

Міністерство освіти і науки України
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування»

Магістерська робота
на тему «Управління процесами формування витрат і фінансових
результатів операційної діяльності підприємства»

Розробила студентка групи 2МЕФ
Кузнецова Ольга Валеріївна

Полтава 2024

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Магістерська робота

**на тему «Управління процесами формування витрат і фінансових
результатів операційної діяльності підприємства»**

Виконала: студентка 2-го курсу, групи 2МЕФ
Спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
за освітньо-професійною програмою «Фінанси,
банківська справа та страхування»
другого (магістерського) рівня вищої освіти
Кузнецова О.В.
Керівник: к.е.н., доцент Глушко А.Д.
Рецензент: головний бухгалтер ТОВ «ЛОІ»
Фесенко О.П.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних посилань
Кузнецова О.В.

Підтверджую достовірність даних,
використаних у роботі
Кузнецова О.В.

Полтава, 2024 року

АНОТАЦІЯ

Кузнецова О.В. Управління процесами формування витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства. Рукопис. Магістерська робота на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» за освітньо-професійною програмою «Фінанси, банківська справа та страхування», Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2024.

Робота містить 113 сторінок, 17 таблиць, 24 рисунків, список літератури з 64 джерел та 3 додатки.

Ключові слова: підприємство, доходи, витрати, фінансовий результат, оцінювання, оптимізація, аналіз.

Управління процесами формування витрат та фінансових результатів підприємства є ключовим елементом для забезпечення його стабільності, ефективності та конкурентоспроможності. Управління цими процесами дозволяє підприємствам ідентифікувати та усувати непродуктивні витрати, оптимізувати витрати на виробництво та обслуговування, ефективно планувати свої фінансові ресурси та призначати їх для найбільш стратегічно важливих напрямків розвитку, виявляти можливості для максимізації прибутків. Ефективна система управління витратами і фінансовими результатами дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Усе вищезазначене підкреслює важливість ефективного управління процесами формування витрат та фінансових результатів для досягнення стабільності та успішного функціонування підприємства в умовах сучасного бізнес-середовища. Вищезазначене обумовило вибір теми дипломної роботи.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних засад та прикладних аспектів управління процесами формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності ПП ВТК «Лукас».

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємства, обґрунтування напрямів підвищення їх ефективності.

У теоретичній частині роботи розглянуто наукові підходи до дослідження економічної сутності витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства, обґрунтовано інформаційне забезпечення та порядок проведення аналізу витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

У розрахунково-аналітичній частині роботи проведено оцінювання фінансового стану ПП ВТК «Лукас»; здійснено аналіз складу, структури, динаміки доходів і витрат; визначено вплив доходів і витрат на структуру та процеси формування прибутку; проведено використання методу СVP в процесах планування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства; обґрунтовано напрямки збільшення доходів і зниження витрат ПП ВТК «Лукас».

Практична цінність магістерської роботи полягає в можливості використання запропонованих заходів з метою забезпечення оптимізації витрат та підвищення рівня фінансових результатів на ПП ВТК «Лукас».

Інформаційною базою дослідження виступали законодавчі та нормативні-правові акти з питань організації діяльності підприємств в Україні; монографії, підручники та наукові праці вітчизняних та зарубіжних фахівців у періодичних фахових виданнях з теоретичних та прикладних аспектів проведення аналізу витрат та фінансових результатів діяльності підприємства; фінансова звітність ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки.

ANNOTATION

Kuznetsova O.V. Management of the processes of formation of costs and financial results of the enterprise's operating activity. Manuscript. Manuscript. Master's thesis for the second (master's) level of higher education in the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" in the educational-professional program "Finance, Banking and Insurance", National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", Poltava, 2024.

The work contains 113 pages, 17 tables, 24 figures, bibliography from 64 sources and 3 appendices.

Key words: enterprise, income, expenses, financial result, estimation, optimization, analysis.

Managing the processes of generating costs and financial results of an enterprise is a key element for ensuring its stability, efficiency and competitiveness. Managing these processes allows companies to identify and eliminate unproductive costs, optimize production and service costs, effectively plan their financial resources and allocate them to the most strategically important areas of development, and identify opportunities to maximize profits. An effective cost and financial performance management system allows companies to respond quickly to changes in the internal and external environment. All of the above emphasizes the importance of effective management of cost and financial performance processes to achieve stability and successful operation of the enterprise in the current business environment. The above has led to the choice of the topic of the thesis.

The purpose of the thesis is to study the theoretical foundations and applied aspects of managing the processes of formation of costs and financial results of the enterprise's operating activities.

The object of research is the process of managing the costs and financial results of operating activities of the PE VTK "Lucas".

The subject of the study is the theoretical and applied aspects of managing costs and financial results of the enterprise's operating activities, substantiation of directions for improving their efficiency.

In the theoretical part of the paper, the author examines the scientific approaches to the study of the economic essence of costs and financial results of an enterprise's operating activities, substantiates the information support and the procedure for analyzing costs and financial results of an enterprise's operating activities.

In the calculation and analytical part of the work, the financial condition of the PE VTK "Lucas" was assessed; the composition, structure, dynamics of income and expenses were analyzed; the influence of income and expenses on the structure and processes of profit formation was determined; the CVP method was used in the processes of planning costs and financial results of the enterprise's operating activities; the directions of increasing income and reducing expenses of the PE VTK "Lucas" were substantiated.

The practical value of the thesis lies in the possibility of using the proposed measures to ensure cost optimization and increase the level of financial results at the PE VTK "Lucas".

The research was based on legislative and regulatory acts on the organization of enterprises in Ukraine; monographs, textbooks and scientific works of domestic and foreign experts in periodicals on theoretical and applied aspects of analyzing the costs and financial results of the enterprise; financial statements of PE VTK "Lucas" for 2020-2022.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА...	7
1.1. Теоретичні основи діалектичного взаємозв'язку витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства	7
1.2. Порядок формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства.....	19
1.3. Управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємства.....	26
Висновки до розділу 1.....	35
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	37
2.1. Інформаційне забезпечення в аналітичній системі управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємства.....	37
2.2. Методичні підходи до аналізу ефективності процесів формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства.....	44
Висновки до розділу 2.....	51
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП ВТК «ЛУКАС».....	52
3.1. Загальна характеристика фінансового стану підприємства	52
3.2. Аналіз динаміки і структури доходів та витрат ПП ВТК «Лукас».....	67

				МР	2МЕФ	10578591			
	П. І. Б.	Підпис	Дата						
Розроб.	Кузнецова О.В.			Управління процесами формування витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства	Літ.	Арк.	Аркушів		
Перевір.	Глушко А.Д.					3	113		
Н. Контр.	Глушко А.Д.				Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування				
Затверд.	Кулик В.А.								

3.3. Вплив доходів і витрат на структуру та процеси формування прибутку...	73
Висновки до розділу 3.....	80
РОЗДІЛ 4. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	82
4.1. Використання методу CVR в процесах планування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства.....	82
4.2. Напрями удосконалення управління процесами формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності ПП ВТК «Лукас».....	94
Висновки до розділу 4.....	101
ВИСНОВКИ.....	103
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	107
ДОДАТКИ.....	113

				МР 2мЕФ 10578591			
	П. І. Б.	Підпис	Дата				
Розроб.	Кузнецова О.В.			<i>Управління процесами формування витрат і фінансових результатів операційної діяльності підприємства</i>	Літ.	Арк.	Аркушів
Перевір.	Глушко А.Д.					4	113
Н. Контр.	Глушко А.Д.				<i>Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування</i>		
Затверд.	Кулик В.А.						

ВСТУП

Актуальність теми. Фінансово-економічний потенціал підприємства – це насамперед мінімізація ризиків та стабільність роботи. Головна умова мінімізації фінансово-економічних ризиків – якнайшвидше вийти на беззбитковість. Чи зможе компанія отримати великий прибуток чи ні – питання другорядне. Головне в умовах нестабільності та динамічності довкілля – отримати результат, що дозволяє компанії зберегти певний спосіб функціонування та розвитку. Максимізація доходів і оптимізація витрат забезпечує підприємству мінімально необхідні умови функціонування, таким чином воно як мінімум не погіршує свій фінансово-економічний стан, а в подальшому дає керівництву широке поле для маневру відносно подальшої стратегії й тактики підприємства.

Проблематика формування та управління доходами, витратами та фінансовими результатами підприємств в Україні завжди була актуальною. Теоретико-прикладні аспекти цих питань розкриті в працях таких науковців як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, В.В. Сопко, В. В. Бобко, М. Д. Білик, М. М. Павлишенко, Т. В. Савчук та інших.

Актуальність досліджуваної проблематики зумовили вибір теми, об'єкта і предмета дослідження, формулювання його мети і завдань.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних засад та прикладних аспектів управління процесами формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі визначені такі завдання:

- визначити діалектичний взаємозв'язок витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства;
- обґрунтувати порядок формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства;

- охарактеризувати процес управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємства;
- дослідити інформаційне забезпечення в аналітичній системі управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємства;
- розглянути методичні підходи до аналізу витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства;
- надати загальну характеристику фінансового стану ПП ВТК «Лукас»;
- провести аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства;
- визначити вплив доходів і витрат на структуру та процеси формування прибутку;
- використати метод CVP в процесах планування доходів та витрат підприємства;
- обґрунтувати пропозиції щодо підвищення ефективності управління процесами формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності ПП ВТК «Лукас».

Об'єктом дослідження є процес управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності ПП ВТК «Лукас».

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємства, обґрунтування напрямів підвищення їх ефективності.

Інформаційною базою дослідження виступали законодавчі та нормативні-правові акти з питань організації діяльності підприємств в Україні; монографії, підручники та наукові праці вітчизняних та зарубіжних фахівців у періодичних фахових виданнях з теоретичних та прикладних аспектів управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємств; фінансова звітність ПП ВТК «Лукас» за 2022-2022 роки.

РОЗДІЛ 1

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ І ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні основи діалектичного взаємозв'язку витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства

В сучасних умовах поглиблення процесів глобалізації, зростання відкритості ринків збуту, в тому числі, міжнародних, і, як наслідок, посилення рівня конкуренції, метою діяльності суб'єкта господарювання є отримання максимально можливого прибутку, що безпосередньо залежить від величини одержуваних доходів. Саме доходи є джерелом фінансування поточних витрат, виконання зобов'язань, необхідною умовою функціонування будь якого підприємства. Отримання доходів є свідченням попиту на продукцію, товари, роботи чи послуги, що надаються суб'єктом господарювання. Дохід є основою для самофінансування діяльності, проте за умови, що його розмір достатній для покриття витрат і зобов'язань, а також формування чистого прибутку. Збільшення доходів підприємства сприяє покращенню його фінансового стану, підвищенню фінансової стійкості. Підсумовуючи вищезазначене, можна стверджувати, що доходи суб'єктів господарювання не залежно від їх галузі діяльності, форми власності та інших чинників мають ключове значення та потребують дослідження.

Підґрунтям економічного підходу до визначення поняття доходу є термін «виручка», тобто обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), виробленої підприємством. Іноді цей термін ототожнюють з поняттям «дохід підприємства», що включає такі невід'ємні елементи, як отримана рента (при наданні основних засобів в оренду), роялті (винагорода, яку отримує підприємство за використання свого інноваційного або програмного продукту,

товарний знак та ін.), дивіденди та відсотки від сформованого підприємством портфеля фінансових вкладень у цінні папери сторонніх організацій та ін.

Аналіз наукових джерел свідчить, що в економічній літературі зустрічаються також випадки ототожнення понять «дохід» і «прибуток». Зазначені категорії насправді тісно пов'язані між собою, водночас їх економічна сутність є діаметрально протилежною. Схема взаємозв'язку між виручкою, доходом та прибутком представлена на рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Схема взаємозв'язку між виручкою, доходом та прибутком [1]

Як видно з рисунку, поняття «дохід» є ширшим ніж «виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)». Узагальнюючи підходи вітчизняних науковців, а саме Бутинця Ф.Ф., Загороднього А.Г., Мочерного С.В., Продіус Ю.І. та інших до трактування категорії «дохід», представимо основні з них у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Підходи до визначення економічної сутності поняття «дохід»

№ п/п	Автор	Концепція економічної сутності доходу
1	2	3
1	Бутинець Ф.Ф. [2, с.324]	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг
2	Мочерний С.В. [3, с. 57]	Дохід – це різниця між виторгом з реалізації продукції, робіт та послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції. До матеріальних витрат у визначенні доходу зараховують вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, а також амортизаційних відрахувань, кошти на соціальне страхування та ін.
3	Продіус Ю.І. [4, с. 95]	Дохід – це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Він є грошовою формою чистої продукції підприємства, тобто охоплює оплату праці та прибуток
4	Сідун В.А., Пономарьов Ю.В. [5]	Дохід підприємства – це виторг з реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збирання
5	Блонська В.І. [6]	Дохід підприємства – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
6	Швабій К.І. [7]	Дохід підприємства - це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і/або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників, та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
7	Біла О.Г. [8]	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід від основної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни
8	Камінська Т.Г. [9]	Доходами організації визнаються збільшення економічних вигод протягом звітного періоду внаслідок надходження активів і / або підвищення їх вартості, і / або зменшення зобов'язань, які приводять до збільшення капіталу організації, за винятком внесків власників

Крім підходів науковців доцільно проаналізувати визначення категорії «дохід», наведені в нормативно-правових актах. Так, відповідно до Податкового кодексу України доходи – загальна сума доходу платника

податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітнього періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами [10].

Бухгалтерське трактування поняття доходу підприємства викладено в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [11]. Таке трактування поняття доходу підприємства переважно базується на терміні «економічна вигода».

МСБО 18 «Дохід» [12] наводить визначення доходів як «валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу».

У НП(С)БО 15 «Дохід» зазначено, що дохід – це збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [13].

Таким чином, із вищенаведених визначень можна стверджувати, що дохід із Податковим кодексом фактично і є доходом, отриманим у результаті господарської діяльності підприємства, але ці два поняття не є тотожними. Відповідно до нормативно-правової бази України, існує ряд критеріїв визнання доходів, які і призводять до несумісності обліку доходів за НП(С)БО та податковим законодавством.

Згідно з НП(С)БО дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів.

До складу інших операційних доходів включаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття тощо.

До складу фінансових доходів включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

До складу інших доходів, зокрема, включаються дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Не є доходами такі надходження від інших осіб:

- сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету і позабюджетних фондів;
- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження, що належать іншим особам.

Соціально-економічний зміст доходів повніше розкривається через їх класифікацію, раціоналізація якої є визначальним напрямом вдосконалення обліку. Як правило, класифікація доходів компанії ґрунтується на галузях, у яких використовується інформація про доходи: для обліку, контролю, планування, управління, оподаткування. Тому доцільно встановити бухгалтерський підхід як основу для класифікації результатів діяльності підприємства. Класифікація на основі бухгалтерського підходу дозволяє правильно відобразити дохід згідно з вимогами бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Водночас, в економічній літературі, доходи підприємства класифікують за видами діяльності, які проваджує суб'єкт господарювання (рис. 1.2).

Під звичайною діяльністю розуміють будь-яку основну діяльність підприємства, а також операції, які її забезпечують або виникають внаслідок здійснення такої діяльності. Доходи від звичайної діяльності включають доходи від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Стосовно надзвичайних доходів, то вони включають в себе: відшкодування збитків від надзвичайних подій та інші надзвичайні доходи [14].

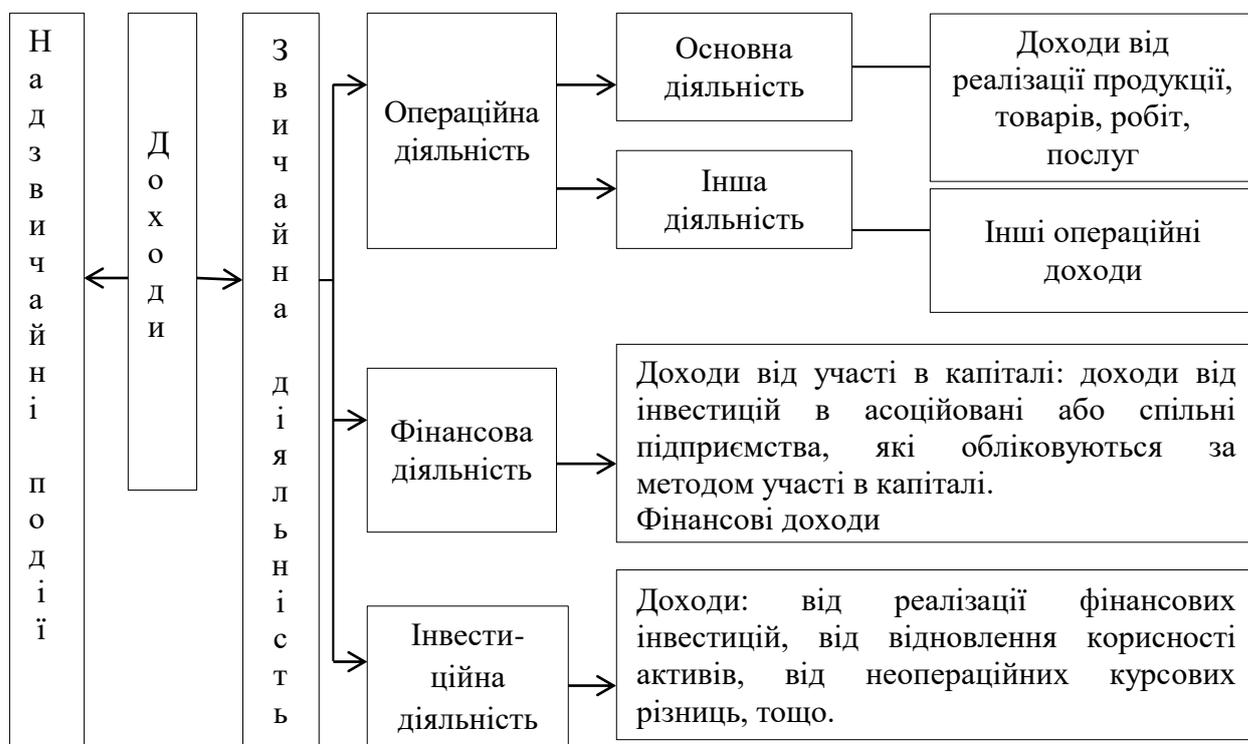


Рис. 1.2. Класифікація доходів за видами діяльності [15]

Отже, дохід є одним із найголовніших показників діяльності підприємства, який відображає фінансовий стан та мету підприємницької діяльності. Водночас на загальний фінансовий результат поряд з доходом безумовний вплив здійснюють витрати.

У процесі своєї виробничої діяльності підприємство здійснює безліч фінансово-господарських операцій та постійно несе витрати, пов'язані з її здійсненням. Одні групи витрат пов'язані безпосередньо з виконанням конкретної операції (з об'єктом витрат), інші носять загальний характері необхідні забезпечення роботи підприємства у цілому. Усі витрати – матеріальні, трудові та фінансові – компанія здійснює для забезпечення своєї виробничої діяльності [16].

На сьогоднішній день відсутній єдиний науковий підхід до трактування категорії «витрати». На основі узагальнення доцільно представити поняття «витрати» за такими підходами: ресурсно-виробничий, фінансово-грошовий, економічний, бухгалтерський, управлінський, маркетинговий, нормативно-правовий (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Наукові підходи до трактування поняття «витрати»

Визначення	Джерело
1	2
1. Ресурсно-виробничий підхід	
Спожиті ресурси або гроші, які необхідно заплатити за товари, роботи і послуги.	Ф.Ф. Бутинець [17]
Важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки, що відтворює у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції.	І.А. Волкова [18]
Сума спожитих на виробництві товарів, робіт і послуг факторів виробництва (ресурсів).	М.С. Пушкар [19, с. 389]
2. Фінансово-грошовий підхід	
Виражені в грошовій формі поточні витрати трудових, матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів на виробництво продукції.	І.А. Бланк [20, с. 19]
Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для здійснення господарської діяльності.	В.П. Климко, Л.О. Нестеренко [21], А.М. Поддєрьогін [22]
3. Економічний підхід	
Формуються в процесі використання ресурсів під час здійснення певної його діяльності. Вони мають цільову спрямованість. Витрати підприємства визначаються як сума зменшення вартості активів або зменшення власного капіталу (збиток).	Економічний словник [23, с. 43]
Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції становлять витрати господарської діяльності суб'єктів підприємництва.	Ю.С. Цал-Цалко [24, с. 5]
4. Бухгалтерський підхід	
Це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).	Н.В. Прохар [25], В.В. Кулішов [26, с. 76]
Найважливіша частина фінансової діяльності підприємства, тому слід знати порядок їх здійснення, обліку й розподілу.	В.С. Лень [27, с. 449], О.І. Коблянська [28]
Споживання або використання матеріалів, товарів, робіт, послуг в процесі одержання доходу.	Г.В. Нашкерська [29, с. 390]
5. Управлінський підхід	
Одна з важливих категорій управлінського обліку та якісної оцінки діяльності підприємства. Для управління менеджерам необхідні не просто витрати, а інформація про витрати на будь-що (продукт, або його партію, послуги тощо).	В.Г. Козак [30, с. 129]
Для управління виробничою собівартістю витрачення ресурсів у виробництві можна відображати через використання поняття «затрати», що є зменшенням економічних вигод протягом звітного періоду, або збільшення зобов'язань підприємства, що призводить до зменшення капіталу.	Л.В. Нападовська [31]

Продовження табл. 1.2

1	2
6. Маркетинговий підхід	
Витрати виступають інструментом цінової політики підприємства, тому що попит визначає верхній рівень ціни, а її мінімальну величину – витрати. Отже, під час управління маркетинговою діяльністю на певному етапі процесу ціноутворення, під час аналізу витрат з метою визначення ціни продукції їх класифікують на певні види за такими ознаками.	С.С. Гаркавенко [32, с. 291, 302]
7. Аналітичний підхід	
Вартісне вираження абсолютної величини застосовано-спожитих ресурсів, необхідних для здійснення ним поставленої мети.	А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило [33, с. 32]
Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено-пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки	Н.А. Іващенко [34]
Фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства визначається шляхом порівняння витрат і доходів підприємства. Дані автори зазначають, що для збільшення ефективності роботи кожне підприємство повинно контролювати витрати (проводити політику оптимізації витрат) з метою недопущення перевищення їх над доходами.	Р.М. Циган, О.С. Савченко [35]
8. Нормативно-правовий підхід	
Або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.	НПСБО 16 [36], НПСБО 1 [37]
Витрати – це зменшення економічних вигод протягом звітного періоду, що відбувається у формі відтоку або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, які ведуть до зменшення капіталу, не пов'язаних з його розподілом між учасниками акціонерного капіталу	МСФЗ [38]

Отже, «витрати – це усі ресурси і фактори виробництва, що потребують обліку, виражені у грошовій формі, а також використані в процесі господарської діяльності для отримання фінансового результату і потрібні для його аналізу, прийняття управлінського рішення, а також є внутрішнім ціноутворюючим чинником» [39].

Систематизувавши складові компоненти поняття «витрати» за усіх підходів отримаємо схему, що розкриває цю категорію (рис. 1.3).

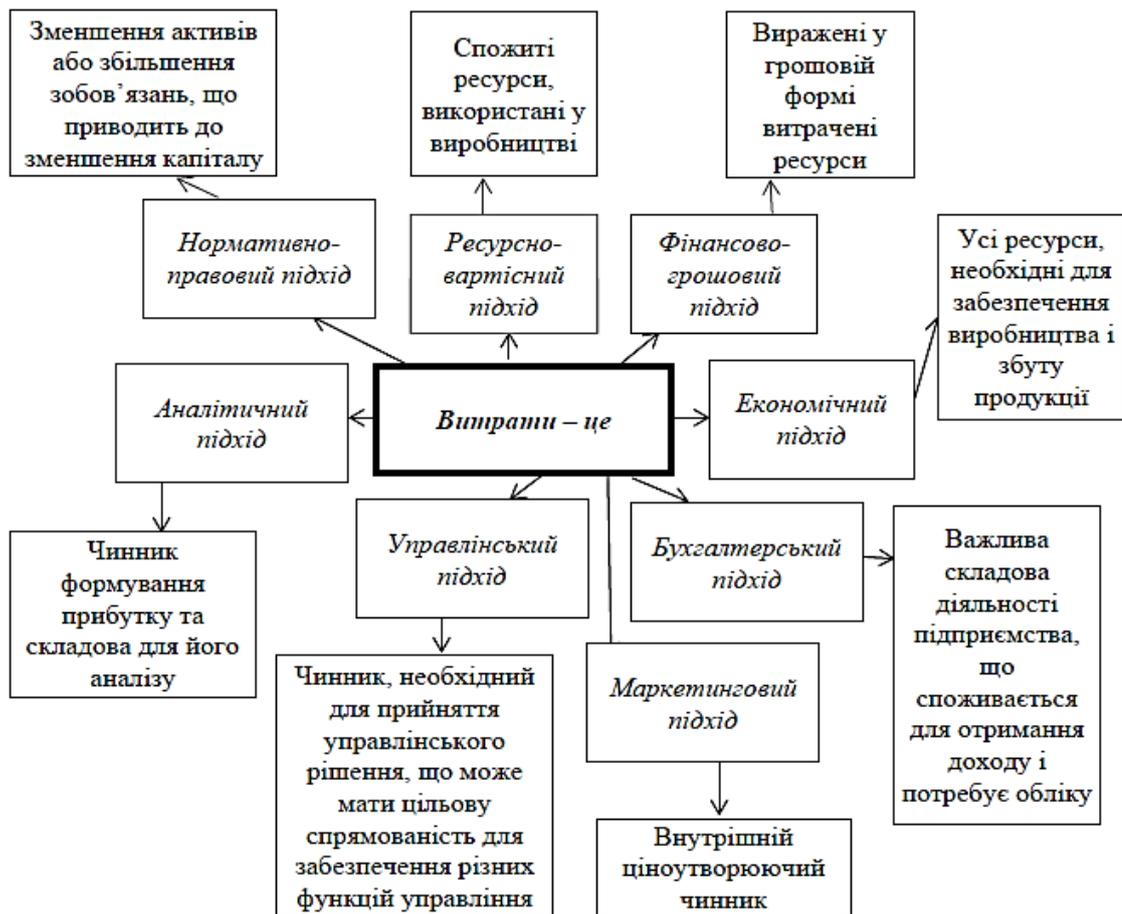


Рис. 1.3. Економічна сутність поняття «витрати» з урахуванням різних наукових підходів

Ресурсно-виробничий підхід розглядає поняття «витрати», як використані ресурси у процесі виробництва. Грошово-фінансовий підхід визначає витрати як виражені в грошовій формі витрачені ресурси, матеріали, товари, послуги, що використані в процесі господарської або іншої діяльності для досягнення певної мети або отримання прибутку. Економічний підхід відрізняється від ресурсно-виробничого тим, що деталізує витрати з точки зору об'єкта.

Порівнюючи визначення, подані у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку можна відмітити їх подібність. Адже національні стандарти розроблялися на основі міжнародних.

Маркетинговий підхід розкриває витрати як внутрішній чинник, що впливає на ціну. За аналітичного підходу витрати розглядаються як складова,

необхідна для аналізу. З позиції управлінського підходу витрати виступають складовим елементом системи управління підприємством.

Розглянемо структуру витрат підприємства (рис. 1.4).

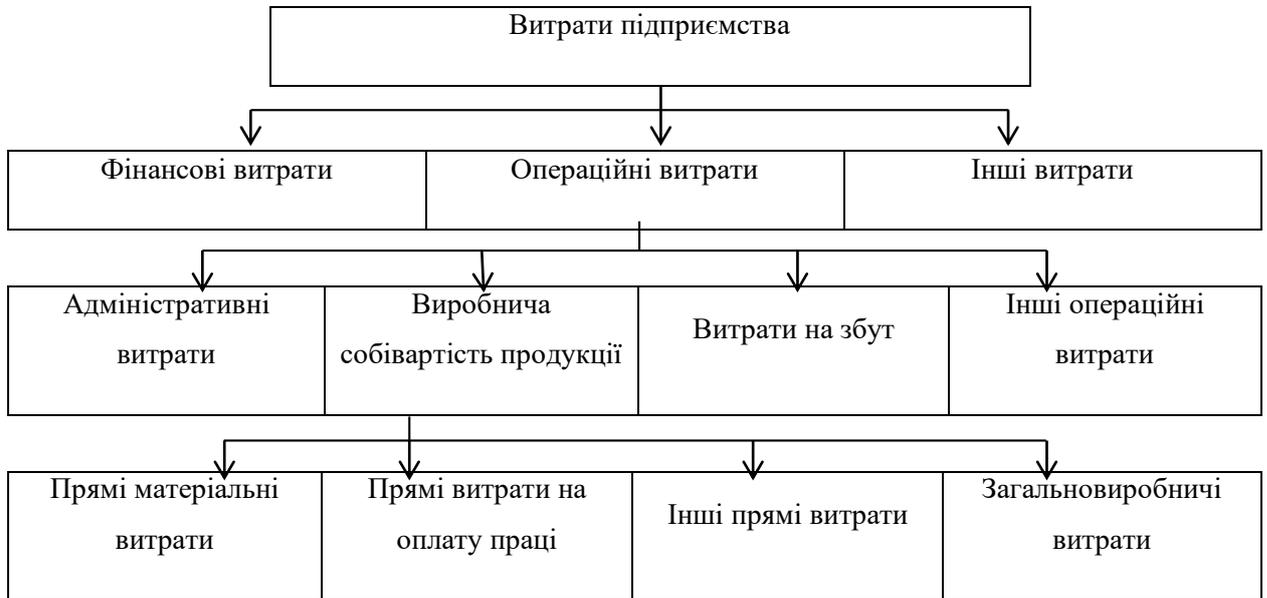


Рис. 1.4. Структура витрат підприємства

Витрати підприємства складаються з:

- фінансових витрат;
- операційних витрат;
- інших витрат.

До фінансових витрат належать витрати на нарахування процентів (за користування кредитами та позиками, за випущеними облігаціями та фінансовою орендою) й інші витрати підприємства в межах норм, установлених Податковим кодексом, пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, включених до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку) [40].

Операційні витрати є основною складовою витрат підприємства і займають найбільшу питому вагу. До них входять виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. До виробничої собівартості включають:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати [41].

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

До складу інших витрат включають витрати (крім фінансових), які виникають під час фінансово-господарської діяльності підприємства, але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та реалізацією продукції. Це:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);
- собівартість реалізованих необоротних активів (залишкова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів);
- собівартість реалізованих майнових комплексів;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій, у тому числі втрати від участі в капіталі асоційованих, дочірніх або спільних підприємств;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;
- інші витрати [16].

Окреслене значення доходів і витрат у формування фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання підтверджує необхідність систематичного проведення їх аналізу. У цьому аспекті виступає необхідним визначення порядку формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємств.

1.2. Порядок формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства

Фінансовий результат є показником, який формується під впливом різних факторів, а саме внутрішнього та зовнішнього середовища. На величину фінансового результату суб'єкта господарювання можуть впливати такі фактори внутрішнього середовища: якість продукції, величина собівартості продукції, обсяг виробництва, ефективність використання виробничих ресурсів тощо. Факторами зовнішнього середовища діяльності господарюючого суб'єкта є: конкуренти, природні умови, державна регуляторна політика та ін. Перелічені фактори можуть як позитивно, так і негативно відобразитися на величині фінансового результату.

В сучасних умовах, проблемним питанням є порядок формування фінансових результатів. Адже цей аспект тісно залежить від цілей, для яких проводять розрахунок.

На сучасному етапі розвитку економічної науки, виокремлюють два принципові підходи до розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства:

- метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати-випуск») – передбачає визначення прибутку (збитку) згідно принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто визначається різниця між доходами і витратами понесеними для їх отримання у визначеному звітному періоді;

- метод зміни чистих активів – проводиться визначення приросту власного капіталу у звітному періоді як різниці між вартістю власного капіталу на кінець та на початок звітного періоду (якщо власний капітал на кінець звітного періоду збільшується, то господарюючий суб'єкт отримує прибуток, а якщо навпаки – збиток).

Проте, кількісна зміна капіталу не буде дорівнює сумі фінансового результату, розрахованого як різниця між доходами та видатками. Це можна пояснити тим, що ряд господарських операцій, що здійснюються на промисловому підприємстві, може призвести до збільшення вартості власного

капіталу компанії (переоцінка необоротних активів, безоплатне отримання основних засобів, додаткові відрахування від власників) і водночас не мають жодного стосунку до вартості фінансового результату. Таким чином, сума фінансового результату та вартості власного капіталу компанії підприємства здійснюють взаємний вплив один на одного (рис. 1.5), але динаміку зміни (приріст, зменшення) даних показників не можна ототожнювати.



Рис. 1.5. Взаємний вплив фінансового результату та власного капіталу підприємства

Розрахунок фінансовий результат у вигляді зміни вартості капіталу протягом звітного періоду не зовсім доречний, тому що він не може об'єктивно відобразити справжню вартість фінансового результату, отриманого бізнесом, розрахованого як різниця між результатом та відповідним видатковим результатом.

Значимість показника фінансового результату проявляється у зростанні власного капіталу компанії, тому цей аспект слід розглядати у глибшій перспективі. Збільшення частки нерозподіленого прибутку (капіталізоване позитивне значення фінансового результату) спочатку створює можливість самостійного зростання вартості капіталу[22, с. 14], що є основним джерелом збільшення вартості власного капіталу, сформованого за рахунок власного капіталу. У свою чергу, вартість чистих активів значно впливає на формування

ринкової вартості фірми, яку розраховують за умов об'єднання, продажу, поглинання суб'єкта господарювання.

Таким чином, розмір фінансового результату є важливим індикатором зростання власного капіталу (забезпечення платоспроможності, фінансової незалежності), ділової репутації (гудвілу) та вартості підприємства на ринку (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Послідовність зв'язку економічних категорій розвитку господарської діяльності підприємства

У міжнародній практиці виділяють три основні підходи до визначення величини фінансового результату діяльності підприємства:

- 1) фінансовий результат (financial result) розглядається як зміна вартості чистих активів компанії за звітний період. Сума чистих активів (net assets) визначається як передбачувана вартість повної власності фірми за вирахуванням загальної суми її боргу та додаткових вкладів власника;
- 2) фінансовий результат являє собою різницю між величиною доходів і витрат діяльності підприємства;
- 3) фінансовий результат трактується як зміна величини власного капіталу підприємства впродовж звітного періоду.

Широкого поширення у міжнародній практиці набула концепція економічного прибутку EVA (Economic Value Added) як основа визначення фінансового результату. Показник EVA є оцінкою справжнього річного прибутку бізнесу, і він різко відрізняється від бухгалтерського прибутку, оскільки при розрахунку показника EVA вираховується вартість власного

капіталу. EVA являє собою залишковий прибуток, що залишається після вирахування вартості всього капіталу (у т.ч. власного), тоді як бухгалтерський прибуток визначається без вирахування вартості власного капіталу [24].

Тому показник EVA декомпонують за факторами вартості (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Фактори вартості акціонерного товариства за показником EVA

Фактори вартості першого рівня		
Ефективність операційної діяльності NOPAT	Ефективність інвестиційної діяльності ROI	Ефективність фінансової діяльності WACC
Фактори вартості другого рівня		
Обсяг реалізації і ціна	Обсяг і рентабельність інвестицій у виробництво	Ліквідність
Обсяг витрат	Обсяг і рентабельність інвестицій у злиття	% ставка по кредитах
Продуктивність	Обсяг і рентабельність інвестицій в інноваційні розробки	Податкова ставка
Номінальна податкова ставка	Обсяг і рентабельність інвестицій у брендинг	Фінансовий важіль

Економічна додана вартість розраховується як різниця між чистим операційним прибутком після сплати податків та середньозваженою вартістю капіталу помноженої на величину інвестованого капіталу

$$EVA = NOPAT - (WACC \times CE), \quad (1.1)$$

де NOPAT – чистий операційний прибуток після сплати податків;

CE – величина інвестованого капіталу;

WACC – середньозважена вартість капіталу.

Слід відмітити, що NOPAT (Net Operating Profit After Tax) є штучним показником, значущим як для менеджерів підприємства, так і для його власників та потенційних інвесторів. NOPAT призначений для того, щоб оцінити ефективність роботи компанії, дохід, що отриманий нею безпосередньо від операційної діяльності, а не від рішень із фінансування, або за рахунок податкового планування, фінансової та інвестиційної діяльності.

Загальний результат основної та іншої операційної діяльності у міжнародній практиці знаходить відображення у фінансовому результаті від операційної діяльності – ЕВІТ (Earnings Before Interest and Taxes), який кредитні установи розглядають як основний під час прийняття рішення щодо надання позик, адже свідчить про можливість підприємства щодо сплати відсотків за залучені кредитні ресурси. Попри інформативну значущість показника ЕВІТ науковці звертають увагу на те, що його високе значення ще не є гарантією позитивного грошового потоку від операційної діяльності, на що звертають увагу інвестори [25]. Тому в практиці на додаток до ЕВІТ використовують показник ЕВІТДА (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), який визначається шляхом додавання до ЕВІТ величини амортизаційних відрахувань. Міжнародні інвестори та рейтингові агентства під час оцінки діяльності суб'єкта господарювання здебільшого використовують саме показник ЕВІТДА.

У вітчизняній практиці формування фінансових результатів регламентується чинним законодавством: Податковим кодексом України, Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність» та Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Як система показників фінансові результати становлять інтерес для численних зацікавлених осіб, а саме: власників, менеджерів та працівників підприємства, постачальників, фінансових установ, держави. Їхній інтерес виникає через участь (прямо чи опосередковано) кожної з груп у діяльності підприємства. Зокрема, участь власників (індивідуальних підприємців, акціонерів, акціонерів) відбувається через інвестування власних ресурсів, менеджерів (менеджери вищої та середньої ланки) та співробітників – застосовуючи знання, навички та навички у діяльності компанії, постачальників – забезпечуючи сировиною та товарні ресурси, фінансових

установ – надання у тимчасове використання фінансових ресурсів, держави – забезпечення правових засад господарювання.

Процес формування фінансового результату та сукупного доходу окремого підприємства в умовах чинного законодавства доцільно представити у вигляді схеми (рис. 1.7).

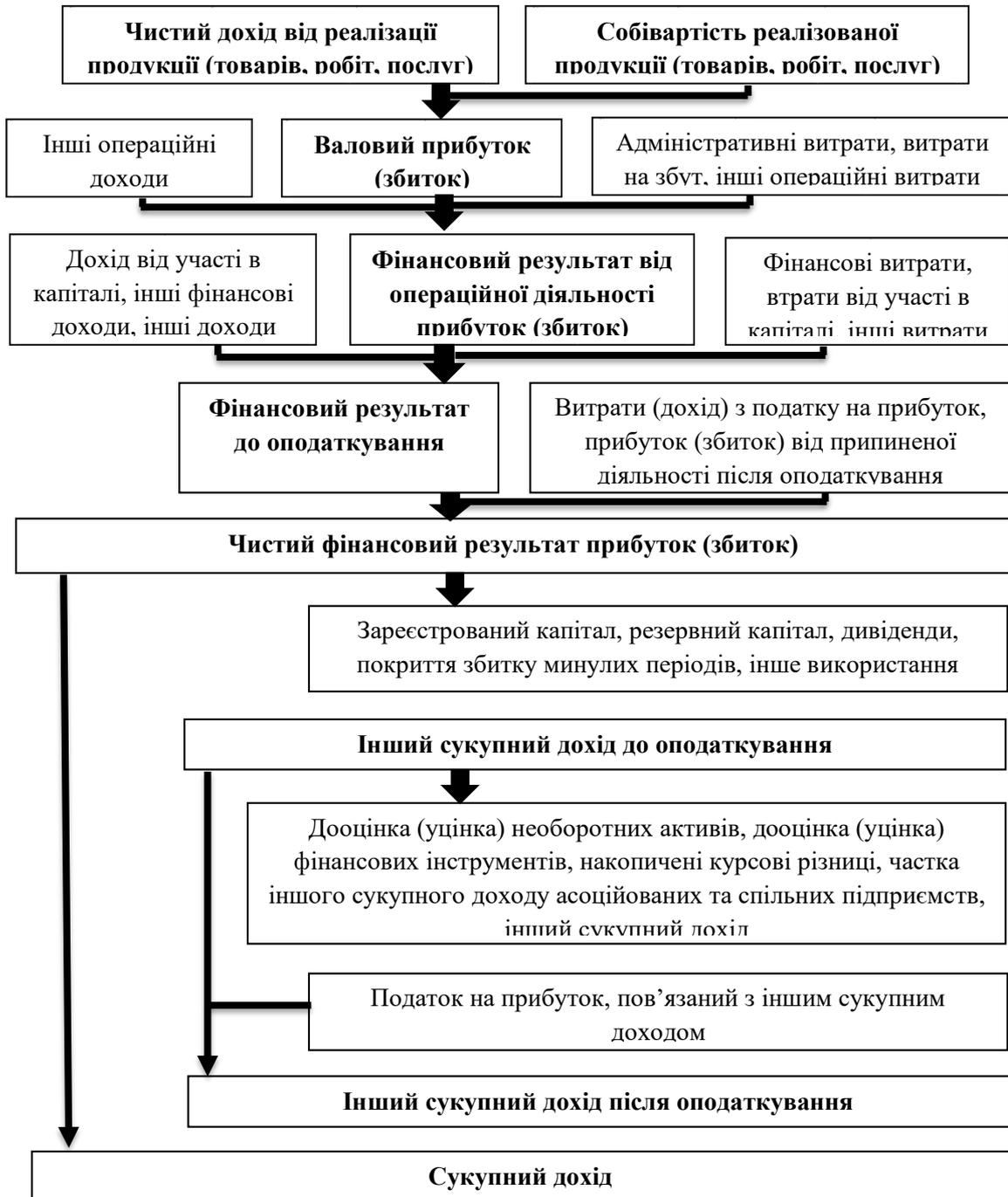


Рис. 1.7. Формування фінансового результату та сукупного доходу підприємства

Ураховуючи світовий та вітчизняний досвід визначення фінансових результатів діяльності підприємств, розширений перелік показників фінансових результатів, що може бути визначений за даними фінансової звітності з огляду інтересів зацікавлених сторін включатиме елементи, представлені у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Види фінансових результатів з урахуванням послідовності формування та інтересів зацікавлених сторін

Фінансовий результат	Методика розрахунку	Група зацікавлених осіб
1	2	3
Валовий (прибуток/збиток)	$ВП(З) = ЧД - С$ ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); С – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	менеджери, працівники підприємства, кредитори
Фінансовий результат від реалізації	$ФР_P = ВП(З) - АВ - В_з$ АВ – адміністративні витрати; В _з – витрати на збут	менеджери підприємства, кредитори
Фінансовий результат від іншої операційної діяльності	$ФР_{ін.оп.} = Д_{ін.оп.} - В_{ін.оп.}$ Д _{ін.оп.} – інші операційні доходи; В _{ін.оп.} – інші операційні витрати	
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток/збиток)	$ФР_{ОП} = ФР_P + ФР_{ін.оп.}$	
Фінансовий результат від операційної діяльності до сплати відсотків, податків, вирахування амортизації (ЕВІТДА)	$ЕВІТДА = ФР_{ОП} - Ва$ Ва – амортизація основних засобів та нематеріальних активів	менеджери, інвестори
Фінансовий результат від операційної діяльності після сплати податків (NORAT)	$NORAT = ФР_{ОП} * (1 - Спп)$ Спп – ставка податку на прибуток	власники
Фінансовий результат від інвестиційної діяльності	$ФР_{інвест.} = Д_{інвест.} - В_{інвест.}$ Д _{інвест.} – дохід від участі у капіталі; В _{інвест.} – витрати від участі у капіталі	менеджери, власники підприємства
Фінансовий результат від фінансової діяльності	$ФР_{фін.} = Д_{фін.} - В_{фін.}$ Д _{фін.} – дохід від фінансової діяльності; В _{фін.} – витрати від фінансової діяльності	
Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	$ФР_{ін.зв.} = Д_{ін.зв.} - В_{ін.зв.}$ Д _{ін.зв.} – дохід від іншої звичайної діяльності; В _{ін.зв.} – витрати від іншої звичайної діяльності	

Продовження табл. 1.4

1	2	3
Фінансовий результат від інших видів звичайної діяльності	$\Phi P_{\text{ін.}} = \Phi P_{\text{інвест.}} + \Phi P_{\text{фін.}} + \Phi P_{\text{ін.зв.}}$	
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток/збиток)	$\Phi P_{\text{до/оп}} = \Phi P_{\text{оп}} + \Phi P_{\text{ін.}}$	менеджери підприємства, органи державної влади
Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток)	$\text{ЧФР} = \Phi P_{\text{до/оп}} \pm \text{В(Д)пп} \pm \text{П(З)дп/оп}$ В(Д)пп – витрати (дохід) з податку на прибуток; П(З)дп/оп – прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	менеджери, працівники, власники підприємства
Капіталізований прибуток	$\text{Пк} = \text{ЧФР} - \text{ДВ}$ ДВ – дивідендні виплати	менеджери, власники підприємства

* Складено автором за [19, 20, 26-28]

Кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства є чистий фінансовий результат, який становить інтерес, перш за все, для власників підприємства, адже за позитивного значення та достатнього розміру чистого прибутку зростає вірогідність отримання власниками доходу у вигляді дивідендів. Разом із тим, чистий прибуток є джерелом фінансових ресурсів для виробничого розвитку підприємства та реалізації проектів соціального, що зумовлює інтерес до даного показника не лише з боку власників, але й працівників та менеджерів підприємства.

Водночас, ефективність діяльності підприємства, що виражається отриманням чистого прибутку, залежить від рівня управління процесами формування фінансових результатів суб'єкта господарювання.

1.3. Управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємства

Важливою умовою забезпечення високих фінансових результатів та, як наслідку, фінансово-економічної безпеки підприємства в цілому є якісний

фінансовий менеджмент, що є системою, яка складається з сукупності дій, принципів, методів розроблення та реалізації управлінських рішень.

Сьогодні вітчизняним підприємствам доводиться функціонувати в умовах економічної невизначеності, що є результатом глобальних кризових явищ та призводить до збільшення числа загроз діяльності суб'єктів господарювання.

Окреслимо орієнтовне коло зовнішній і внутрішніх загроз (рис. 1.8).

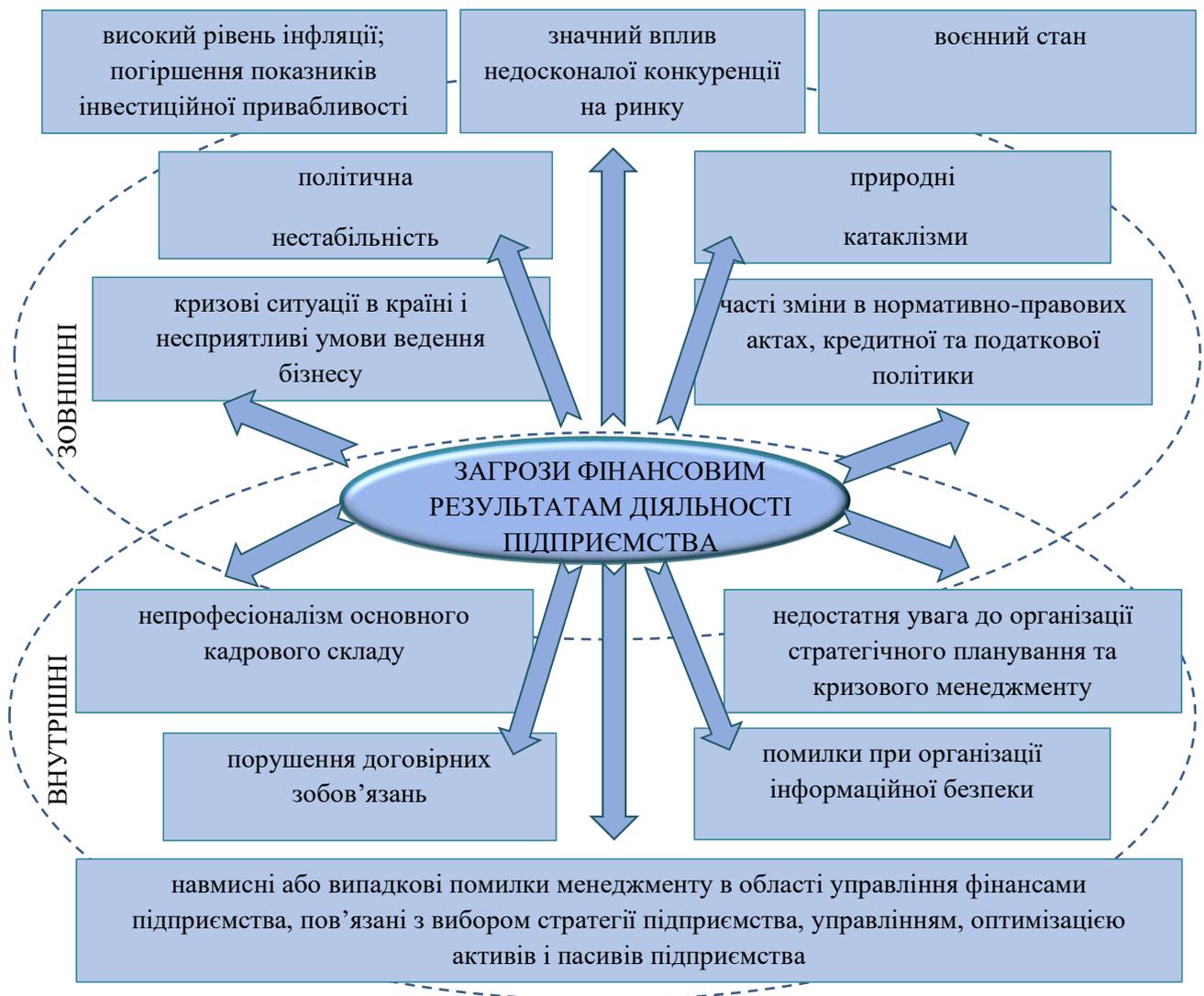


Рис. 1.8. Класифікація зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовим результатам діяльності підприємства

Зазвичай найбільшу небезпеку становлять зовнішні загрози, оскільки вони не піддаються виявленню і прогнозуванню. Водночас усунення

внутрішніх загроз є не менш важливим і належить до компетенції органів управління підприємством. Саме ефективне управління фінансовими результатами дозволяє підприємству адаптуватися до нестабільних умов зовнішнього середовища та тримати під контролем ступінь його залежності від зовнішніх джерел фінансування.

В умовах виникнення нових ризиків та загроз, у яких функціонує національний макроекономічний простір, постає необхідність пошуку та формування сучасної концептуальної підтримки системи управління процесами формування фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Зміна векторів стратегічного розвитку національної економіки визначила, відповідно, сучасні орієнтири в діяльності підприємств. Удосконалення системи управління, у тому числі управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства, потребує процедури наповнення її відповідним механізмом, який значно підвищить ефективність управління у мінливому ринковому середовищі та забезпечить досягнення стратегічної мети.

Зазначимо, що управління прибутком – це управління доходами (входить грошовий потік) і витратами (вихідний грошовий потік) для забезпечення того, щоб підприємство отримувало позитивний чистий грошовий потік. Зазвичай управління прибутком передбачає взаємопов'язану роботу з фінансовою та статистичною звітністю підприємства. Користуючись нею можна зробити висновок про те, як працює фінансовий аспект бізнесу. Це допомагає визначити, наскільки прибутковим є комерційне підприємство або, в разі прогнозів прибутків і збитків, наскільки воно буде прибутковим у майбутньому. На рисунку 1.9 наведено завдання, які вирішуються у процесі управління прибутком.

Політика управління формуванням прибутку компанії має бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату за рахунок реалізації комплексу завдань, що забезпечують зростання обсягів її діяльності.



Рис. 1.9. Завдання, які вирішуються у процесі управління прибутком [29]

Базуючись на наукових підходах, управління фінансовими результатами діяльності підприємства доцільно розглядати як багаторівневу систему взаємопов'язаних складових: організаційної системи, системи забезпечення та системи реалізації, які наповнюючись відповідними елементами (принципами, методами, інструментами), забезпечують досягнення поставленої мети управління фінансовими результатами діяльності на окремому підприємстві з урахуванням факторів впливу. При цьому управління фінансовими результатами передбачає наявність декількох складових (рис. 1.10).

Управління процесом планування результатів діяльності підприємства в його основі лежить розробка та визначення основних напрямів діяльності компанії для досягнення необхідного рівня продуктивності. Визначення цільових показників ґрунтується на даних оцінки та аналізу впливових факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Планування фінансових

результатів включає розробку планів за обсягом операційної, фінансової та інвестиційної діяльності фірми.



Рис. 1.10. Система управління фінансовими результатами діяльності підприємства

Управління формуванням результатів діяльності базується на визначенні складових, які є основою для розрахунку зазначених результатів. Важливим елементом процесу управління формуванням результатів діяльності є розрахунок результативних показників на основі визначення доходів і витрат. Етап управління формуванням фінансових результатів підприємства є ключовим процесом, ефективність якого впливає на успішність функціонування загальної системи управління підприємством, а також на темпи його економічного розвитку.

Основна мета управління процесом формування результатів діяльності – складання умов, за яких можна суттєво вплинути на оптимізацію витрат та максимізувати загальний дохід підприємства від операційної, фінансової та

інвестиційної діяльності. Усі суб'єкти господарювання зацікавлені у отриманні високого рівня як фінансових, і інших результатів діяльності, оскільки використання отриманих результатів вирішує завдання з розширення напрямів діяльності підприємства, реалізації інвестиційних, інноваційних і соціальних проектів. Крім того, ефективна, стабільна і прибуткова діяльність суб'єкта господарювання може бути забезпечена застосуванням наукових методів планування, оцінки й аналізу прибутку та визначення ефективних напрямів його використання.

Процес формування результатів діяльності може змінюватись залежно від загальних цілей розвитку підприємства. Метою формування фінансових результатів діяльності є високі темпи зростання відповідних показників, коли проект орієнтований на збільшення обсягу продажу, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, досягнення соціально-екологічного ефекту..

Процес управління розподілом результатів діяльності підприємства розпочинається з визначення основної мети та напрямків розподілу фінансових, соціальних та екологічних результатів діяльності підприємства.

Саме процес формування фінансових результатів підприємства, а також характер їх розподілу визначають функціональність та ефективність політики управління прибутком підприємства. Важливим аспектом є чітке визначення напрямків його майбутнього використання в різних формах зворотного зв'язку з урахуванням стратегічної мети розвитку підприємства, що, в свою чергу, формує суттєві напрямки діяльності підприємства і характер розподілу прибутку.

Визначення основних напрямків розподілу результатів діяльності підприємства здійснюється з урахуванням:

- загальних потреб у сукупному доході за напрямками його використання та формування цільової структури розподілу сукупного доходу;
- пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками діяльності підприємства;

– розрахунку оптимального розміру резервного капіталу підприємства та забезпечення його поповнення.

Процедури розподілу результатів діяльності підприємства безпосередньо реалізують основну мету політики управління ними – підвищення рівня прибутковості та отримання відповідного соціального ефекту.

Процес управління використанням результатів діяльності підприємства є, з одного боку, завершальним етапом управління результатами діяльності, з іншого – основою етапу управління плануванням результатів, оскільки він містить можливий потенціал реалізації управлінських рішень щодо стратегії розвитку підприємства.

Важливим кроком у цьому процесі є використання сукупного доходу відповідно до стратегії компанії, яке може здійснюватися у кілька етапів з урахуванням результатів ретроспективної оцінки використання результатів бізнесу, у тому числі фінансово-економічних, на основі відповідного обліково-аналітичного забезпечення; аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на ефективність використання результатів компанії; реалізації системи управлінських рішень із забезпечення повного та ефективного використання сукупного доходу; контроль та коригування деяких управлінських рішень щодо використання сукупного доходу з урахуванням ефективної складової відповідної діяльності торговельного підприємства.

Для формування оптимальної системи управління фінансовими результатами діяльності підприємства необхідним є відповідна організаційна та управлінська структура, яка ефективно та комплексно реалізовуватиме відповідні завдання та методи управління ефективністю у процесі функціонування даної структури для успішної реалізації стратегічної мети компанії за умови використання обліково-аналітичних інструментів.

Процес управління фінансовими результатами діяльності підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління.

На рисунку 1.11 представлено механізм управління фінансовими результатами діяльності підприємства, який включає окремі системи. Кожна система на своєму етапі виконує поставлені завдання, що поступово наближає основні цілі управління результатами діяльності компанії до досягнення – за рахунок підвищення якісних та кількісних показників ефективності та найбільш ефективного використання результатів, отриманих у всіх сферах діяльності компанії [30].

Головною метою процесу управління фінансовими результатами діяльності підприємства є отримання максимальних результатів за умови ефективного використання його потенціалу: виробничого, фінансового, трудового, матеріального, науково-технічного та інфраструктурного з з урахуванням факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Реалізація цього завдання можлива за умови функціонування операційної системи механізму управління результатами діяльності підприємства, що включає наступні підсистеми: організаційну систему, систему забезпечення та систему реалізації.

Організаційна система механізму управління базується на визначені суб'єктів та об'єктів управління з виділенням відповідних функцій та принципів: загальних та специфічних. Стабільне функціонування механізму управління фінансовими результатами діяльності неможливе без діючої системи забезпечення, яка включає основні види потенціалу підприємства у відповідному взаємозв'язку.

Дієвість механізму управління фінансовими результатами діяльності підприємства залежить від оптимальної наповненості взаємозалежних підсистем відповідними елементами, які функціонують за допомогою інструментів та методів, та забезпечують ефективність всієї системи.

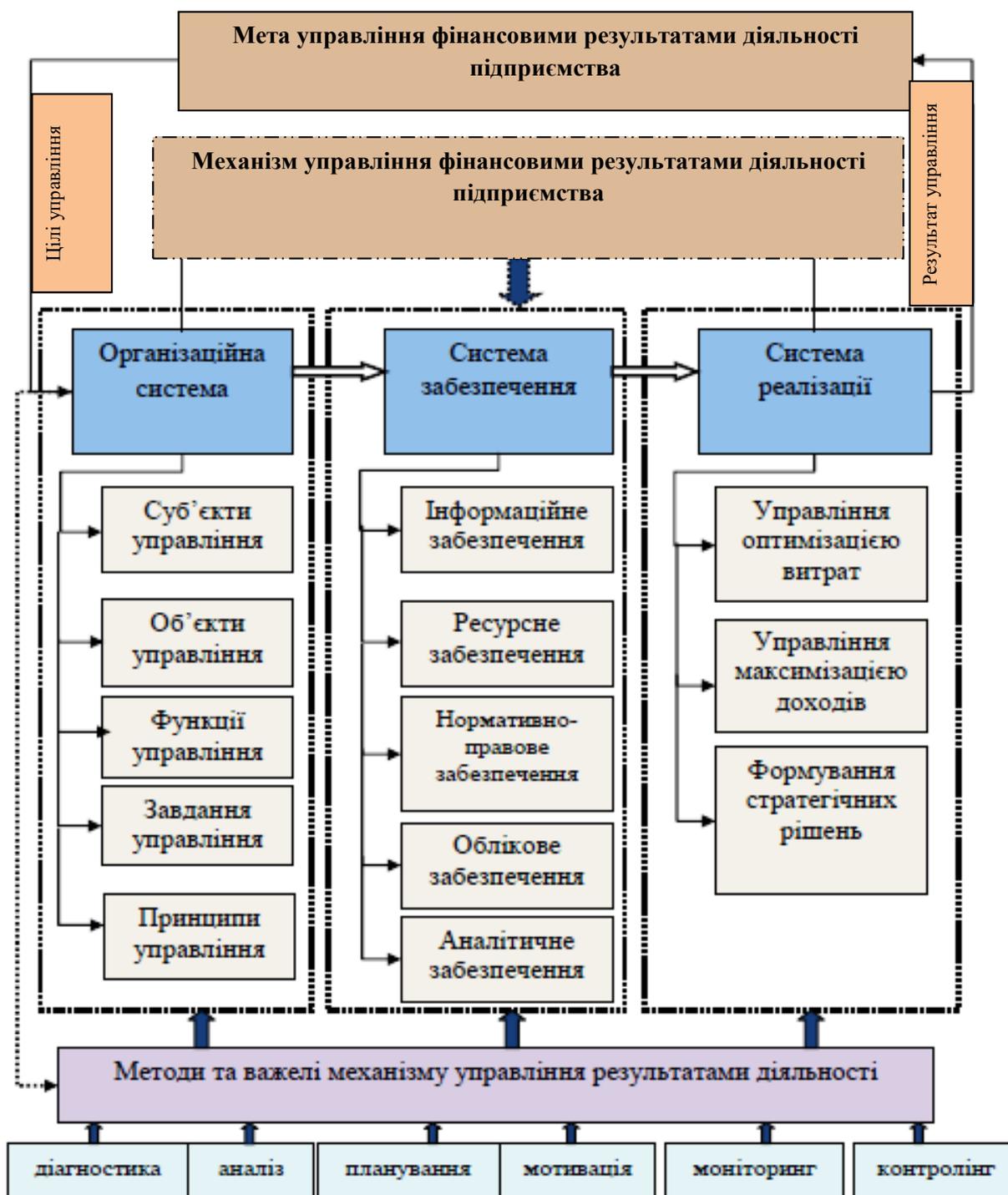


Рис. 1.11. Механізм управління фінансовими результатами діяльності підприємства в напрямку забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

Крім того, функціонування ефективного механізму управління результатами діяльності забезпечить підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, належний стан економічної безпеки

та розвиток з орієнтацією всієї системи управління на довгострокову перспективу.

Таким чином, забезпечення ефективного управління процесами формування витрат та фінансових результатів діяльності підприємств є важливим стратегічним завданням для кожного суб'єкта господарювання, які повинні чітко усвідомлювати необхідність застосування комплексного та системного підходів до реалізації даного завдання, що дозволяє забезпечити його оптимальне вирішення, враховуючи всі фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Висновки до розділу 1

На основі аналізу та узагальнення наукових підходів до трактування категорій дохід та витрати встановлено, що серед науковців існують розбіжності. Зокрема, поняття «дохід» часто ототожнюють з «виручкою» і «прибутком». Обґрунтовано, що найбільш змістовним є визначення, дане НП(С)БО 15, згідно з яким дохід – це збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Встановлено, що соціально-економічний зміст доходів повніше розкривається через їх класифікацію, раціоналізація якої є визначальним напрямом вдосконалення обліку. Обґрунтовано бухгалтерський підхід як основу для класифікації результатів діяльності підприємства та наведено основні види доходів.

На основі узагальнення наукових підходів представлено поняття «витрати» за наступними підходами: ресурсно-виробничий, фінансово-грошовий, економічний, бухгалтерський, управлінський, маркетинговий, нормативно-правовий. Окреслено, що витрати – це усі ресурси і фактори

виробництва, що потребують обліку, виражені у грошовій формі, а також використані в процесі господарської діяльності для отримання фінансового результату і потрібні для його аналізу, прийняття управлінського рішення, а також є внутрішнім ціноутворюючим чинником. Представлено їх класифікацію як основу проведення подальшого аналізу.

Узагальнення світового та вітчизняного досвіду дозволило визначити сутність фінансових результатів підприємства, особливості їх визначення за різних систем обліку та відображення у звітності. З метою забезпечення ефективності управління фінансові результати підприємства наведено з урахуванням послідовності їх формування та інтересів зацікавлених сторін. Як об'єкт управління виділено такі види фінансових результатів, як: валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від реалізації, іншої операційної діяльності, операційної діяльності, EBITDA, NOPAT, фінансовий результат від інвестиційної, фінансової, іншої звичайної, інших видів звичайної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, чистий фінансовий результат, капіталізований прибуток.

На основі узагальнення наукових підходів, представлено механізм управління фінансовими результатами діяльності підприємства, який включає окремі системи. Кожна система на своєму етапі виконує поставлені цілі, що поступово наближає до виконання основної мети управління результатами діяльності підприємства – підвищення якісних та кількісних показників результативності та максимально ефективного використання отриманих результатів за всіма напрямками діяльності підприємства. Використання відповідних інструментів в напрямку виявлення та мінімізації ризиків в кінцевому результаті повинен забезпечити високий рівень фінансових результатів та фінансово-економічної безпеки підприємства в цілому.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Інформаційне забезпечення в аналітичній системі управління витратами та фінансовими результатами операційної діяльності підприємства

Фінансові результати діяльності підприємства значною мірою залежать від рівня управління його доходами і витратами, що обумовлює необхідність розвитку інформаційної системи фінансового менеджменту, удосконалення її організаційної структури, визначення принципів утворення та умов розподілу і поєднання інформаційних потоків.

В наш час аналіз господарської діяльності стає розвиненою умовою економічних відносин, основою надійності та всебічно обґрунтованості управлінських рішень на всіх рівнях і в усіх суб'єктів господарювання.

Сьогодні управлінські рішення повинні ґрунтуватися на точних розрахунках, глибокому та ефективному аналізі. Економічні служби сучасних підприємств поширюють використання економіко-математичного апарату, новітніх програмних продуктів, комп'ютерної техніки, інформаційних баз даних, довідково -пошукових інформаційних систем тощо. Саме тому жодне організаційне, технічне й технологічне рішення не повинно здійснюватися до тих пір, поки не обґрунтована його економічна доцільність.

Фахівці, які займаються обґрунтуванням різноманітних управлінських рішень, потребують достовірної деталізованої бухгалтерської, статистичної та комерційної інформації щодо виробничих і фінансово-інвестиційних процесів на підприємстві. Організаційно-інформаційна модель аналізу доходів і витрат підприємства є стислою характеристикою аналітичного процесу щодо його мети і завдань, суб'єктів і об'єктів дослідження, системи показників, які

визначають параметри об'єктів, інформаційного та методичного забезпечення (рис. 2.1).

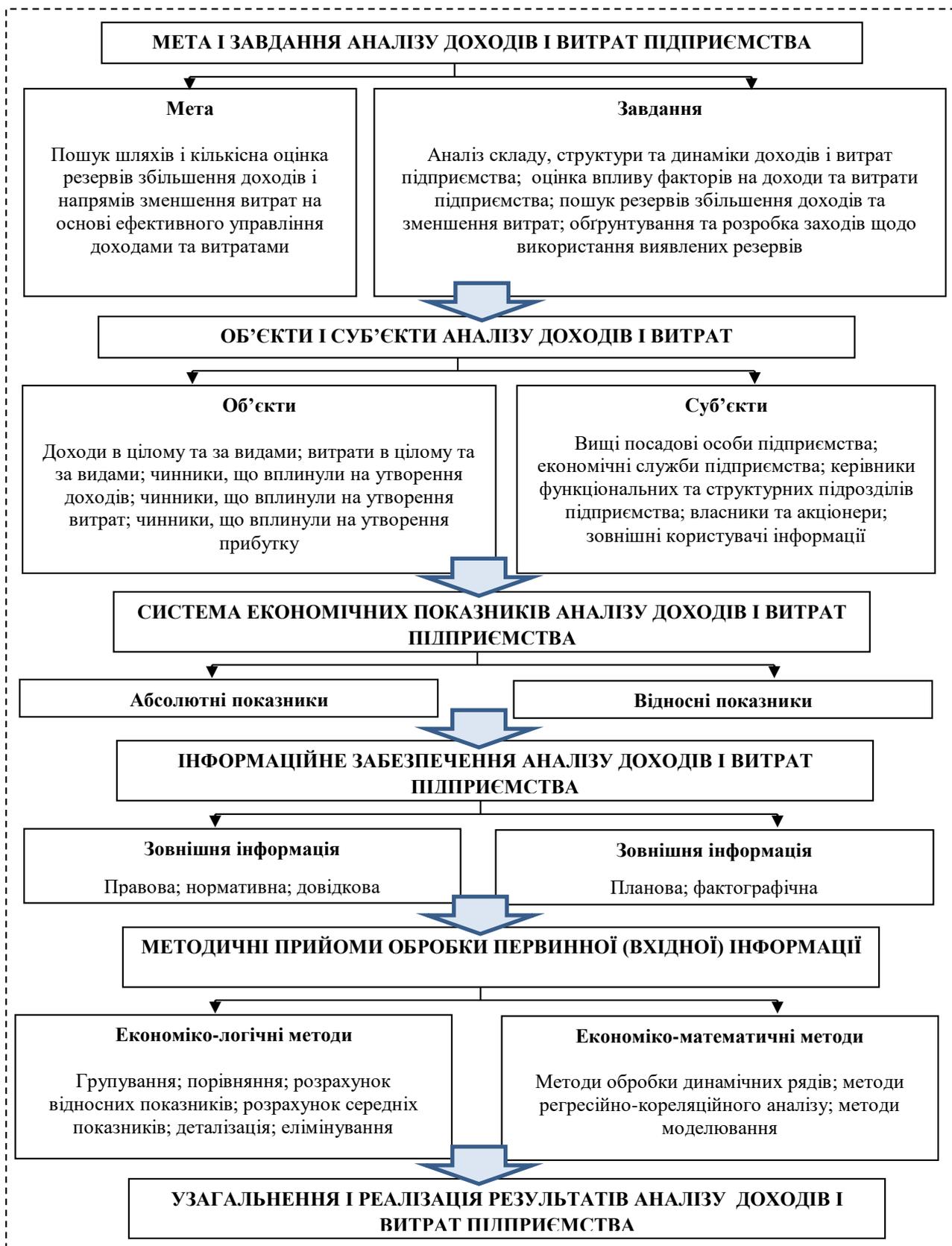


Рис. 2.1. Організаційно-інформаційна модель аналізу доходів і витрат підприємства

Послідовна реалізація елементів такої організаційно-інформаційної моделі аналізу доходів і витрат діяльності підприємства за відсутності надзвичайних обставин забезпечує досягнення поставленої мети [42, с.196].

Значне місце в аналітичних дослідженнях займає інформація про діяльність суб'єкта господарювання. Аналіз господарської діяльності проводиться з використанням системи економічної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Будь-яка методика аналізу передбачає інформаційні потреби, а не наявний інформаційний ресурс. Якщо діюча інформаційна база не допомагає проводити якісний економічний аналіз через нестачу чи необ'єктивність даних, необхідну та достатню інформацію треба отримати будь-якими способами [43, с.85].

Аналітична інформація відрізняється від облікової. Дані для аналізу беруть з одного або кількох різновидів економічної інформації (планової, облікової, нормативної, прогнозної). Наприклад, для аналізу виконання планових завдань використовуються планові та облікові дані. Факторний аналіз обмежує джерела формування інформації для аналізу господарської діяльності одним різновидом даних. Тому первинне формування такої інформації залежить від низки причин, основними з яких слід вважати вид аналізу господарської діяльності, а також цілі аналізу та його завдання. Аналітична інформація нагромаджується, зберігається та використовується відповідно до планів та програм аналітичної роботи на підприємстві згідно з визначеною організаційною формою. Аналітичним розрахункам властива наявність значного обсягу логічних операцій, поєднаних з арифметичними за складними алгоритмами. До інформації, яка використовується для аналізу господарської діяльності, висуваються такі вимоги: достовірність, своєчасність, повнота, детальність, багатоаспектність.

Економічна інформація досить неоднорідна, вона має складну схему взаємозв'язків окремих її видів. Різновидами економічної інформації є

облікова інформація та інформація аналізу господарської діяльності, яким притаманні як спільні властивості, так і низка специфічних особливостей.

Так, обліково-аналітична інформація є основою для прийняття рішень з організації, планування й регулювання господарської діяльності підприємства. Особливості облікової інформації залежать від видів обліку (оперативний, бухгалтерський, статистичний); форм бухгалтерського обліку (таблично-автоматизована, діалогова, безпаперова); від джерел та методів формування змінної та умовно-постійної інформації, алгоритму їх машинної обробки.

Облікові дані відображають фактичний стан виробничо-господарської діяльності підприємства та є інформаційною моделлю виробництва. Крім відображення дійсного стану об'єкта, на облікову інформацію покладається й ретроспективна функція, що потребує тривалого зберігання цієї інформації (у вигляді форм бухгалтерської звітності). Кінцеві дані є результатом розв'язання облікових задач зі знаходження зведено-підсумкових величин за встановленими групувальними ознаками, для чого реалізуються арифметичні та логічні операції, операції сортування інформації. Якість облікової інформації залежить від використаної методології її сприйняття, систематизації та узагальнення, а також від специфічних особливостей облікових задач: розв'язності (завжди розрахунковим або логічним способами); алгоритмічності; документальності вхідних та вихідних даних; використання тих самих даних для формування різних показників; інформаційного зв'язку облікових задач; необхідності накопичення даних; регламентації термінів розв'язання задач. Сучасна облікова інформація будується на аналітичних оцінках доцільності, переваг і пріоритетів господарських операцій. Планові дані є орієнтирами для нових кон'юнктурних оцінок; звітно-статистичні дані не є простим зведенням однорідних явищ та процесів у просторі і часі тощо. Лише на основі якісної оцінки регламентованої інформації можна визначати її необхідність, а за характеристиками цієї інформації розглядати варіанти її достатності тощо.

Значно ширший діапазон аналітичних досліджень доходів і витрат діяльності господарюючого суб'єкта можна отримати за обліковою інформацією, складеною за національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Структурована інформація за видами діяльності, за характеристиками визнання доходів і витрат та у співвідношенні до залученого у господарський процес капіталу дає широку гаму кількісних і якісних параметрів одержаного кінцевого фінансового результату.

Так, бухгалтерський баланс є найбільш інформативною формою для аналізу та оцінки, наприклад, фінансового стану підприємства. Вміння читати бухгалтерський баланс дає можливість одержати значний обсяг інформації про підприємство, визначити ступіть його забезпеченості власними оборотними коштами, оцінити загальний фінансовий стан підприємства. Також джерелом інформації для аналізу слугують «Звіт про фінансові результати» (форма № 2), «Звіт про власний капітал» (форма № 3), «Звіт про рух грошових коштів» (форма № 4), «Примітки до річної фінансової звітності» (форма № 5) та інші первинні документи, статистична й оперативна звітність. Бухгалтерська звітність являє собою систему показників, які відображають майнове і фінансове становище підприємства на звітну дату, а також фінансові результати його діяльності за звітний період.

Важливим моментом аналізу є досягнення зіставлення показників у динамічному ряді з врахуванням інфляційних процесів, зміни облікової політики, зміни обсягу та структури акціонерної діяльності. Коректнішим є зіставлення можливостей і наслідків впливу на фінансові результати. Це стосується насамперед виробничих, управлінських і збутових можливостей.

Напрямами використання результатів аналізу доходів і витрат підприємства є розробка варіантів економічно обґрунтованих заходів, щодо збільшення суми прибутку та підвищення рентабельності, прийняття управлінських рішень та контроль за їх виконанням.

Поняття «інформаційне забезпечення» виникло у зв'язку з розвитком автоматизованих систем управління, яка є динамічною системою одержання,

оцінки, зберігання та переробки даних і створена з метою вироблення управлінських рішень. Інформаційне забезпечення можна розглядати і як процес забезпечення інформацією, і як сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі в процесі її функціонування [44, с.289].

До загальних показників якості інформаційного забезпечення слід віднести такі: стислість, чіткість формулювань, своєчасність надходження, задоволення потреби в інформації конкретних керівників, точність, правильний вибір початкових відомостей, оптимальність систематизації і безперервність збору та обробки даних. Також, важливою якісною характеристикою інформації є її вірогідність. Вірогідною вважають інформацію, яка не перевищує припустимий рівень перекручення дійсного явища або процесу і відображує те, що вона повинна відображати. На вірогідність інформації, яка надходить, впливають інформаційні бар'єри, тобто перешкоди, що заважають збереженню кількості й якості інформації та призводять до її обмежень. Крім того, якість інформаційного забезпечення – один з найважливіших параметрів для споживача інформації – визначається наступними характеристиками:

- репрезентативність – правильність відбору інформації з метою адекватного відображення джерела інформації;
- змістовність – семантична ємність інформації;
- достатність (повнота) – мінімальний, але достатній склад даних для досягнення цілей, які переслідує споживач інформації. Ця характеристика схожа на репрезентативність, однак різниця полягає в тому, що в даному випадку враховується мінімальний склад інформації, який не заважає ухваленню рішення;
- доступність – простота (або можливість) виконання процедур отримання і перетворення інформації. Ця характеристика застосовується тільки для відкритої інформації. Для забезпечення доступності паперових

носіїв інформації використовуються різні засоби оргтехніки щодо їх зберігання. З метою полегшення їх обробки використовуються засоби обчислювальної техніки;

- актуальність – залежить від динаміки зміни характеристик інформації і визначається збереженням цінності інформації для користувача в момент її використання;

- своєчасність – надходження не пізніше заздалегідь призначеного терміну;

- точність – ступінь близькості інформації до реального стану джерела інформації;

- достовірність – властивість інформації відображати джерело інформації з необхідною точністю. Ця характеристика вторинна щодо точності;

- стійкість – здатність інформації реагувати на зміни вихідних даних без порушення необхідної точності.

Інформацію, яка використовується для аналізу доходів і витрат підприємств, за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Інформація, яка міститься в бухгалтерській та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже є відкритою [45, с.198].

Кожне підприємство розробляє свої планові та прогностичні показники, норми, нормативи, тарифи та ліміти, систему їх оцінки та регулювання фінансової діяльності. Ця інформація становить комерційну таємницю, а іноді й «ноу-хау». Відповідно до чинного законодавства України підприємство має право тримати таку інформацію в секреті. Перелік її визначає керівник підприємства.

Сучасний підхід до аналізу господарської діяльності підприємства ґрунтується, безсумнівно, на якості інформаційного забезпечення, від якої, в свою чергу, залежить прийняття ефективних управлінських рішень. При визначенні обсягу, структури і якості інформаційно-аналітичного забезпечення слід орієнтуватись саме на якісні характеристики облікових,

планових, нормативно-довідкових, звітно-статистичних та інших видів інформації, оскільки їх традиційне змістове визнання в умовах формування ринкових відносин суттєво змінюється.

2.2. Методичні підходи до аналізу ефективності процесів формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства

Аналіз доходів і витрат підприємства – це частина економічної стратегії підприємства, яка спрямована на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної оплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання прибутку.

Стратегія аналізу доходів і витрат передбачає:

- створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;
- проведення аналізу обсягу та складу оптимальних розмірів доходів та витрат, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства та мінімальної величини витрат;
- формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації;
- розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації;
- визначення можливостей оптимізації витрат суб'єкта господарювання;
- формування резервів зростання доходів і визначення напрямів мінімізації витрат підприємства.

Метою аналізу доходів та витрат є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин, їх зміни у динаміці і

порівняння з аналогічними підприємствами в регіоні, з показниками підприємств-конкурентів.

Завданнями аналізу доходів і витрат підприємства є:

- оцінка виконання плану, динаміки та структури доходів та витрат підприємства;
- оцінка впливу факторів на доходи і витрати підприємства;
- пошук резервів збільшення доходів та напрямів мінімізації витрат суб'єкта господарювання;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Методика аналізу доходів та витрат здійснюється як за доходами й витратами в цілому по підприємству, так і за їх джерелами надходження.

Одними з методичних підходів до аналізу доходів підприємства є:

1. Горизонтальний аналіз доходів і витрат – порівняння показників звітного періоду з показниками минулих періодів.
2. Вертикальний (структурний) аналіз доходів і витрат – структурний аналіз доходів та витрат підприємства за джерелами їх надходження.
3. Порівняльний аналіз доходів і витрат: порівняльний аналіз показників підприємства та галузі в цілому, порівняльний аналіз показників підприємства з його конкурентами, порівняльний аналіз звітних та планових показників.
4. Факторний аналіз доходів і витрат – статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (чинників) на результативний показник. За допомогою нього можна розрахувати суму впливу даних факторів, на основі яких визначити невикористані можливості щодо збільшення доходу підприємства. Для проведення факторного аналізу доходів та витрат потрібно підготувати необхідну інформацію та розрахувати показники, які впливають на дохід чи витрати.

Розглянемо методичні підходи аналізу доходів і витрат.

Аналіз взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» – це один із методів дослідження певних очікуваних результативних показників підприємства та їх

взаємозв'язку під впливом факторів виробництва. Дослідження зв'язку між обсягом виробництва чи реалізації, очікуваним прибутком, сумою понесених витрат та іншими пов'язаними із ними показниками можна наочно продемонструвати за допомогою формул та графіків. Саме така інтерпретація дає можливість визначити обсягу продажу, що забезпечує відшкодування всіх витрат і отримання бажаного прибутку; визначити величину прибутку за певного обсягу продажу; дослідити вплив зміни величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства, а також розробити оптимальну структуру витрат та виробництва для отримання максимального результату.

Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» – це аналіз поведінки витрат, в основі якого сконцентроване взаємозв'язок витрат, виручки (доходу), обсягу виробництва і прибутку, це інструмент управлінського планування і контролю [46].

Метод «Витрати-Обсяги-Прибуток» дозволяє оцінити вплив окремих факторів на обсяги операційного прибутку і таким чином забезпечує ефективне управління процесами його формування на підприємстві. Цей метод дає відповіді на такі запитання:

- який обсяг діяльності забезпечить відшкодування всіх витрат?
- яку кількість продукції слід реалізувати для одержання бажаного прибутку?
- як вплине на прибуток зниження ціни продукції та збільшення обсягу реалізації?
- якщо збільшити витрати на збут, то на скільки треба збільшити обсяг реалізації, щоб зберегти існуючий рівень прибутку?

Такий операційний аналіз сприяє пошуку найбільш вигідних комбінацій між змінними витратами на одиницю продукції і постійними витратами, ціною та обсягом продажу. Тому цей аналіз є неможливим без розподілу витрат на постійні (фіксовані) та змінні з наступним дослідженням їх впливу на обсяги прибутку від операційної діяльності підприємства.

Рівень фіксованих витрат, як правило, майже не змінюється при зростанні чи зменшенні обсягів виробництва і реалізації продукції. До них належать амортизаційні відрахування, зарплата управлінського персоналу, утримання адміністративних приміщень, орендна плата, проценти за кредит тощо. Змінні витрати зростають або зменшуються пропорційно обсягам виробництва. Це витрати на закупівлю сировини, матеріалів, спожиту електроенергію, зарплату виробничого персоналу та ін.

Визначальними поняттями методу «витрати-обсяги-прибуток» є поріг рентабельності, валова маржа (маржинальний дохід), запас фінансової стійкості, операційний важіль (операційний ліверидж) [46].

Поріг рентабельності – це такі обсяги виробництва й реалізації продукції, за яких підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутку. Поріг рентабельності (точка беззбитковості) визначається за формулою

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{вм}}, \quad (2.1)$$

де Q_p – поріг рентабельності;

F – сума фіксованих (постійних) витрат;

$ПВ_{вм}$ – питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах.

Валова маржа (маржинальний дохід) – це різниця між сумарними операційними доходами та змінними витратами. За своєю структурою валова маржа – це сума постійних витрат і операційного прибутку підприємства.

$$ВМ = СОД - ЗВ \quad \text{або} \quad ВМ = F + ОП, \quad (2.2)$$

де $ВМ$ – валова маржа підприємства;

$СОД$ – сумарні операційні доходи підприємства;

$ЗВ$ – сума змінних витрат;

$ОП$ – операційний прибуток підприємства.

Запас фінансової стійкості – це зона виробничо-комерційної діяльності, в межах якої формується операційний прибуток підприємства. Розраховується за формулою

$$ЗФС = СОД - Q_p. \quad (2.3)$$

Відповідно операційний прибуток, що формується в зоні запасу фінансової стійкості, визначається таким чином:

$$ОП = ЗФС \cdot ПВ_{вм}. \quad (2.4)$$

Операційний важіль – показник, що характеризує структуру валової маржі. Розраховується за формулою

$$ОВ = \frac{ВМ}{ОП}. \quad (2.5)$$

За величиною операційного важеля визначається рівень підприємницького ризику діяльності підприємства.

В зарубіжних країнах для оптимізації прибутку і аналізу витрат використовується система «директ костінг», яку також називають «системою управління собівартістю» або «системою управління підприємством». Система «директ костінг» є атрибутом ринкової економіки. Головна увага в цій системі приділяється дослідженню поведінки витрат ресурсів в залежності від зміни обсягів виробництва, що дозволяє гнучко і оперативно приймати рішення для нормалізації фінансового стану підприємства. Найбільш важливі аналітичні можливості системи «директ костінг»: оптимізація прибутку і асортименту виготовленої продукції, визначення ціни на нову продукцію; розрахунки варіантів зміни виробничої потужності підприємства тощо. Розподіл витрат на постійні і змінні є першою особливістю системи «директ

костінг»; другою особливістю є об'єднання управлінського і фінансового аналізу. Основним показником в системі «директ костінг» є маржинальний дохід. Маржинальний дохід являє собою різницю між виручкою від реалізації і змінними витратами або суму постійних витрат і прибутку, тобто:

$$\text{МД} = \text{Р} - \text{ЗВ}, \quad (2.6)$$

$$\text{МД} = \text{П} + \text{ПВ}, \quad (2.7)$$

де МД – маржинальний дохід;

Р – виручка від реалізації;

ЗВ – змінні витрати;

ПВ – постійні витрати;

П – прибуток.

Із формули (1.7) випливає:

$$\text{П} = \text{МД} - \text{ПВ}. \quad (2.8)$$

Для визначення суми прибутку замість маржинального доходу використовується добуток виручки від реалізації і питомої ваги маржинального доходу в ній:

$$\text{МД} = \text{Р} \cdot d_{\text{МД}}, \quad (2.9)$$

$$\text{тоді: } \text{П} = \text{Р} \cdot d_{\text{МД}} - \text{ПВ}, \quad (2.10)$$

де $d_{\text{МД}}$ - питома вага маржинального доходу у виручці від реалізації продукції.

Остання формула використовується тоді, коли необхідно проаналізувати прибуток від реалізації декількох видів продукції. При аналізі прибутку від реалізації одного виду продукції можна використати модифіковану формулу

визначення прибутку, якщо відомі кількість проданої продукції (q) і ставка маржинального доходу ($МД_c$) в ціні за одиницю продукції:

$$\Pi = q \cdot МД_c - ПВ, \quad (2.11)$$

$$\text{де } МД_c = Ц - ЗВ. \quad (2.12)$$

Звідси:

$$\Pi = q \cdot (Ц - ЗВ) - ПВ, \quad (2.13)$$

де $Ц$ – ціна за одиницю продукції.

За формулою (1.13) можна провести факторний аналіз зміни прибутку під впливом змін окремих факторів, зокрема, кількості виготовленої продукції (q); цін на одиницю продукції ($Ц$); змінних ($ЗВ$) і постійних ($ПВ$) витрат. За допомогою методу ланцюгових підстановок оцінимо вплив зазначених вище факторів на зміну прибутку від реалізації продукції. Аналогічну методику можна використати для аналізу виготовленої продукції.

Якщо потрібно проводити аналіз прибутку багатоміноменклатурного виробництва, то крім зазначених факторів, що впливають на зміну прибутку, слід врахувати вплив структури реалізованої продукції. Після певних перетворень факторна система набуває такого вигляду:

$$\Pi = P \sum (d_i \cdot \frac{Ц_i - ЗВ}{Ц_i}) - ПВ, \quad (2.14)$$

де d_i – питома вага кожного виду продукції у загальній сумі виручки [20].

Факторний аналіз фінансових результатів складається з таких етапів:

1. Визначення мети аналізу;
2. Відбір факторів, що обумовлюють досліджувані результативні показники;

3. Класифікація факторів за ступенем впливу на досліджувані показники;
4. Визначення форми залежності між факторними та результативними показниками;
5. Побудова моделі;
6. Перевірка моделі на адекватність;
7. Використання моделі [46].

Існують такі методи і прийоми детермінованого факторного аналізу: ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, відносних різниць, ланцюгових індексів, простого додавання нерозкладеного залишку, зважених кінцевих різниць, пропорційного ділення, часткової участі та інтегральний метод.

Застосування зазначених методичних підходів та методів аналізу доходів і витрат підприємства дасть можливість провести комплексне оцінювання їх рівня, структури і динаміки та визначити напрями оптимізації їх розмірів.

Висновки до розділу 2

В рамках дослідження інформаційного забезпечення аналізу доходів і витрат підприємства представлено організаційно-інформаційну модель аналізу доходів і витрат підприємства, яка є стислою характеристикою аналітичного процесу щодо його мети і завдань, суб'єктів і об'єктів дослідження, системи показників, які визначають параметри об'єктів, інформаційного та методичного забезпечення

Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства передбачають використання певних правил, прийомів і методів вивчення та опрацювання фінансової інформації. Дослідивши методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств, можна стверджувати, що кожен науковець має своє бачення та обґрунтування послідовності здійснення аналітичної оцінки об'єкта дослідження.

РОЗДІЛ 3

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП ВТК «ЛУКАС»

3.1. Загальна характеристика фінансового стану підприємства

Об'єктом дослідження виступає приватне підприємство Виробничо-торгова компанія «Лукас», яке знаходиться за адресою м. Кременчук, вул. Чкалова, 186. Компанія була заснована як сімейний бізнес у 1995 році. На момент створення основним видом діяльності був продаж кондитерських виробів.

ПП ВТК «Лукас» трансформувався від невеликого цеху з випуску пісочного печива, продуктивністю 100 кг за зміну, до великого виробничого підприємства, виробничою потужністю 2,5 тисячі тон продукції на місяць. Особливим моментом в історії компанії стало відкриття другого виробничого майданчика та впровадження на ньому нового напрямку діяльності – виробництва виробів з листкового тіста.

На сьогоднішній день компанія «Лукас» – це сучасне підприємство, що динамічно розвивається, провідний виробник солодких виробів, яке входить в число кращих кондитерських підприємств України. Асортимент продукції нараховує понад 100 найменувань, серед них – вироби з листкового, пісочного тіста, цукерки та торти.

16 листопада 1995 року було зареєстровано мале приватне підприємство «Лукас», а у 1997 році відкрито перший в місті кондитерський магазин. У 1999 році відбулася зміна напрямків діяльності підприємства з торгової на виробничо-торгову, відкрито перший кондитерський цех і 6 листопада – випущений перший кілограм продукції. Протягом 2001-2002 років було орендовано нове виробниче приміщення, закуплено та встановлено газові печі «Мусон» і «Зіммер». Підприємство працювало цілодобово у дві зміни та

розпочало реалізацію продукції оптовим покупцям. У 2003 році придбано будівлю та обладнання для розширення виробництва, завдяки чому продуктивність підприємства досягла об'єму 1000 кг за зміну. У 2004 році було створено власну виробничу лабораторію.

У 2005 році було взято курс на автоматизацію виробництва: придбано першу відсадочну машину «Eurodrop», введено в дію пакувальну лінію Flow-pack на ділянці виробництва цукерок. Асортимент продукції поповнився новинками, створено ділянку виробництва тортів. З цього часу ТМ «Лукас» – безперечний лідер серед виробників тортів. Протягом 2006-2008 років було створено власне будівельно-монтажне управління, що має весь спектр ліцензій і сертифікатів, необхідних для виконання робіт. Придбано територію, побудовано і введено в дію нові виробничі та адміністративні корпуси. Запущено виробництво на новій виробничій ділянці компанії. Встановлено 2 напівавтоматичні лінії, продуктивністю до 4 т. на добу. Дистриб'юторська мережа компанії переходить кордон України: у 2007 році ТМ «Лукас» виходить на ринок Молдови. У Компанії розроблено та впроваджено систему управління якістю ISO 9001:2001. Розширено структуру компанії: створено відділ регіонального розвитку, відділ транспортної та складської логістики. Також, було відкрито два нових фірмових магазини «Лукас» та дитячий світ «Лукасик».

У 2009 році система управління безпечністю харчових продуктів була сертифікована на відповідність міжнародному стандарту ДСТУ ISO 22000:2007. Проведено повне технічне переозброєння та реконструкцію виробництва. Протягом 2010-2011 років приріст виробництва складав більше 80%. Було побудовано та введено в дію новий склад логістики. Вантажний автопарк компанії налічував 56 одиниць власного вантажного автотранспорту. У 2012 році було освоєно новітні технології. Компанія була одним з трьох підприємств в Україні, які мають ліцензійне італійське обладнання, що дозволяє створювати фототорти. ТМ «Лукас» зміцнила присутність на українському ринку.

Протягом 2013-2014 років було побудовано і введено в експлуатацію сучасний логістик-центр компанії, загальною площею близько 2000 квадратних метрів. У 2015 році «Лукас» брав участь у 45 міжнародній кондитерській виставці ISM, яка щороку проходить у Кельні (Німеччина). Також, проведено перший етап модернізації виробництва, в ході якого встановлено дві пакувальні і глазурувочна машини. У 2016 створено власну ділянку з виготовлення обладнання. Розпочато ребрендинг упаковки ТМ Lukas. У 2017 році відбулося відкриття Кондитерського Дому Lukas Кременчук – першого об’єкта бренду LUKAS LAND – «Країна солодоців». Відкрито нові країни для експорту продукції Lukas: Англія, Саудівська Аравія, Марокко, Німеччина, Казахстан. У 2020 році було відкрито нові країни для експорту товарів: Франція, Індія, Болгарія, Угорщина, Катар, Афганістан, Сирія, ОАЕ – всього 42 країни світу. Якість і безпека продукції «Лукас» підтвердив міжнародний аудит FSSC 22000.

У 2019 році була відкрита нова країна експорту – США. У 2020 році кондитерська компанія «Лукас» стала спонсором Національного Євробачення 2020. Відбулося відкриття інтернет-магазину «Лукас». Також, відкрита нова країна для експорту – Китай, наразі кількість країн-експортерів – 53 (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Країни-експортери ПП ВТК «Лукас»

На сьогоднішній день підприємство випереджає по 10 економічним показникам понад 350 подібних виробників України. Засновник і керівник компанії Олександр Лукацький цілеспрямовано і наполегливо розвиває сімейний бізнес, згуртовуючи навколо себе колектив однодумців. Бізнес він веде за принципом чесної конкуренції: компанія заробляла і заробляє гроші не на ціні своєї продукції, а на обсягах реалізації.

Приватне підприємство Виробничо-торгова компанія «Лукас» відповідальний партнер місцевих органів влади. Забезпечуючи стабільні податкові відрахування, вносить значний вклад у розвиток економічного потенціалу країни, поліпшення якості життя споживачів. За 2020 рік компанією було сплачено податків на суму 69,2 млн. грн та за 2021 рік – 85,7 млн. грн. У компанії накопичено значний досвід зі створення сприятливих умов праці, охорони безпеки, рівня заробітної плати, організації та проведення дозвілля. Важливою складовою діяльності є реалізація проектів у соціальній сфері. Серед багатьох добрих справ – капітальний ремонт пологового будинку другої міської лікарні. Усвідомлюючи важливість підтримки молоді, компанія бере участь в освітніх проектах і програмах та виділяє кошти для міських шкіл. Довіру можна завоювати тільки конкретними діями – «Лукас» активно розвиває власні соціальні ініціативи, виступає меценатом багатьох соціальних проектів.

Розвинена інфраструктура, сучасні технології, професійне кондитерське обладнання від всесвітньо відомих компаній, власні розробки та висока кваліфікація фахівців – складові успіху «Лукас».

Враховуючи конкурентоспроможність та позицію ПП ВТК «Лукас» на ринку кондитерських виробів, доцільно проаналізувати фінансовий стан підприємства, а саме оцінити його фінансову стійкість, ліквідність та платоспроможність.

Аналіз фінансової стійкості має на меті визначити спроможність підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан.

Фінансова стійкість – це стан фінансових ресурсів підприємства, у якому їхнє раціональне використання є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та гарантією процесу розширеного відтворення. Фінансова стійкість є одним з основних факторів, що впливають на досягнення фірмою фінансової рівноваги та фінансової стійкості.

На фінансову стійкість підприємств істотно впливає фаза економічного циклу, у якій перебуває економіка держави. У кризу темпи реалізації продукції відстають від поточних темпів виробництва в Україні. Інвестиції у запаси скорочуються, що ще більше знижує продажі. Корпоративний дохід та обсяг прибутку знижуються. Усе це призводить до зниження ліквідності підприємств, їх платоспроможності та створює умови для банкрутства.

Досягнення сталого фінансового становища можливе при достатності капіталу, при ефективному використанні активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційних та фінансових ризиків, за достатньої ліквідності, стабільного доходу та широких можливостей для залучення позикових коштів. Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинно мати гнучку структуру капіталу, можливість організувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами для підтримки платоспроможності та створення умов самофінансування.

Стійкість фінансового стану підприємства залежить від оптимальної структури джерел капіталу (співвідношення власних та позикових коштів), структури активів підприємства та співвідношення основних та оборотних коштів, а також балансу активів та пасивів компанії на функціональній основі.

Враховуючи, що аналіз фінансової стійкості передбачає розрахунок абсолютних та відносних показників, а також визначення типу фінансової стійкості, проведемо розрахунок показників фінансової стійкості у таблиці 3.1 та окреслемо основні її характеристики на досліджуваному підприємстві ПП ВТК «Лукас».

Таблиця 3.1

Показники фінансової стійкості ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки

Показник	2020	2021	2022	Відхилення	
				2021-2020	2022-2021
Наявність власних коштів підприємства в обороті	65910	87990	88662	22080,00	672,00
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,69	0,70	0,60	0,01	-0,10
Коефіцієнт автономії	0,61	0,61	0,58	-0,01	-0,02
Коефіцієнт фінансової залежності	1,64	1,65	1,72	0,01	0,07
Коефіцієнт фінансового ризику	0,64	0,65	0,72	0,01	0,07
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,43	0,56	0,43	0,13	-0,13
Коефіцієнт покриття запасів	0,90	1,22	1,35	0,32	0,13
Коефіцієнт загальної заборгованості	0,51	0,49	0,68	-0,02	0,19
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу	1,57	1,53	1,39	-0,03	-0,14

Проаналізувавши показники фінансової стійкості ПП ВТК «Лукас» протягом 2020-2022 років можна зробити висновок, що кількість власних оборотних коштів в обороті поступово збільшується: у 2021 році – на 22080 тис. грн, у 2022 році – на 672 тис. грн, це зумовлює зменшення величин залученого капіталу і посилення фінансової незалежності.

Коефіцієнт фінансової стійкості характеризує частку тих джерел фінансування, які підприємство може використовувати у своїй діяльності тривалий час, тобто більше одного року. Нормативне значення даного показника – 1, але розраховані коефіцієнти фінансової стійкості є меншими, що свідчить про не стабільний фінансовий стан підприємства та високий рівень фінансових ризиків.

Коефіцієнт автономії характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його господарської діяльності. Він показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування майна підприємства. Чим більша частка власного капіталу, тим більша можливість подолати несприятливі ситуації щодо фінансового забезпечення господарської

діяльності. Мінімальне критичне значення даного коефіцієнта – 0,5. Розраховані коефіцієнти автономії підприємства ВТК «Лукас» мають значення 0,61 у 2020 та 2021 роках і 0,58 у 2022 році, що є більшим мінімального критичного значення, це свідчить про те, що за несприятливих обставин суб'єкт може всі свої зобов'язання покрити за рахунок власних джерел. Зменшення даного показника у 2022 році на 0,03 свідчить про те, що підприємство стало менш автономним, тобто здійснював свою діяльність за допомогою залучення додаткових коштів.

Коефіцієнт фінансової залежності показує яка частка всього капіталу підприємства припадає на 1 грн власного капіталу. Рекомендоване значення цього показника >1 . Розраховані коефіцієнти фінансової залежності відповідають рекомендованому значенню і у 2020 році становить 1,64, у 2021 році – 1,65, а у 2022 році – 1,72, це значить, що при використанні 1 грн власних коштів підприємство використовує 0,64 грн, 065 грн та 0,72 грн залучених коштів.

Коефіцієнт фінансового ризику характеризує кількість залученого капіталу в розрахунку на 1 грн власного капіталу. Критичним значенням є 0,5. Розраховані коефіцієнти фінансового ризику поступово збільшуються: у 2020 році він становив 0,64, у 2021 році – 0,65, у 2022 році – 0,72, це свідчить про підвищення залежності від залучених джерел та втрату фінансової автономії.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу характеризує ступінь мобільності власного капіталу щодо можливого вільного маневрування. Нормативне значення даного показника коливається від 0,4 до 0,6. Розраховані коефіцієнти маневреності власного капіталу знаходяться в межах нормативного значення: у 2020 та 2022 роках – 0,43 та 0,56 у 2021 році, тобто саме така частина власного капіталу перебуває в обороті в тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими засобами.

Коефіцієнт покриття запасів визначає ступінь залежності покриття потреби запасів від залученого капіталу, зміна даного коефіцієнта визначає

фінансовий стан, враховуючи те, що власними джерелами повинні покриватися необхідна величина запасів і витрат. Нормальним вважається фінансовий стан, коли значення даного коефіцієнта становить 0,8. Розраховані коефіцієнти покриття запасів є більшими норми: у 2020 році – 0,9, у 2021 році – 1,22 та у 2022 році – 1,35.

Коефіцієнт загальної заборгованості показує частку позикового капіталу у загальному обсязі капіталу підприємства. Розраховані показники за 2020-2022 роки становлять 0,51, 0,49 та 0,68 відповідно, що знаходяться в межах рекомендованого значення показника <1 .

Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу є найбільш загальною оцінкою фінансової стійкості підприємства. Значення даного показника становить 1,57 у 2020 році, у 2021 році – 1,53 та у 2022 році – 1,39. Зменшення цього коефіцієнта свідчить про посилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про деяке зниження фінансової стійкості (рис. 3.2).

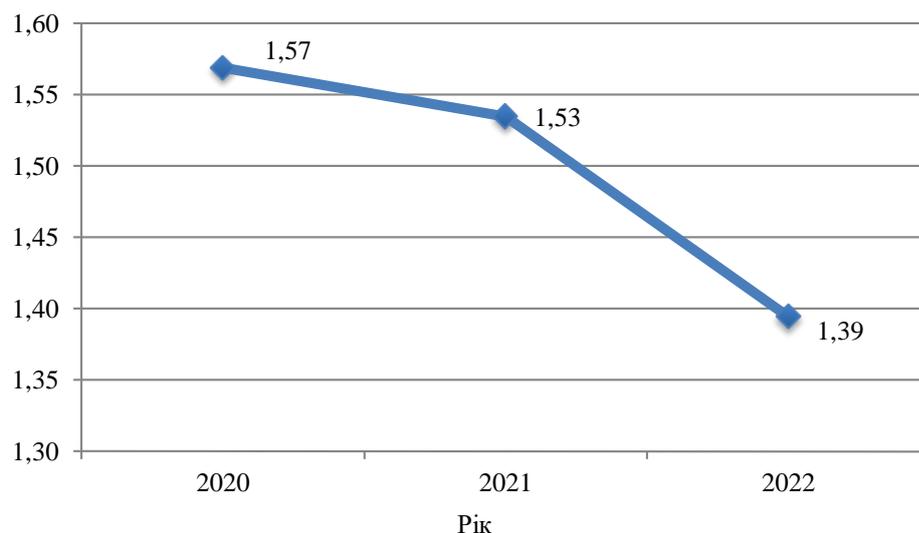


Рис. 3.2. Динаміка коефіцієнту співвідношення власного і залученого капіталу ПП ВТК «Лукас» протягом 2020-2022 років

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів та, відповідно, визначення типу фінансової стійкості виділяють три основних

показники. наявність власних коштів, наявність власних та довгострокових позикових коштів, наявність загальних коштів.

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування:

1. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних коштів.
2. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів.
3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів.

Для визначення типу фінансової стійкості використовують трикомпонентний показник:

$$S(\Phi) = \{S1(\pm\Phi В), S2(\pm\Phi ВД), S3(\pm\Phi ЗК)\} \quad (3.1)$$

де функція визначається так:

$$S(\Phi) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } \Phi \geq 0 \\ 0, & \text{якщо } \Phi < 0. \end{cases}$$

Для характеристики фінансового стану на підприємстві розглядають чотири типи фінансової стійкості.

Перший – абсолютна фінансова стійкість. Цей вид фінансової стійкості характеризується тим, що це резерви підприємства покриваються з допомогою власні кошти, тобто підприємство залежить від зовнішніх кредиторів, що буває дуже рідко.

Другий – нормальна фінансова стійкість. У цій ситуації компанія використовує, крім власних коштів на покриття акцій, ще й довгострокові позикові кошти. Цей тип пайового фінансування є «нормальним» з погляду управління фінансами. На підприємстві найбільш бажаною є нормальна фінансова стійкість.

Третій – нестійке (передкризове) фінансове становище. Порушення платоспроможності має місце, але зберігається можливість відновлення балансу з допомогою поповнення джерел власні кошти, скорочення кредитів, і прискорення обороту запасів.

Четвертий – кризовий фінансовий стан. Компанія знаходиться на межі банкрутства, оскільки кошти, короткострокові облигації та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторську заборгованість та прострочені кредити.

За результатами розрахунків визначають тип фінансової стійкості підприємства за допомогою зведеної таблиці показників за типами фінансової стійкості (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості

Показник	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійке становище	Кризове становище
$\Phi^B = B - Зп$	$\Phi^B > 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$
$\Phi^{ВД} = ВД - Зп$	$\Phi^{ВД} > 0$	$\Phi^{ВД} > 0$	$\Phi^{ВД} < 0$	$\Phi^{ВД} < 0$
$\Phi^{ЗК} = ЗК - Зп$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} < 0$

Проаналізуємо показник, що характеризує вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Класифікація типу фінансового стану ПП ВТК «Лукас» протягом 2020-2022 років

Показник	2020	2021	2022	Відхилення 2021/2020		Відхилення 2022/2021	
				у сумі, тис. грн	темп зростання, %	у сумі, тис. грн	темп зростання, %
Загальна величина запасів	103961	100757	71274	-3204	96,92	-29483	70,74
Наявність власних коштів	65910	87990	88662	22080	133,50	672	100,76
Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал)	93060	122664	96093	29604	131,81	-26571	78,34
Наявність загальних коштів	113340	129769	142798	16429	114,50	13029	110,04
$\Phi_{в} = В - Зп$	-38051	-12767	17388	25284	33,55	30155	-136,19
$\Phi_{вд} = ВД - Зп$	-10901	21907	24819	32808	-200,96	2912	113,29
$\Phi_{зк} = ЗК - Зп$	9379	29012	71524	19633	309,33	42512	246,53
Трикомпонентний показник фінансової стійкості $S(\Phi) = \{S1(\pm\Phi_{в}), S2(\pm\Phi_{вд}), S3(\pm\Phi_{зк})\}$	{0,0,1}	{0,1,1}	{1,1,1}	-	-	-	-

Отже, дослідивши фінансову стійкість ПП ВТК «Лукас», можна зробити висновок про те, що у 2020 році підприємство мало нестійке (передкризове) фінансове становище (рис. 3.3).

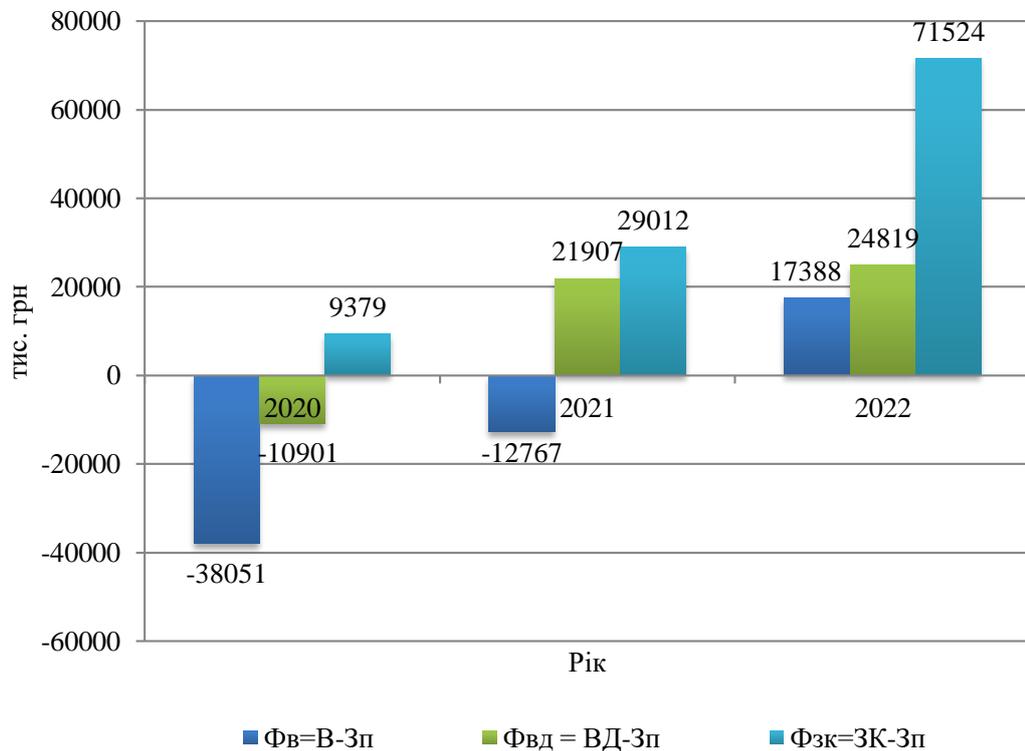


Рис. 3.3. Динаміка показників забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки

Спостерігається порушення платоспроможності, але зберігається можливість відновлення рівноваги внаслідок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості та прискорення оборотності запасів. Протягом 2021 року підприємство покращило свою фінансову стійкість до нормальної. У цій ситуації підприємство використовує для покриття запасів власні і довгострокові позикові кошти. Такий тип фінансування запасів є «нормальним» із точки зору фінансового менеджменту. Такі зміни відбулися внаслідок зменшення необоротних активів та запасів, збільшення власного капіталу та довгострокових зобов'язань і забезпечень. У 2022 році підприємству вдалося досягнути абсолютної фінансової стійкості.

Такий тип фінансової стійкості характеризується тим, що всі запаси підприємства покриваються власними коштами, тобто підприємство не залежить від зовнішніх кредиторів, що трапляється вкрай рідко. Такі зміни відбулися внаслідок збільшення власних коштів та значного зменшення запасів.

Отже, проведено аналіз та визначення типу фінансової стійкості ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки, внаслідок якого визначено, що у 2020 році підприємство мало нестійке (передкризове) фінансове становище. Протягом 2021 року підприємство покращило свою фінансову стійкість до нормальної. У 2022 році підприємству вдалося досягнути абсолютної фінансової стійкості.

Фінансовий стан підприємства оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності, які в цілому характеризують його здатність своєчасно та в повному обсязі проводити розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями з контрагентами.

Ліквідність – це здатність активу перетворюватися на гроші. Характеризується наявністю у підприємства ліквідних активів у вигляді залишків грошових коштів у касі, грошових коштів на банківських рахунках та оборотних коштів, що легко реалізуються. Ступінь ліквідності характеризує тривалість часу, протягом якого може бути здійснено конвертацію, тобто, що коротший період, то вище ліквідність активів.

Платоспроможність підприємства – це його здатність та здатність своєчасно та в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми контрагентами чи державою. Основними ознаками платоспроможності є: наявність у достатньому обсязі коштів на поточному рахунку; відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Розрахунок показників ліквідності та платоспроможності ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки представлено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Показники ліквідності та платоспроможності ПП ВТК «Лукас»
протягом 2020-2022 років

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Темп зростання, %	
				2021/2020	2022/2021
Власний оборотний капітал	93060	122664	96093	131,81	78,34
Загальний коефіцієнт ліквідності (покриття)	1,85	2,13	1,63	115,37	76,67
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,998	1,305	1,292	130,78	99,02
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,01	0,21	26,38	2338,66
Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей	0,95	0,93	0,47	97,96	50,65
Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості	0,86	1,19	0,95	138,07	80,01
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,46	0,53	0,39	115,73	73,09
Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства	2,57	2,53	2,39	98,68	94,47
Коефіцієнт фінансового лівериджу	0,13	0,16	0,03	124,96	21,22
Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності	0,89	1,14	0,75	127,25	66,41
Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості	0,245	0,260	0,275	105,98	105,91
Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами	0,3066	0,4006	0,3997	130,62	99,79

Отже, після проведених розрахунків коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ПП ВТК «Лукас» протягом 2020-2022 років можна зробити висновок, що загальний коефіцієнт ліквідності у 2020 році складає 1,85, що є меншим нормативного значення ≥ 2 , у 2021 році помітно покращення до 2,13 та у 2022 році даний показник зменшився до 1,63, це значить, що поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами не у повній мірі (рис. 2.4).

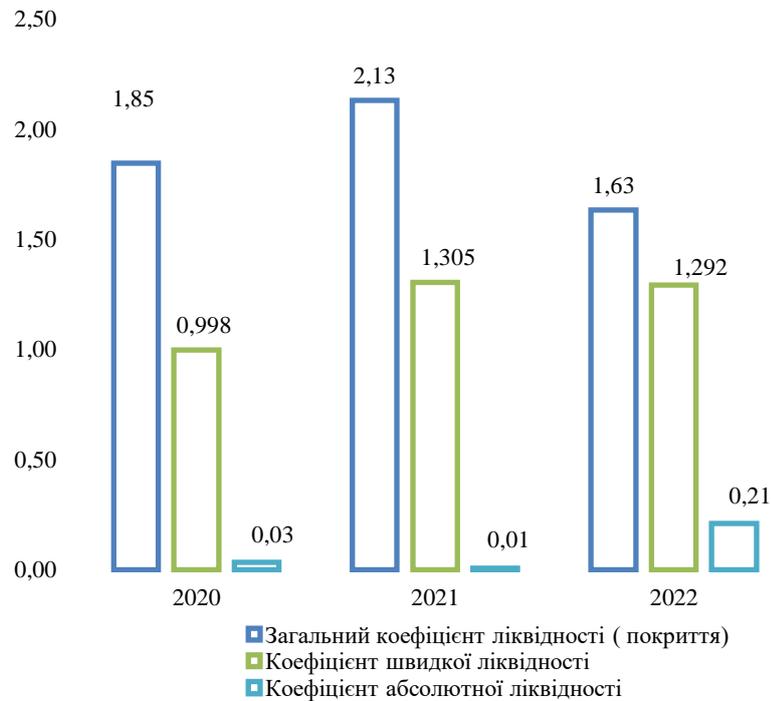


Рис. 3.4. Динаміка основних показників ліквідності ПП ВТК «Лукас» протягом 2020-2022 років

Коефіцієнт швидкої ліквідності протягом усього досліджуваного періоду має значення більше нормативного, це значить, що короткострокові зобов'язання підприємства можуть бути погашені найближчим часом за рахунок наявних коштів та можливих надходжень.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2020-2021 роках має значення менше нормативного, але у 2022 році помітно покращення до 0,21, це значить, що підприємство може погасити негайно 21% своїх поточних зобов'язань.

Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей показує якою мірою поточні зобов'язання покриваються запасами. Найкраще поточні зобов'язання покриваються запасами у 2020 році і ця частка становить 0,95. Помітно поступове зменшення даного коефіцієнта через зменшення суми виробничих запасів та незавершеного виробництва.

Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості показує, якою мірою очікувані надходження від дебіторів будуть використані для погашення короткострокових зобов'язань. Найбільше короткострокові зобов'язання

погашаються у 2021 році за рахунок очікуваних надходжень від дебіторів і становить 1,19. У 2020 та 2022 році даний показник є дещо гіршим та складає 0,86 та 0,95 відповідно.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами у 2020 році становить 0,46, що є меншим нормативного значення $\geq 0,5$, у 2021 році помітно покращення до 0,53 та у 2022 році знову відбулося зменшення до 0,39. Це значить, що забезпеченість оборотних коштів власними активами є низькою.

Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства, який визначає здатність покрити всі свої зобов'язання (короткострокові і довгострокові) наявними активами, у 2020 році складає 2,57, у 2021 – 2,53 та 2,39 у 2022 році. Поступове зменшення пов'язане з тим, що приріст зобов'язань перевищує приріст суми активів.

Коефіцієнт фінансового левериджу розраховується для оцінки довготермінової платоспроможності, характеризує можливість погашення довготермінових позик і здатність підприємства функціонувати тривалий час. Значення даного показника у 2020 році становить 0,13, у 2021 році – 0,16, у 2022 році помітно зменшення до 0,03. Це відбулося внаслідок значного зменшення суми довгострокових зобов'язань, що є позитивним, адже це означає, що дане підприємство свої зобов'язання погашає за коротший термін та має менше довготермінових зобов'язань.

Коефіцієнт втрати платоспроможності у 2020 році становить 0,89 та у 2022 році – 0,75. Коефіцієнт відновлення платоспроможності у 2021 році складає 1,14, це значить, що підприємство має реальну можливість протягом 6 місяців відновити свою платоспроможність.

Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості протягом 2020-2022 років поступово зростає: 0,25, 0,26 та 0,28 відповідно, що є негативною динамікою, але власний капітал у більшій частині формується за рахунок власних коштів, а не запозичених, що є позитивною тенденцією.

Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами протягом усього досліджуваного періоду знаходиться в межах 0,3-0,4.

З огляду на вищенаведене можна зазначити, маючи абсолютну фінансову стійкість у 2022 році ПП ВТК «Лукас» доречно вжити заходів щодо підвищення рівня ліквідності та платоспроможності. В першу чергу це є можливим за рахунок ефективного управління фінансовими результатами діяльності.

3.2. Аналіз динаміки і структури доходів та витрат ПП ВТК «Лукас»

Аналіз доходів та витрат підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання, адже доходи та витрати мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер.

Значення аналізу доходів та витрат підприємства полягає в обґрунтуванні шляхів збільшення доходів та скорочення витрат підприємства.

Задачами аналізу доходів і витрат підприємства є:

- оцінка динаміки та структури доходів та витрат підприємства;
- оцінка впливу факторів на доходи та витрати підприємства;
- визначення впливу факторів на прибуток підприємства від фінансової, інвестиційної та надзвичайної діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів та зменшення витрат підприємства;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Таким чином, розпочати аналіз доходів і витрат ПП ВТК «Лукас» доцільно з динаміки загального обсягу доходів і витрат підприємства, їх структури та структурної динаміки (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат ПП ВТК «Лукас» за 2020 -2022 роки

Показник	2020		2021		2022		Відхилення 2021/2020 в:			Відхилення 2022/2021 в:		
	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	у сумі, тис. грн	у питомій вазі, %	темп зростання, %	у сумі, тис. грн	у питомій вазі, %	темп зростання, %
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ДОХОДИ	944364	100,00	902750	100,00	1011517	100,00	-41614	0,00	95,59	108767	0,00	112,05
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	929023	98,38	884819	98,01	982781	97,16	-44204	-0,36	95,24	97962	-0,85	111,07
Інші операційні доходи	15135	1,60	17806	1,97	28437	2,81	2671	0,37	117,65	10631	0,84	159,70
Дохід від участі в капіталі	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-	0	0,00	-
Інші фінансові доходи	206	0,02	125	0,01	299	0,03	-81	-0,01	60,68	174	0,02	239,20
Інші доходи	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-	0	0,00	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
ВИТРАТИ	938931	100,00	896901	100,00	994187	100,00	-42030	0	95,52	97286	0,00	110,85
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	808571	86,12	748841	83,49	779641	78,42	-59730	-2,62	92,61	30800	-5,07	104,11
Адміністративні витрати	33587	3,58	50183	5,60	75241	7,57	16596	2,01	149,41	25058	1,97	149,93
Витрати на збут	72210	7,69	75744	8,45	101248	10,18	3534	0,75	104,89	25504	1,74	133,67
Інші операційні витрати	20394	2,17	16603	1,85	31630	3,18	-3791	-0,32	81,41	15027	1,33	190,51
Фінансові витрати	2643	0,28	4190	0,47	2565	0,26	1547	0,18	158,53	-1625	-0,21	61,22
Витрати від участі в капіталі	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	-	0	0,00	-
Інші витрати	47	0,01	0	0,00	0	0,00	-47	-0,01	0,00	0	0,00	-
Витрати з податку на прибуток	1479	0,16	1340	0,15	3862	0,39	-139	-0,01	90,60	2522	0,24	288,21
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	-	0	0,00	-

Після проведеного аналізу складу, структури та динаміки доходів і витрат ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки можна зробити висновок, що доходи у 2020 році становили 944364 тис. грн, у 2021 році зменшились до 902750 тис. грн, а у 2022 році збільшились до 1011517 тис. грн (рис. 3.5).

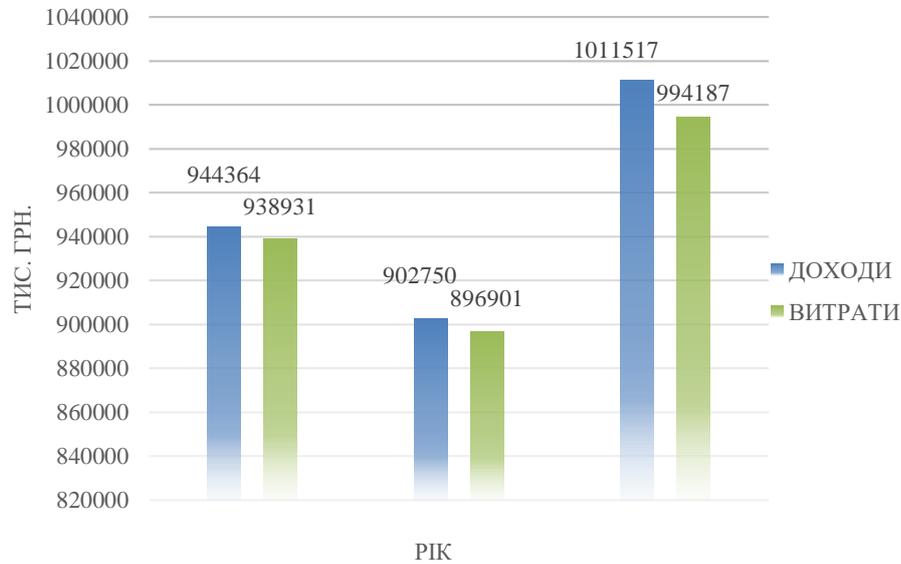


Рис. 3.5. Доходи і витрати ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки

Такі зміни відбувалися, насамперед, за рахунок коливання суми чистого доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг): у 2021 році помітно зменшення на 44204 тис. грн, а у 2022 році – збільшення на 97962 тис. грн (рис. 3.6). Інші операційні доходи поступово збільшувались: у 2021 році на 2671 тис. грн та на 10631 тис. грн у 2022 році. Інші фінансові доходи склали: у 2020 році – 206 тис. грн, у 2021 році зменшились до 125 тис. грн, а у 2022 році збільшились до 299 тис. грн. Так як питома вага інших фінансових доходів складає лише 0,01-0,03% від усіх доходів, то дана стаття не має значного впливу на загальну суму доходів. Інший сукупний дохід до оподаткування у 2020 році становить 2643 тис. грн, у 2021 році – 4190 тис. грн та 2565 тис. грн у 2022 році.

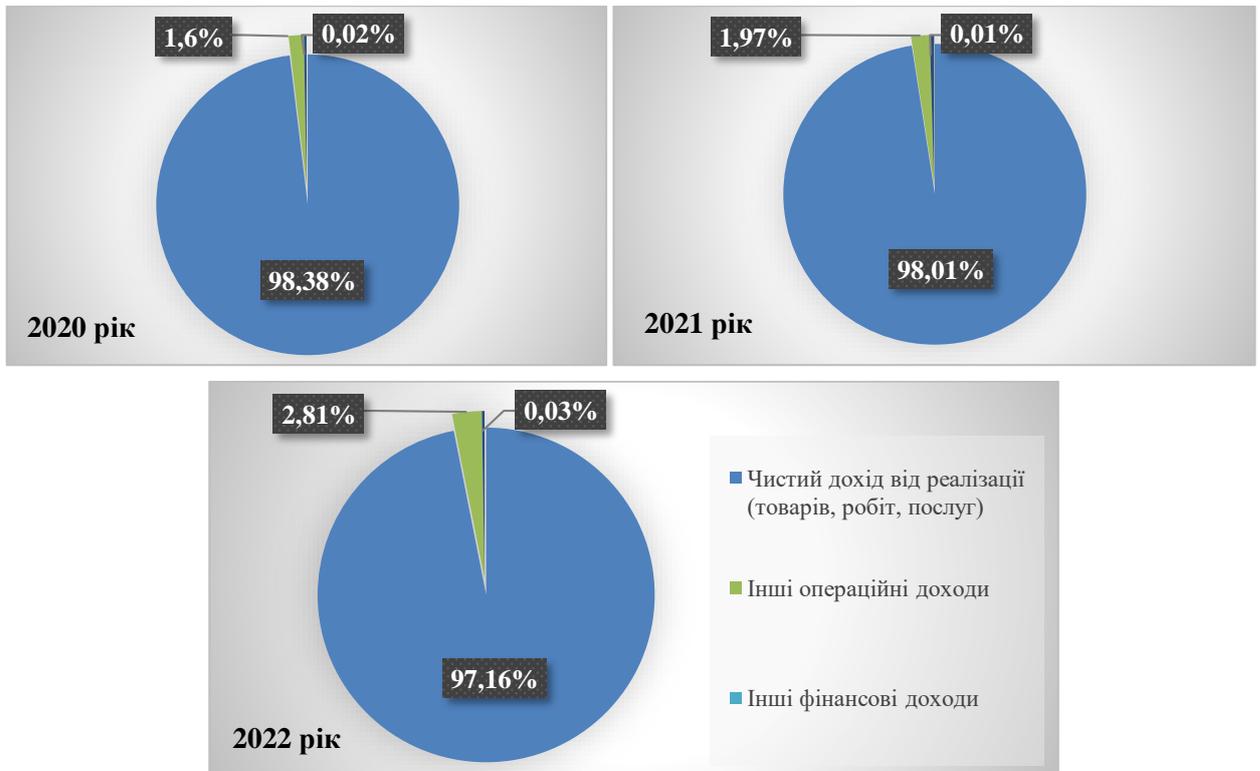


Рис. 3.6. Структурна динаміка доходів ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки

Така ж ситуація спостерігається і у абсолютній величині витрат, яка у 2020 році склала 938931 тис. грн, у 2021 році – 896901 тис. грн, у 2022 році – 994187 тис. грн. Найбільшу частку у питомій вазі витрат займає собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), яка також поступово збільшується: у 2021 році – на 76248 тис. грн, у 2022 році – на 97962 тис. грн (рис. 3.7). Адміністративні витрати протягом 2020-2022 років склали 33587 тис. грн, 50183 тис. грн та 75241 тис. грн відповідно. Витрати на збут поступово збільшувались: у 2021 році – на 3534 тис. грн, у 2022 році – на 25504 тис. грн. Інші операційні витрати у 2021 році зменшились на 3791 тис. грн, а у 2022 році – збільшились на 15027 тис. грн. Фінансові витрати у 2021 році збільшились на 1547 тис. грн, а 2022 році – зменшились на 1625 тис. грн. Інші витрати склали 47 тис. грн у 2020 році. Витрати з податку на прибуток склали: у 2020 році – 1479 тис. грн, у 2021 році – 1340 тис. грн, у 2022 році – 3862 тис. грн. Зменшення суми податку відбулося за рахунок зменшення прибутку.

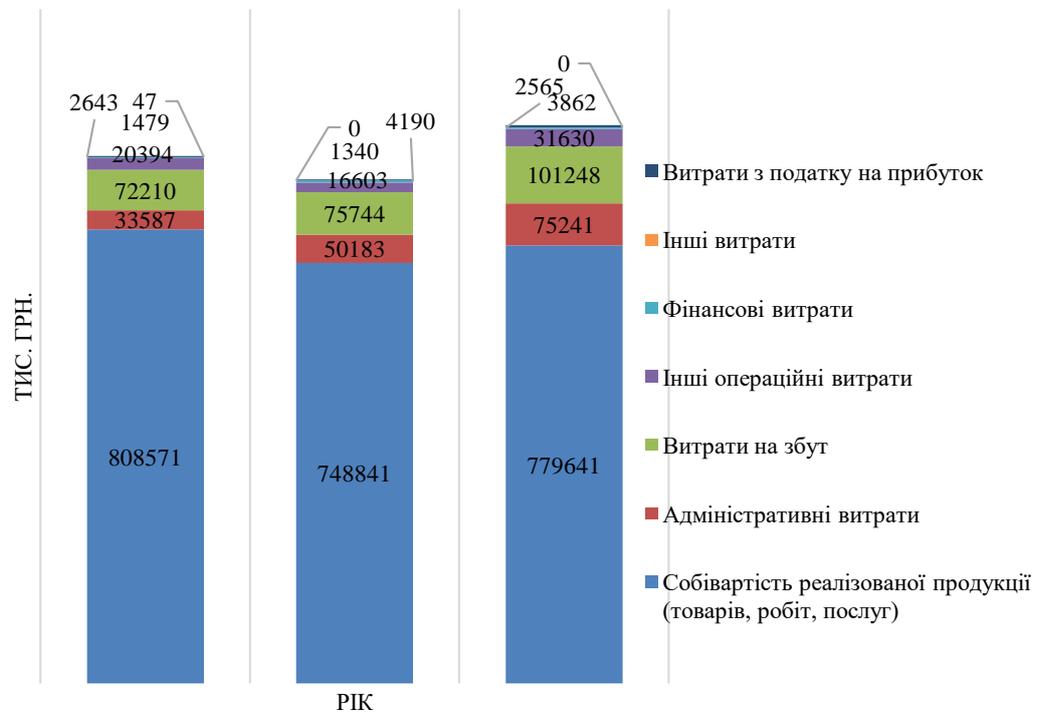


Рис. 3.7. Структурна динаміка витрат ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки

Проаналізуємо динаміку окремих показників доходів і витрат ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки у таблиці 3.6.

Провівши аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат ПП ВТК «Лукас» за 2020 -2022 роки роки можна зробити висновок, що доходи у 2020 році становили 947007 тис. грн, у 2021 році зменшились до 906940 тис. грн, а у 2022 році збільшились до 1014082 тис. грн. Сума витрат у 2020 році склала 938931 тис. грн, у 2021 році – 896901 тис. грн, у 2022 році – 994187 тис. грн. Внаслідок цього підприємство у 2020 році отримало прибуток від звичайної діяльності у розмірі 8076 тис. грн, у 2021 – 10039 тис. грн., та у 2022 – 19895 тис. грн.

Таблиця 3.6

Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат ПП ВТК «Лукас» за 2020 -2022 роки

Показник	2020 тис.грн	2021 тис.грн	2022 тис.грн	Відхилення 2021/2020		Відхилення 2022/2021	
				+, - тис.грн.	темп росту, %	+, - тис.грн.	темп росту, %
1	3	4	5	6	7	8	9
1. Доходи	944364	902750	1011517	-41614,00	95,59	108767,00	112,05
2. Витрати	938931	896901	994187	-42030,00	95,52	97286,00	110,85
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	5433	5849	17330	416,00	107,66	11481,00	296,29
4. Середньорічна вартість активів	320446	357390	371855	36944,00	111,53	14464,50	104,05
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	929023	884819	982781	-44204,00	95,24	97962,00	111,07
6. Рентабельність активів, %	1,70	1,64	4,66	-0,06	96,53	3,02	284,76
7. Рентабельність продаж, %	0,58	0,66	1,76	0,08	113,04	1,10	266,76
8. Рентабельність витрат, %	0,58	0,65	1,74	0,07	112,70	1,09	267,30
9. Виручка від реалізації в 1 грн. доходів	0,98	0,98	0,97	0,00	100,00	-0,01	98,98
10. Доходи на 1 грн. активів	2,96	2,54	2,73	-0,42	85,81	0,19	107,48
11. Доходи на 1 грн. витрат	1,01	1,01	1,02	0,00	100,07	0,01	101,08

Середньорічна вартість активів поступово зростала: у 2021 році – на 11,53%, у 2022 році – на 4,05%. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг) склав у 2020 році 929023 тис. грн, у 2021 році помітно зменшення на 44204 тис. грн, а у 2022 році – збільшення на 97962 тис. грн.

Аналізуючи показники рентабельності, можна зробити наступні висновки. Рентабельність активів протягом досліджуваного періоду зросла з 2,52% до 5,35%. Рентабельність продаж – з 0,87% до 2,02%, витрат – з 0,86% до 2%.

Виручка від реалізації в 1 грн доходів протягом досліджуваного періоду має однакове значення – 0,98 грн/грн. Доходи на 1 грн активів становлять: у 2020 році – 2,96 грн/грн, у 2021 році – 2,54 грн/грн та 2,73 грн/грн у 2022 році. Доходи на 1 грн витрат протягом 2020-2022 років поступово зменшуються і складають 1,01 грн/грн, 1,01 грн/грн та 1,02 грн/грн відповідно. Така тенденція є негативною, адже доходи повинні перевищувати витрати задля отримання прибутку, що є основною метою діяльності підприємства.

В цілому, проведений аналіз динаміки, складу та структури доходів і витрат підприємства засвідчив, що темпи росту доходів перевищують темпи зростання витрат, що позитивно впливає на загальний фінансовий результат.

3.3. Вплив доходів і витрат на структуру та процеси формування прибутку

Загальні фактори впливу на отримання прибутку підприємства можна визначити факторами, які насамперед залежать від діяльності самого підприємства, це і обсяг діяльності підприємства, і стан використання ресурсів та їх ефективність, і рівень доходів, і обсяг витрат, і ефективність цінової політики та асортиментності [47].

Формування чистого фінансового результату діяльності суб'єкта господарювання – прибутку чи збитку – безпосередньо залежить від величини, структури та динаміки доходів і витрат від різних видів діяльності. У зв'язку з

цим доцільно провести аналіз процесів формування і розподілу прибутку ПП ВТК «Лукас» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Аналіз формування та розподілу прибутку ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки

№ з/п	Показник	2020	2021	2022	Абс. відх. (5-4)	Абс. відх. (6-5)
1	2	4	5	6	7	8
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	929023	884819	982781	-44204	97962
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	808571	748841	779641	-59730	30800
3	Валовий прибуток	120452	135978	203140	15526	67162
4	Інші операційні доходи	15135	17806	28437	2671	10631
5	Сумарні операційні доходи	944158	902625	1011218	-41533	108593
6	Адміністративні витрати	33587	50183	75241	16596	25058
7	Витрати на збут	72210	75744	101248	3534	25504
8	Інші операційні витрати	20394	16603	31630	-3791	15027
9	Сумарні операційні витрати	934762	891371	987760	-43391	96389
10	Прибуток від операційної діяльності	9396	11254	23458	1858	12204
11	Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	206	125	299	-81	174
12	Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	2690	4190	2565	1500	-1625
13	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	6912	7189	21192	277	14003
14	Витрати з податку на прибуток	1479	1340	3862	-139	2522
15	Чистий фінансовий результат: прибуток	5433	5849	17330	416	11481
16	Інший сукупний дохід після оподаткування	0	0	0	0	0
17	Сукупний дохід	5433	5849	17330	416	11481

Проаналізувавши формування та розподіл прибутку ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки можна зробити висновок, що чистий дохід від реалізації

продукції (товарів, робіт, послуг) у 2021 році зменшився на 44204 тис. грн, що, більш за все, пов'язано з коронакризою, але у 2022 році помітно збільшення на 97962 тис. грн (рис. 3.8).

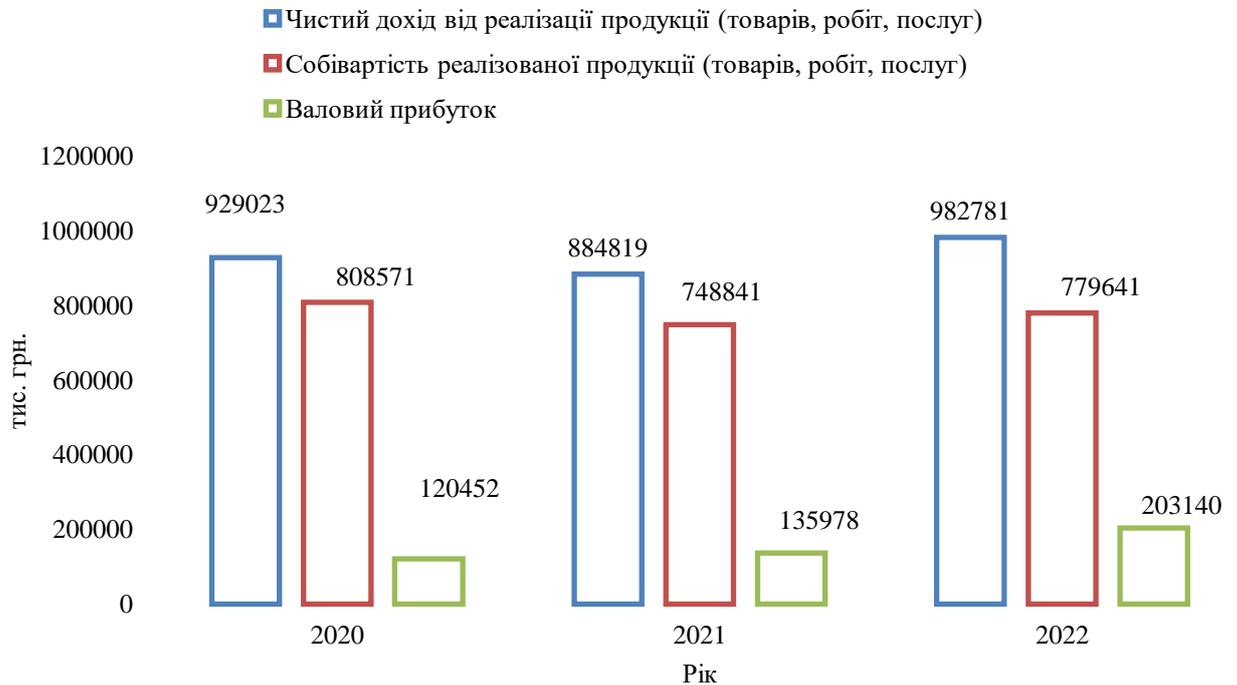


Рис. 3.8. Динаміка чистого доходу, собівартості та валового прибутку ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) також у 2021 році зменшилась на 59730 тис. грн та збільшилась у 2022 році на 30800 тис. грн. Внаслідок цього валовий прибуток склав: у 2020 році – 120452 тис. грн, у 2021 році – 135978 тис. грн та 2022 році – 203140 тис. грн.

Інші операційні доходи збільшувались протягом досліджуваного періоду: у 2021 році – на 2671 тис. грн, у 2022 році – на 10631 тис. грн.

Сумарні операційні доходи у 2021 році зменшились на 41533 тис. грн, а у 2022 році збільшились на 108593 тис. грн. Такі коливання пов'язані із змінами чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Адміністративні витрати та витрати на збут поступово збільшувались, а інші операційні витрати у 2021 році зменшились на 3791 тис. грн, але у 2022 році помітне збільшення на 15027 тис. грн.

Сумарні операційні витрати у 2021 році зменшились на 43391 тис. грн за рахунок зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), але у 2022 році відбулося збільшення собівартості та витрат, внаслідок чого сумарні операційні витрати збільшились на 96389 тис. грн.

Прибуток від операційної діяльності у 2020 році склав 9396 тис. грн, у 2021 році – 11254 тис. грн, у 2022 році – 23458 тис. грн, помітна динаміка до зростання, що є позитивною тенденцією (рис. 3.9).

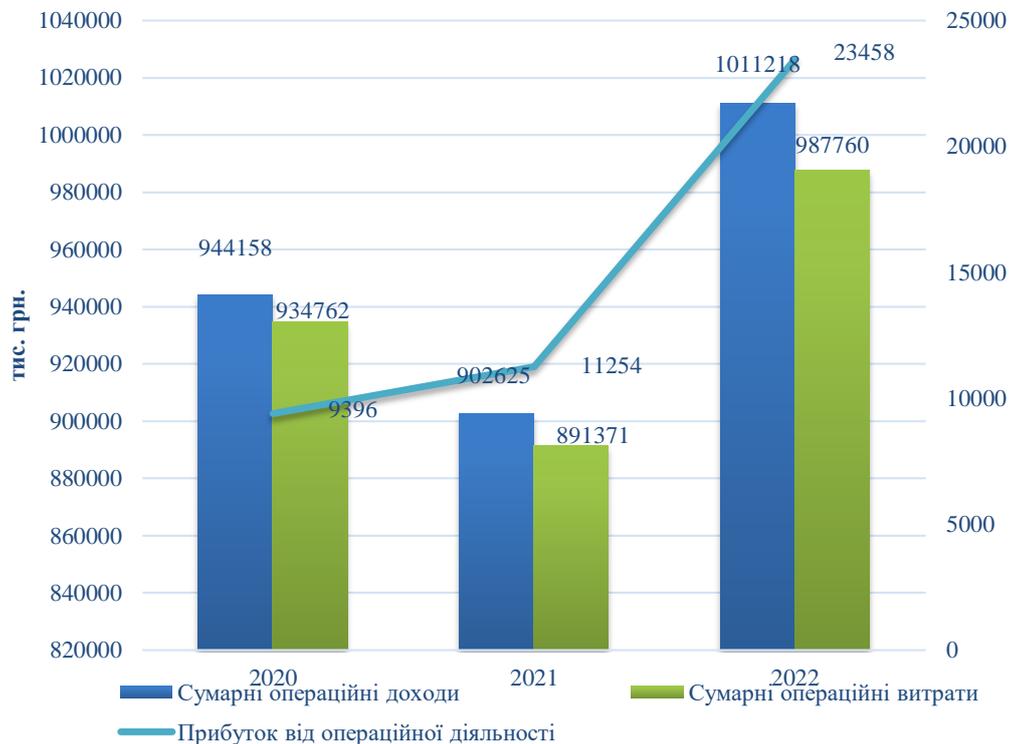


Рис. 3.9. Динаміка сумарних операційних доходів і витрат та прибутку від операційної діяльності на ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування також поступово збільшується: у 2021 році – на 277 тис. грн, у 2022 році – на 14003 тис. грн.

Витрати з податку на прибуток склали: у 2020 році – 1479 тис. грн, у 2021 році – 1340 тис. грн, у 2022 році – 3862 тис. грн. Зменшення суми податку відбулося за рахунок зменшення прибутку.

Внаслідок цього чистий фінансовий результат та сукупний дохід становить: у 2020 році – 5433 тис. грн, у 2021 році – 5849 тис. грн та 17330 тис. грн у 2022 році.

Вплив доходів та витрат на процес формування прибутку доцільно визначати шляхом проведення факторного аналізу. У випадку факторний аналіз є статистичний метод аналізу впливу окремих чинників (факторів) на показник ефективності.

Факторний аналіз застосовується для комплексного аналізу господарської діяльності, пошуку та класифікації факторів, що впливають на економічні явища та процеси, виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміну конкретних показників господарської діяльності.

Вплив факторів об'єктивного і суб'єктивного характеру спричиняє зміну прибутку підприємства, у зв'язку з цим, у ході аналізу важливо виявити їх та визначити ступінь впливу кожного з них.

Для того щоб дослідити вплив факторів на структуру та процеси формування прибутку необхідно провести факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів (табл. 3.8).

Факторний аналіз являє собою методику комплексного системного вивчення і вимірювання впливу чинників на величину результативних показників [48]. Передумовою використання факторного аналізу є побудова багатофакторної моделі впливу певних факторів (чинників, причин) на результативний показник. До факторів першого рівня відносять ті, що безпосередньо впливають на результативний показник. В даному випадку це фактори які впливають на формування чистого прибутку. Фактори, що спричиняють непрямий вплив на результативний показник за допомогою факторів першого рівня – фактори другого рівня.

Таблиця 3.8

Факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів на ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки

Назва фактора	2020	2021	2022	Величина впливу фактора(абсолютне відхилення)	
				(2-1)	(3-2)
А	1	2	3	4	5
1. Фінансовий результат від операційної діяльності	9396	11254	23458	1858	12204
- Прибуток валовий	120452	135978	203140	15526	67162
- Інші операційні доходи	15135	17806	28437	2671	10631
- Витрати адміністративні	33578	50183	75241	16605	25058
- Витрати на збут	72210	75744	101248	3534	25504
- Інші операційні витрати	20394	16603	31630	-3791	15027
2. Фінансовий результат від фінансової діяльності	-2437	-4065	-2266	-1628	1799
- Доходи інші фінансові	206	125	299	-81	174
- Витрати фінансові	2643	4190	2565	1547	-1625
- Дохід від участі в капіталі	0	0	0	0	0
- Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0	0
3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	-47	0	0	47	0
- Доходи інші	0	0	0	0	0
- Витрати інші	47	0	0	-47	0
4. Фінансовий результат до оподаткування	6912	7189	21192	277	14003
- Прибуток операційний	9396	11254	23458	1858	12204
- Прибуток фінансовий	-2437	-4065	-2266	-1628	1799
- Прибуток інший звичайний	-47	0	0	47	0
5. Чистий фінансовий результат	5433	5849	17330	416	11481
- Прибуток до оподаткування	6912	7189	21192	277	14003
- Витрати (дохід) з податку на прибуток	1479	1340	3862	-139	2522
- Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	0	0	0	0	0
6. Сукупний дохід	5433	5849	17330	416	11481
- Чистий прибуток	5433	5849	17330	416	11481
- Інший сукупний дохід після оподаткування	0	0	0	0	0

Факторами першого рівня, які впливають на формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, вважаються прибуток від операційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, прибуток від іншої звичайної діяльності. Факторами другого рівня є доходи та витрати, що безпосередньо

впливають на фактори першого рівня, тим самим вартісно деталізуючи їх вплив.

Отже, провівши факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів на ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки, можна сказати, що на формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування найбільший вплив має фінансовий результат від операційної діяльності, значення якого протягом досліджуваного періоду поступово збільшувалося: у 2020 році він склав 9396 тис. грн, у 2021 році – 11254 тис. грн, у 2022 році – 23458 тис. грн. На формування фінансовий результат від операційної діяльності найбільший вплив має валовий прибуток, так як його частка є найбільшою, помітна тенденція до збільшення: у 2021 році – на 15526 тис. грн, у 2022 році – на 67162 тис. грн. Інші адміністративні доходи склали у 2020 році 15135 тис. грн, у 2021 році – 17806 тис. грн, у 2022 році – 28437 тис. грн. Адміністративні витрати поступово збільшувались: у 2021 році – на 16605 тис. грн, 2022 році – на 25058 тис. грн. Витрати на збут також збільшувались: у 2021 році – на 3534 тис. грн, у 2022 році – на 2504 тис. грн. Інші операційні втрати у 2021 році зменшились на 3791 тис. грн, а у 2022 році збільшились на 15027 тис. грн.

Фінансовий результат від фінансової діяльності протягом 2020-2022 років мало від'ємне значення: -2437 тис. грн, -4065 тис. грн та -2266 тис. грн відповідно. Це відбулося внаслідок перевищення фінансових витрат над доходами. Витрати склали у 2020 році – 2643 тис. грн, у 2021 році - 4190 тис. грн, у 2022 році – 2565 тис. грн, а доходи становлять 206 тис. грн у 2020 році, 125 тис. грн у 2021 році та 299 тис. грн 2022 році. У 2021 році помітно зменшення суми прибутку від фінансової діяльності на 1628 тис. грн, а у 2022 році – збільшення на 1799 тис. грн, що є позитивно тенденцією, адже в майбутньому підприємство має можливість ще більш зменшити фінансові витрати і збільшити фінансові доходи, що можна здійснити за рахунок випуску акцій.

Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності у 2020 році має значення -47 тис. грн, що повністю складається з інших витрат. Протягом 2021-2022 років прибутку від іншої звичайної діяльності не було.

Чистий фінансовий результат склав: у 2020 році – 5433 тис. грн, у 2021 році – 5849 тис. грн, у 2022 році – 17330 тис. грн, внаслідок вирахування податку на прибуток, який становить: 1479 тис. грн, 1340 тис. грн та 3862 тис. грн відповідно.

Висновки до розділу 3

Отже, об'єктом дослідження виступає ПП ВТК «Лукас» – провідний виробник солодких виробів, яке входить в число кращих кондитерських підприємств України, продукція якого експортується в 53 країни світу. В рамках аналізу фінансового стану підприємства проведено оцінювання та визначення типу фінансової стійкості ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки, внаслідок якого визначено, що у 2020 році підприємство мало нестійке (передкризове) фінансове становище. Протягом 2021 року підприємство покращило свою фінансову стійкість до нормальної. У 2022 році підприємству вдалося досягнути абсолютної фінансової стійкості.

Також, проведено аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства і визначено, що загальний коефіцієнт ліквідності у 2020 році складає 1,85, що є меншим нормативного значення >2 , у 2021 році помітно покращення до 2,13 та у 2022 році даний показник зменшився до 1,63, це значить, що поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами не у повній мірі. Коефіцієнт швидкої ліквідності протягом усього досліджуваного періоду має значення більше нормативного. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2020-2021 роках має значення менше нормативного, але у 2022 році помітно покращення до 0,21, це значить, що підприємство може погасити негайно 21% своїх поточних зобов'язань. Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства, який визначає здатність покрити всі свої

зобов'язання (короткострокові і довгострокові) наявними активами, у 2020 році складає 2,57, у 2021 – 2,53 та 2,39 у 2022 році.

Аналіз динаміки, складу та структури доходів і витрат підприємства що доходи у 2020 році становили 944364 тис. грн, у 2021 році зменшились до 902750 тис. грн, а у 2022 році збільшились до 1011517 тис. грн. Сума витрат у 2020 році склала 938931 тис. грн, у 2021 році – 896901 тис. грн, у 2022 році – 994187 тис. грн. Водночас, за рахунок нижчих темпів зростання витрат у порівнянні зі зростанням доходів спостерігається позитивна динаміка у абсолютній величині чистого фінансового результату.

Формування чистого фінансового результату діяльності суб'єкта господарювання – прибутку чи збитку – безпосередньо залежить від величини, структури та динаміки доходів і витрат від різних видів діяльності. Провівши факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів на ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки, можна сказати, що на формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування найбільший вплив має фінансовий результат від операційної діяльності, значення якого протягом досліджуваного періоду поступово збільшувалося: у 2020 році він склав 9396 тис. грн, у 2021 році – 11254 тис. грн, у 2022 році – 23458 тис. грн.

РОЗДІЛ 4

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ТА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Використання методу CVP в процесах планування витрат та фінансових результатів операційної діяльності підприємства

Отриманню прибутку та його максимізації сприяють різноманітні поточні управлінські рішення (наприклад, прийняття нового замовлення, припинення випуску певної продукції, оптимізація структури випуску, визначення мінімально можливої ціни реалізації тощо). Вони передбачають здійснення аналізу витрат за певним обраним напрямом дій. Тому розуміння залежності між витратами, обсягом діяльності та прибутком є необхідною умовою для планування майбутніх операцій підприємства і прийняття управлінських рішень на короткострокову перспективу. Завдання керівництва полягає в тому, щоб здійснювати управління кожним чинником, який впливає на прибуток, для збільшення рентабельності підприємства в цілому.

Аналіз «витрати – обсяг – прибуток» являє собою метод системного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку підприємства заради визначення: обсягу реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку; величини прибутку при певному обсязі реалізації; впливу змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальної структури витрат [49].

Інструментами аналізу «витрати – обсяг – прибуток» є маржинальний дохід і коефіцієнт маржинального доходу, їх часто застосовують для прийняття поточних управлінських рішень. Маржинальний дохід, являє собою так званий резерв, який формується в ході поточної господарсько-фінансової діяльності підприємства для покриття постійних витрат і формування прибутку. Звідси приріст маржинального доходу завжди означає приріст

прибутку. Коефіцієнт маржинального доходу означає, яку величину маржинального доходу приносить кожна гривня доходу від реалізації для покриття постійних витрат та отримання прибутку. Його можна використовувати для розрахунку впливу зміни обсягу діяльності на величину прибутку.

Однією з найважливіших характеристик взаємозв'язку затрат, обсягу виробництва і прибутку є аналіз беззбитковості. Цей метод зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно-постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, з іншого – створити умови для самофінансування підприємства [50].

Точка беззбитковості характеризує обсяг реалізації продукції, за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає витратам на її виробництво та реалізацію. Точку беззбитковості називають також точкою «порогового» прибутку чи точкою рівноваги. Даний метод побудований на тезі, що із збільшенням обсягів реалізації величина умовно-постійних витрат на одиницю продукції зменшується.

Отже, на основі розрахунку точки беззбитковості можна дійти висновків щодо доцільності виробництва тих чи інших видів продукції, мінімальних цін або обсягів реалізації, які забезпечують беззбиткову діяльність. Аналізуючи точку беззбитковості, можна визначити, наскільки успішно підприємство працює (у разі його прибутковості) і наскільки глибокою є криза (у разі збитковості). На підставі відповідних висновків розробляються рекомендації щодо шляхів зменшення збитковості та збільшення прибутковості операційної діяльності підприємства [51].

Дуже важливо, щоб підприємство мало можливість гнучко реагувати на стан ринку, зберігаючи рентабельність й ефективність виробництва.

Такий нескладний, але в той же час інформативний інструмент, як аналіз беззбитковості, дозволить приймати рішення відразу в декількох сферах діяльності підприємства. Можна бути впевненими, що на підприємстві, де

аналіз беззбитковості стає регулярно застосовуваним механізмом в оперативному й стратегічному керуванні, такі проблеми як збитковість виробництва, надвиробництво продукції або неконтрольований ріст витрат, не виникнуть.

Отже, визначальними поняття методу «витрати – обсяг – прибуток» є поріг рентабельності, валова маржа (маржинальний дохід), запас фінансової стійкості, операційний важіль (операційний лівередж), які розраховуються наступним чином:

- поріг рентабельності:

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{ВМ}}, \quad (4.1)$$

де Q_p – поріг рентабельності;

F – сума фіксованих (постійних) витрат;

$ПВ_{ВМ}$ – питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах;

- валова рентабельність:

$$ВМ = СОД - ЗВ \text{ або } ВМ = F + ОП, \quad (4.2)$$

де $ВМ$ – валова маржа підприємства;

$СОД$ – сумарні операційні доходи підприємства;

$ЗВ$ – сума змінних витрат;

$ОП$ – операційний прибуток підприємства;

- запас фінансової стійкості:

$$ЗСФ = СОД - Q, \quad (4.3)$$

- операційний важіль:

$$ОВ = \frac{ВМ}{ОП}, \quad (4.4)$$

Для розрахунку вище вказаних показників діяльності ПП ВТК «Лукас» попередньо необхідно провести групування сумарних операційних витрат на фіксовані та змінні. Рівень фіксованих витрат, як правило, майже не змінюється при зростанні чи зменшенні обсягів виробництва і реалізації продукції. До них належать амортизаційні відрахування, зарплата управлінського персоналу, утримання адміністративних приміщень, орендна плата, проценти за кредит тощо. Змінні витрати зростають або зменшуються пропорційно обсягам виробництва. Це витрати на закупівлю сировини, матеріалів, спожиту електроенергію, зарплату виробничого персоналу та інше [52].

Спочатку необхідно за даними форми № 2 визначити сумарні операційні витрати підприємства за формулою:

$$COB = C + AB + B3 + IOB ; \quad (4.5)$$

де COB – сумарні операційні витрати підприємства;

C – собівартість реалізованої продукції;

AB – адміністративні витрати;

B3 – витрати на збут;

IOB – інші операційні витрати.

Проведемо розрахунок сумарних операційних витрат ПП ВТК «Лукас» за 2022 рік, використовуючи дані фінансової звітності.

$$COB = 779641 + 75241 + 101248 + 31630 = 987760 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сумарні операційні витрати підприємства протягом досліджуваного періоду склали 987760 тис. грн.

Розглянемо структуру операційних витрат підприємства за елементами. Розрахунок представимо в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Розподіл операційних витрат ПП ВТК «Лукас» за елементами

№ з/п	Стаття витрат	Витрати на виготовлену продукцію, тис. грн.	Значення, %	Витрати на реалізовану продукцію, тис. грн.
1.	Матеріальні витрати	568377	57,98	572698,2
2.	Витрати на оплату праці	205457	20,96	207019,0
3.	Відрахування на соціальні заходи	38817	3,96	39112,1
4.	Амортизація	29718	3,03	29943,9
5.	Інші операційні витрати	137938	14,07	138986,7
6.	Разом	980307	100	987760

Отже, в загальній структурі операційних витрат ПП ВТК «Лукас» у 2021 році найбільшу частку займали матеріальні витрати, питома вага яких складала 57,98%, що в абсолютному значенні становило 572698,2 тис. грн. на реалізовану продукцію. Це свідчить про те, що продукція яку виготовляє даний суб'єкт господарювання є достатньо матеріаломісткою.

В свою чергу частка фінансових ресурсів, що спрямовувалася на оплату праці становила 20,96%, що в абсолютному вираженні складало 207019,0 тис. грн.. Це свідчить про значний рівень автоматизації виробничого процесу, що має позитивне відображення на рівні продуктивності праці.

На наступному етапі аналізу, з урахуванням структури елементів витрат представленої в таблиці 3.1, проведемо розподіл операційних витрат за ознакою залежності від обсягів реалізації на постійні та змінні (табл. 4.2).

Змінні витрати залежать від обсягу виробництва і продажу продукції. Здебільшого це прямі витрати ресурсів на виробництво і реалізацію продукції (пряма заробітна плата, витрати сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.).

Постійні витрати не залежать від динаміки обсягу виробництва і продажу продукції. Це амортизація, орендна плата, заробітна плата персоналу з обслуговування на погодинній оплаті, витрати, пов'язані з управлінням і організацією виробництва т. ін.

Таблиця 4.2

Обсяги та структура постійних і змінних витрат ПП ВТК «Лукас»,
тис. грн.

№	Постійні витрати	Значення	Змінні витрати	Значення
1.	Амортизація	29943,9	Матеріальні витрати	572698,2
2.	Зарплата управлінського персоналу	82807,6	Зарплата виробничого персоналу	124211,4
3.	Відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу	15644,84	Відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу	23467,26
4.	Інші постійні витрати	97290,7	Інші змінні витрати	41696,0
5.	Разом	225687,1	Разом	762072,9

Отже, обсяг змінних витрат, що понесло ПП ВТК «Лукас» внаслідок операційної діяльності у 2022 році становив 762072,9 тис. грн., що в питомій вазі становило 77,15% загального обсягу операційних витрат. В свою чергу постійні витрати аналізованого суб'єкта господарювання в абсолютній величині становив 225687,1 тис. грн. або 22,85%. Даний розподіл свідчить про те, що основна частина витрат має пряmolінійну залежність від обсягу виробництва продукції, що підлягає реалізації, що є позитивним.

Маючи розподілені витрати перейдемо до розрахунку основних показників, що використовуються в методі «Витрати-обсяги-прибуток». Визначимо величину сумарних операційних доходів за наступною формулою:

$$\text{СОД} = \text{ЧД} + \text{ІОД}, \quad (4.6)$$

де ЧД – чистий дохід (виручка від реалізації);

ІОД – інші операційні доходи.

Визначимо сумарний операційний дохід ПП ВТК «Лукас» за 2022 рік, використовуючи дані фінансової звітності підприємства.

$$\text{СОД} = 982781 + 28437 = 1011218 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сумарні операційні доходи підприємства становлять 1011218 тис. грн. Розрахуємо основні показники операційної діяльності підприємства (табл. 3.3).

Таблиця 4.3

Базовий рівень показників операційної діяльності ПП ВТК «Лукас» за 2022 рік, тис. грн.

№	Найменування показників	Значення
1	Сумарні операційні доходи	1011218
2	Змінні витрати	762072,9
3	Валова маржа (маржинальний дохід) (р.1-р.2)	249145,1
4	Фіксовані (постійні) витрати	225687,1
5	Прибуток від операційної діяльності (р.3-р.4)	23458

Згідно отриманих даних, маржинальний дохід суб'єкта господарювання у 2022 році становив 249145,1 тис. грн., що в питомій вазі складало 24,6% загального обсягу операційних доходів. Враховуючи перевищення валової маржі над операційним прибутком на розмір постійних витрат кінцевий фінансовий результат операційної діяльності у вигляді отриманого прибутку складав 23458 тис. грн.

На наступному етапі аналізу, використовуючи дані таблиці 3.4, виконаємо розрахунок порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості та операційного важеля для аналізованого підприємства.

Спочатку визначаємо питому вагу валової маржі:

$$ПВ_{ВМ} = \frac{ВМ}{СОД} = \frac{249145,1}{1011218} = 0,246 \quad (4.7)$$

Поріг рентабельності підприємства складає:

$$Q_p = \frac{ПВ}{ПВ_{ВМ}} = \frac{225687,1}{0,246} = 917427,2 \text{ (тис.грн)} \quad (4.8)$$

Відповідно, запас фінансової стійкості має значення:

$$ЗФС = СОД - Q_p = 1011218 - 917427,2 = 93790,8 \text{ (тис.грн)} \quad (4.9)$$

А у відносному вираженні:

$$\text{ЗФС}\% = \frac{\text{ЗФС}}{\text{СОД}} * 100 = \frac{93790,8}{1011218} * 100 = 9,28 \% \quad (4.10)$$

Отримане значення свідчить про стабільний фінансовий стан підприємства та стабільність його діяльності.

Операційний важіль аналізованого підприємства становить:

$$\text{ОВ} = \frac{\text{ВМ}}{\text{ОП}} = \frac{249145,1}{23458} = 10,6 \quad (4.11)$$

Графічна інтерпретація порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості та інших показників операційної діяльності підприємства показано на рисунку 4.1.

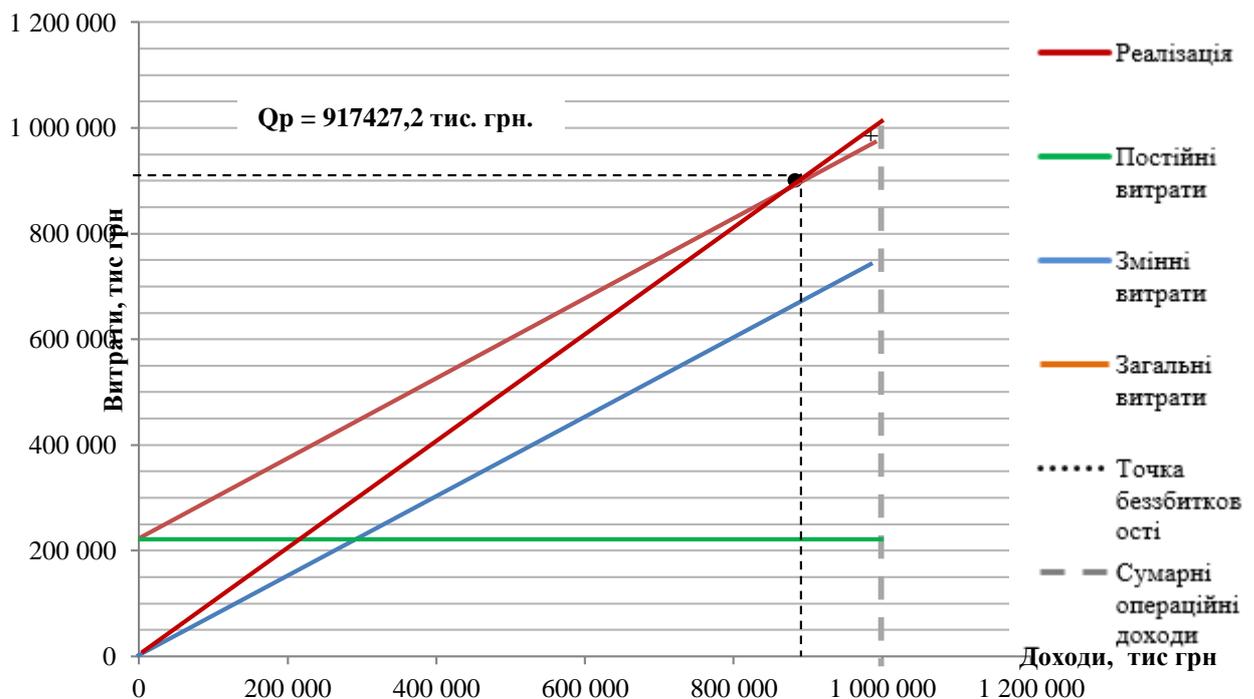


Рис. 4.1. Графічна інтерпретація порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості ПП ВТК «Лукас»

За даними, зображеними на графіку, поріг рентабельності ПП ВТК «Лукас» у 2022 році становив 917427,2 тис. грн. Поріг рентабельності – це вартісний показник, який характеризує суму операційного доходу, що забезпечує повне покриття операційних витрат. Тобто, іншими словами, це вартісне вираження точки беззбитковості підприємства або беззбитковість операційної діяльності підприємства. Чим менша величина порога рентабельності, тим більш фінансово стійким є підприємство. Проте в умовах суттєвого зростання операційного доходу часто одночасно зростають операційні витрати, а отже, і поріг рентабельності. Тому важливо забезпечити перевищення темпу приросту операційного доходу над темпом приросту порога рентабельності, в результаті чого відбуватиметься зниження частки порога рентабельності в операційному доході. Тобто, більша частина операційного доходу працюватиме не на покриття операційних витрат, а на одержання прибутку від операційної діяльності.

Суб'єкт господарювання в аналізованому періоді при отриманому чистому доході в розмірі 982781 тис. грн. мав запас фінансової стійкості в розмірі 93790,8 тис. грн., що вказує на нормальний фінансовий стан підприємства.

Запас фінансової стійкості характеризує максимально допустимий процент зменшення операційного доходу доти, поки операційна діяльність залишатиметься беззбитковою. У досліджуваного підприємства ця величина становить 10%. Він показує рівень захищеності, який є у підприємства на момент розрахунку і яким можна скористатися на випадок несприятливих обставин – зменшення обсягів виробництва чи реалізації продукції. Разом з тим, рівень запасу фінансової стійкості визначає захищеність кредиторів і постачальників від можливої несплати підприємством коштів за рахунками.

Збільшення обсягів фіксованих витрат у структурі валової маржі призводить до зростання значень операційного важеля, а відповідно і до підвищення рівня підприємницького ризику діяльності будь-якого суб'єкта

господарювання. Сила впливу операційного важеля на фінансові результати діяльності підприємства визначається наступною залежністю:

$$\Delta t_n \% = OB * \Delta t_p \%, \quad (4.12)$$

де $\Delta t_n \%$ – процентне зростання операційного прибутку підприємства;

$\Delta t_p \%$ – процентне збільшення операційних доходів підприємства від реалізації продукції.

Дослідимо вплив операційного важеля на операційний прибуток ПП ВТК «Лукас» розглянувши дві ситуації.

У першому випадку вважатимемо, що у планово-прогнозованому періоді обсяги виробництва і реалізації продукції передбачається збільшити на 7%.

Тоді операційний прибуток підприємства зміниться наступним чином:

$$\Delta t_n \% = 10,6 * 7\% = 74,2\%$$

Отже, планова величина операційного прибутку складатиме:

$$OP^{пл} = OP^{баз} * 1,742 = 23458 * 1,742 = 40863,8 \text{ тис. грн.}$$

А приріст прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta OP = 40863,8 - 23458 = 17405,8 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат перевіримо методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей наведених у таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

Прямий розрахунок показників операційної діяльності ПП ВТК
«Лукас» при її зростанні у плановому періоді на 7 %

№	Показник	Розрахунок	Значення, тис. грн.
1	Сумарні операційні доходи	1011218*1,07	1082003,26
2	Змінні витрати	762072,9*1,07	815418,00
3	Валова маржа	р.1-р.2	266585,26
4	Фіксовані витрати	-	225687,1
5	Прибуток від операційної діяльності	р.3-р.4	40898,16

За прямим розрахунком приріст операційного прибутку дорівнює:

$$\Delta t_n \% = \frac{OP^{пл} - OP^б}{OP^б} * 100 = \frac{40898,16 - 23458}{23458} * 100 = 74,3\%$$

Отже, при зростанні обсягів реалізації на 7% операційний прибуток збільшиться на 74,2%, що в абсолютному значенні складає 17405,8 тис. грн.

У другому випадку будемо вважати, що у планово-прогнозному періоді обсяги виробництва і реалізації продукції зменшаться на 4%.

Тоді операційний прибуток підприємства зміниться наступним чином:

$$\Delta t_n \% = 10,6 * (-4\%) = -42,4\%$$

Отже, планова величина операційного прибутку складатиме:

$$ОП^{пл} = ОП^{баз} * 0,576 = 23458 * 0,576 = 13511,81 \text{ тис. грн.}$$

А зміна прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta ОП = 13511,81 - 23458 = -9946,19 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат перевіримо методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей наведених у таблиці 4.5.

Таблиця 4.5

Прямий розрахунок показників операційної діяльності ПП ВТК

«Лукас» при її зменшенні у плановому періоді на 4 %

№	Показник	Розрахунок	Значення, тис. грн.
1	Сумарні операційні доходи	1011218*0,576	582461,57
2	Змінні витрати	762072,9*0,576	438953,99
3	Валова маржа	р.1-р.2	143507,58
4	Фіксовані витрати	-	225687,1
5	Прибуток від операційної діяльності	р.3-р.4	-82179,52

Перевірка отриманих результатів:

$$\Delta t_n \% = \frac{ОП^{пл} - ОП^б}{ОП^б} * 100 = \frac{-82179,52 - 23458}{23458} * 100 = -42,5\%$$

Отже, при зменшенні обсягів реалізації на 4% операційний прибуток зменшиться на 42,5%, що в абсолютному значенні складає 82179,52 тис. грн.

Підтвердимо отримані результати шляхом використання кореляційно-регресійного аналізу засобами Excel. За проведеними розрахунками (рис. 4.2) підтверджено взаємозв'язок прибутку та чистого операційного доходу із ймовірністю 83%. При цьому зміна чистого доходу від реалізації на 1 тис. грн.

за інших сталих умов забезпечить зростання чистого прибутку на 195,14 тис. грн.

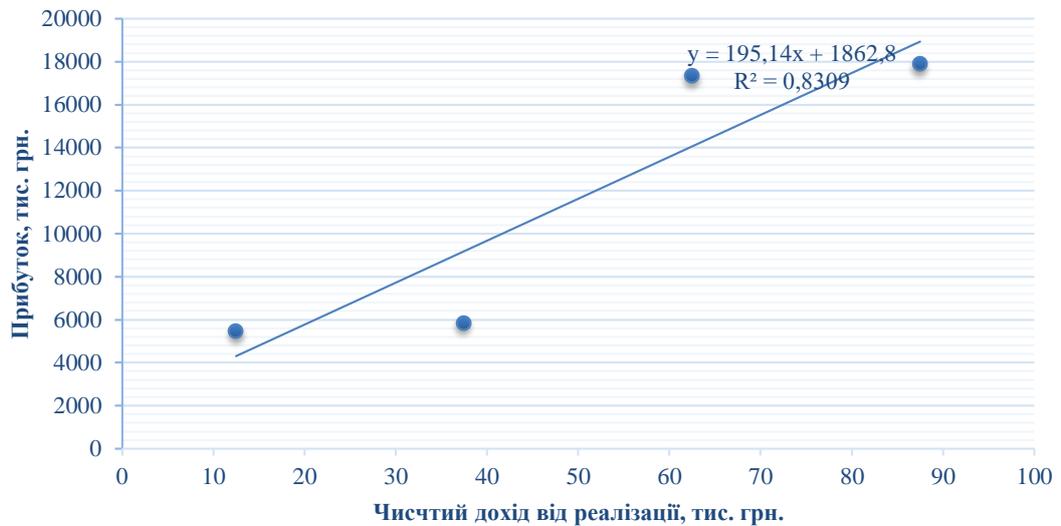


Рис. 4.2. Взаємозв'язок чистого доходу від реалізації та чистого прибутку на ПП ВТК «Лукас»

Провівши дослідження впливу операційного важеля на зміни обсягів прибутку ПП ВТК «Лукас» було з'ясовано, що розрахований операційний важіль складає 10, тобто рівень підприємницького ризику можна розцінювати як середній, підприємство характеризується консервативним типом виробничо-господарської діяльності.

Отже, фінансова стійкість, рівень прибутковості підприємства, в першу чергу, визначаються результатами його основної (операційної) діяльності. Результати господарської діяльності, зокрема розмір операційного прибутку, безпосередньо залежать від обсягів виробництва і реалізації продукції та загальної суми операційних витрат. Максимізація розміру операційного прибутку передбачає зростання обсягів господарської діяльності й зменшення питомої ваги витрат у розрахунку на одиницю продукції.

4.2. Напрями удосконалення управління процесами формування витрат та фінансових результатів операційної діяльності ПП ВТК «Лукас»

З метою оптимізації доходів та витрат підприємства проводиться їх класифікація, що дозволяє встановити їх характер та особливості формування та розподілу за окремими об'єктами управління. Саме недооцінка ролі управління доходами та витратами завдає підприємствам та організаціям значних збитків, що в кінцевому підсумку негативно позначається на рівні собівартості продукції та результатах діяльності, розмірі податків та зборів, що сплачуються до бюджетів усіх рівнів [53].

Якість управління витратами на підприємстві характеризується показником їх керованості, тобто можливістю оперативного й динамічного впливу на розміри витрат відповідно до змін системи економічних методів і засобів.

Слід зазначити, що на практиці іноді зустрічається застаріле уявлення, згідно з яким витрати підприємства мають бути знижені за будь-яку ціну до мінімального рівня. І будь-яка пропозиція збільшити витрати на рекламу, збільшити оперативний персонал, підвищити кваліфікацію робітників сприймається як марнотратство. Відмова від таких пропозицій викликає звуження можливостей подальшого розвитку підприємства, зниження продуктивності праці, уповільнення темпів виробництва та реалізації продукції та прибутку. Проте останнім часом, як свідчить закордонний досвід, усе більшого розповсюдження набула інша точка зору щодо управління витратами, а саме їх оптимізація.

Необхідно і можливо понести додаткові витрати для збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, залучення нових постачальників та клієнтів, підвищення якості обслуговування та створення іміджу компанії.

Ефективне управління витратами має включати скорочення та усунення тих витрат, які є розумними і ефективними у бізнесі, тобто не сприяють

збільшенню обсягів виробництва та реалізації продукції з метою досягнення цільового прибутку.

Щоб оптимізувати витрати на підприємстві під час їх формування та забезпечити їх результативність, доцільно виконати такі умови [53]:

1) приріст загальної суми витрат не повинен перевищувати приріст виручки від реалізації (доходів);

2) мінімальний рівень (середніх) витрат повинен досягатися за такого обсягу виробництва й реалізації, коли граничні витрати за своїм розміром дорівнюють середнім витратам. Подальше зростання обсягів діяльності призведе до збільшення розмірів середніх витрат, що не є ефективним;

3) зниження витрат не повинно викликати негативних явищ: зниження якості продукції (робіт, послуг) і, як наслідок, погіршення якісних показників діяльності підприємства;

4) розмір витрат повинен бути пов'язаний із забезпеченістю підприємства ресурсами, прогнозовані значення витрат повинні визначатися з урахуванням ресурсних обмежень, а розрахунки мають забезпечувати найбільш оптимальне їх використання;

5) повинна досягатися відповідність зміни витрат змінам обсягу й особливостей діяльності підприємства, його цільових орієнтирів, вимог покупців до якості й асортименту продукції тощо.

У сучасних умовах значно зростає значення оперативного управління витратами і контролю за ними. Ефективність цієї діяльності оцінюється в її взаємозв'язку з кінцевими соціально-економічними показниками діяльності.

Критерієм ефективності оперативного управління та контролю витрат є їх зв'язок із кінцевими показниками господарської діяльності - прибутком та обсягом продажів, які в ринкових умовах повинні мати тенденцію до збільшення. Однак конкуренція стає суттєвою перешкодою для збільшення витрат на ведення бізнесу. Тому, щоб вижити за умов конкуренції, підприємство має гарантувати вищі темпи зростання якісних показників

підприємства, прибутку та виручки (виручки), порівняно з темпами зміни його витрат.

Процес оптимізації діяльності підприємства в частині витрат - це шляхи пошуку найефективніших методів господарювання, за яких підприємство отримувало б максимальний ефект з мінімальними витратами [54]. Оптимізація витрат – це безперервний процес планування, обліку, аналізу та контролю витрат, а також прийняття рішень щодо економічної стратегії та політики компанії з використанням інструментів мотивації працівників на всіх рівнях існуючої організаційної структури, в яких Планування здійснюється для визначення рівня витрат, необхідних для забезпечення ефективної діяльності компанії, а також розрахунок прибутку, який буде отримано при певному рівні та структурі витрат. При цьому бухгалтерський облік передбачає контроль, проведення вимірювань та реєстрацію фактів витрачання ресурсів у рамках господарської діяльності підприємства; проводиться комплексний аналіз для визначення ступеня раціональності витрат та оцінки впливу відповідних факторів на їхній рівень; Організація та контроль полягає у визначенні місць освіти витрат та відповідальності, з метою простежити причини відхилень та виявити відповідальних за них, а також у прийнятті рішень у галузі витрат для обґрунтування доцільності виготовлення тих чи інших видів продуктів, вибору техніки та технології виробництва, формування оптимального товарного асортименту підприємства тощо [55].

Сучасні методи оптимізації виробничих витрат мають бути простими у застосуванні, доступними, гнучкими та давати інформацію, необхідну для прийняття своєчасних управлінських рішень.

З урахуванням вищевикладених характеристик, після всебічного аналізу підходів у сучасних напрямках оптимізації витрат підприємства, доцільними за поточних умов є такі напрями оптимізації:

- 1) налагодити систему управління витратами підприємства за рахунок скорочення адміністративного апарату, підвищення ефективності його

діяльності та організації детального обліку витрат. Організація та деталізація витрат дозволить спеціалістам точно визначити, де поточні витрати можуть бути скорочені, а де стратегічний перевитрата також доречний;

2) оптимізація витрат на оплату праці працівників. Цей базовий елемент витрат можна оптимізувати шляхом підвищення продуктивності праці за рахунок автоматизації процесів виробництва й реалізації, вдосконалення організації праці та покращення використання робочого часу [56]. Автоматизація передбачає нові розробки, модернізацію або повну заміну обладнання, тобто оптимізацію витрат інвестиційної діяльності;

3) впровадження в діяльність підприємства сучасних більш ефективних економічних методів управління виробництвом, вдосконалення системи ціноутворення на підприємстві та фінансового механізму підприємства;

4) постійне підвищення кваліфікації працівників підприємства;

5) оптимізація чисельності працівників на підприємстві;

6) побудова ефективної системи мотивації персоналу підприємства;

7) оптимізація собівартості продукції через впорядкування й організацію процесу закупівлі виробничих запасів;

8) удосконалення роботи відділів постачальницької і збутової логістики;

9) вивчення причин браку на підприємстві для своєчасного виявлення, усунення та запобігання браку з метою зниження собівартості продукції за рахунок скорочення витрат від браку та інших непродуктивних витрат;

10) застосування сучасних технологій, які полягають в тому, що витрати оцінюються з позиції клієнта: чи погодиться він їх оплачувати;

11) впровадження в стратегічну оцінку витрат підприємства концепцій ланцюжка цінностей, життєвого циклу продукту тощо.

Тільки комплекс означених заходів зниження витрат, а не окремі дії забезпечать підприємствам максимальний ефект.

Головним із шляхів покращення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів підприємства – явних та прихованих. Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства,

проводиться шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності. Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків [57].

Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Одним з основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків до них належать:

- оплата товарів, робіт, послуг, що належать до валових витрат;
- оплата товарів, робіт послуг, що не належать до валових витрат;
- здійснення реальних та фінансових інвестицій;
- сплата податків та інших платежів до бюджету;
- повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку [58,

59].

Головний внутрішній резерв покращення платоспроможності підприємства – зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток. Основним способом зниження собівартості є економія усіх видів ресурсів, що споживаються у виробництві.

Також одним із важливих напрямів зміцнення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів. Це:

- проведення реструктуризації активів підприємства;
- сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу;
- перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства [60].

Ще одним напрямом покращення фінансового стану є його прогнозування і моніторинг, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової

діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому відбуваються.

Проведення аналітичної роботи на підприємстві, як правило, відбувається через призму аналізу всіх сфер підприємницького життя, а тому в аналітичній роботі використовуються такі показники фінансових результатів:

- доходи: від реалізації продукції, від інших операцій, від надзвичайних операцій;
- прибуток: на одиницю продукції; від реалізації продукції; від операційної діяльності; від звичайної діяльності; від надзвичайних подій; оподаткований прибуток; чистий прибуток [61].

Групування показників можна схематично показати на рисунку 3.3.



Рис. 3.3. Схема групування основних показників формування аналізу діяльності підприємства

Система заходів для підтримки економічної стійкості підприємства повинна передбачати:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього стану підприємства;
- розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення;
- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами [62, 63].

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної із складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати моніторингу кожної із складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку [64].

Для зростання прибутку ПП ВТК «Лукас» повинне.

1. Нарощувати обсяги виробництва, тобто збільшувати реалізацію своєї діяльності.
2. Впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, мотивувати їх.
3. Зменшувати витрати на виробництво продукції, що відповідно знизить собівартість продукції.
4. З максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, включаючи і фінансові ресурси.
5. Грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями.
6. Зі знанням справи вести цінову політику.
7. Вміти найдоцільніше розміщувати одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

Виконання підприємством цих рекомендацій призведе до його покращення фінансового стану, зокрема:

1. Прискорення оборотності (зменшення кількості днів у обороті, або збільшення числа оборотів за звітний період) оборотних активів сприятиме вивільненню коштів, що в них вкладені, для подальшого розширення господарської діяльності, для погашення кредитів банку та заборгованості кредиторам.

2. Вміле управління грошовими потоками дозволить проводити більш гнучку фінансову політику та покращити маневрування як власними, так і позиченими коштами, сприятиме зменшенню витрат на сплату відсотків за боргами, підвищить ліквідність балансу, дозволить вивільнити кошти для інвестування у доходні об'єкти (зони росту обсягів діяльності підприємства).

Висновки до розділу 4

У процесі дослідження проведено аналіз «витрати – обсяг – прибуток» з метою системного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку підприємства заради визначення: обсягу реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку; величини прибутку при певному обсязі реалізації; впливу змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальної структури витрат.

За отриманими даними, поріг рентабельності ПП ВТК «Лукас» у 2022 році становив 917427,2 тис. грн. Поріг рентабельності – це вартісний показник, який характеризує суму операційного доходу, що забезпечує повне покриття операційних витрат. В умовах суттєвого зростання операційного доходу часто одночасно зростають операційні витрати, а отже, і поріг рентабельності. Тому важливо забезпечити перевищення темпу приросту операційного доходу над темпом приросту порога рентабельності, в результаті чого відбуватиметься зниження частки порога рентабельності в операційному доході.

У досліджуваного підприємства запас фінансової стійкості становить 10% і означає максимально допустимий процент зменшення операційного доходу при якому операційна діяльність залишатиметься беззбитковою.

На основі кореляційно-регресійного аналізу було підтверджено прямий зв'язок між чистим прибутком та чистим доходом підприємства. При цьому зміна чистого доходу від реалізації на 1 тис. грн. за інших сталих умов забезпечить зростання чистого прибутку на 195,14 тис. грн.

Досліджуваному підприємству потрібно вжити заходи щодо підвищення прибутку. Головними факторами, що впливають на прибуток підприємства є ціна на продукцію, рівень постійних і змінних витрат, вплив держави, конкурентів. З метою максимізації прибутку підприємство повинне оптимізувати свої витрати шляхом збільшення постійних і зменшення змінних витрат. Головним джерелом збільшення прибутку є вдосконалення внутрішньої організації роботи підприємства. Одним з найважливіших кроків на шляху максимізації прибутку є підбір кваліфікованих кадрів для здійснення фінансової роботи на підприємстві.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного в роботі дослідження доцільно зробити наступні висновки.

1. На основі аналізу та узагальнення наукових підходів до трактування категорій дохід та витрати встановлено, що серед науковців існують розбіжності. Зокрема, поняття «дохід» часто ототожнюють з «виручкою» і прибутком». Обґрунтовано, що найбільш змістовним є визначення, дане НП(С)БО 15, згідно з яким дохід – це збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Встановлено, що соціально-економічний зміст доходів повніше розкривається через їх класифікацію, раціоналізація якої є визначальним напрямом вдосконалення обліку. Обґрунтовано бухгалтерський підхід як основу для класифікації результатів діяльності підприємства та наведено основні види доходів.

2. На основі узагальнення наукових підходів представлено поняття «витрати» за наступними підходами: ресурсно-виробничий, фінансово-грошовий, економічний, бухгалтерський, управлінський, маркетинговий, нормативно-правовий. Окреслено, що витрати – це усі ресурси і фактори виробництва, що потребують обліку, виражені у грошовій формі, а також використані в процесі господарської діяльності для отримання фінансового результату і потрібні для його аналізу, прийняття управлінського рішення, а також є внутрішнім ціноутворюючим чинником. Представлено їх класифікацію як основу проведення подальшого аналізу.

3. В рамках дослідження інформаційного забезпечення аналізу доходів і витрат підприємства представлено організаційно-інформаційну модель аналізу доходів і витрат підприємства, яка є стислою характеристикою

аналітичного процесу щодо його мети і завдань, суб'єктів і об'єктів дослідження, системи показників, які визначають параметри об'єктів, інформаційного та методичного забезпечення

4. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства передбачають використання певних правил, прийомів і методів вивчення та опрацювання фінансової інформації. Дослідивши методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств, можна стверджувати, що кожен науковець має своє бачення та обґрунтування послідовності здійснення аналітичної оцінки об'єкта дослідження.

5. Об'єктом дослідження виступає ПП ВТК «Лукас» – провідний виробник солодких виробів, яке входить в число кращих кондитерських підприємств України, продукція якого експортується в 53 країни світу. В рамках аналізу фінансового стану підприємства проведено оцінювання та визначення типу фінансової стійкості ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки, внаслідок якого визначено, що у 2020 році підприємство мало нестійке (передкризове) фінансове становище. Протягом 2021 року підприємство покращило свою фінансову стійкість до нормальної. У 2022 році підприємству вдалося досягнути абсолютної фінансової стійкості.

Також, проведено аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства і визначено, що загальний коефіцієнт ліквідності у 2020 році складає 1,85, що є меншим нормативного значення >2 , у 2021 році помітно покращення до 2,13 та у 2022 році даний показник зменшився до 1,63, це значить, що поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами не у повній мірі. Коефіцієнт швидкої ліквідності протягом усього досліджуваного періоду має значення більше нормативного. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2020-2021 роках має значення менше нормативного, але у 2022 році помітно покращення до 0,21, це значить, що підприємство може погасити негайно 21% своїх поточних зобов'язань. Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства, який визначає здатність покрити всі свої

зобов'язання (короткострокові і довгострокові) наявними активами, у 2020 році складає 2,57, у 2021 – 2,53 та 2,39 у 2022 році.

6. Аналіз динаміки, складу та структури доходів і витрат підприємства що доходи у 2020 році становили 944364 тис. грн, у 2021 році зменшились до 902750 тис. грн, а у 2022 році збільшились до 1011517 тис. грн. Сума витрат у 2020 році склала 938931 тис. грн, у 2021 році – 896901 тис. грн, у 2022 році – 994187 тис. грн. Водночас, за рахунок нижчих темпів зростання витрат у порівнянні зі зростанням доходів спостерігається позитивна динаміка у абсолютній величині чистого фінансового результату.

7. Формування чистого фінансового результату діяльності суб'єкта господарювання – прибутку чи збитку – безпосередньо залежить від величини, структури та динаміки доходів і витрат від різних видів діяльності. Провівши факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів на ПП ВТК «Лукас» за 2020-2022 роки, можна сказати, що на формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування найбільший вплив має фінансовий результат від операційної діяльності, значення якого протягом досліджуваного періоду поступово збільшувалося: у 2020 році він склав 9396 тис. грн, у 2021 році – 11254 тис. грн, у 2022 році – 23458 тис. грн.

8. У процесі дослідження проведено аналіз «витрати – обсяг – прибуток» з метою системного дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку підприємства заради визначення: обсягу реалізації, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання бажаного прибутку; величини прибутку при певному обсязі реалізації; впливу змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства; оптимальної структури витрат.

Встановлено, що поріг рентабельності ПП ВТК «Лукас» у 2022 році становив 917427,2 тис. грн. Поріг рентабельності – це вартісний показник, який характеризує суму операційного доходу, що забезпечує повне покриття операційних витрат. В умовах суттєвого зростання операційного доходу часто одночасно зростають операційні витрати, а отже, і поріг рентабельності. Тому

важливо забезпечити перевищення темпу приросту операційного доходу над темпом приросту порога рентабельності, в результаті чого відбуватиметься зниження частки порога рентабельності в операційному доході.

У досліджуваного підприємства запас фінансової стійкості становить 10% і означає максимально допустимий процент зменшення операційного доходу при якому операційна діяльність залишатиметься беззбитковою.

На основі кореляційно-регресійного аналізу було підтверджено прямий зв'язок між чистим прибутком та чистим доходом підприємства. При цьому зміна чистого доходу від реалізації на 1 тис. грн. за інших сталих умов забезпечить зростання чистого прибутку на 195,14 тис. грн.

9. Для покращення фінансових показників діяльності підприємству необхідно підвищити рівень фінансового менеджменту. Повинні проводитися заходи в наступному порядку:

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється);
- економічні важелі та стимули (удосконалення форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Подолянчук О.А. Доходи: проблемні аспекти сутності та класифікації. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки)*. Мелітополь : Люкс, 2010. № 3(11). 530 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник [Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, Г.Г. Кірейцев та інш.]. Житомир : ПП «Рута», 2007. 726с.
3. Мочерний С.В. Економічний довідник. К.: Феміда, 1995. 368 с.
4. Продіус Ю.І. Економіка підприємства: навчальний посібник. Х.: Одісей, 2004. 416 с.
5. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства. Навчальний посібник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 356 с.
6. Блонська В.І., Адамович П.П. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип.20.7 С. 92–104.
7. Швабій К. І. Регулятивна ефективність податку на доходи фізичних осіб в Україні. *Фінанси України*. 2013. № 4. С. 27-44.
8. Біла О. Г., Юсипович О. І., Мединська Т. В. Фінанси підприємств (фінанси підприємства) : навчальний посібник. К.: Алерта, 2016. 186 с.
9. Камінська Т. Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку. *Науковий вісник НУБіП України: зб. наук. праць*. К.: Вид-во НУБіП України, 2010. С. 170-178
10. Податковий кодекс України: від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Мінфіна України від 07.02.2013р. № 73. URL : [http:// www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
12. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 «Дохід». URL : <http://www.minfin.gov.ua>.
13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. № 290. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
14. Федосов В. М., Юхименко П. І. Теорія фінансів: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 576 с.
15. Огійчук М. Ф., Плаксієнко В. Я., Беленкова М. І. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник. 6-те вид., перероб. і допов. К.: Алегра, 2011. 1042 с.
16. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник. К.: Знання, 2006. 439 с.
17. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. 2-е вид., доп. і перероб. Житомир : ЖІТІ, 2000. 640 с.
18. Волкова І. А. Фінансовий облік 2 : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Центр навчальної учбової літератури, 2009. 224 с.
19. Пушкар М. С. Фінансовий облік : підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 628 с.
20. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. К. : Ника-Центр, 1998. 480 с.
21. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник / за ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Вища школа ; Знання, 1997. 43 с.
22. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник. К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.
23. Економічний словник / уклад. Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. К.: Кондор, 2007. 358 с.

24. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2002. 656 с.
25. Прохар Н. В., Ночовна Ю. О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.
26. Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практика : навчальний посібник. К.: Ніка-Центр, Ельга, 2004. 216 с.
27. Організація бухгалтерського обліку : навчальний посібник / за ред. В.С. Леня. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 696 с.
28. Коблянська О. І. Фінансовий облік : навч. посібник. 2-ге вид. К.: Знання, 2007. 471 с.
29. Нашкерська Г. В. Бухгалтерський облік : навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. 464 с.
30. Козак В. Г. Визначення поняття «витрати» та їх оцінка. Реформування економіки України: стан та перспективи : зб. матеріалів ІV Міжнар. наук.-практ. конф. (26–27 листопада 2009 р., м. Київ). К., 2009. С. 129–131.
31. Нападовська Л. В. Управлінський облік : підруч. для студ. вищ. навч. закл. К.: Книга, 2004. 544 с.
32. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник. К.: Лібра, 2002. 712 с.
33. Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. Управління витратами підприємства : навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 120 с.
34. Іщенко Н. А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. URL : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/33.pdf.
35. Циган Р. М., Савченко О. С. Проблеми формування прибутку підприємства в бухгалтерському обліку. Облік і фінанси АПК. 2011. № 2. С. 36–39.
36. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. №

318, зі змінами та доповненнями. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

37. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73, зі змінами та доповненнями URL : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0336-13>.

38. Міжнародні стандарти фінансової звітності (International Financial Reporting Standards) URL : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=240945.

39. Родіна О. В. Сучасні підходи до визначення сутності категорії «витрати». *Економіка і суспільство*. Випуск № 9. 2017. С. 1181-1185.

40. Фінансові витрати та їх капіталізація. Вісник. 2011. №29. URL : <http://www.visnuk.com.ua>.

41. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 392 с.

42. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 392 с.

43. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Київ : ЦНЛ, 2007. 488 с.

44. Фінансово-економічний аналіз: підручник / Ред. П. Ю. Буряк. Київ: Професіонал, 2004. 520 с.

45. Старостенко Г. Г., Мірко Н. В. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Київ : ЦНЛ, 2006. 224 с.

46. Садовська І. Б., Божидарнік Т. В., Нагірська К. Є. Бухгалтерський облік: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2016. 688 с.

47. Кононенко Ж. А., Грибовська Ю. М., Ходаківська Л. О. Фактори зміни величини фінансових результатів підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. №1. С. 27–32. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2022/6.pdf.

48. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз. К.: КНЕУ, 2005. 592 с. URL : http://www.srines.com/book_1316_chapter_67_11.4._Faktornijj_analz_pributku.html
49. Білошапка В. А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №1(155). С. 115-122.
50. Блонська В. І., Паньків І. В. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць*. Львів : РВВ НЛТУ України. 2014. Вип. 6. С. 129-134.
51. Бобко В. В. Поняття «прибуток» і «збитки» в контексті бухгалтерського обліку. *Облік і фінанси АПК*. 2010. Вип. 2. С. 21-23.
52. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. №1. С. 45-58.
53. Іванюта П. В., Лугівська О. П. Управління ресурсами та витратами : навч. посіб. Київ : Центр учб. л-ри, 2009. 320 с.
54. Косинська О. В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2011. № 7(122). С. 106-110. URL : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2011_7_25.pdf.
55. Попович Г. В. Оптимізація витрат підприємства, як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності. Матеріали конференції «Актуальні проблеми сучасних наук». 2011. URL : http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/14_87797.doc.htm.
56. Качмарик Я., Верещинська О. Витрати підприємства та шляхи їх оптимізації. *Науковий вісник НЛТУ: зб. науково-техн. пр.* Львів, 2007. С. 174–177.
57. Багров В. П., Багрова І. В. Економічний аналіз : навчальний посібник. К : Центр, 2000. 182 с.

58. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством: підручник. К.: КНЕУ, 2000. 392 с.
59. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. К. : КНЕУ, 2003. 252 с.
60. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз. Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
61. Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія. К. : КНЕУ, 2002. 192 с.
62. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: Кондор, 2005. 196 с.
63. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник К.: Знання, 2006. 439 с.
64. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: Знання, 2012. 341 с.

ДОДАТКИ