

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 фінансових  
результатів діяльності підприємства  
(на матеріалах ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»)»**

Розробила студентка групи 601-ЕФ  
Крекотень Вікторія Валеріївна

Полтава 2021

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 фінансових результатів діяльності підприємства (на матеріалах ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»)»**

Виконала: студентка 6-го курсу, групи 601-ЕФ  
Спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
другого (магістерського) рівня вищої освіти  
Крекотень В.В.  
Керівник: д.е.н., професор Онищенко В.О.  
Рецензент: головний бухгалтер ПрАТ «Фірма  
Полтавпиво» Заславець А.З.

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

Підтверджую достовірність даних, використаних  
у роботі  
Крекотень В.В.

Полтава, 2021 року

## АНОТАЦІЯ

Крекотень В.В. Управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства (на матеріалах ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»). 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, 2021.

Робота містить 138 сторінок, 30 таблиць, 27 рисунків, список літератури з 87 джерел.

Ключові слова: управління, фінансові результати діяльності, прибуток, збиток, підприємство, прибутковість, рентабельність, ефективність.

В сучасних умовах зростання несприятливого впливу факторів зовнішнього середовища, виникнення нових ризиків і загроз функціонуванню суб'єктів господарювання, значна частина підприємств характеризується недосконалістю, або навіть відсутністю чіткої системи управління процесом формування фінансових результатів діяльності, що не дозволяє вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабільності та підвищення рівня прибутковості у перспективі. Актуальність питання управління процесом формування фінансових результатів діяльності, яке здатне забезпечити достатній рівень матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, підвищити якість продукції за рахунок залучення капіталовкладень в технологічне оновлення виробництва та введення інновацій, розширити обсяги діяльності, а також сприятиме посиленню конкурентної позиції на ринку, зумовили вибір теми дослідження.

Мета дипломної роботи полягає у дослідженні теоретичних та прикладних аспектів управління процесами формування фінансових

результатів діяльності підприємства та обґрунтування напрямів підвищення його ефективності.

Об'єктом дослідження є процес управління формуванням фінансових результатів діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Предметом дипломної роботи є теоретичні та прикладні аспекти управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства.

У теоретичній частині обґрунтована економічна сутність та значення фінансових результатів в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства, визначено порядок формування фінансових результатів у аспекті забезпечення ефективності управління цими процесами. Охарактеризовано інформаційне забезпечення та методичні підходи до оцінювання ефективності формування фінансових результатів діяльності підприємства.

У розрахунково-аналітичній частині роботи проведено оцінювання фінансового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», рівня його прибутковості та рентабельності. Визначено основні резерви підвищення прибутковості досліджуваного підприємства на основі використання факторного та кореляційно-регресійного аналізу. Використано метод СVP в процесах планування формування фінансових результатів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Практична цінність магістерської роботи полягає в розробленні пріоритетних напрямів удосконалення управління процесами формування фінансових результатів суб'єкта господарювання.

Інформаційну базу дослідження становлять відповідні законодавчі та нормативно-правові акти з питань організації діяльності підприємств в Україні; монографії; підручники та наукові статті з питань аналізу фінансових результатів діяльності підприємств; фінансова звітність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

## АННОТАЦИЯ

Крекотень В.В. Управление процессами формирования финансовых результатов деятельности предприятия (на материалах ЧАО «Фирма «Полтавпиво»). Рукопись. Магистерская работа на соискание второго (магистерского) уровня высшего образования по специальности 072 «Финансы, банковское дело и страхование» по образовательно-профессиональной программе «Финансы, банковское дело и страхование», Национальный университет «Полтавская политехника имени Юрия Кондратюка», Полтава, 2021.

Работа содержит 138 страниц, 30 таблиц, 27 рисунков, список литературы из 87 источников.

Ключевые слова: управление, финансовые результаты деятельности, прибыль, убыток, предприятие, прибыльность, рентабельность, эффективность.

В современных условиях неблагоприятного влияния факторов внешней среды, возникновения новых рисков и угроз функционированию субъектов хозяйствования, значительная часть предприятий характеризуется несовершенством или даже отсутствием четкой системы управления процессом формирования финансовых результатов деятельности, что не позволяет решать проблемы выживания, обеспечения финансовой стабильности и повышение уровня прибыльности в перспективе. Актуальность вопроса управления процессом формирования финансовых результатов деятельности, способного обеспечить достаточный уровень материально-технического обеспечения производственного процесса, повысить качество продукции за счет привлечения капиталовложений в технологическое обновление производства и введения инноваций, расширить объемы деятельности, а также способствовать усилению конкурентной позиции на рынке. Выбор темы исследования.

Цель дипломной работы состоит в исследовании теоретических и прикладных аспектов управления процессами формирования финансовых результатов деятельности предприятия и обоснования направлений повышения его эффективности.

Объектом исследования является процесс управления формированием финансовых результатов деятельности ЧАО «Фирма «Полтавпиво».

Предметом дипломной работы есть теоретические и прикладные аспекты управления процессами формирования финансовых результатов деятельности предприятия.

В теоретической части обоснована экономическая сущность и значение финансовых результатов в системе обеспечения эффективной деятельности предприятия, определен порядок формирования финансовых результатов в аспекте обеспечения эффективности управления этими процессами. Охарактеризованы информационное обеспечение и методические подходы к оценке эффективности формирования финансовых результатов деятельности предприятия.

В расчетно-аналитической части работы проведена оценка финансового состояния ЧАО «Фирма «Полтавпиво», уровня его доходности и рентабельности. Определены основные резервы повышения прибыльности исследуемого предприятия на основе использования факторного и корреляционно-регрессионного анализа. Использован метод СВР в процессах планирования формирования финансовых результатов ЧАО «Фирма «Полтавпиво».

Практическая ценность магистерской работы заключается в разработке приоритетных направлений усовершенствования управления процессами формирования финансовых результатов предприятия.

Информационную базу исследования составляют соответствующие законодательные и нормативно правовые акты по вопросам организации деятельности предприятий в Украине; монографии; учебники и научные статьи по анализу финансовых результатов деятельности предприятий; финансовая отчетность ЧАО «Фирма «Полтавпиво».

## SUMMARY

Krekoten V.V. Management of formation processes the enterprise's financial results (based on material PrJSC "Firm "Poltavpivo"). 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, 2021.

The work contains 138 pages, 30 tables, 27 figures, a list of references from 87 sources.

Key words: management, financial results, profit, loss, enterprise, profitability, profitability, efficiency.

In modern conditions of growing adverse effects of environmental factors, the emergence of new risks and threats to the functioning of economic entities, many companies are characterized by imperfections or even lack of a clear management system for financial performance, which prevents survival, financial stability and increase the level of profitability in the long run. The urgency of managing the process of forming financial results, which can provide a sufficient level of logistics of the production process, improve product quality by attracting investment in technological renewal of production and innovation, expand operations, and help strengthen competitive position in the market, led choice of research topic.

The purpose of the thesis is to study the theoretical and applied aspects of managing the processes of formation of financial results of the enterprise and justification of ways to improve its efficiency.

The object of the study is the process of managing the formation of financial results of PJSC "Firm" Poltavpivo ".

The subject of the thesis is the theoretical and applied aspects of managing the processes of formation of financial results of the enterprise.

In the theoretical part the economic essence and value of financial results in the system of ensuring the effective operation of the enterprise are substantiated, the order of formation of financial results in terms of ensuring the effectiveness of management of these processes is determined. The information support and methodical approaches to estimation of efficiency of formation of financial results of activity of the enterprise are characterized.

In the calculation and analytical part of the work the assessment of the financial condition of PJSC "Firm" Poltavpivo ", the level of its profitability and profitableness. The main reserves for increasing the profitability of the studied enterprise based on the use of factor and correlation-regression analysis are identified. The CVP method was used in the processes of planning the formation of financial results of PJSC "Firm" Poltavpivo ".

The practical value of the master's thesis is to develop priority areas for improving the management of the formation of financial results of the entity.

The information base of the study consists of relevant laws and regulations on the organization of enterprises in Ukraine; monographs; textbooks and scientific articles on the analysis of financial performance of enterprises; financial statements of PJSC "Firm" Poltavpivo ".

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	8
1.1. Економічна сутність та значення фінансових результатів в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства .....	8
1.2. Порядок формування фінансових результатів: світовий та вітчизняний досвід.....	16
1.3. Управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства.....	24
Висновки до розділу 1.....	32
РОЗДІЛ 2. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
2.1. Інформаційне забезпечення управління процесами формування фінансових результатів підприємства .....	33
2.2. Методичні підходи до оцінювання ефективності формування фінансових результатів діяльності підприємства .....	40
2.3. Ризик-орієнтований підхід як інструмент аналізу управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства.....	48
Висновки до розділу 2.....	59
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО» .....	61

				МР	601-ЕФ	20280
	П. І. Б.	Підпис	Дата	Управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства (на матеріалах ПРАТ «Фірма «Полтавпиво»)		
<i>Розроб.</i>	<i>Крекотень В.В.</i>					
<i>Перевір.</i>	<i>Онищенко В.О.</i>					
<i>Н. Контр.</i>	<i>Глушко А.Д.</i>					
<i>Затверд.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>					
				Літ.	Арк.	Акрушів
				3	138	
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування						

3.1. Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства.....	34
3.2. Аналіз фінансового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	69
3.3. Оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства .....	80
Висновки до розділу 3.....	89
<b>РОЗДІЛ 4. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	<b>91</b>
4.1. Резерви зростання фінансових результатів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	91
4.2. Використання методу CVP в процесах планування фінансових результатів .....	104
4.3. Пріоритетні напрями удосконалення управління процесами формування фінансових результатів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	115
Висновки до розділу 4.....	124
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>126</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>130</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>138</b>

				MP 601-ЕФ 20280			
	П. І. Б.	Підпис	Дата				
<i>Розроб.</i>	<i>Крекотень В.В.</i>			<i>Управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства (на матеріалах ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»)</i>	Літ.	Арк.	Акрушів
<i>Перевір.</i>	<i>Онищенко В.О.</i>					4	138
<i>Н. Контр.</i>	<i>Глушко А.Д.</i>				<i>Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування</i>		
<i>Затверд.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>						

## ВСТУП

Актуальність теми. Сучасні ринкові умови змушують підприємства підвищувати ефективність виробництва, якість та конкурентоспроможність продукції та послуг за рахунок впровадження науково-технічних інновацій, інноваційних форм управління підприємствами та виробництвом, а також зміцнення підприємництва. В умовах жорсткої конкуренції за економічний розвиток суб'єкти господарювання змушені постійно проводити діагностику з метою підвищення ефективності своєї діяльності.

Ефективність діяльності – важлива характеристика ефективності щодо набору цілей і пріоритетів, що відображає раціональність вибору економічної моделі економічної поведінки, спрямованої на вирішення відповідних стратегічних і поточних завдань з найменшими витратами. Необхідність оцінки результатів діяльності компанії визначається її важливою роллю у процвітанні компанії та у збалансованому забезпеченні інтересів її власників, співробітників та держави.

Крім негативного впливу факторів зовнішнього середовища, значна частина підприємств характеризується недосконалістю або навіть відсутністю чіткої системи управління процесом формування фінансових результатів діяльності, що не дозволяє вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стійкості та підвищення рівня доходності у майбутньому. Актуальність питання управління процесом формування фінансових результатів діяльності, яке здатне забезпечити достатній рівень матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, підвищити якість продукції за рахунок залучення капіталовкладень в технологічне оновлення виробництва та введення інновацій, розширити обсяги діяльності, а також сприятиме посиленню конкурентної позиції на ринку, зумовили вибір теми дослідження.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних та прикладних аспектів управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства та обґрунтування напрямів підвищення його ефективності.

Основними завданнями дослідження визначено наступні:

- обґрунтувати економічну сутність та значення фінансових результатів в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства;
- визначити порядок формування фінансових результатів у аспекті забезпечення ефективності управління цими процесами;
- обґрунтувати порядок управління процесами формування фінансових результатів підприємства;
- охарактеризувати інформаційне забезпечення управління процесами формування фінансових результатів;
- визначити методику оцінювання ефективності формування фінансових результатів діяльності підприємства;
- охарактеризувати ризик-орієнтований підхід як інструмент аналізу управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства;
- охарактеризувати фінансово-економічну діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»;
- провести аналіз фінансового стану підприємства;
- здійснити оцінювання прибутковості та рентабельності досліджуваного підприємства;
- визначити резерви зростання фінансових результатів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»;
- обґрунтувати використання методу CVP в процесах планування фінансових результатів;
- розробити пріоритетні напрями удосконалення управління процесами формування фінансових результатів діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Об'єктом дипломної роботи є процес управління формуванням фінансових результатів діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Предметом дипломної роботи є теоретичні та прикладні аспекти управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства.

Інформаційна база. Інформаційну базу дослідження становлять відповідні законодавчі та нормативно-правові акти з питань організації діяльності підприємств в Україні; монографії; підручники та наукові статті з питань аналізу фінансових результатів діяльності підприємств; фінансова звітність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Методи дослідження. В дипломній роботі використовуються методи наукового узагальнення, групування, порівняльних характеристик, методи аналізу та синтезу, індукції та дедукції, математичного моделювання (зокрема, кореляційно-регресійний аналіз, факторний аналіз).

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Економічна сутність та значення фінансових результатів в системі забезпечення ефективної діяльності підприємства

Позитивне значення фінансового результату є основним джерелом фінансування господарської діяльності підприємств. Адже від значення цього показника залежить рівень платоспроможності, ефективності та прибутковості господарської діяльності, можливість економічного розвитку компанії та підвищення її конкурентоспроможності. Таким чином, вивчення сутності категорії фінансового результату, її взаємозв'язку та взаємодії з іншими економічними показниками, вплив на рівень результативності господарської діяльності та динаміку потенціалу економічного зростання та розвитку підприємства є безумовно актуальним.

Сутність фінансових результатів у загальноекономічному сенсі – це результат порівняння доходів звітного періоду із витратами. Крім того, виручка може бути прирівняна до споживчої вартості виробленої продукції, а витрати – до їхньої реальної вартості.

Переважає більшість учених відносять виникнення поняття «прибуток» до часів початкових форм капіталу та виникнення товарного виробництва.

Представники класичної економічної школи – відомі англійські економісти У. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо – трактували прибуток, як особливу категорію фінансових результатів, та досліджували його у взаємозв'язку з процесом накопичення капіталу та факторами багатства суспільства. Вони вважали джерелом прибутку не кругообіг, а виробництво. А. Сміт [1] стверджував, що першоджерелами будь-якого доходу є заробітна плата,

прибуток і рента. А. Сміт вказує, що праця визначає вартість не тільки її ціни, а й прибутку та ренти.

Д. Рікардо продовжив теорії А. Сміта, він стверджував, що прибуток і заробітна плата є складовими вартості, а не її джерелами, а сама вартість створюється працею. Д. Рікардо пов'язує прибуток із заробітною платою, стверджуючи, що її зростання веде до зменшення прибутку і навпаки [2].

Спираючись на досягнення класичної школи, неокласична теорія прибутку, що склалася під впливом теорії граничної корисності і у концепції трудового капіталу, мала подвійне тлумачення. За дослідженнями Мазура В. П. [3], Л. Вальрас та Дж. Б. Кларк визначає прибуток як винагороду, ціну одного продуктивного фактора - капіталу, не зважаючи на інші важливі фактори, такі як земля та праця. Інша інтерпретація прибутку на класичній школі у тому, щоб розглядати її як сукупний дохід всіх задіяних чинників виробництва.

Переважно, звертаючи увагу на вищевказані тлумачення вчених, розвивалися та поширювалися всі наступні дослідження у сфері трактування економічного змісту фінансових результатів.

Не менш цікавими є погляди П. Й. Атамаса [4] на теорію трудового доходу, яку висунув економіст ХХ ст. А. Маршал. Ця теорія належить до існування певної групи робочих поруч із робітниками. Основна функція підприємців – організаційна, а прибуток інтерпретується як винагорода підприємців, і навіть вести працівників. Іншими словами, прибуток – це плата за підприємницьку функцію.

Розглядаючи наукові вчення В. Г. Білика [5], можемо звернути увагу на вагомий внесок видатного німецького вченого К. Маркса, він розкрив поняття додаткової вартості. Ця вартість створюється працею найманих робітників понад витрати на робочу силу, а джерелом прибутку є додатковий продукт, створений у процесі виробництва та продається у сфері обігу. Маркс вважав, що перетворення новоствореної доданої вартості у вартісний показник прибутку як перевищення суми продажу товару над витратами виробництва

було б неможливо без сфери обігу. Німецький економіст інтерпретував сутність прибутку в контексті джерел створення суспільного продукту: витрачених коштів, необхідної та додаткової праці.

Значна кількість економістів виділяють ряд функцій фінансових результатів, як стимулювання ризику та виправлення помилок. Показник фінансового результату найкраще відображає вигідні види діяльності підприємства і слугує поштовхом до інвестування у такі види діяльності. Зазначені підходи до трактування економічного змісту фінансових результатів узагальнені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Підходи до трактування змісту фінансових результатів економічними  
науковими школами

Назва економічної школи	Підхід до трактування економічного змісту фінансових результатів
Меркантилістична	Фінансові результати, які проявляються у вигляді прибутку, формуються в сфері обігу та торгівлі, які є джерелом багатства.
Фізіократична	Прибуток, як основна форма фінансових результатів, виникає за рахунок природної родючості землі, тобто аграрне виробництво являється основним джерелом багатства.
Класична	Формування фінансових результатів відбувається в сфері виробництва, а прибуток, як заробітна плата і рента, є частиною вартості, яка в свою чергу створюється працею.
Неокласична	Подвійне трактування: з одної сторони фінансові результати формуються за рахунок капіталу та є ціною даного виробничого фактору, з іншої – формуються за рахунок комплексу всіх задіяних виробничих факторів.
Інституціоналістична	Фінансові результати формуються під впливом різних суспільних неекономічних інститутів (НТП, держава, соціальні групи, профспілки та ін.)
Теорія трудового доходу	Фінансовий результат (прибуток) є результатом діяльності і винагородою підприємця.
Марксистська	Додаткова вартість, яка створюється працею найманих працівників в процесі виробництва та реалізується через сферу обігу, є основним джерелом формування фінансових результатів.

Джерело: складено автором за [6]

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, незалежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання фінансового результату – прибутку. Проблеми,

пов'язані з інтерпретацією його сутності, процесом формування та тлумачення, продовжують перебувати в центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів.

Під фінансовими результатами більшістю авторів розуміється результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді показників прибутку (збитку).

У таблиці 1.2 наведено трактування поняття «фінансовий результат».

Таблиця 1.2

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «фінансовий результат»

Автор	Трактування
Бутинець Ф. Ф. [7]	Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації.
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [8]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
Лондар С. Л., Тимошенко О. В. [9]	Приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період.
Мочерний А. Д. [10]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.
Опарін В. М. [11]	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток.
Пушкар М. С. [12]	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності.
Скалюк Р. В. [13, 14]	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства.
Ткаченко Н. М. [15]	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
Худолій Л. М. [16]	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством.
Чебанова М. С., Василенко С. С. [17]	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства.

Аналізуючи наведені визначення категорії «фінансовий результат» можна зробити висновок, що такі науковці як: Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Загородній

і Г. Л. Вознюк, Н. М. Ткаченко, В. М. Опарін, Л. М. Худолій розглядають фінансовий результат як результат співставлення доходів та витрат підприємства. Такі науковці як: С. Л. Лондар та О. В. Тимошенко, а також А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк характеризують фінансовий результат з точки зору власного капіталу – приріст чи зменшення. Р. В. Скалюк зазначає, що фінансовий результат є якісним та кількісним показником діяльності підприємства. Також автори: Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, А. Д. Мочерний, М. С. Пушкар, Н. М. Ткаченко, В. М. Опарін, Л. М. Худолій, М. С. Чебанова та С. С. Василенко наводять форми вираження фінансового результату – прибуток або збиток [18].

У науковій літературі часто виділяються поняття «фінансовий результат» та «прибуток», але слід зазначити, що категорія фінансового результату ширша за категорію прибутку. Це з тим, що коефіцієнт прибутку буває однієї з двох форм (прибуток чи збиток) та показує відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства. Прибуток характеризує позитивне значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності, ефективне використання капіталу, а також виступає в якості своєрідної винагороди за ризик та непередбачуваність комерційної діяльності підприємства [13].

Від'ємне значення категорії фінансового результату відображається в показнику збитків, який свідчить про низький рівень або недостатню економічну ефективність, неефективне управління ресурсом, виробничо-економічний потенціал підприємства, неефективне використання наявного капіталу, низьку якість управління підприємством і т.д.

На рисунку 1.1 відображено узагальнене розуміння сутності категорії фінансового результату з урахуванням можливості виникнення позитивного фінансового значення (прибутку) та негативного значення фінансового результату (збитку).

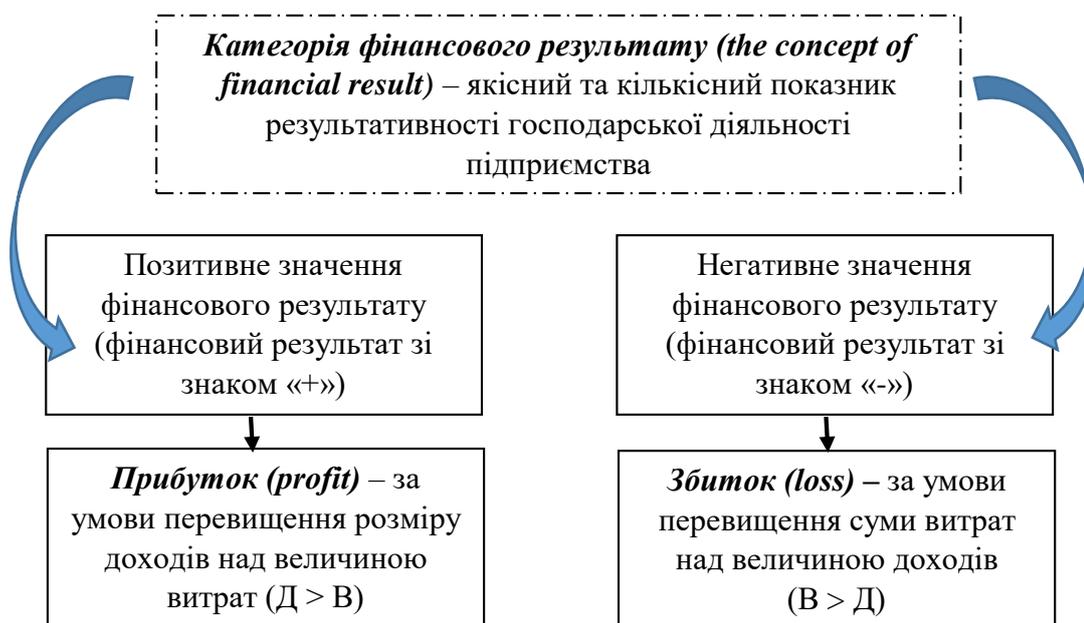


Рис. 1.1. Сутність категорії фінансовий результат

Вивчення нормативно-правової бази показало, що в законодавстві України термін «фінансові результати» детально не розглядається, а окремими нормативно-правовими актами щодо організації та ведення бухгалтерського обліку визначено сутність понять «доходи», «витрати», «прибуток», «збиток» (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

**Визначення показників фінансового результату чинними  
нормативними документами**

Нормативний документ	Трактування терміну
1	2
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [19]	<p>Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)</p> <p>Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників)</p>

## Продовження табл. 1.3

1	2
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [20]	Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати
	Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід
	Сукупний дохід – зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій з власниками)
	Інший сукупний дохід – доходи і витрати, які не включені до фінансових результатів підприємства
	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати
	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід, що визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (у тому числі платежів від оренди об’єктів інвестиційної нерухомості) наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо) та податків і зборів
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [21]	Дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб’єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу

Таким чином, відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» величина фінансового результату будь-якого виду господарської діяльності підприємства (операційної, інвестиційної, фінансової, звичайної, надзвичайної) визначається як різниця між сумою доходів та пов’язаною з нею величиною витрат відповідного виду діяльності підприємства. Тобто, фінансовий результат господарської діяльності (чистий прибуток або збиток) розраховується як різниця доходів та витрат від усіх видів діяльності підприємства, що зменшена на суму нарахованих податків на прибуток.

У Звіті про фінансові результати розкривається інформація про доходи, витрати, прибутки і збитки, інший сукупний дохід та сукупний дохід підприємства за звітний період.

А. Дайле у своїй праці [23, с. 17] висловлює цікаву думку про те, що досягнення успіху можливо лише на тому підприємстві, яке розвивається за комплексною системою цілей «прибуток – зростання – розвиток». Розглянемо більш детально сутність зазначеної системи цілей підприємства.

Мета «зростання» має на увазі кількісне збільшення значення основних економічних показників (наприклад, обсягів виробництва та продажів), які вже попередньо передбачені у бізнес-плані підприємства.

Ціль «розвитку» забезпечує якісний прогрес (розвиток) економічної діяльності підприємства на основі кількісних показників, досягнутих з метою зростання. В основі такого підходу лежить імпульс та масштабний ефект ефективності інноваційного розвитку, який може забезпечити покращення продуктів, послуг, обладнання, технологій, нестандартних управлінських підходів та рішень, принципово нових у всіх сферах (виробництво, управління, маркетинг) економічної діяльності компанії.

Для досягнення мети «прибуток» вище керівництво має усвідомлювати, що успіх чи провал економічної діяльності компанії загалом залежить від величини цього показника. Тому досягнення цієї мети є важливим і першим кроком у впровадженні комплексної цільової системи «прибуток – зростання – розвиток» компанії. Тому що в основі лежить позитивний фінансовий результат управління (мета «прибуток»), на основі якого спочатку відбувається кількісне зростання найважливіших економічних показників (мета «зростання»), а при досягненні відповідного їх рівня та за наявності достатньої величини фінансового результату підприємство може забезпечити впровадження інноваційної складової у свою діяльність, яка стане потужним джерелом стійкого розвитку та підвищення результативності господарської діяльності підприємства (мета «розвиток») (рис. 1.2).

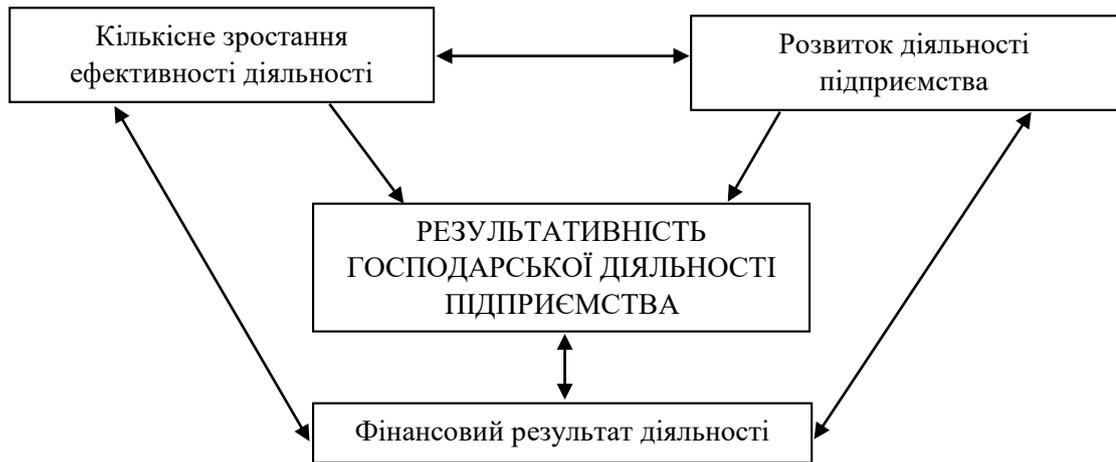


Рис. 1.2. Система розвитку господарської діяльності підприємства

Показник фінансового результату відіграє першорядну роль успішної реалізації інтегрованої системи цілей, оскільки його значення є основою для постійної доступності та активізації взаємопов'язаних процесів зростання та розвитку діяльності, економічного впливу компанії. Адже спочатку сума фінансового результату підприємства вкладається у процеси кількісного зростання ефективності господарської діяльності, а згодом синергетичний ефект фінансового результату, кількісне зростання та інноваційний процес гарантують сталий розвиток виробничої діяльності підприємства. Тобто, усі складові розглянутої системи знаходяться у взаємозв'язку, який виражається у взаємному позитивному впливі категорій між собою.

## 1.2. Порядок формування фінансових результатів: світовий та вітчизняний досвід

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. 1.3), але динаміку зміни (приріст, зменшення) даних показників не можна ототожнювати.

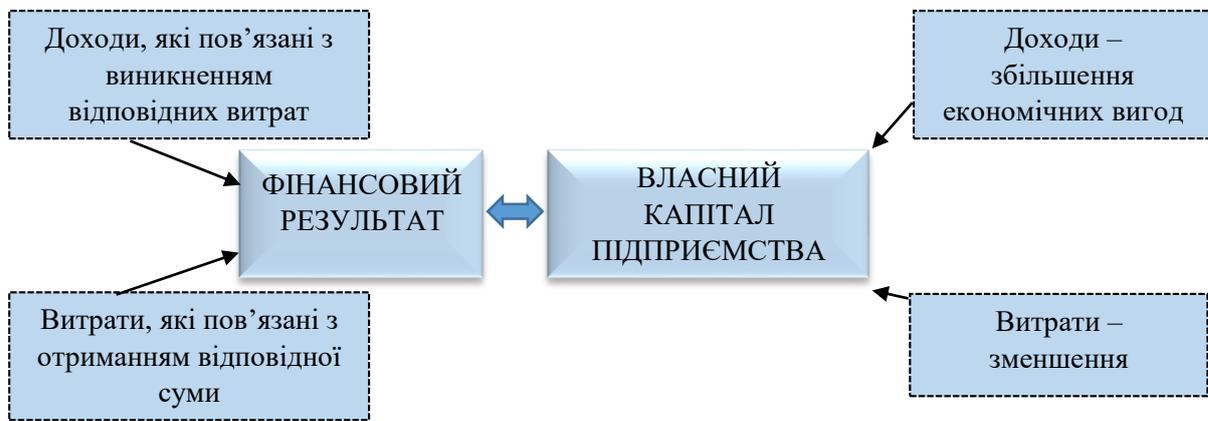


Рис. 1.3. Взаємний вплив фінансового результату та власного капіталу підприємства

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. 1.4).



Рис. 1.4. 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. 1.4).

Таблиця 1.4

## Фактори вартості акціонерного товариства за показником EVA

<b>Фактори вартості першого рівня</b>		
Ефективність операційної діяльності <b>NOPAT</b>	Ефективність інвестиційної діяльності <b>ROI</b>	Ефективність фінансової діяльності <b>WACC</b>
<b>Фактори вартості другого рівня</b>		
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 – EBIT (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. 1.5).

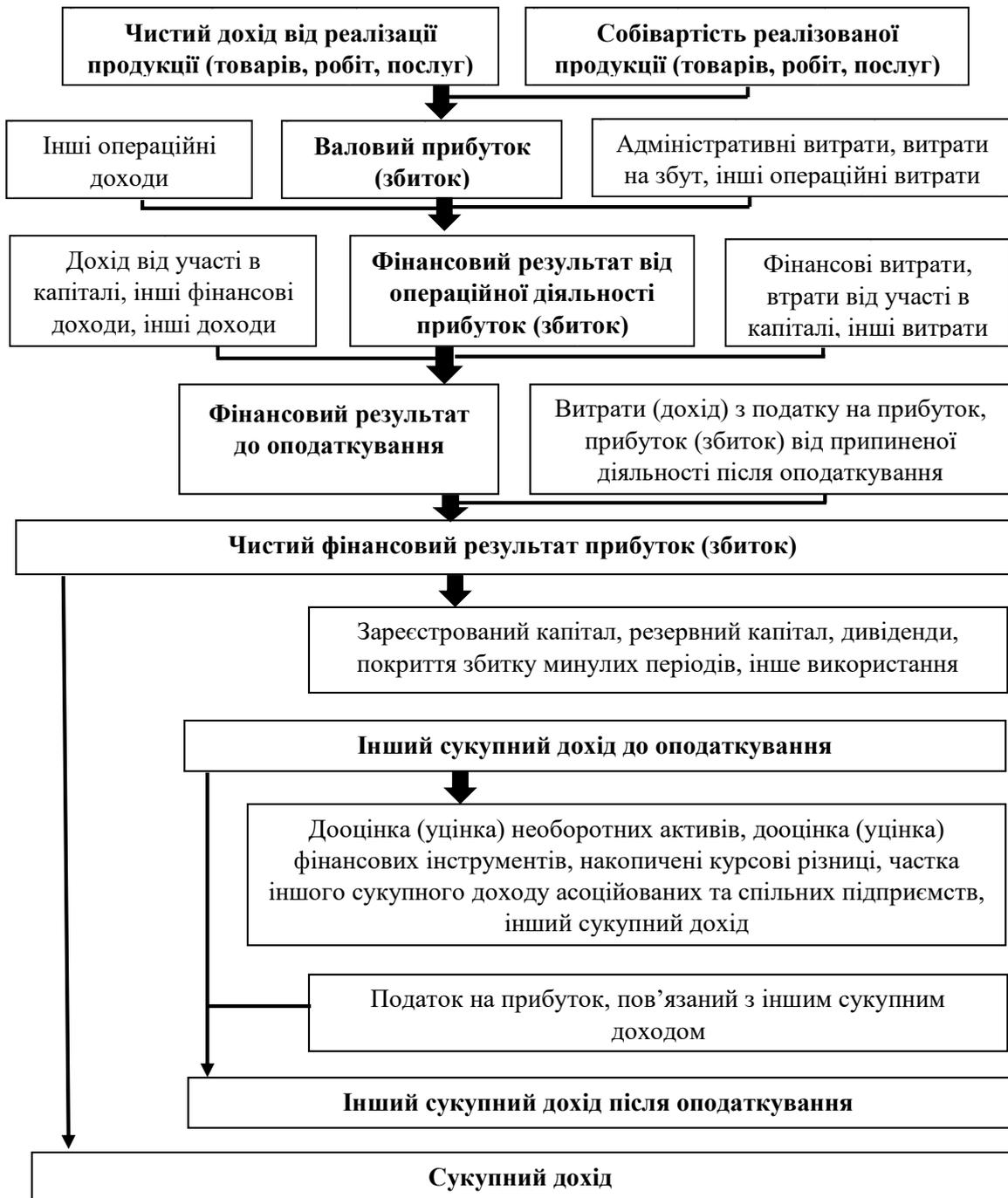


Рис. 1.5. Формування фінансового результату та сукупного доходу підприємства

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 1.5.

Таблиця 1.5

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 <sub>з</sub> – витрати на збут	менеджери підприємства, кредитори
Фінансовий результат від іншої операційної діяльності	$ФР_{ін.оп.} = Д_{ін.оп.} - В_{ін.оп.}$ Д <sub>ін.оп.</sub> – інші операційні доходи; В <sub>ін.оп.</sub> – 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)	$NORAT = ФР_{ОП} * (1 - С_{пп})$ С <sub>пп</sub> – ставка податку на прибуток	власники
Фінансовий результат від інвестиційної діяльності	$ФР_{інвест.} = Д_{інвест.} - В_{інвест.}$ Д <sub>інвест.</sub> – дохід від участі у капіталі; В <sub>інвест.</sub> – витрати від участі у капіталі	менеджери, власники підприємства
Фінансовий результат від фінансової діяльності	$ФР_{фін.} = Д_{фін.} - В_{фін.}$ Д <sub>фін.</sub> – дохід від фінансової діяльності; В <sub>фін.</sub> – витрати від фінансової діяльності	
Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	$ФР_{ін.зв.} = Д_{ін.зв.} - В_{ін.зв.}$ Д <sub>ін.зв.</sub> – дохід від іншої звичайної діяльності; В <sub>ін.зв.</sub> – витрати від іншої звичайної діяльності	
Фінансовий результат від інших видів звичайної діяльності	$ФР_{ін.} = ФР_{інвест.} + ФР_{фін.} + ФР_{ін.зв.}$	
Фінансовий результат до оподаткування (прибуток/збиток)	$ФР_{до/оп} = ФР_{ОП} + ФР_{ін.}$	

Продовження табл. 1.5

1	2	3
Чистий фінансовий результат (прибуток/збиток)	$\text{ЧФР} = \text{ФР}_{\text{до/оп}} \pm \text{В(Д)пп} \pm \text{П(З)дп/оп}$ 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	$\text{П}_к = \text{ЧФР} - \text{ДВ}$ 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 процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства**

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 1.6 наведено завдання, які вирішуються у процесі управління прибутком.



Рис. 1.6. Завдання, які вирішуються у процесі управління прибутком [29]

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.

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. 1.7).



Рис. 1.7. Система управління фінансовими результатами діяльності підприємства

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.

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 високий 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 1.8 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].

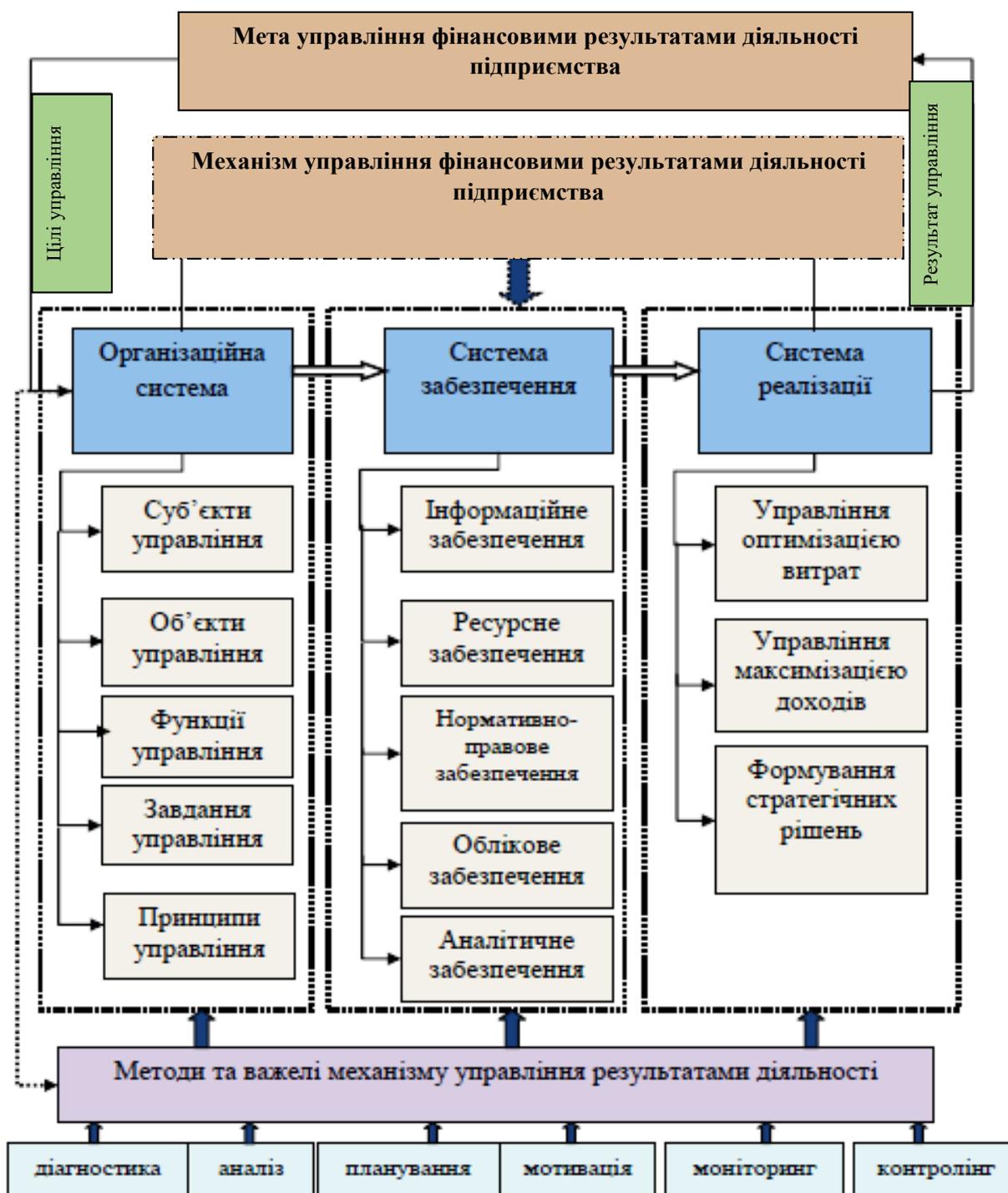


Рис. 1.8. Механізм управління фінансовими результатами діяльності підприємства

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. 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 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 узагальнення наукових підходів щодо трактування поняття «фінансовий результат», встановлено, що під фінансовими результатами більшістю авторів розуміється результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді показників прибутку (збитку). Вивчення нормативно-правової бази показало, що в законодавстві України термін «фінансові результати» детально не розглядається, а окремими нормативно-правовими актами щодо організації та ведення бухгалтерського обліку визначено сутність понять «доходи», «витрати», «прибуток», «збиток».

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

## РОЗДІЛ 2

### МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### **2.1. Інформаційне забезпечення управління процесами формування фінансових результатів підприємства**

Фінансові результати діяльності компанії багато в чому залежать від рівня її фінансового управління, що потребує розвитку системи фінансового управління ІТ, вдосконалення її організаційної структури, визначення принципів створення та умов розподілу та зв'язку інформаційних потоків.

В даний час аналіз господарської діяльності стає розвиненим станом економічних відносин, основою надійності та всебічної правильності управлінських рішень на всіх рівнях та для всіх суб'єктів господарювання.

Сьогодні управлінські рішення мають ґрунтуватися на точних розрахунках, глибокому та ефективному аналізі. У економічних службах сучасних підприємств дедалі ширше використовуються економічний і математичний апарат, нові програмні продукти, комп'ютерні технології, інформаційні бази даних, інформаційні пошукові системи і т. д. Отже, жодні організаційні, технічні і технологічні рішення нічого не винні реалізовуватися до того часу, доки не буде доведена його економічна доцільність.

Фахівці, які займаються обґрунтуванням різноманітних управлінських рішень, потребують достовірної деталізованої бухгалтерської, статистичної та комерційної інформації щодо виробничих і фінансових процесів на підприємстві.

Організаційно-інформаційна модель аналізу фінансових результатів 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).

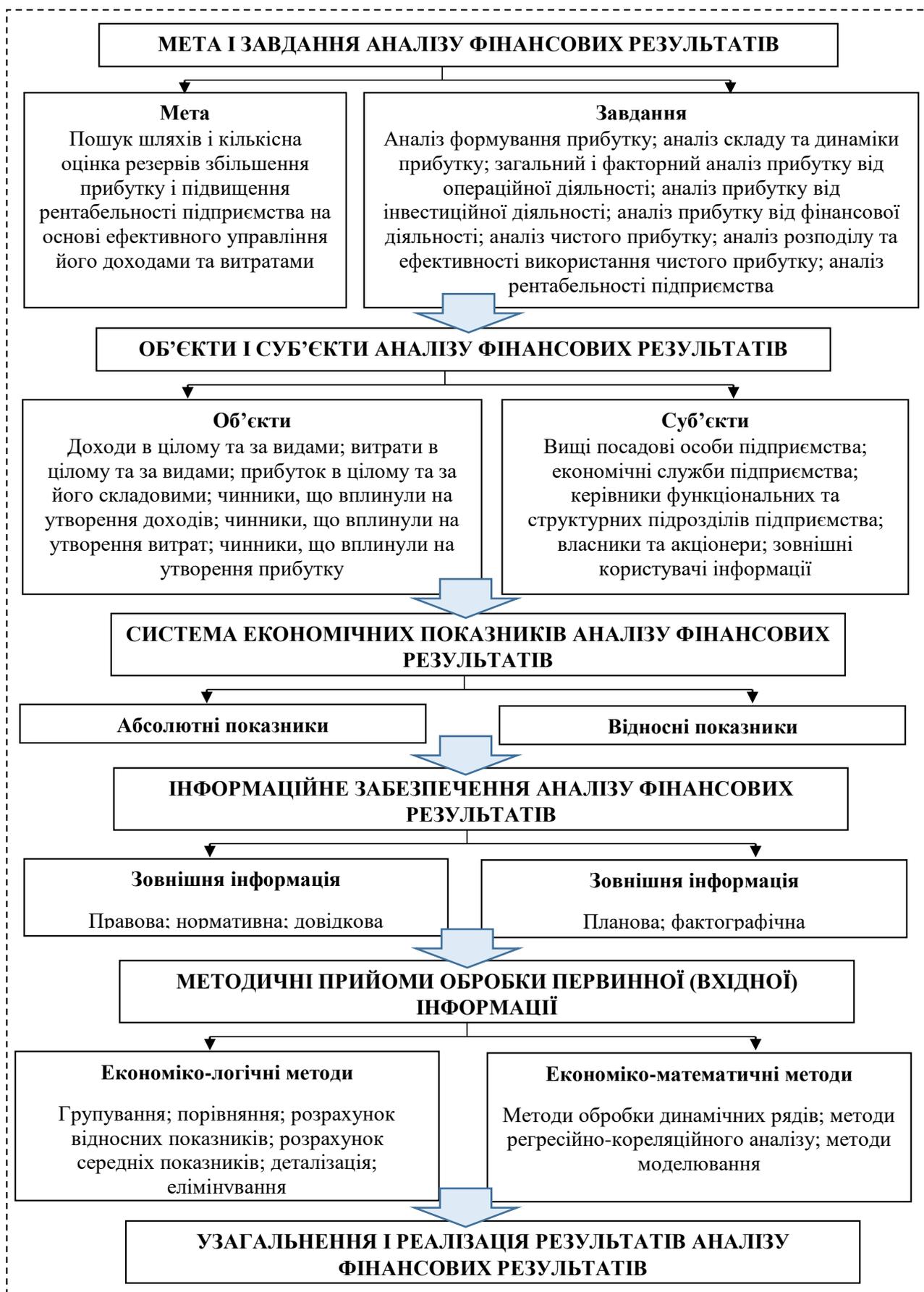


Рис. 2.1. Організаційно-інформаційна модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Послідовна реалізація елементів такої організаційно-інформаційної моделі аналізу фінансових результатів діяльності підприємства за відсутності надзвичайних обставин забезпечує досягнення поставленої мети [32, с.196].

Вагоме місце в економічних дослідженнях займають дані про діяльність суб'єктів господарювання. Оцінювання результативності господарської діяльності здійснюється 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 [33, с.85].

Аналітична інформація відрізняється від бухгалтерської інформації. Дані для аналізу одержують із одного або кількох видів економічної інформації (планова, бухгалтерська, нормативна, прогнозна). Наприклад, дані планування та обліку використовуються для аналізу виконання планових завдань. Факторний аналіз обмежує джерела створення інформації для аналізу економічної діяльності одним типом даних. Отже, первісне формування такої інформації залежить від низки причин, головна з яких – це тип аналізу економічної діяльності, а також цілі аналізу та його атрибуція. Аналітична інформація збирається, зберігається та використовується згідно з планами та програмами аналітичної роботи в компанії за певною організаційною формою. Аналітичні розрахунки характеризуються наявністю значної кількості логічних операцій разом із арифметичними операціями з допомогою складних алгоритмів. До інформації, що використовується для аналізу економічної діяльності, пред'являються такі вимоги: надійність, своєчасність, повнота, деталізація, багатовимірність.

Економічна інформація досить різноманітна, зі складною схемою взаємозв'язків між окремими її типами. Типи ділової інформації – це

бухгалтерська інформація та інформація для аналізу економічної діяльності, які мають як загальні властивості, так і низку специфічних характеристик.

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 [34, с.350].

Облікові дані відбивають фактичний стан виробничо-господарську діяльність підприємства міста і є інформаційною моделлю виробництва. Крім відображення фактичного стану об'єкта, бухгалтерської інформації приділяється ще й ретроспективна функція, що вимагає тривалого зберігання цієї інформації (у вигляді бухгалтерських форм). Підсумкові дані є результатом вирішення облікових завдань щодо знаходження підсумкових значень за встановленими критеріями групування, для яких реалізовані арифметичні та логічні операції, операції сортування інформації. Якість облікової інформації залежить від методології її сприйняття, систематизації та узагальнення, і навіть від специфіки облікових завдань: рішучість (завжди розрахунковим чи логічним методами); алгоритмічність; документальні вхідні та вихідні дані; використання тих самих даних для створення різних індикаторів; надання інформації з бухгалтерських завдань; необхідність збирання даних; регулювання часу вирішення проблеми. Сучасна бухгалтерська інформація заснована на аналітичних оцінках здійсненності, переваг та вартості ділових операцій. Планові дані – це орієнтири для нових ринкових оцінок; звіти та статистичні дані – це не просто зведення однорідних явищ і процесів у просторі та часі. Тільки на основі якісної оцінки регульованої інформації можна визначити її потребу та, виходячи з характеристик цієї інформації, розглянути варіанти її достатності [35, с.193].

Значно ширший діапазон аналітичних досліджень фінансових результатів 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.

Таким чином, бухгалтерський баланс – це найбільш інформативний спосіб проаналізувати та оцінити, наприклад, фінансовий стан компанії. Уміння читати баланс дає можливість отримати значний обсяг інформації про компанію, визначити рівень її забезпеченості власними оборотними коштами, оцінити загальний фінансовий стан компанії. 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 порівняння показників у динамічному діапазоні з урахуванням інфляційних процесів, зміни облікової політики, зміни обсягів та структури діяльності з акцій. Точніше порівняння можливостей та наслідків впливу на фінансові результати. В основному це відноситься до виробничих, управлінських та торгових можливостей.

Напрямами використання результатів аналізу фінансових результатів діяльності 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 [36, с.289].

До загальних показників якості інформаційного забезпечення відносяться: стислість, ясність формулювань, своєчасність отримання, задоволення інформаційних потреб конкретних керівників, точність, правильний вибір вихідної інформації, оптимальність систематизації та безперервність збору та обробки даних. Також важливою якісною характеристикою є її ймовірність. Інформація вважається достовірною, якщо вона не перевищує допустимий рівень збочення реального явища або процесу та відображає те, що вона має відображати. На ймовірність надходження інформації впливають інформаційні бар'єри, тобто перешкоди, що перешкоджають збереженню кількості та якості інформації та призводять до її обмеження. Крім того, якість інформаційного носія – один із 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) виконувати процедури для отримання та перетворення інформації. Ця функція застосовується лише для загальнодоступної інформації. Для забезпечення доступності паперової

інформації для її зберігання використовують різні засоби оргтехніки. Щоб полегшити їхнє просування, використовуються комп'ютерні технології.;

- 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 фінансових результатів 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 [37, с.198].

Кожна компанія розробляє власні плановані та спроектовані характеристики, норми, стандарти, тарифи та ліміти, систему своєї оцінки та регулювання грошово-кредитної діяльності. Ця інформація є комерційною таємницею, інколи і ноу-хау. Згідно з чинним законодавством України, компанія має право зберігати конфіденційність цієї інформації. Ваш перелік визначається керівником компанії.

Сучасний підхід до аналізу фінансових результатів господарської діяльності підприємств, безсумнівно, заснований на якості інформаційного забезпечення, яке визначає ефективні управлінські рішення. При визначенні кількості, структури та якості інформаційно-аналітичного забезпечення акцент слід робити на якісних характеристиках облікової, планової, нормативної, довідкової, звітної, статистичної та інших видів інформації, яка

на їхньому традиційному значущому визнанні в умовах формування ринкових відносин зазнає суттєвих змін.

## **2.2. Методичні підходи до оцінювання ефективності формування фінансових результатів діяльності підприємства**

Аналіз фінансових результатів дозволяє знайти найбільш оптимальні способи використання ресурсів та створити оптимальну структуру коштів підприємства. Більше того, такий аналіз можна використовувати як інструмент прогнозування індивідуальних характеристик діяльності суб'єкта господарювання. Підприємець зацікавлений у отриманні максимального прибутку, який необхідно підкріпити аналітичними розрахунками.

Методичні засади аналізу ефективності формування фінансових результатів діяльності підприємства передбачають використання певних правил, прийомів і методів вивчення та опрацювання фінансової інформації.

Основні методи аналізу об'єкта дослідження – горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний. Більшість науковців, аналізуючи фінансово-господарську діяльність, приділяють свою увагу горизонтальному, вертикальному та коефіцієнтному аналізу. Найменш використовуваними прийомами у фінансовому аналізі є економіко-математичні й функціонально-вартісні [38].

Окрім традиційних математично-статистичних методів дослідження фінансових результатів, учені виокремлюють економічні методи, методи економічної кібернетики й оптимального програмування, методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень. Для глибокої оцінки фінансових результатів та точнішого обґрунтування рекомендацій для покращення роботи підприємства також використовують CVP-аналіз і концепцію фінансового важеля [39].

Дослідивши навчально-методичну літературу (табл. 2.1), у частині питання аналітичної оцінки ефективності формування фінансових результатів

було виявлено, що зазвичай учені даний аналіз здійснюють за такими напрямками:

- оцінка рівня, динаміки й структури фінансових результатів та показників, що їх формують, тобто доходів і витрат від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- аналіз фінансового результату від операційної діяльності як основної діяльності підприємства;
- визначення впливу основних факторів на формування фінансового результату суб'єкта господарювання;
- аналіз показників рентабельності, які дозволять визначити результативність використання активів, власного капіталу, продаж та інших складових.

Таблиця 2.1

#### Основні підходи до аналізу фінансових результатів

№ з/п	Автор/джерело	Виділений напрям аналізу
1	2	3
1	Ю. С. Цал-Цалко [40, с. 447-476]	1. Аналіз формування фінансових результатів; 2. Аналіз впливу факторів на фінансові результати; 3. Аналіз розподілу чистого прибутку.
2	Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна [41, с. 78–89]	1. Оцінка динаміки й структури показників прибутку; 2. Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг); 3. Аналіз фінансових результатів від іншої реалізації фінансових вкладень і позареалізаційної діяльності; 4. Оцінка динаміки показників рентабельності.
3	Б. Є. Грабовецький, І. В. Шварц [42, с. 216–245]	1. Аналіз складу, рівня, динаміки та структури фінансових результатів; 2. Аналіз прибутку від реалізації продукції; 3. Аналіз рівня беззбитковості; 4. Аналіз рентабельності; 5. Аналіз виробничого та фінансового левериджу; 6. Оцінка резервів зростання прибутку й рентабельності від реалізації продукції.

## Продовження табл. 2.1

1	2	3
4	С. В. Мних [43, с. 258–278, 334–340]	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оцінка рівня й динаміка показників прибутку операційної діяльності;</li> <li>2. Факторний аналіз прибутку (збитку) операційної діяльності;</li> <li>3. Аналіз використання прибутку;</li> <li>4. Аналіз дивідендної політики;</li> <li>5. Аналіз рентабельності;</li> <li>6. Аналіз й оцінка виробничого та фінансового левериджу;</li> <li>7. Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів інвестиційної діяльності;</li> <li>8. Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів фінансової діяльності.</li> </ol>
5	Б. М. Литвин, М. В. Стельмах [44, с. 37–80]	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оцінка динаміки й складу фінансових результатів;</li> <li>2. Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності;</li> <li>3. Аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва та прибутку;</li> <li>4. Аналіз рентабельності підприємства.</li> </ol>
6	П. Я. Попович [45]	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Аналіз фінансових результатів:               <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Загальне оцінювання динаміки показників прибутку,</li> <li>1.2. Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (товарів, послуг);</li> </ol> </li> <li>2. Аналіз впливу інфляції на фінансові результати;</li> <li>3. Аналіз розподілу прибутку;</li> <li>4. Аналіз використання підприємствами чистого прибутку.</li> </ol>
7	З. М. Мочаліна О. В. Поспелов [46]	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Структурно-динамічний аналіз фінансових результатів, у тому числі доходів та витрат;</li> <li>2. Факторний аналіз фінансових результатів;</li> <li>3. Коефіцієнтний аналіз фінансових результатів;</li> <li>4. Аналіз показників рентабельності</li> </ol>

Процес формування фінансових результатів спрямований на те, щоб досягти потрібного їх розміру, реалізувати всі резерви за рахунок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Тому, заслуговують на увагу підходи щодо формування фінансових результатів на базі міжнародних та національних стандартів (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

## Підходи щодо формування фінансових результатів [47; 48; 49]

База підходу	Характеристика підходу
Міжнародні стандарти фінансової звітності	Для визначення фінансового результату рекомендують застосовувати метод «витрати-випуск». В практиці зарубіжних країн використовують два варіанти цього методу: – передбачається визначення фінансового результату звітного періоду як різниці між доходами від реалізації і витратами періоду; – фінансовий результат обчислюється як різниця між вартістю чистих активів на кінець і початок періоду з виключенням внесків капіталу і вилучень.
Національні стандарти України	Передбачено формування фінансових результатів за двома системами залежно від побудови фінансового обліку: – передбачає зіставлення доходів із витратами, та вартістю розподілу адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат; – фінансовий результат обчислюється як різниця між доходами підприємства та витратами, які акумулюють у звіті про фінансові результати згідно з їхнім характером (за елементами).

У практиці економічного та фінансового аналізу алгоритм визначення фінансових результатів для середніх і великих підприємств передбачено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», для малих підприємств фінансові результати діяльності розраховують відповідно до методики, наведеної П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства».

Згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності, за методом «витрати-випуск» фінансовий результат визначається співвідношенням витрат та доходів від продажу. Витрати визнаються лише за елементами, що дає змогу визначити нову вартість та фінансовий результат у рахунках. Слід зауважити, що чистий результат за рік повинен бути однаковим для розрахунку кожного варіанту. Подані варіанти вважаються додатковими.

Таким чином, формування та аналіз фінансових результатів можна розглядати як частину загальної системи господарювання, що пов'язана із прийняттям рішень щодо забезпечення необхідного їх розміру на рівні суб'єкта господарювання для досягнення оперативних цілей.

Першочерговими завданнями аналізу фінансових результатів, завдяки яким досягається його головна мета, є:

- оцінка динаміки абсолютних показників фінансових результатів;

- визначення напрямку і розміру впливу окремих факторів на суму прибутку та рівень рентабельності;
- виявлення можливих резервів зростання прибутку й рентабельності;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Загальну модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства доцільно представити на рисунку 2.2.

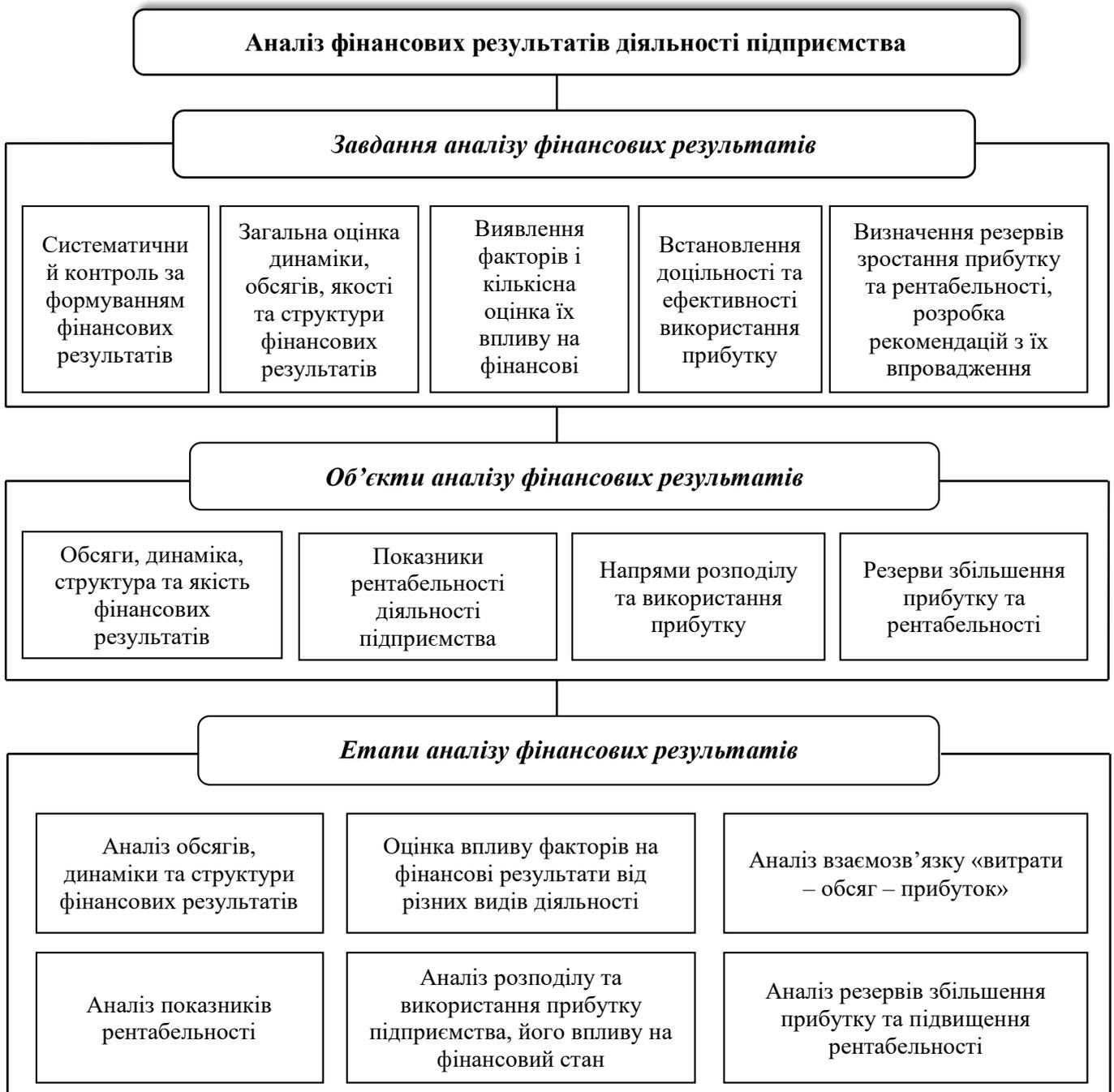


Рис. 2.2. Загальна модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Комплексний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства повинен ґрунтуватися на використанні різних методів. Сучасна економічна література визначає широкий набір інструментарію. Основними методами аналізу фінансових результатів діяльності підприємства правомірно визначити горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний. Більшість науковців, аналізуючи фінансово-господарську діяльність, приділяють увагу горизонтальному, вертикальному та коефіцієнтному аналізу. Найменш використовуваними прийомами у фінансовому аналізі є економіко-математичні й функціонально-вартісні [33].

Окрім традиційних математично-статистичних методів дослідження фінансових результатів, учені виокремлюють економічні методи, методи економічної кібернетики й оптимального програмування, методи дослідження операцій і теорії прийняття рішень. Для глибокої оцінки фінансових результатів та точнішого обґрунтування рекомендацій для покращення роботи підприємства також використовують CVP-аналіз і концепцію фінансового важеля [34].

Механізм формування фінансових результатів, зокрема операційного прибутку найбільш повно реалізується в межах методики операційного аналізу, яка отримала назву «Витрати – Обсяги – Прибуток» (від англ. Costs – Volume – Profit або CVP). Цей метод показує залежність фінансових результатів від обсягів і структури операційних витрат та обсягів виробництва й реалізації продукції, сприяє пошуку найбільш вигідних комбінацій між змінними витратами на одиницю продукції і постійними витратами, ціною та обсягом продажу.

Зміст методу «Витрати – Обсяги – Прибуток» розкривають основні його поняття:

1. Поріг рентабельності (точка беззбитковості) операційної діяльності підприємства.
2. Валова маржа (маржинальний дохід).
3. Операційний важіль.

#### 4. Запас фінансової стійкості [35].

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:

$$Qp = \frac{F}{ПВ_{ВМ}} \quad (2.1)$$

де  $Qp$  – 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.

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

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:

$$ЗФС = СОД - Qp \quad (2.3)$$

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

$$\text{ОП} = \text{ЗФС} * \text{ПВ}_{\text{ВМ}} \quad (2.4)$$

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

$$\text{ОВ} = \frac{\text{ВМ}}{\text{ОП}} \quad (2.5)$$

За величиною операційного важеля визначається рівень підприємницького ризику діяльності підприємства.

Слід відмітити, що для поліпшення фінансових результатів та сприяння реалізації виявлених резервів на підприємствах необхідно застосувати наступні заходи:

- розглянути і усунути причини виникнення витрат фінансових ресурсів на матеріальні та інші операційні витрати;
- впровадити на підприємстві системи управлінського обліку витрат в розрізі центрів відповідальності та витрат по окремим групам товарної продукції;
- підвищити у складі реалізації питому вагу дрібнооптової товарної продукції;
- здійснити ефективну цінову політику, диференційовану по відношенню до окремих категорій покупців;
- удосконалити рекламну діяльність, підвищувати ефективність окремих рекламних заходів;
- надавати достатню увагу навчанню і підготовці кадрів, підвищенню їх кваліфікації;
- розробити і ввести ефективну систему матеріального стимулювання персоналу, тісно пов'язану з основними результатами господарської діяльності підприємства і економією ресурсів;

– здійснювати постійний контроль за умовами зберігання і транспортування товарної продукції [50].

Впровадження зазначених заходів дозволить реалізувати виявлені резерви та покращить загальну якість господарської діяльності підприємства.

### **2.3. Ризик-орієнтований підхід як інструмент аналізу управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства**

Сучасним економічним умовам характерні кризові явища, посилення конкуренції, існуванням та розповсюдженням інформаційних війн, все це зумовлює необхідність застосування нових методів управління діяльністю суб'єкта господарювання для забезпечення його ефективного функціонування. Тому сьогодні актуальними проблемами виступають ідентифікація ризиків та загроз господарської діяльності задля розробки конкретних моделей управління. Визначення характеру потенційних ризиків, оцінювання їхнього деструктивного впливу на діяльність суб'єкта господарювання, заздалегідь розроблений антикризовий інструментарій постає як пріоритетне завдання планування фінансово-господарської діяльності.

Прибуток являється одним із найважливіших показників діяльності підприємства, що визначає можливість інноваційного зростання, реконструкції та модернізації виробництва. Прибуток характеризується як головна економічна мета функціонування суб'єкта господарювання, результат його діяльності та розвитку, мотиваційний чинник та індикатор успішності підприємства. Негативні чинники здійснюють вплив не тільки на результати економічної діяльності суб'єкта господарювання, а і на його фінансово-майнове становище загалом та потребують врахування чинників певних ризиків й невизначеності у системі економічного аналізу, планування, внутрішнього контролю та менеджменту в аспекті ризик-орієнтованого управління суб'єктом господарювання.

Поняття «ризик» у загальному значенні характеризується як небезпека (ймовірність) виникнення непередбачених втрат при прийнятті чи обґрунтуванні управлінських рішень та недоотримання очікуваних економічних результатів функціонування підприємства. У наукових джерелах виділяють відповідні структурні елементи ризику, взаємозв'язок яких, визначає сутність самого ризику [51]:

- можливість відхилення від поставленої мети, задля якої здійснювалася конкретна альтернатива;
- ймовірність недосягнення очікуваного результату;
- відсутність впевненості щодо досягнення поставленої цілі;
- можливість руйнівних наслідків під час впровадження заходів в умовах невизначеності обраної альтернативи;
- очікування імовірної невдачі у результаті вибору певної альтернативи та її реалізації.

Згідно з вищезазначеним, можна вважати, що запропоновані структурні елементи ризику, найбільш широко описують сутність категорії «ризик» та наслідки, що можуть стати результатом виникнення ризику у суб'єкта господарювання. Врахування наведених структурних елементів ризику суб'єкта господарювання дозволяє найбільш ефективно виконувати управління потенційними й реальними ризиками суб'єкта господарювання для запобігання виникнення негативних наслідків та зменшення впливу на фінансові результати.

Імовірно виникаючі ризики на підприємстві у результаті здійснюють вплив на прибуток підприємства, проте одні ризики здійснюють прямий вплив на результати діяльності, а інші ризик – опосередкований. Систематизовані загальні види ризиків, що найчастіше висвітлюються науковцями в джерелах, а також їхній вплив на прибуток суб'єкта господарювання у контексті трьох процесів: формування, розподілу та використання прибутку (рис. 2.3).

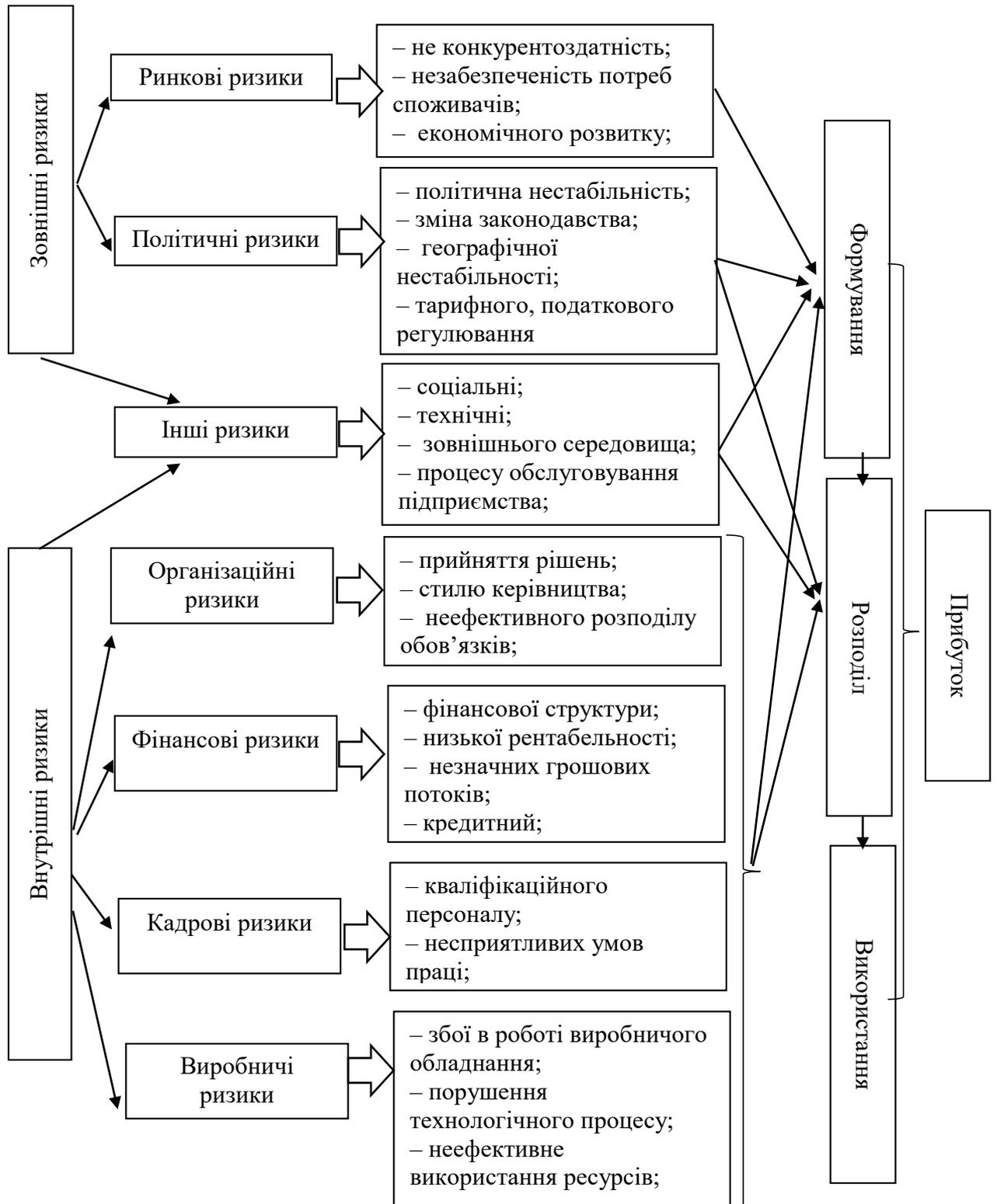


Рис. 2.3. Вплив зовнішніх та внутрішніх ризиків на прибуток підприємства

\*Сформовано автором на основі [51]

Як правило, усі ризики поділяються на дві основні категорії – внутрішні та зовнішні ризики. Даний розподіл, в першу чергу, пов'язаний з можливістю проведення підприємством процесів управління відносно запобігання ризиків або мінімізації їх впливу, адже на зовнішні ризики підприємство не може здійснити протидію.

Поява ризиків зовнішнього середовища можуть спричинити виникнення ситуацій, що в подальшій перспективі можуть вплинути на прибуток підприємства.

Оцінювання найбільш поширених різновидів ризиків національних підприємств дозволило ідентифікувати їхні загальні види: зовнішні ризики (ринкові, політичні тощо) та внутрішні ризики (ризики організації, фінансові, ризики персоналу, ризики виробництва). Систематизація по групам та видам ризиків здійснено для ідентифікації загальних негативних наслідків, що можуть з'явитися на підприємстві і прямо чи опосередковано впливають на фінансові результати підприємства.

Основними ризиками, що можуть завдати прибутку підприємства деструктивний вплив можуть бути: зменшення рівня ціни на вироблену продукцію; недозавантаженість виробничих потужностей підприємства; зменшення обсягів доходів; збільшення витрат за закупівлю сировини та матеріалів; зменшення частки ринку, що належить суб'єкту господарювання; незадоволення споживацьких потреб; втрати іміджу підприємства; понесення витрат на приведення до відповідності політики фірми змінам законодавства.

При появі зовнішніх ризиків ключовими заходами керівництва підприємства мають бути оперативні та ефективні дії відносно максимальної мінімізації деструктивного впливу цих ризиків на діяльність й, відповідно, прибуток підприємства.

Кардинально інша ситуація відбувається з внутрішніми ризиками суб'єкта господарювання, адже управлінські кадри мають змогу не тільки мінімізувати наслідки їх негативного впливу, а й вжити усіх необхідних заходів відносно ліквідації чинників появи цих ризиків. В разі виникнення,

внутрішні ризики суб'єкта господарювання можуть призвести до наступних наслідків:

- організаційні ризики – це доволі довготривале (неоперативне) вирішення проблемних питань, створення деструктивного клімату в колективі суб'єкта господарювання; висока плинність персоналу, низька ефективність прийнятих управлінських тактичних чи стратегічних рішень;

- фінансові ризики – виникнення проблемних питань щодо ліквідності суб'єкта господарювання через перманентні високі витрати, проблеми з фінансуванням фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, збільшення відсоткових виплат за кредитами;

- кадрові ризики – зменшення мотивації персоналу та працівників, висока плинність персоналу, низький рівень виконання робіт, зростання частки виконання робіт зовнішніми суб'єктами;

- виробничі ризики характеризують зменшення обсягів виробництва; недозавантаженість виробничого потенціалу, зниження якості виробленої продукції, зменшення обсягу асортименту продукції, зростання сум гарантійних витрат.

Зазначені ризики та проблеми, що виникають під час їх появи, призводять до зниження рівня доходів чи до зростання витрат суб'єкта господарювання, що здійснює прямий вплив на прибуток компанії. У сучасних умовах для ліквідації ризиків на фірмі або мінімізації їхнього впливу використовується ризик-орієнтований підхід як інструмент аналізу управління процесами формування і використання прибутку підприємства.

Ризик-орієнтований підхід є особливим видом діяльності підприємства, який орієнтований, з одного боку, на зменшення впливу негативних зовнішніх та внутрішніх чинників ризику на результати діяльності, тобто прибуток компанії, а з іншого боку – на використання потенційного позитивного впливу цих чинників. На сучасному етапі розвитку нашої держави провідну роль відіграє процес управління ризиками для попередження підприємства від деструктивного впливу чинників, як складового елементу антикризового

управління компанією. Загальними причинами виникнення цієї ситуації виступають: наявність нетрадиційних ризиків, а також високого рівня звичайних ризиків; складність при оцінюванні відхилень, які викликані змінами рівня втручання країни в економіку, нестабільністю податкового регулювання; наявність перепонів при отриманні повної необхідної інформації; складність при використанні технічного та програмного забезпечення для оцінювання рівня ризиків; некваліфікований управлінський персонал, а також рівень підготовки до використання сучасних методів проведення ідентифікації, оцінювання та запобігання ризиків.

Управління ризиками, як правило, проводиться уповноваженою на це посадовою особою або окремим структурним підрозділом у великих виробничих компаніях чи фінансових установах. Зауважимо, що для ідентифікації, ліквідації та мінімізації впливу ризиків на фірмі має бути сформована комплексна система управління ризиками суб'єкта господарювання, що повинна містити не тільки окремий структурний підрозділ, а й охоплювати це підприємство загалом. Завдяки такій організації всі підрозділи суб'єкта господарювання та посадові кадри повинні взаємодіяти між собою в аспекті ідентифікації та передачі на місцях сигналів стосовно потенційної появи ризику та розроблення рекомендацій відносно їх ліквідації. Загальні рішення відносно управління «масштабними» ризиками суб'єкта господарювання приймають лише вищі органи управління компанії, адже запобігання таким ризикам може призвести як до зміни структури суб'єкта господарювання, так і до зміни сфер діяльності. Більше того, лише вищі органи управління приймають рішення стосовно формування і використання отриманого прибутку підприємства. У разі виникнення ризикової ситуації, прибуток може бути розподілений не тільки за основними сферами (поповнення зареєстрованого, резервного капіталу, сплату дивідендів, відтворення виробництва), а також на усунення ризикового стану суб'єкта господарювання.

Ризик-орієнтований підхід як інструмент аналізу управління процесами формування фінансових результатів діяльності підприємства традиційно орієнтований на його максимізацію за сприятливих умов господарювання, чи мінімізацію деструктивних наслідків у випадку настання несприятливих ситуацій, та передбачає прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень на етапах формування, розподілу та використання прибутку [51].

Економічне оцінювання процесів формування фінансових результатів в сучасних умовах повинен бути спрямований не лише на формування, розподіл та аналіз резервів максимізації прибутку, але й на вивчення внутрішніх (середовище функціонування компанії, ризики та чинники формування прибутку) та зовнішніх факторів впливу, що сприятиме відповідності такого економічного оцінювання новим умовам господарювання компаній (особливо за умов невизначеності) та запитам управління.

Відповідно до таких умов необхідним завданням виступає адаптація до нестабільного середовища, що, у свою чергу, вимагає гнучкого формування фінансового механізму забезпечення прибутковості компанії.

Як визначає Е. В. Чернодубова [52] розв'язання завдання щодо розвитку фінансового механізму забезпечення прибутковості суб'єкта господарювання на основі адаптивного підходу має дві складові:

1) формування адаптивного фінансового механізму характерне для збалансованості економічних відносин та пристосування до нестабільних умов господарювання;

2) розроблення інструментів реалізації такого механізму направлене на забезпечення гнучкої фінансової політики [52].

Таким чином змінюється традиційний методичний підхід до формування, розподілу й використання прибутку підприємства, що, в свою чергу, пристосовуючись до змін зовнішнього середовища, зумовлює розглядання фінансового механізму забезпечення прибутковості суб'єкта господарювання на базі адаптивного методичного підходу. Такий адаптивний методичний підхід до оцінювання розглядається як комплекс скоординованих

методів, інструментів та важелів, які забезпечують збалансованість фінансових відносин суб'єкта господарювання.

Виходячи з визначеної мети, використовуються інструментарій оцінювання та прогнозування індикаторів прибутковості та їхнього коригування на основі змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Концептуальні засади адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємства наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Концептуальні засади адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості підприємства за Е. В. Чернудовою [52]

Параметр	Характеристика
1	2
Мета	Формування сприятливих фінансово-економічних умов щодо реалізації коротко- та довгострокових економічних завдань та перспективних управлінських рішень в аспекті забезпечення прибутковості.
Принципи	Системності; інтегрованості; комплексності; врахування впливу фінансового ризику орієнтованості; збалансованості інтересів; гнучкості; альтернативності розробки управлінських рішень; безперервності функціонування; інвестиційної керованості; ефективності; різноманітності.
Об'єкт	Фінансові відносини у галузі процесів формування, розподілу та використання прибутку підприємства
Суб'єкт	Внутрішні суб'єкти підприємства (організаційні структури забезпечення прибутковості підприємства), зовнішні суб'єкти (державні органи управління, споживачі продукції).
Механізм реалізації	Прогнозування прибутковості з урахуванням змін зовнішнього середовища, розроблення гнучкої економічної політики, методів відносно збільшення ефективності діяльності підприємств.
Інструментарій	1) Інструменти: оцінювання прибутковості підприємства на базі CVP-аналізу, оцінювання впливу прибутковості на ефективність, оцінювання впливу фінансового ризику на діяльність підприємства, прогнозування прибутковості; 2) фінансові важелі: кредитна, інвестиційна, інноваційна, дивідендна, податкова політики.
Вимоги	Гарантування прибутковості підприємства; швидке реагування фінансового механізму на зміни у зовнішньому середовищі; цілеспрямованість усіх складових фінансового механізму; зворотний зв'язок складових фінансового механізму різних рівнів; направлення дії всіх складових механізму на отримання прибутку підприємства.
Методичні підходи до оцінювання ефективності	Аналітичні, експертні, графічні, середньоарифметичної оцінки.

## Продовження табл. 2.3

1	2
Системи забезпечення	1. Нормативно-правове регулювання: законодавчі акти, постанови та інші правові документи виконавчих і законодавчих органів влади, постанови суб'єктів господарювання; норми амортизаційних відрахувань, ставки заробітної плати персоналу, ставки податків та зборів. 2. Інформаційне забезпечення: дані відносно фінансової стійкості та платоспроможності контрагентів, ринкових цін, курсів валют, процентів на товарному, валютному, кредитному, фондовому ринках. 3. Забезпечення фінансовими ресурсами: самофінансування, бюджетне фінансування, кредитування, акціонування, оренда, інвестування.

\*Складено автором на основі [52]

Отже, концептуальні засади адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості суб'єкта господарювання включають мету, принципи, об'єкти та суб'єкти, механізм реалізації, інструменти, методичні підходи до оцінювання ефективності та системи забезпечення.

До загальних індикаторів економічного оцінювання процесів формування і використання прибутку підприємства належать індикатори рентабельності, індикатори прибутковості, факторний аналіз та інтегральну оцінку (інтегральний показник прибутковості). Оцінювання прибутковості, особливо аналіз індикаторів за показником рентабельності основної діяльності, дозволить ідентифікувати ефективні та неефективні шляхи функціонування підприємства та розробити рекомендації щодо необхідних змін.

Виходячи з цього, економічне оцінювання процесів формування і використання прибутку на засадах ризик-орієнтованого управління набуває певних рис стратегічного аналізу, який, у свою чергу, використовуючи різні прикладні методи, забезпечує здійснення управлінських стратегічних завдань. Особливо, для економічного оцінювання процесів формування і використання прибутку підприємства на засадах ризик-орієнтованого управління основними прикладними методами стратегічного аналізу передбачено такі:

1) стратегічний аналіз макросередовища підприємства (оцінювання інформаційних проектів, статистичних довідок, звітів, економічне моделювання);

2) стратегічний аналіз зовнішнього середовища – сфери на ринку і конкуренції (оцінка життєвого циклу сфери діяльності, якісні методичні підходи до прогнозування, імітаційне моделювання, методичні підходи щодо експертного оцінювання);

3) стратегічний фінансовий аналіз (проводиться розрахунок фінансових показників стосовно процесів формування, розподілу і використання прибутку);

4) оцінювання стратегії і прийняття стратегічних управлінських рішень (матриця вибору стратегії, оцінювання ключових чинників, методичні підходи щодо експертного оцінювання, підготовка стратегічного плану).

Аналізуючи цінність стратегічного аналізу для управління виробничою діяльністю підприємств Л. О. Мармуль [53] визначено найбільш розповсюджені методичні підходи щодо стратегічного аналізу (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

#### Методи та моделі стратегічного аналізу за Л. О. Мармуль

Показники	Методи, підходи, моделі стратегічного аналізу
Методи прогнозування	Якісні підходи прогнозування (анкетування, колективні і індивідуальні експертні оцінки), кількісні підходи прогнозування (екстраполяція, регресійний аналіз), прогнозування банкрутства.
Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища	SWOT-аналіз, економіко-статистичні методи, метод SPACE, прогностичні методи, матриця можливостей, імітаційне моделювання, сценарний аналіз, експертні методи.
Стратегічне оцінювання прибутку	Опрацювання звітів, метод нормативних коефіцієнтів регресійний метод, , лінійний тренд.
Стратегічне оцінювання конкурентних позицій підприємства	Модель BCG (визначення співвідношення зростання ринку і порівняння стратегічних зон господарювання;), модель GE/McKinsey, матриця Shell (оцінка грошового потоку) DPM, бенчмаркінг
Анкетування	Суцільне (охоплюються великі групи населення), усне (за типом інтерв'ю), вибіркоче (здійснюють опитування певної групи учасників); та письмове (робота з бланковими анкетами); індивідуальне та групове

1	2
Стратегічне управлінське Оцінювання	Модель GE/McKinsey (комплексний індикатор розвитку ринку та конкурентоспроможності), крива досвіду, експертні оцінки, математичні методи – аналіз (рейдів, факторний аналіз, розрахунок середніх показників, спеціальних коефіцієнтів).

Узагальнено автором на основі [53]

Взаємопов'язаність складових елементів та взаємоузгодженість пріоритетної мети і завдань економічного оцінювання процесів формування і використання прибутку в ризик-орієнтованому управлінні, стратегічного аналізу та адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання узагальнено та систематизовано на рисунку 2.4.

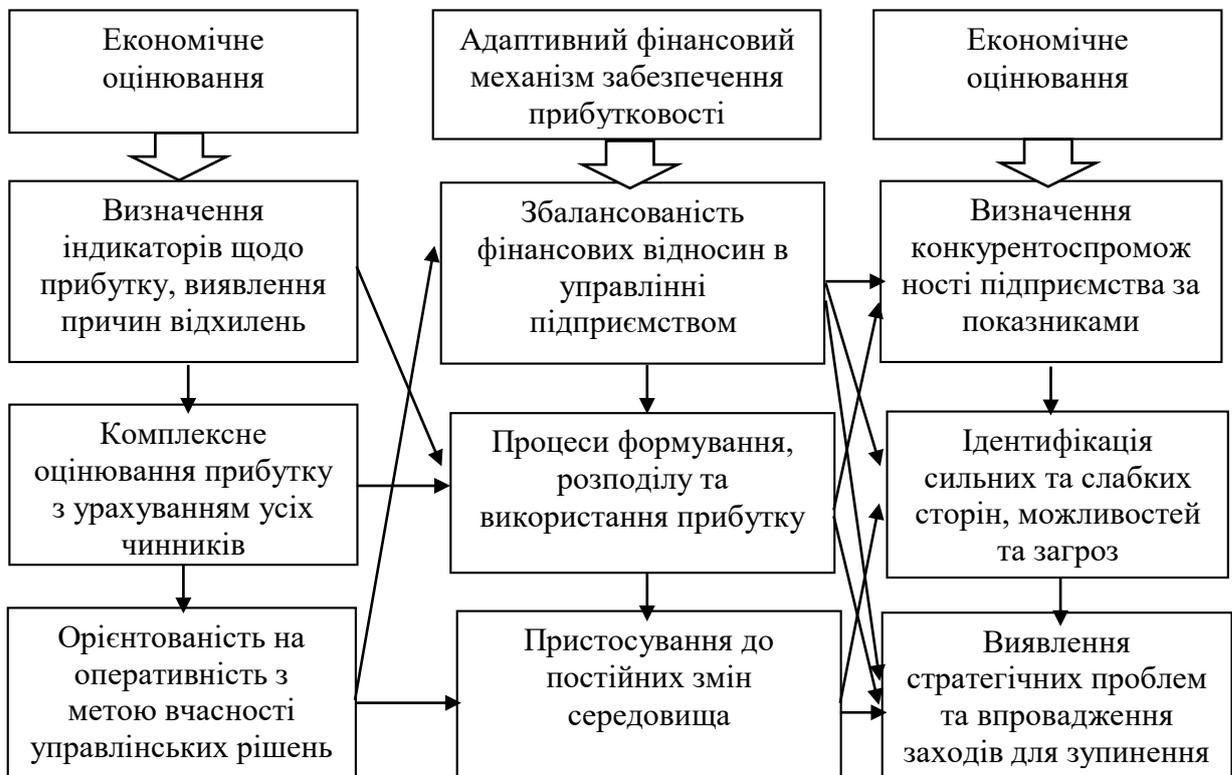


Рис. 2.4. Особливості впливу ризик-орієнтованого підходу на методика оцінювання процесів формування і використання фінансових результатів діяльності підприємства [53]

Основні завдання економічного та стратегічного оцінювання фінансових результатів діяльності підприємства, адаптивного фінансового механізму забезпечення прибутковості потребують розгляду як комплексної системи, взаємодії у динаміці, адже цей підхід уможлиблює ризик-орієнтоване управління прибутком на підприємстві.

Формування механізму стратегічного планування – це необхідна складова ризик-орієнтованого управління і передбачає адаптивність до змінних умов зовнішнього середовища, сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень.

Ризик-орієнтований підхід до організації економічного аналізу прибутку дозволяє ідентифікувати як зовнішні, так і внутрішні ризики, виявити ключові з них, розробити відповідну модель управління з метою їх нейтралізації, зменшення впливу та профілактики. Важливим аспектом, що сприятиме поставленим цілям, є формування якісного інформаційного забезпечення, що відповідає запитам користувачів.

## **Висновки до розділу 2**

Ефективність – одна з найважливіших складових ефективного функціонування та розвитку суб'єктів господарювання. Досягнення поставлених цілей, послідовне вирішення виробничих, комерційних, фінансових, соціальних та інших завдань із отриманням відповідних результатів стає ознакою успішної діяльності.

Фінансові показники – досить складна та багатовимірна категорія. Фінансовий результат у вигляді прибутку – основна мета компанії на ринку та один із ключових показників, що визначають ефективність її діяльності. Інформація про фінансовий результат відображається у фінансових звітах підприємства та є загальнодоступною інформацією для визначення рівня ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Узагальнення та систематизація методичних підходів до оцінювання процесів формування фінансових результатів діяльності підприємства дає можливість стверджувати факт відсутності єдиного уніфікованого комплексного підходу. Оцінювання процесів формування фінансових результатів в умовах мінливого зовнішнього середовища має бути комплексним процесом, що передбачає застосування комплексної системи методів оцінювання ефективності діяльності підприємств. Використання наведеного алгоритму оцінювання фінансових результатів дозволить визначити резерви та застосувати ряд конкретних заходів щодо максимізації прибутковості підприємства.

Результати оцінювання процесів формування фінансових результатів діяльності підприємства являють собою сукупність його кількісних і якісних ознак, що є підґрунтям для прийняття управлінських рішень, а також дають змогу проаналізувати результативність діяльності і дозволяють виявити резерви збільшення прибутковості та рентабельності підприємства.

В сучасних умовах мінливого зовнішнього ринкового середовища та ризик-орієнтованого управління запропоновано для використання адаптивний фінансовий механізм в аспекті формування та використання прибутку підприємства. Визначених вплив фінансових чинників на різні сфери діяльності підприємства та показники прибутковості, уможливили формування фінансового механізму підприємства в аспекті збереження доходів у майбутньому, забезпечення беззбитковості діяльності, а також покращення значень індикаторів щодо діяльності підприємства.

Узагальнивши та систематизувавши особливості організації оцінювання процесів формування фінансових результатів діяльності підприємства при ризик-орієнтованому підході, виявлено його наближеність до стратегічного аналізу, що, у свою чергу, зумовило дослідження складових елементів та особливостей його проведення в різних сферах.

## РОЗДІЛ 3

### АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»

#### **3.1. Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства**

Пивна індустрія займає значну нішу в усій переробній промисловості України. Вона є прибутковою не лише для інвесторів та безпосередніх виробників, а й для держави. Останнє полягає в тому, що пивоварні підприємства є великими платниками податків, а, враховуючи специфіку продукту, і місцевих зборів.

Останні 6 років пивний ринок в Україні перебуває у складному становищі, про що свідчить динаміка розвитку галузі. В пивоварній галузі спостерігається поступове падіння виробництва. Причини скорочення продажів очевидні – складна макроекономічна ситуація в країні, девальвація національної валюти, зниження купівельної спроможності населення. В період 2012–2020 рр. обсяги виробництва пива скоротилися з 300,5 до 179,7 млн дал. (рис. 3.1).

Починаючи з 1 липня 2015 року українські виробники пива почали зазнавати істотних збитків, пов'язані з тим, що пиво було прирівняно до алкогольних напоїв. Підняття цін на пиво сприяло підвищенню акцизної ставки на 100% (за період з 2014 року ставка акцизу зросла з 0,78 грн / л до 2,48 грн / л).

Тим не менш, на сьогоднішній день пивний ринок є одним з найбільш швидкозростаючих споживчих ринків України.

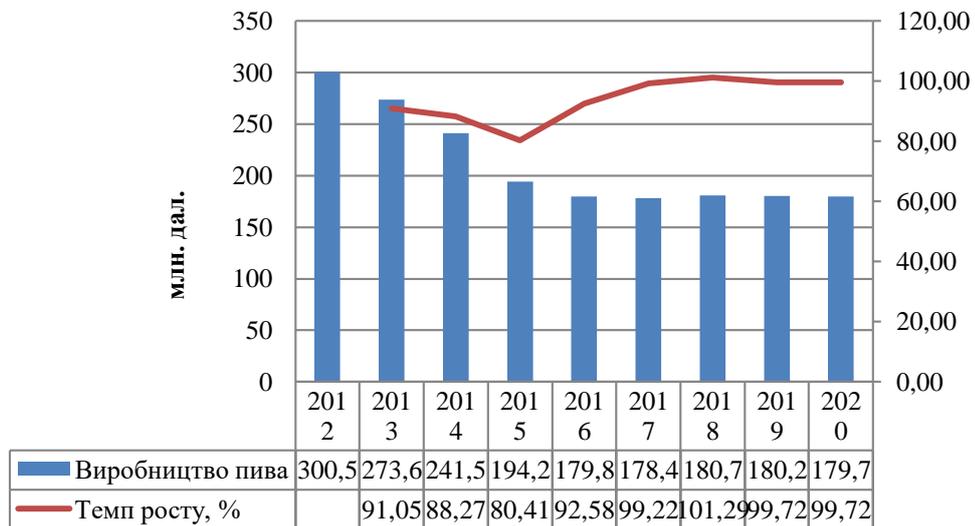


Рис. 3.1. Динаміка виробництва пива в Україні за 2012 –2020 рр. в натуральному виразі, млн. дал.

\*Джерело: Розроблено автором

Перспективним представником галузі пивоваріння є компанія ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Приватне акціонерне товариство «Фірма «Полтавпиво» є юридичною особою, створеною відповідно до законодавства України. У 1993 році фондом комунального майна була дозволена приватизація державного майна орендного Полтавського пивзаводу. Наказом фонду комунального майна області в 1993р. були затверджені план приватизації та акт оцінки вартості майна Орендного підприємства. Організація орендарів Полтавського пивзаводу купила державне майно цілісного майнового комплексу Полтавського орендного пивзаводу.

Того ж 1993 року розпорядженням міськвиконкому орендне підприємство Полтавський пивзавод виключено з реєстру в зв'язку з його перереєстрацією в колективну виробничо-торговельну фірму «Полтавпиво». Розпорядженням міськвиконкому в 1995 р. колективна виробничо-торгова фірма «Полтавпиво» виключена з реєстру в зв'язку з її перереєстрацією в закрите акціонерне товариство «Фірма «Полтавпиво», яке стало правонаступником колективної виробничо-торговельної фірми «Полтавпиво».

У 2011 році у зв'язку з приведенням діяльності підприємства у відповідність до Закону України «Про акціонерні товариства» на загальних зборах акціонерів прийнято Рішення про зміну найменування Товариства на публічне акціонерне товариство «Фірма «Полтавпиво». У 2017 році підприємство змінило форму власності та стало приватним.

Повне найменування підприємства: Приватне акціонерне товариство «Фірма Полтавпиво».

Скорочена назва: ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Місце знаходження: 36008, м. Полтава, Октябрський р-н, вул.Фрунзе, 160.

Статутний капітал підприємства станом на травень 2020 р. становить 67416310,5 грн.

Ефективну діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» протягом тривалого періоду часу та стабільність товариства на ринку пивоваріння забезпечує ефективна організаційна структура лінійно-функціонального типу.

Лінійно-функціональна організаційна структура являє собою комбінацію лінійної та функціональної структур. В основу такої структури покладено принцип розподілення повноважень і відповідальності за функціями та прийнятті рішень по вертикалі. Лінійно-функціональна структура дозволяє організувати управління за лінійною схемою, а функціональні підрозділи допомагають лінійним керівникам у вирішенні відповідних управлінських функцій [60].

Організаційна структура ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» складається з виробничих ділянок та органів управління самостійного підприємства (рис. 3.2).

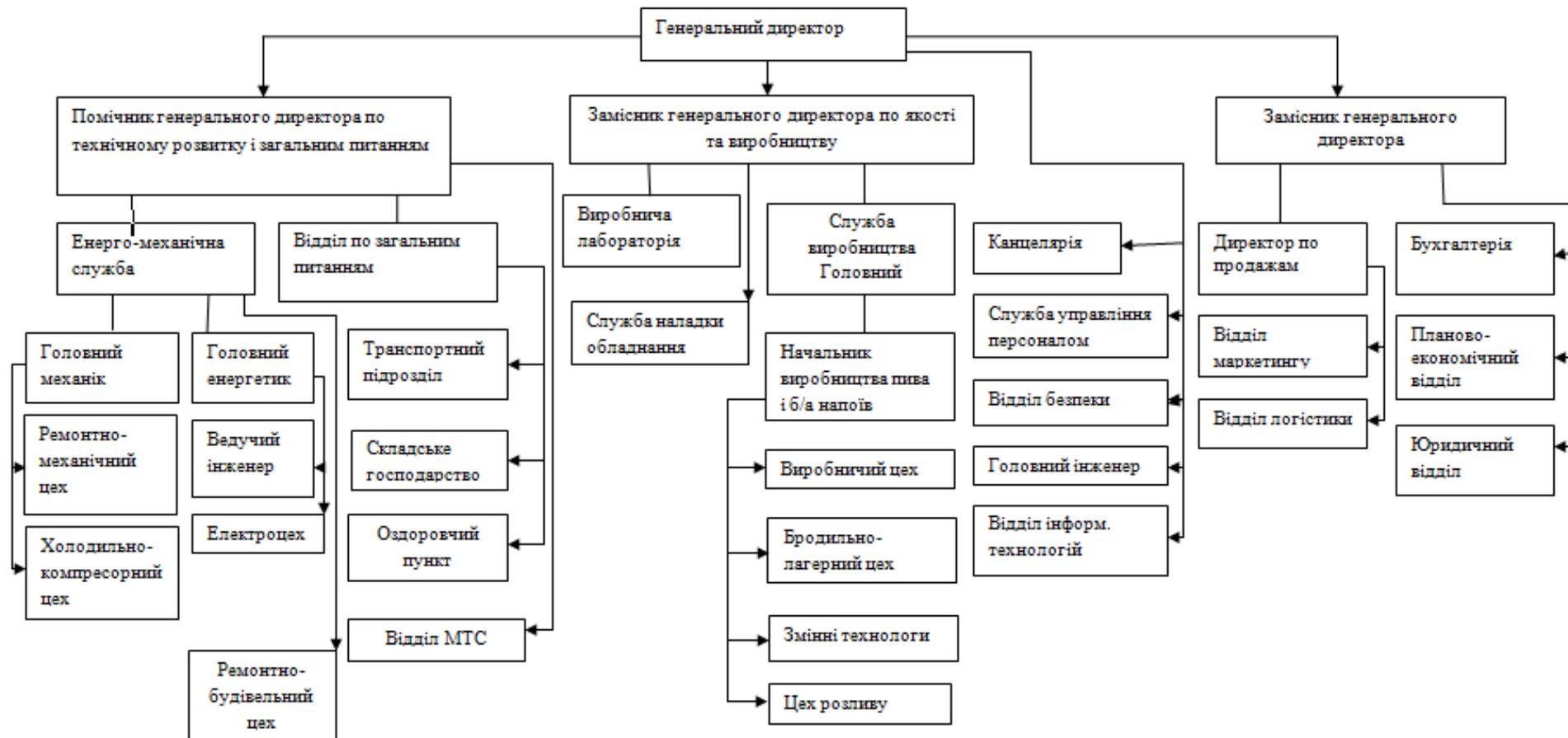


Рис. 3.2. Організаційна структура ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Організацією фінансової роботи на підприємстві ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» займається бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером та планово-економічний відділ. Про особливості роботи кожного з цих підрозділів далі докладніше.

Планово-економічний відділ є самостійним структурним підрозділом ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Безпосереднє керівництво відділом виконує начальник відділу, який призначається на посаду наказом, по представленню відділу кадрів. У своїй діяльності відділ керується: законодавством України, Статутом Товариства, наказами Генерального директора та Положенням «Про планово-економічний відділ», Колективним договором, Правилами внутрішнього трудового розпорядку, інструкціями з охорони праці, іншими організаційно-розпорядчими документами, стандартами ISO. Структуру та чисельність відділу затверджує керівник підприємства, виходячи з умов та особливостей діяльності підприємства, за пропозицією начальника відділу та по узгодженню з відділом кадрів.

До складу планово-економічного відділу входять провідний економіст та економіст планово-економічної діяльності. Розподіл обов'язків виконується начальником відділу відповідно до посадових інструкцій спеціалістів та згідно з задачами та планами відділу.

На посаду начальника відділу призначається фахівець, який має повну або базову вищу освіту відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст або бакалавр), післядипломну освіта в галузі управління.

Начальник відділу:

- здійснює керівництво відділом, розподіляє роботу серед співробітників і несе персональну відповідальність за виконання завдань, покладених на відділ;

- забезпечує контроль за виконанням затверджених керівництвом Товариства наказів і розпоряджень, що відносяться до роботи відділу;

- відповідно до цього Положення та штатного розпису визначає обов'язки співробітників і сприяє забезпеченню необхідних умов для виконання поставлених перед ними завдань;

- організовує роботу з підвищення кваліфікації співробітників відділу.

Задачі планово-економічного відділу:

- розроблення заходів щодо підсилення режиму економії, зниження збитків та непродуктивних витрат, ліквідація збиткових окремих видів продукції, удосконалення ціноутворення;

- контроль за раціональним використанням трудових та матеріальних ресурсів;

- розрахунок вартості продукції;

- організація комплексного економічного аналізу та планування діяльності виробництва;

- сприяти розвитку корпоративної культури Товариства.

Бухгалтерія являється самостійним структурним підрозділом фірми, який очолює головний бухгалтер, котрий в адміністративному та функціональному порядку підпорядковується директору. Головний бухгалтер призначається і звільняється із зазначеної посади наказом генерального директора ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Бухгалтерія веде облік майна і результатів роботи підприємства в натуральній і грошовій формі шляхом безперервного документального їх відображення.

Основні цілі існування бухгалтерії, як структурного підрозділу – формування повної та достовірної інформації стосовно господарських процесів і фінансових результатів діяльності підприємства, необхідних при операційному управлінні для досягнення цілей Приватного акціонерного товариства «Фірма «Полтавпиво». Головними завданнями бухгалтерії є:

- підвищенням ефективності роботи підприємства за рахунок виявлення і мобілізації внутрішньогосподарських резервів, направлених на покращення фінансового стану підприємства;

- попередження негативних явищ в господарсько-фінансовій діяльності підприємства;
- зниження затрат при виконанні функцій за рахунок за рахунок продуктивності праці і автоматизації бухгалтерського обліку контролю.

Структура бухгалтерії :

- головний бухгалтер;
- заступник головного бухгалтера;
- бухгалтер по обліку матеріальних затрат;
- бухгалтер по обліку заробітної плати;
- бухгалтер по обліку тари;
- бухгалтер по основним засобам і собівартості продукції;
- бухгалтер по реалізації;
- економіст.

Дочірні підприємства, філії, представництва та інші відокремлені структурні підрозділи відсутні.

Основними видами діяльності Приватного акціонерного товариства «Фірма «Полтавпиво» є :

- виробництво пива;
- виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки;
- інші спеціалізовані будівельні роботи;
- роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах.

Асортимент продукції Компанії постійно розширюється. На цей час підприємство пропонує пиво 25 найменувань та 14 видів безалкогольних напоїв. Кожен з них має свій особливий, оригінальний, гармонічний смак та аромат

Сезонні зміни досить помітно впливають на роботу підприємства. Виробництво пива і безалкогольних напоїв влітку зростає в декілька разів в порівнянні з зимовими місяцями. Квас виготовляється лише в літній період.

Основними ринками збуту є центральний, східний і південний регіони України. Продукція реалізується в 23 областях України, а також відправляється на експорт, а саме до Ізраїлю, Білорусі, Германії, Польщі, Грузії та Китаю.

До основних ризиків в діяльності компанії відносяться зміни у законодавстві стосовно акцизного збору та інших податків, а також нестабільна політична ситуація в Україні. Заходами товариства щодо зменшення ризиків, захисту своєї діяльності, розширення виробництва та ринків збуту є збільшення термінів придатності напоїв і розробка нових видів продукції та розширення ринків збуту.

ПАТ «Фірма «Полтавпиво» здійснює збут продукції через дистриб'юторські компанії, які в свою чергу реалізують продукцію через національні та локальні мережі, лінійний роздріб – це фасована продукція. Продукція в кеґ-тарі реалізується через кафе, бари та ресторани. Продукція продається в гіпермаркетах, мінімаркетах, павільйонах, кіосках, лотках і т. ін.

Конкуренція з боку таких міцних товаровиробників, як «САН ІнБев Україна», «Carlsberg Ukraine», «Оболонь» стимулює компанію до роботи в нових сегментах ринку, впровадження нових технологій та нових товарів. Основні конкуренти ПАТ «Фірма «Полтавпиво» в галузі є «САН ІнБев Україна», «Carlsberg Ukraine», «Оболонь», «Перша Приватна Броварня». Перспективні плани розвитку товариства охоплюють питання розширення ринку збуту, розробку нових видів продукції, укріплення маркетингової політики та покриття всіх цінових сегментів.

Для того щоб охопити значну долю ринку підприємство повинно розширювати виробничий потенціал та модернізувати обладнання. Основні засоби розташовані за адресою: м. Полтава, вул. Фрунзе, буд.160. В цілому потужності по наливу при однозмінному графіку роботи 456 тис. дал за місяць або 5472 тис.дал за рік.

Оскільки ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є виробничим підприємством, то надзвичайно важливим аспектом його діяльності є аналіз фінансового стану.

### 3.2. Аналіз фінансового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Аналіз фінансового стану являє собою комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств, фірм з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності [55].

Аналіз фінансового стану ключає вивчення раціональності формування та використання власних, позикових та позикових коштів, відповідності розмірів власних оборотних засобів потребам у них. Показано причини недостатнього залучення джерел доходу, наявності невикористаних оборотних засобів та можливості їх мобілізації, наявності та руху запасів, джерел їх утворення, ефективності використання кредиту та матеріальної підтримки. Бухгалтерський стан компанії оцінюється з бюджетом, банками, постачальниками та клієнтами.

Основними завданнями аналізу фінансового стану правомірно визначити наступні.

1. Дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами.
2. Оцінювання фінансової стійкості підприємства.
3. Об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності і платоспроможності [56].

Дослідження структури та динаміки майна підприємства проводиться за допомогою складання агрегованого балансу підприємства.

Використовуючи порівняльний аналітичний баланс підприємства, складений на основі фінансової звітності (додатки А, Б, В), можна всебічно проаналізувати та оцінити структуру майна підприємства та джерел його формування (табл. 3.1).

## Агрегований баланс ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2020 рр.

АКТИВ	2018 рік		2019 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %	2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-) в		Темп зростання, %
	Сума, тис грн	Питома вага, %	Сума, тис грн	Питома вага, %	сумі, тис грн	питомій вазі, %		Сума, тис грн	Питома вага, %	Сума, тис грн	Питома вага, %	сумі, тис грн	питомій вазі, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Необоротні активи (1095)	72647	41,95	71 960	37,63	-687	-4,32	99,05	71 960	37,63	182541	58,12	110 581	20,49	253,67
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи (1000+...+1020)	72645	41,95	71 951	37,62	-694	-4,33	99,04	71 951	37,62	182539	58,12	110 588	20,50	253,70
1.2. Довгострокові фінансові інвестиції (1030+1035)	2	0,00	2	0,00	0	0,00	100,00	2	0,00	2	0,00	0	0,00	100,00
1.3. Відстрочені податкові активи (1045)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
1.4. Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість (1040+1050+...+1090)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
2. Оборотні активи (1195)	100 530	58,05	119 283	62,37	18 753	4,32	118,65	119 283	62,37	131510	41,88	12 227	-20,49	110,25
2.1. Запаси (1100+1110)	50889	29,39	44 504	23,27	-6 385	-6,12	87,45	44 504	23,27	72562	23,11	28 058	-0,16	163,05
2.2. Дебіторська заборгованість (1120+...+1155)	29358	16,95	36716	19,20	7 358	2,25	125,06	36716	19,20	40562	12,92	3 846	-6,28	110,47
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	19035	10,99	37 423	19,57	18 388	8,58	196,60	37 423	19,57	54493	17,35	17 070	-2,22	145,61
2.4. Витрати майбутніх періодів (1170)	0	0,00	45	0,02	45	0,02	0	45	0,02	61	0,02	16	0,00	135,56
2.5. Інші оборотні активи (1180+...+1190)	1248	0,72	595	0,31	-653	-0,41	47,68	595	0,31	13	0,00	-582	-0,31	2,18
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (1200)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Всього майна (1300)	173 177	100,00	191 243	100,00	18 066	0,00	110,43	191 243	100,00	314051	100,00	122 808	0,00	164,22
ПАСИВ														
1. Власний капітал (1495)	107396	62,02	137 114	71,70	29 718	9,68	127,67	137 114	71,70	257301	81,93	120 187	10,23	187,65
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1595)	19688	11,37	914	0,48	-18 774	-10,89	4,64	914	0,48	20987	6,68	20 073	6,20	2296,17
3. Поточні зобов'язання і забезпечення (1695)	46093	26,62	53 215	27,83	7 122	1,21	115,45	53 215	27,83	35763	11,39	-17 452	-16,44	67,20
3.1. Короткострокові кредити банків (1600)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
3.2. Кредиторська заборгованість (1605+...+1650)	38106	22,00	45137	23,60	7 031	1,60	118,45	45137	23,60	25800	8,22	-19 337	-15,38	57,16
3.3. Інші поточні зобов'язання (1660+...+1690)	7987	4,61	8728	4,56	741	-0,05	109,28	8728	4,56	2650	0,84	-6 078	-3,72	30,36
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Всього капіталу (1900)	173177	100,00	191 243	100,00	18 066	0,00	110,43	191 243	100,00	314051	100,00	122 808	0,00	164,22

На основі аналізу даних агрегованого балансу ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2020 рр. можна зробити наступні висновки. Спостерігається позитивна динаміка зростання валюти балансу. Так, на протязі трьох років її величина збільшилася на 140874 тис. грн.

В структурі майна підприємства станом на 2020 рік необоротні активи становлять 58,12 % від розміру капіталу, в той час як оборотні активи – 41,88 %.

Величина необоротних активів в 2019 році зменшилася на 687 тис. грн. (або на 0,95%), а в 2020 році зросла на 110581 тис. грн. Загалом можна зробити висновок, що на підприємстві прослідковується різке зростання як показника необоротних активів в грошовому виразі, так і частки необоротних активів в структурі балансу підприємства, що є позитивним фактором для виробничого підприємства, та може свідчити про нарощення виробничих потужностей. На підприємстві протягом 2018-2020 рр. прослідковується суттєве зменшення зносу основних засобів, що є позитивним фактором діяльності підприємства в напрямку підвищення якості продукції, зниження її собівартості та забезпечення безпечної роботи персоналу підприємства.

Одночасно збільшення оборотних активів в структурі балансу свідчить про формування досить мобільної структури активів та сприяє збільшенню їх оборотності. Зростання оборотного капіталу повинно відбуватись на фоні зростання вартості основних засобів. Якщо умова порушується тривалий час, підривається виробнича база для нарощування обсягів продукції в майбутньому [57].

На досліджуваному підприємстві оборотні активи протягом 2018-2020 рр. збільшилися в цілому на 30980 тис. грн.

Зростання оборотних активів відбулося, в першу чергу, за рахунок збільшення грошових коштів на 96,6 % в 2019 році та 45,61 % в 2020 році. Факторами зростання оборотних коштів у 2019 році виступило збільшення розміру дебіторської заборгованості на 25,06 % у порівнянні з попереднім роком, а у 2020 році – запасів на 63,05%.

Збільшення розміру грошових коштів на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» засвідчує позитивні зміни фінансового стану підприємства, зростання абсолютної ліквідності та ділової активності підприємства. Зростання запасів у складі оборотних активів може свідчити про збільшення обсягів реалізації продукції, розширення масштабів діяльності і ріст ділової активності. проте існує ризик спаду активності підприємства, сповільнення оборотності оборотних активів, збільшення непродуктивних втрат, пов'язаних з псуванням, старінням запасів, зниженням ліквідності і т.п. [58].

Збільшення дебіторської заборгованості, з одного боку може свідчити про зростання активності в реалізації продукції, але з іншого боку збільшується сума коштів незадіяних у виробничому процесі і підвищується ризик утворення безнадійної дебіторської заборгованості.

Інші оборотні активи протягом досліджуваного періоду скоротилися майже втричі.

Динаміка та склад майна ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2018-2020 рр. наведена на рисунку 3.3.

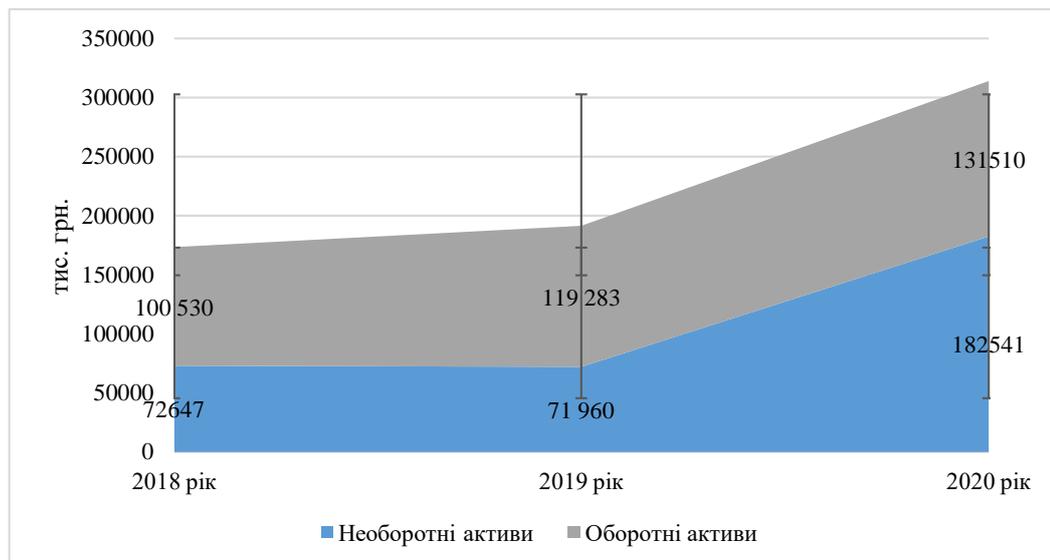


Рис. 3.3. Динаміка та структура майна ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2018-2020 рр.

Розглядаючи джерела формування майна підприємства, слід відмітити позитивну динаміку зростання власного капіталу товариства. Так, протягом досліджуваного періоду абсолютна величина власного капіталу збільшилася на 149905 тис. грн. (на 27,67 % у 2019 р. та 87,65 % у 2020 р.). Частка власного капіталу також зростає і у 2020 році становить 81,93 % сукупного капіталу.

Зміна структури джерел формування майна ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018–2020 рр. зображена на рисунку 3.4.

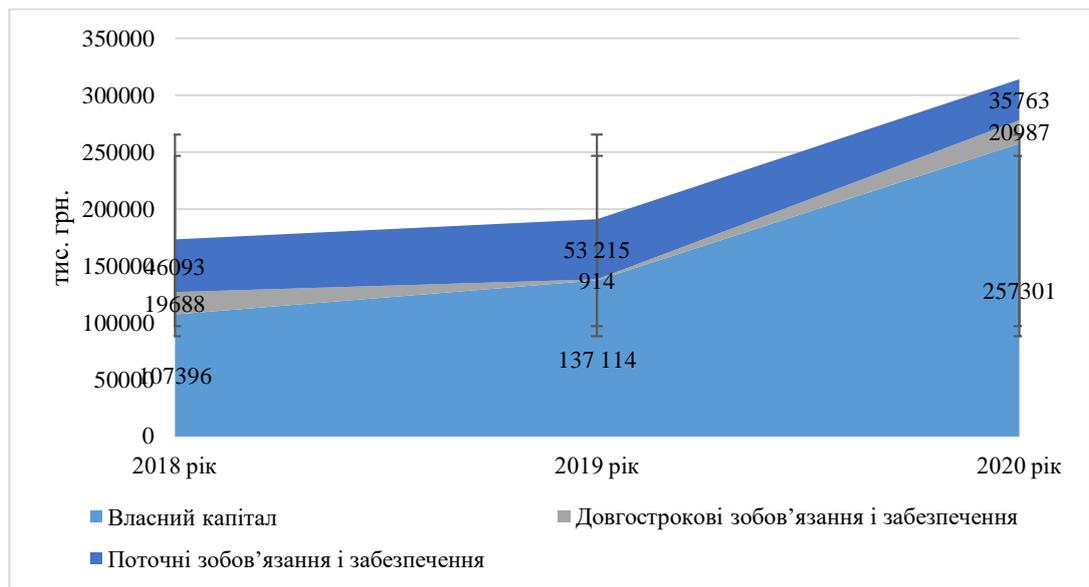


Рис. 3.4. Динаміка та структура джерел формування майна ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» 2018-2020 рр.

Збільшення величини власного капіталу свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх кредиторів, підвищення рівня фінансової стійкості і є свідченням ефективної діяльності.

Довгострокові зобов'язання ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» мають нестабільну тенденцію протягом досліджуваного періоду. Так, в 2018 році їх величина становила 19688 тис. грн., у 2019 році скоротилася до 914 тис. грн., що є суттєвим зменшенням і позитивно характеризує діяльність підприємства, а у 2020 році зросла до 20987 тис. грн.

Протягом 2018–2020 рр. прослідковується збільшення величини поточних зобов'язань підприємства. Основною причиною збільшення

поточних зобов'язань стало зростання кредиторської заборгованості підприємства. Зростання величини кредиторської заборгованості відбулося в наслідок збільшення обсягів виробництва і як наслідок збільшення закупівель сировини та матеріалів в борг. В даний момент це не є загрозою фінансово-економічній безпеці підприємства, проте неконтрольоване та безпідставне зростання даного показника збільшує ризик неплатоспроможності.

Загалом прослідковується покращення структури капіталу підприємства. Збільшення власного капіталу підприємства на фоні зменшення довгострокових зобов'язань свідчить про покращення рівня фінансової стійкості, та зменшення ризику неплатоспроможності. Проте зростання кредиторської заборгованості свідчить про нездатність підприємства вчасно розрахуватися з постачальниками, неефективному торгівельну політику та можливі збої в виробничому циклі [48].

Наступним етапом в оцінюванні фінансового стану ПрАТ «Фірма Полтавпиво» є аналіз фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності.

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання. Цей ступінь незалежності можна оцінювати за різними критеріями:

- рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;
- потенційною спроможністю підприємства покрити термінові зобов'язання мобільними активами);
- часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування [50].

Фінансова стійкість визначається раціональною забезпеченістю потреб будь-якого об'єкта фінансовими ресурсами для ефективної діяльності в ринкових умовах. Основними показниками фінансової стійкості підприємства є: наявність власних коштів підприємства в обороті, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт

покриття запасів, коефіцієнт загальної заборгованості, коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу тощо [51].

Порядок розрахунку зазначених показників представлено в додатку Д. Результати аналізу показників фінансової стійкості підприємства відображені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

## Показники фінансової стійкості підприємства

Показник	2018	2019	2020	Нормативне значення	Відхилення	
					2019-2018	2020-2019
Наявність власних коштів підприємства в обороті	34749	65154	74760	-	30405	9606
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,73	0,72	0,93	0.7-0.9	-0,01	0,21
Коефіцієнт автономії	0,62	0,72	0,82	0,5	0,1	0,1
Коефіцієнт фінансової залежності	1,61	1,39	1,22	2	-0,22	-0,17
Коефіцієнт фінансового ризику	0,61	0,39	0,22	0,5	-0,22	-0,17
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,51	0,48	0,29	0,4-0,6	-0,03	-0,19
Коефіцієнт покриття запасів	1,07	1,48	2,06	0,8	0,41	0,58
Коефіцієнт загальної заборгованості	0,38	0,28	0,14	0,5	-0,1	-0,14
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу	1,63	2,53	4,53	1	0,9	2

Аналізуючи представлені показники, можна зробити наступні висновки.

Збільшення суми власного оборотного капіталу протягом досліджуваного періоду оцінюється позитивно, адже вказує на зменшення величини залученого капіталу та на зменшення фінансової залежності від зовнішніх кредиторів.

В продовж досліджуваного періоду показник фінансової стійкості знаходився в межах нормативного значення, що говорить про достатній рівень платоспособності проте прослідковується негативна тенденція до зменшення показника.

Коефіцієнт фінансової автономії в продовж 2018–2020 рр. перевищував нормативне значення 0.5 (або 50%) та має тенденцію до зростання, що свідчить про те, що більшу половину фінансових ресурсів підприємства займає власний капітал.

Протягом досліджуваного періоду спостерігалось зменшення показника фінансової залежності. Таким чином, у 2019 році на кожну гривню власних коштів припадає відповідно 1,22 залучених фінансових ресурсів. Значення показника знаходиться в нормативних межах, тому фінансові ризики компанії знаходяться на прийнятному рівні.

Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу впродовж всього досліджуваного періоду знаходиться на високому рівні, що свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів підприємства.

Коефіцієнт покриття запасів протягом 2018–2020 рр. перевищує нормативне значення, що свідчить про достатню кількість фінансових ресурсів для створення виробничих і інших запасів підприємства.

Коефіцієнт загальної заборгованості є одним із показників структури капіталу підприємства, відображає боргове навантаження на капітал підприємства. Зменшення даного показника протягом досліджуваного періоду є позитивним фактором діяльності підприємства і свідчить про зменшення фінансової залежності підприємства.

Протягом досліджуваного періоду показник співвідношення власного і залученого капіталу перевищував нормативне значення. Крім того, спостерігається тенденція до зростання показника, що свідчить про збільшення власного капіталу відносно залученого і характеризує підвищення рівня фінансової стійкості ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Результати обрахунків показників фінансової стійкості відображені на рисунку 3.5.

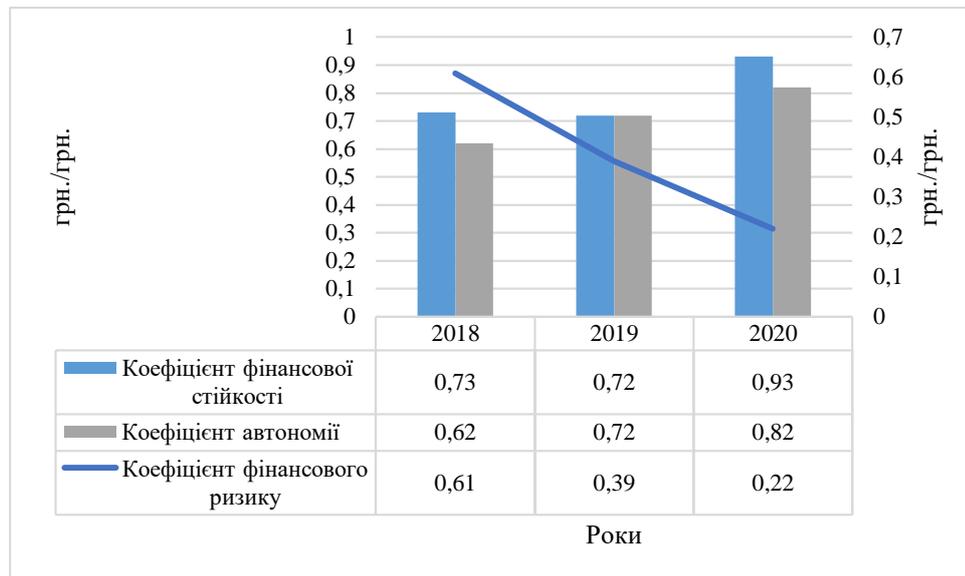


Рис. 3.5. Показники фінансової стійкості ПАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018–2020 рр.

Спираючись на наведені вище розрахунки можна стверджувати, що підприємство є фінансово стійким, щороку знижується залежність підприємства від позикових коштів.

Після визначення рівня фінансової стійкості доцільно дослідити ліквідність і платоспроможність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

При аналізі ліквідності підприємства використовують такі основні відносні показники як загальний коефіцієнт ліквідності (покриття), коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності [52].

Таблиця 3.3

Показники ліквідності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Відхилення	
				2019/2018	2020/2019
Загальний коефіцієнт ліквідності (покриття)	2,15	2,24	3,68	-0,23	1,44
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,14	1,67	3,04	-0,04	1,37
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,41	0,7	1,52	0,04	0,82

Коефіцієнт покриття вимірює загальну ліквідність і показує якою мірою поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами (скільки поточних активів припадає на 1 грн. поточних зобов'язань). Поточні активи повинні вдвічі перевищувати короткострокові зобов'язання. Нормативне значення виконується протягом досліджуваного періоду [53].

Тенденція до зростання прослідковується з показником швидкої ліквідності, що свідчить про підвищення можливості підприємства погасити свої поточні зобов'язання за рахунок високоліквідних активів протягом 30 днів.

У 2020 році показник абсолютної ліквідності підвищився до 1,52 за рахунок зростання величини грошових коштів (рис. 3.6).

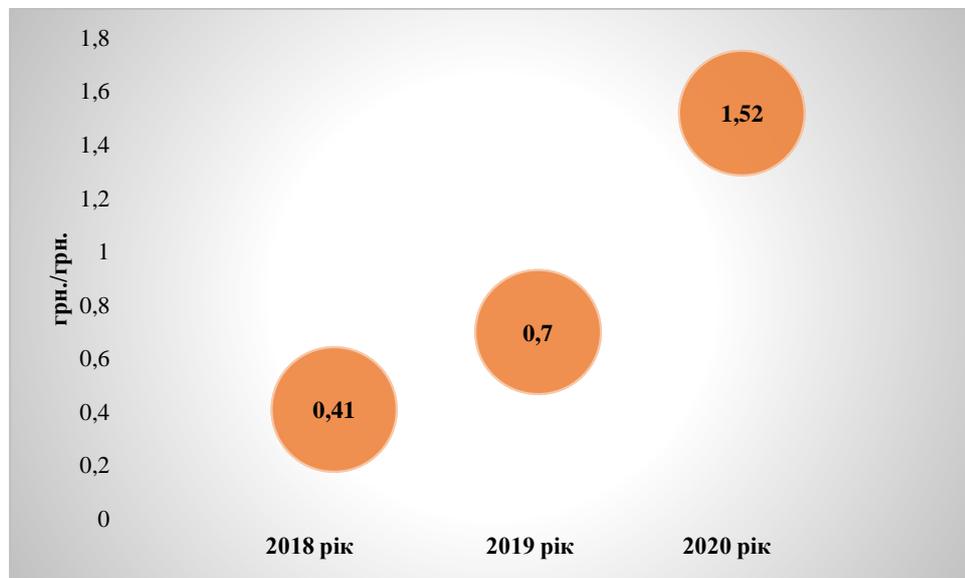


Рис. 3.6. Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018–2020 рр.

Отже, в цілому підприємство є достатньо ліквідним за досліджуваний період, що підтверджують проаналізовані показники.

Для оцінки поточної платоспроможності на підприємстві розраховують:

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (Кз), який має бути не нижчим за 0,5. Високе значення говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть

в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії. І навпаки, значення нижче нормативного свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів [54].

$$K_3 = \frac{BOK}{OA} \quad (3.1)$$

Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства визначається як здатність покрити всі свої зобов'язання наявними активами. Нормальний фінансовий стан вважається, коли показник дорівнює 2,0–2,6.

$$K_{3п} = \frac{A}{3} \quad (3.2)$$

Для оцінки довготермінової платоспроможності розраховують коефіцієнт фінансового лівериджу (Кфл)

$$K_{фл} = \frac{ДЗ}{ВК} \quad (3.3)$$

Цей коефіцієнт характеризує можливість погашення довгострокових позик і здатність підприємства функціонувати тривалий час. Значне зростання величини позикового капіталу є ризиковим для підприємства [55].

Розраховані показники поточної платоспроможності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018–2020 рр. представлені на рисунку 3.7.

За досліджуваній період можна спостерігати перевищення коефіцієнта забезпечення над нормативним значенням, окрім 2018 року. Це свідчить про достатнє забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами і дозволяє проводити активну діяльність в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії.

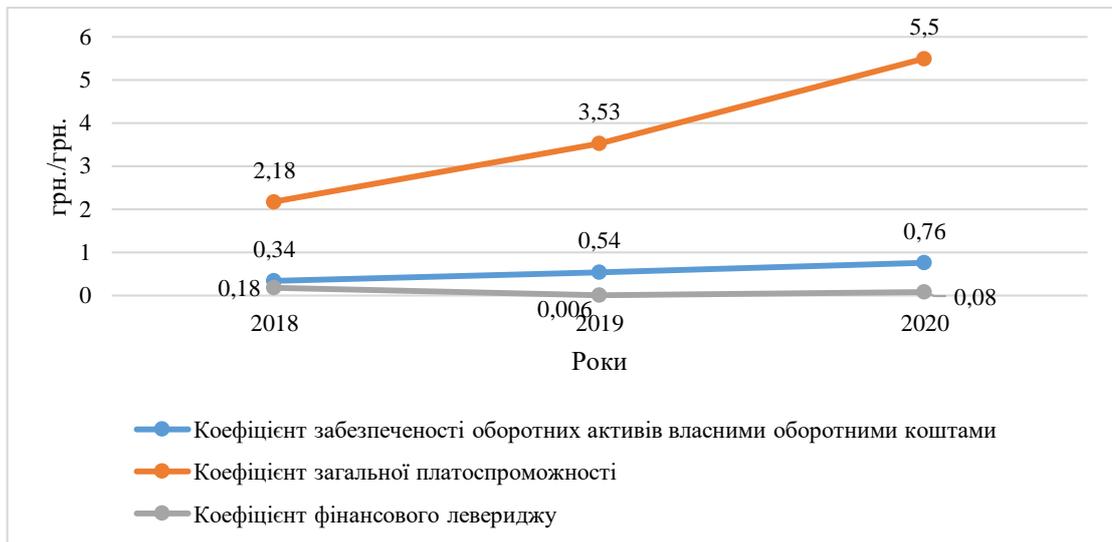


Рис. 3.7. Динаміка показників поточної платоспроможності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018–2020 рр.

Протягом 2018–2020 рр. значення коефіцієнта загальної платоспроможності знаходилося в межах нормативного значення, що свідчить про достатність ресурсів оборотних активів для погашення своїх поточних зобов'язань.

Впродовж досліджуваного періоду значення коефіцієнта фінансового левериджу значно знизилось, що є позитивним фактором в діяльності підприємства. Зменшення показника свідчить про зменшення фінансової залежності підприємства від кредиторів.

Загалом опираючись на проведені вище розрахунки можна зробити висновок, що ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є фінансово стійким, достатньо ліквідним і здатне забезпечити потреби в фінансах за рахунок власних коштів.

### 3.3. Оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства

Чистий прибуток є найбільш узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності, аналіз прибутку проводиться як на рівні окремого підприємства, так і економіки в цілому. Кожному рівню відповідає свій вид звітності, своя мета. Так, на рівні компанії можна визначити процес отримання прибутку. Першочергове значення для отримання прибутку має

продаж вироблених товарів та послуг, що дозволяє повернути витрачені кошти та отримати певну суму на додаток до витрачених. Затримка у реалізації порушує нормальний виробничий цикл, яке зтяжний характер може призвести до економічної кризи надвиробництва [30].

Метою аналізу прибутковості підприємства є виявлення складових прибутку, його величину та тенденції до зміни. Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

- перевірка обґрунтованості і напруженості планового прибутку;
- загальна оцінка виконання плану, прогнози, динаміка прибутку;
- визначення відхилення фактичного прибутку від планового;
- визначення впливу на зміну суми прибутків факторів;
- визначення резерві зростання прибутку і розробка рекомендацій щодо використання їх у виробництві;
- вивчення основних напрямків розподілу прибутку [56].

Операції формування та розподілу прибутку підприємства відображаються у звіті про фінансові результати підприємства це друга форма звітності. Проведемо аналіз динаміки проведення операцій формування і розподілу прибутку підприємства в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

## Аналіз формування та розподілу прибутку

ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», тис грн

№ з/п	Показник	Рядок Ф№2	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абс. відх. (5-4)	Абс. відх. (6-5)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	293 278	323 013	311784	29 735	-11 229
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	214 639	221 304	204621	6 665	-16 683
3	Валовий прибуток	2090	78 639	101 709	107163	23 070	5 454
4	Інші операційні доходи	2120	12 872	11 895	14301	-977	2 406

## Продовження табл. 3.4.

1	2	3	4	5	6	7	8
5	Сумарні операційні доходи	(2000+2120)	306 150	334 908	326085	28 758	-8 823
6	Адміністративні витрати	2130	13 577	14 732	16173	1 155	1 441
7	Витрати на збут	2150	43 252	46 485	47710	3 233	1 225
8	Інші операційні витрати	2180	10 045	12 209	13138	2 164	929
9	Сумарні операційні витрати	(2050+2130 +2150 +2180)	281 513	294 730	281642	-270 503	-13 088
10	Прибуток від операційної діяльності	2190	24 637	40 178	44443	15 541	4 265
11	Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	(2200+2220+2240)	0	0	0	0	0
12	Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	(2250 +2255 +2270)	4309	2664	2302	-1645	-362
13	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2290	20 328	37 514	42141	17 186	4 627
14	Витрати з податку на прибуток	2300	3700	7796	10322	4096	2 526
15	Чистий фінансовий результат: прибуток / збиток	2350	16 628	29 718	31819	13 090	2 101
16	Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	75	0	87802	-75	87 802
17	Сукупний дохід	2465	16703	29 718	119621	13 015	89 903

Таким чином, підприємство ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» в результаті своєї діяльності у 2018 – 2020 рр. воно мало прибутки у розмірі 16703 тис грн, 29718 та 31819 тис грн відповідно (рис. 3.8).

Позитивна тенденція зростання фінансових результатів пов'язана із зростанням показника прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, це дає підстави стверджувати про покращення фінансового становища підприємства.

Також сукупний дохід підприємства протягом всього аналізованого періоду має додатне значення.

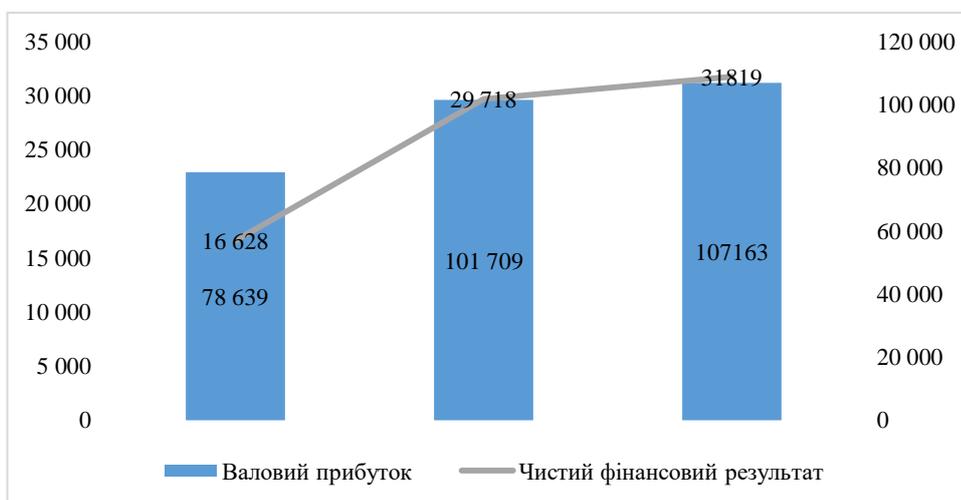


Рис. 3.8. Динаміка валового прибутку та чистого фінансового результату ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Аналізуючи витрати ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2018-2020 рр. варто відмітити, що сума загальних витрат щорічно збільшується, що зумовлено здорожчанням собівартості продукції та зі зростанням адміністративних витрат (рис. 3.9).

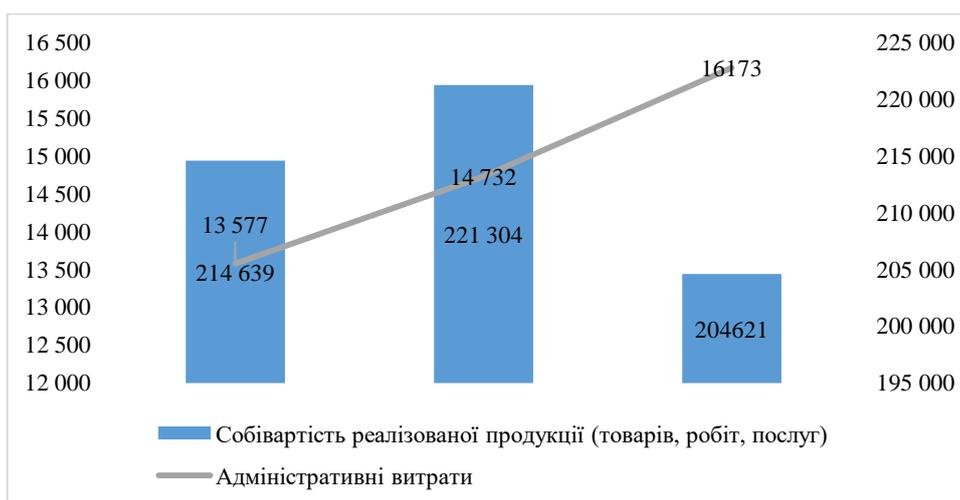


Рис. 3.9. Динаміка собівартості реалізованої продукції та адміністративних витрат на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2018-2020 рр.

Позитивна тенденція зростання фінансових результатів пов'язана із зростанням показника прибутку від звичайної діяльності до оподаткування до 37514 тис. грн., це дає підстави стверджувати про покращення фінансового

становища підприємства, та про те що досвід минулих років, не пройшов даремно. Отримавши не вигідні результати діяльності в перший рік дослідження, підприємство в 2018-2019 рр. показує набагато кращий результат.

Величину фінансового результату діяльності підприємства безпосередньо визначає загальний обсяг доходів та витрат підприємства.

Аналіз доходів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017 - 2019 роки проведено в таблиці 3.5.

Після проведення аналізу складу, структури та динаміки доходів підприємства ПрАТ «Фірма Полтавпиво», було виявлено зростання чистого доходу від реалізації, при цьому спостерігається незначне зниження питомої ваги чистого доходу від реалізації в загальній питомій вазі доходів підприємства. Загалом, протягом трьох досліджуваних років було виявлено зростання загальних доходів підприємства з 306150 тис. грн. у 2018 р. до 326085 тис. грн. у 2020 р. Це позитивна тенденція для підприємства, вона може свідчити про зростання обсягів продажу та попиту на продукцію, що виготовляється. Інші операційні доходи також зростали в період 2018–2020 рр., що вплинуло на загальне збільшення доходів підприємства, у 2020 році відбулося зниження.

Під час аналізу фінансових результатів діяльності підприємства також проводять аналіз формування його операційних витрат, які фактично формують собівартість виготовленої продукції підприємства, а також витрат від фінансової та інвестиційної діяльності підприємства (табл. 3.6).

Таблиця 3.5

Аналіз складу, структури та динаміки доходів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018 - 2020 роки

Показник	Рядок Ф№2	2018 рік		2019 рік		Відхилення в:		2019 рік		2020 рік		Відхилення в:	
		Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	сумі, тис. грн	питомій вазі, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	Сума, тис. грн	Питома вага, %	сумі, тис. грн	питомій вазі, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	2000	293 278	95,79	323 013	96,45	29 735	0,66	323 013	96,45	311784	95,61	-11 229	-0,84
Інші операційні доходи	2120	12 872	4,21	11 895	3,55	-0,66	-0,66	11 895	3,55	14301	4,39	2 406	0,84
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інші фінансові доходи	2220	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інші доходи	2240	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<b>Сукупний дохід</b>	<b>2465</b>	306150	100	334 908	100	28 758	0	334 908	100	326085	100	-8823	0

## Аналіз складу, структури та динаміки витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018 - 2020 роки

Показник	Рядок Ф№2	2018 рік		2019 рік		Відхилення в:		2019 рік		2020 рік		Відхилення в:	
		Сума, тис грн	Питома вага, %	Сума, тис грн	Питома вага, %	сумі, тис грн	пито- мій вазі, %	Сума, тис грн	Питома вага, %	Сума, тис грн	Питома вага, %	сумі, тис грн	Пито- мій вазі, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	214639	74,14	221304	72,51	6665	-1,63	221304	72,51	204621	65,19	-16683	-7,32
Адміністративні витрати	2130	13577	4,69	14732	4,83	1155	0,14	14732	4,83	16173	5,15	1441	0,32
Витрати на збут	2150	43252	14,94	46485	15,23	3233	0,29	46485	15,23	47710	15,20	1225	-0,03
Інші операційні витрати	2180	10045	3,47	12209	4,00	2164	0,53	12209	4,00	13138	4,19	929	0,19
Фінансові витрати	2250	3764	1,30	2024	0,66	-1740	-0,64	2024	0,66	2024	0,64	0	-0,02
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інші витрати	2270	545	0,19	640	0,21	95	0,02	640	0,21	640	0,20	0	-0,01
Витрати з податку на прибуток	2300	3700	1,28	7796	2,55	4096	1,27	7796	2,55	10322	3,29	2526	0,74
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	19273	6,14	19273	6,14
Всього витрат		261681	100	305190	100	15668	100	305190	100	313901	100	8711	100,00

Отже, у структурі витрат ПрАТ «Фірни «Полтавпиво» за 2018 – 2020 рр. найбільше значення становила собівартість реалізованої продукції, її питома вага складала 74,14%, 72,51% та 65,19%. Усього за 3 роки витрати зросли на 24379 тис грн (з 261681 тис. грн до 31390 тис. грн). Це відбулося за рахунок збільшення собівартості продукції, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, фінансових витрат, інших витрат та зменшення витрат з податку на прибуток.

Загальний розмір витрат останні два роки є меншим за загальні доходи, тоді як у 2017 р. спостерігалось її переважання порівнянно з загальними доходами, що спричинило те, що сукупний дохід підприємства мав від’ємне значення (рис. 3.10).

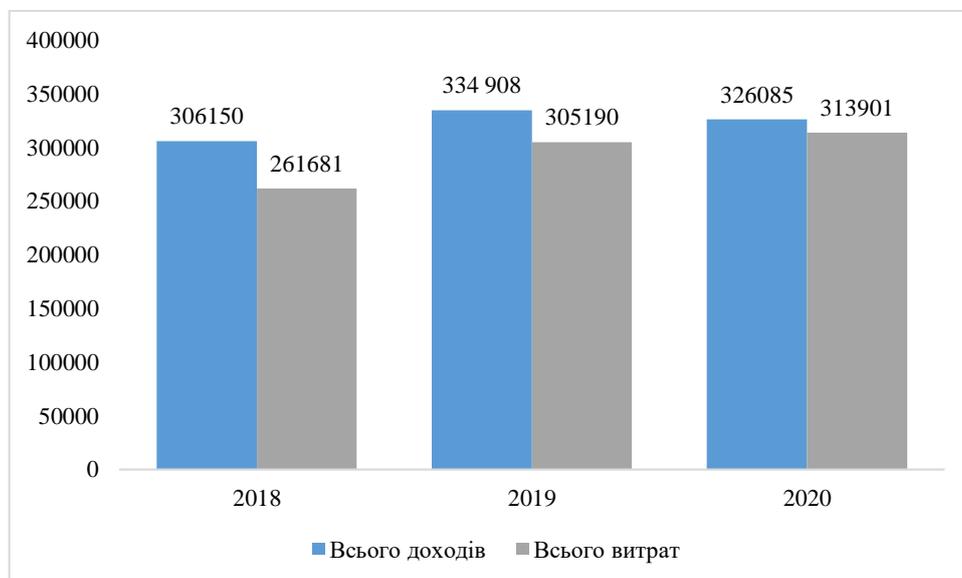


Рис. 3.10. Співвідношення загальних доходів і загальних витрат ПрАТ «Фірни «Полтавпиво» у 2018–2020 рр.

Після проведення аналізу витрат та доходів підприємства, необхідно дати оцінку їх динаміки, так як вони впливають на формування чистого прибутку (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат  
ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2018–2020 рр.

Показник	2018 рік, тис грн	2019 рік, тис грн	Відхилення (+, -), тис грн	Темп росту, %	2019 рік, тис грн	2020 рік, тис грн	Відхилення (+, -), тис грн	Темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Доходи	306150	334908	28758	109,39	334908	326085	-8823	97,37
2. Витрати	289522	305190	15668	105,41	305190	313901	8711	102,85
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності (п.1 - п.2)	16628	29718	13090	178,72	29718	12184	-17534	41,00
4. Середньорічна вартість активів	192033	182210	-9823	94,88	182210	252647	70437	138,66
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	293278	323 013	29735	110,14	323 013	311784	-11229	96,52
6. Рентабельність активів, % (п.3 : п.4)	0,08	0,16	0,08	203,87	0,16	0,05	-0,11	30,14
7. Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	0,05	0,09	0,04	184,00	0,09	0,04	-0,05	43,42
8. Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	0,06	0,10	0,04	162,29	0,10	0,04	-0,06	38,81
9. Виручка від реалізації в 1 грн доходів (п.5 : п.1)	0,96	0,96	0,00	100,47	0,96	0,96	0,00	99,60
10. Доходи на 1 грн активів (п.1 : п.4)	1,59	1,84	0,25	115,60	1,84	1,29	-0,55	70,15
11. Доходи на 1 грн витрат (п.1 : п.2)	1,05	1,10	0,05	104,51	1,10	1,04	-0,06	94,44

Отже, доходи ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» протягом 2018–2020 рр. мали тенденцію до зростання, так само як і витрати з кожним роком

збільшувались. Прибуток від звичайної діяльності спостерігався у 2018-2020 рр.

Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» протягом 2018–2020 рр. представлена на рисунку 3.11.

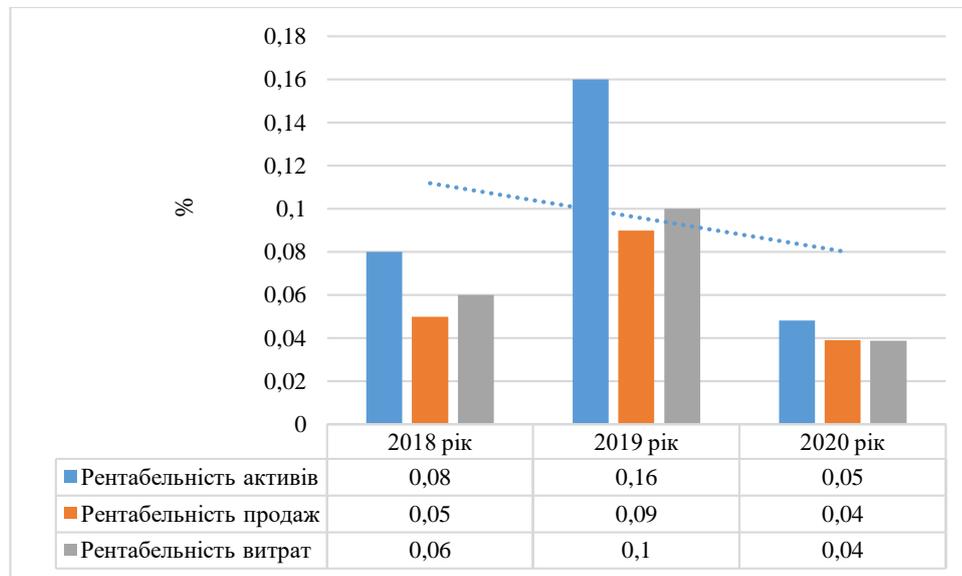


Рис. 3.11. Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Фірма Полтавпиво» в період 2018–2020 рр.

Рентабельність активів, продаж та витрат у 2018-2020 рр. є твердженням ефективної діяльності підприємства. Виручка від реалізації на 1 грн доходів у 2018-2020 роках дорівнювала 0,96 грн/грн.. Доходи на 1 грн активів зросли за 2018-2019 рр. з 1,60 до 1,84 грн / грн, а у 2020 році зменшились до 1,29 грн / грн.

Отже, проведений аналіз засвідчує прибутковість та рентабельність діяльності ПрАТ «Фірма Полтавпиво».

### Висновки до розділу 3

Пивна індустрія займає велику частину всієї переробної промисловості України. Вона приносить значні прибутки не лише інвесторам та безпосереднім виробникам, а й державі. Останнє полягає в тому, що пивоварні

підприємства є великими платниками податків, а, враховуючи специфіку продукту, і місцевих зборів. На сьогоднішній день пивний ринок є одним з найбільш швидкозростаючих споживчих ринків України.

Перспективним представником галузі пивоваріння є компанія ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Асортимент продукції товариства постійно розширюється. На цей час підприємство пропонує пиво 25 найменувань та 14 видів безалкогольних напоїв. Основними ринками збуту є центральний, східний і південний регіони України. Продукція реалізується в 23 областях України, а також відправляється на експорт.

На основі аналізу майнового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2020 рр. можна зробити наступні висновки. Спостерігається позитивна динаміка зростання валюти балансу. Так, на протязі трьох років її величина збільшилася на 140874 тис. грн. Прослідковується покращення структури капіталу підприємства. Збільшення власного капіталу підприємства на фоні зменшення довгострокових зобов'язань свідчить про покращення рівня фінансової стійкості, та зменшення ризику неплатоспроможності.

Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності дозволяє зробити висновок, що ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є фінансово стійким, достатньо ліквідним і здатне забезпечити потреби в фінансах за рахунок власних коштів.

Відмічена позитивна тенденція зростання фінансових результатів, яка пов'язана із зростанням показника прибутку від звичайної діяльності до оподаткування. Це дає підстави стверджувати про покращення фінансового становища підприємства, та про те що негативний досвід минулих років, не пройшов даремно. В цілому проведений аналіз засвідчує прибутковість та рентабельність діяльності ПрАТ «Фірма Полтавпиво».

## РОЗДІЛ 4

### НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### **4.1. Резерви зростання фінансових результатів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»**

В умовах посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках питання підвищення ефективності діяльності набуває все більшої актуальності для суб'єктів господарювання. Базисом для прийняття дієвих управлінських рішень правомірно визначити результати фінансово-аналітичного дослідження стану та результатів діяльності підприємств. В цьому аспекті необхідність вивчення можливостей застосування факторного аналізу для виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності є беззаперечною.

В управлінні економічними системами факторний аналіз посідає особливе місце, оскільки дає можливість формувати та змінювати параметри об'єкта управління шляхом відповідного підбору та коригування чинників, які їх обумовлюють. Основою факторного аналізу є побудова факторної моделі, в якій фактори повинні знаходитись в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуваним показником. Факторний аналіз може бути як прямим, коли аналіз поділяють на складові частини, так і зворотнім, коли складають баланс відхилень і на стадії узагальнення сумують усі виявлені фактори фактичного показника від базисного за рахунок окремих факторів. За характером причинно-наслідкових залежностей між змінними факторні моделі умовно поділяються на імовірнісні та детерміновані [59].

В основі імовірнісних моделей лежить твердження про стохастичний (кореляційний або регресійний) зв'язок між величиною залежної змінної і факторами, що її обумовлюють. Тобто поряд з головними вирішальними

чинниками розглядаються також й другорядні та випадкові причини, що визначають варіацію результативної ознаки в просторі та часі.

Детерміновані моделі базуються на твердженні, що варіація результативної ознаки функціонально обумовлена дією декількох не випадкових факторів. Це означає, що при відомих значеннях чинників величина залежної змінної визначається однозначно, тобто з вірогідністю 1. Хоча ця гіпотеза не повністю відповідає економічній реальності, вона дозволяє будувати детерміновані моделі факторного аналізу всього на двох спостереженнях, оскільки функціональні зв'язки виявляються в кожному конкретному випадку для кожного об'єкта дослідження. Саме тому ці моделі широко використовуються як основний інструмент для факторного аналізу фінансів та економіки [60]. Серед детермінованих моделей найбільш живаними є наступні чотири види, котрі вирізняються математичною формою зв'язку між змінними, а саме адитивні, мультиплікативні, кратні та змішані.

Алгоритм проведення детермінованого факторного аналізу наступний:

1. Побудова економічно обґрунтованої детермінованої факторної моделі.
2. Вибір оптимального методу факторного аналізу.
3. Реалізація обчислювальних процедур.
4. Формування висновків та пропозицій за результатами аналізу [61].

Одним із основних показників фінансових результатів діяльності підприємства є валовий прибуток. У зв'язку з цим, для виявлення резервів зростання фінансових результатів діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» доцільно провести факторний аналіз валового прибутку. Слід дослідити вплив таких факторів на зміну валового прибутку як:

- цін на продукцію;
- обсягу виробництва;
- структури продукції;
- рівня та структури витрат [62].

Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку знаходяться у таблицях 4.1 та 4.2.

Таблиця 4.1

## Вихідні дані для проведення факторного аналізу

Рік	Ціна одиниці продукції, грн / кг (Ц)	Обсяг реалізації, кг (О)	Витрати на од. продукції, грн (В)
2017	11,6	21923	8,97
2018	12,7	22980	9,34
2019	13,6	23751	9,32
2020	14,1	22112	9,25

Таблиця 4.2

## Вихідні дані для аналізу прибутку у 2018 р., тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	2017 рік	Базовий рік перерахований на реалізацію звітнього року (1,0)	2018 рік
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	254 301	266568	293278
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	196 562	206131	214639
Валовий прибуток (ВП)	2090	57739	60437	78639

Таблиця 4.3

## Вихідні дані для аналізу прибутку у 2019 р., тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	2018 рік	Базовий рік перерахований на реалізацію звітнього року (1,0)	2019 рік
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	293278	301638	323 013
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	214639	221834	221 304
Валовий прибуток (ВП)	2090	78639	79804	101 709

Таблиця 4.4

Вихідні дані для аналізу прибутку у 2020 р., тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	2019 рік	Базовий рік перерахований на реалізацію звітнього року (1,0)	2020 рік
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	323 013	300723	311 784
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	221 304	204536	204 621
Валовий прибуток (ВП)	2090	101 709	96187	107163

Факторний аналіз валового прибутку підприємства розпочинаємо з розрахунку загальних змін у його валовому прибутку:

$$\Delta \text{ВП} = \text{ВП}_1 - \text{ВП}_0, \text{ тис грн;} \quad (4.1)$$

$$\text{В } \Delta \text{ВП}_{2018} = 78639 - 57739 = 20900 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta \text{ВП}_{2019} = 101709 - 78639 = 23070 \text{ тис. грн.};$$

$$\text{ВП}_{2020} = 107163 - 101709 = 5454 \text{ тис. грн.}$$

Основні формули, які використовують для визначення впливу вищезазначених факторів:

1. Розрахунок впливу на прибуток зміни відпускних цін на реалізацію продукції здійснюється за формулою:

$$\Delta \text{ВП}_1 = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_{1,0}, \text{ тис грн;} \quad (4.2)$$

$$\Delta \text{ВП}_1_{2018} = 293278 - 266568 = 26710 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta \text{ВП}_1_{2019} = 323 013 - 301638 = 21375 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta \text{ВП}_1_{2020} = 311784 - 300723 = 11061 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції під час оцінювання за базовою собівартістю має такий вигляд:

$$\Delta ВП2 = ВП0 * (К1 - 1), \text{ тис грн}; \quad (4.3)$$

$$К1 = \frac{С1,0}{С0}, \text{ [грн / грн]}; \quad (4.4)$$

$$К1_{2018} = \frac{206131}{196562} = 1,04868 \text{ грн/грн};$$

$$\Delta ВП2_{2018} = 57739 \times (1,04868 - 1) = 2811 \text{ тис. грн.};$$

$$К1_{2019} = \frac{221834}{214639} = 1,03352 \text{ грн / грн};$$

$$\Delta ВП2_{2019} = 78639 \times (1,03352 - 1) = 2636 \text{ тис грн};$$

$$К1_{2020} = \frac{204536}{221304} = 0,92423 \text{ грн / грн};$$

$$\Delta ВП2_{2020} = 101709 \times (0,92423 - 1) = -7706,4 \text{ тис грн.};$$

3. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції, що зумовлені змінами в структурі:

$$\Delta ВП3 = ВП0 * (К2 - К1), \text{ тис. грн}; \quad (4.5)$$

$$К2 = \frac{ЧД 1,0}{ЧД 0}, \text{ [грн / грн]}; \quad (4.6)$$

$$К2_{2018} = \frac{266568}{254301} = 1,00482 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta ВП3_{2018} = 57739 \times (1 - 1) = 0;$$

$$К2_{2019} = \frac{301638}{293278} = 1,02850 \text{ грн / грн};$$

$$\Delta ВП3_{2019} = 78639 \times (1,02850 - 1,033352) = -395.$$

$$К2_{2020} = \frac{300723}{323013} = 0,93 \text{ грн / грн};$$

$$\Delta ВП3_{2020} = 101709 \times (0,93 - 1) = -7018,58;$$

4. Розрахунок впливу на прибуток економії від зниження собівартості продукції:

$$\Delta ВП4 = C1,0 - C1, \text{ тис. грн;} \quad (4.7)$$

$$\Delta ВП4_{2018} = 206131 - 214639 = -8508 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta ВП4_{2019} = 221834 - 221304 = 530 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta ВП4_{2020} = 204536 - 204621 = -85 \text{ тис. грн.}$$

5. Розрахунок впливу на прибуток зміни собівартості продукції за рахунок структурних зрушень в обсязі продукції:

$$\Delta ВП5 = C0 * K2 - C1,0, \text{ тис. грн;} \quad (4.8)$$

$$\Delta ВП5_{2018} = 196562 \times 1,00482 - 206131 = 0 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta ВП5_{2019} = 214639 \times 1,02850 - 221834 = -1078 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta ВП5_{2020} = 221304 \times 0,93 - 204536 = 1276,7 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок загального впливу факторів на валовий прибуток (резерву зростання валового прибутку) здійснюється за формулою:

$$\Delta ВП = ВП1 + \dots + ВП5, \text{ тис. грн;} \quad (4.9)$$

$$\Delta ВП_{2018} = 26710 + 2811 + 0 - 8508 + 0 = 20900 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta ВП_{2019} = 21375 + 2636 - 395 + 530 - 1077 = 23070 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta ВП_{2020} = 11061 - 7706,4 - 7018,58 - 85 + 1276,7 = -2472,28 \text{ тис. грн.};$$

Узагальнення результатів факторного аналізу відображено у таблиці 4.5.

Таблиця 4.5

Результати факторного аналізу валового прибутку підприємства, тис. грн.

Назва фактора	Сума впливу, тис грн		
	2018	2019	2020
Відхилення валового прибутку, всього у т.ч. за рахунок:	20900	23070	-2472,28
1. Зміни цін на продукцію	26710	21375	11061
2. Зміни обсягу виробництва і реалізації	2811	2636	- 7706,4
3. Зміни структури продукції	0	-395	- 7018,58
4. Зміни рівня витрат	-8508	530	- 85
5. Зміни структури витрат	0	-1077	1276,7
Резерв зростання валового прибутку (1+2+3+4+5)	20900	23070	-2472,28

У 2018 р. позитивний вплив на зростання валового прибутку підприємства мали зміни цін на продукцію на суму 26710 тис. грн., а також зміни обсягу виробництва та реалізації на суму 2811 тис. грн.. Негативний вплив мали зміни рівня витрат і призвели до зменшення валового прибутку на 8508 тис. грн. У 2018 р. підприємство мало резерв зростання валового прибутку на 20900 тис. грн.

У 2019 р. зміни цін на продукцію вплинули позитивно, саме вони призвели до зростання валового прибутку на 21375 тис грн. Позитивний вплив також мали зміни обсягу виробництва і реалізації, які призвели до зростання валового прибутку на 2636 тис грн, та зміни рівня витрат, які також призвели до його зростання на 530 тис грн. Інші показники вплинули негативно на зростання прибутку: У результаті впливу вищезазначених факторів підприємство мало резерв зростання прибутку у розмірі 23070 тис. грн.

У 2020 році зміни цін на продукцію вплинули позитивно, саме вони призвели до зростання валового прибутку на 11061 тис грн. Негативний вплив мали зміни рівня витрат, структури продукції та обсягу виробництва.

Основними факторами, які здійснювали найбільший вплив на зміну валового прибутку за період 2018 – 2020 рр. стали зміни цін на продукцію, обсягу виробництва і реалізації, та рівня витрат. Інші фактори такі як зміни структури продукції та структури витрат не мають значного впливу на величину валового прибутку. Підприємство завжди зацікавлене в збільшенні валового прибутку, тому даний факторний аналіз є актуальним та корисним джерелом інформації, яке дозволяє виявити сильні та слабкі сторони. Тому важливо виявити підтримувати фактори, які позитивно впливають на зміну валового прибутку та знайти та покращити фактори, які його зменшують [65].

Після здійснення факторного аналізу підприємства треба встановити вартісну оцінку факторів першого та другого рівнів. 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 [66].

Таблиця 4.6

Факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого та другого рівнів

Назва фактора	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Величина впливу фактора	
				2018/2019	2019/2020
1	2	3	4	5	6
<b>1. Фінансовий результат від операційної діяльності</b>	<b>24637</b>	<b>40178</b>	<b>44443</b>	<b>15541</b>	<b>4265</b>
Прибуток валовий	78639	101709	107163	23070	5454
Інші операційні доходи	12872	11895	14301	-977	2406
Витрати адміністративні	(13577)	(14732)	(16173)	-1155	-1441
Витрати на збут	(43252)	(46485)	(47710)	-3233	-1225
Інші операційні витрати	(10045)	(12209)	(13138)	-2164	-929
<b>2. Фінансовий результат від фінансової діяльності</b>	<b>-4309</b>	<b>-2664</b>	<b>-2302</b>	<b>1645</b>	<b>362</b>
Доходи інші фінансові	0	0	0	0	0
Витрати фінансові	(4309)	(2664)	(2302)	1645	362
Дохід від участі в капіталі	0	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	0	0	0	0	0

## Продовження табл. 4.6

1	2	3	4	5	6
<b>3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності</b>	0	0	0	0	0
Доходи інші	0	0	0	0	0
Витрати інші	0	0	0	0	0
<b>4. Фінансовий результат до оподаткування</b>	<b>20328</b>	<b>37514</b>	<b>42141</b>	<b>17186</b>	<b>4627</b>
Прибуток операційний	24637	40178	44443	15541	4265
Прибуток фінансовий	(4309)	(2664)	(2302)	1645	362
Прибуток інший звичайний	0	0	0	0	0
<b>5. Чистий фінансовий результат</b>	<b>16628</b>	<b>29718</b>	<b>31819</b>	<b>13090</b>	<b>2101</b>
Прибуток до оподаткування	20328	37 514	42141	17186	4627
Витрати (дохід) з податку на прибуток	(3700)	(7796)	(10322)	-4096	-2526
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	0	0	0	0	0
<b>6. Сукупний дохід</b>	<b>16703</b>	<b>29 718</b>	<b>119621</b>	<b>13015</b>	<b>89903</b>
Чистий прибуток	16628	29718	31819	13090	2101
Інший сукупний дохід після оподаткування	75	0	87802	-75	87802

Провівши аналіз фінансових показників, ми можемо констатувати, що протягом досліджуваного періоду на підприємстві відбувається позитивна зміна фінансового результату від операційної діяльності. Підприємство мало прибуток від операційної діяльності у 2018 р. – 24637 тис. грн., а у 2019 р. – 40178 тис. грн., у 2020 році – 44443 тис. грн. Позитивна динаміка прибутку від операційної діяльності пов'язана, в першу чергу, з тим, що темпи зростання валового прибутку значного перевищують темпи зростання адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Динаміка фінансових результатів діяльності підприємства продемонстрована на рисунку 4.1.

Відповідно отриманим даним можна зробити висновок, що фінансовий результат від операційної діяльності протягом всього аналізованого періоду має додатне значення, що свідчить про ефективну операційну діяльність підприємства.

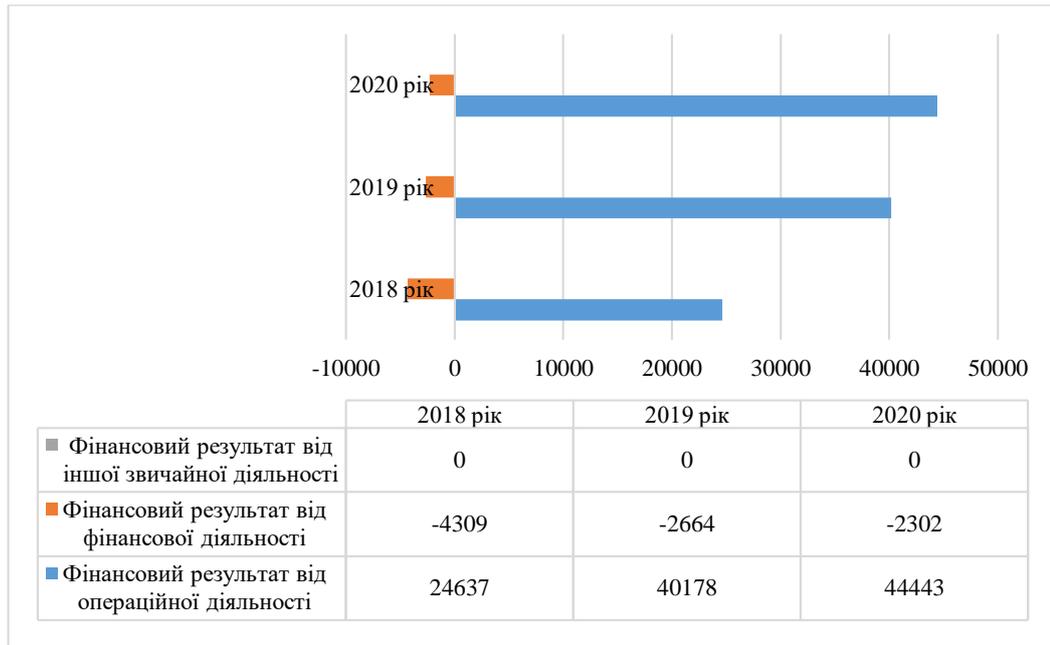


Рис. 4.1. Динаміка фінансового результату від операційної, фінансової та іншої звичайної діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2018-2020 рр., тис грн.

Фінансовий результат від фінансової діяльності підприємства протягом всього аналізованого періоду мав від'ємне значення, що підтверджує неефективну фінансову діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Результати від іншої звичайної діяльності протягом всього досліджуваного періоду відсутні.

Чистий фінансовий результат на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за три аналізованих роки має позитивну тенденцію і в цілому засвідчує ефективну діяльність підприємства.

Незважаючи на відсутність позитивного результату від фінансової та іншої звичайної діяльності в цілому ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» має високі показники прибутковості. Так, за 2018-2020 рр. підприємство спромоглося не лише отримати чистий прибуток, але й домогтися його зростання вдвічі: величина прибутку у 2018 р. склала 16628 тис. грн, а у 2019 р. – 29718 тис. грн., у 2020 році – 31819 тис. грн. Підприємство за досліджуваний період не

мало іншого сукупного доходу після оподаткування, у зв'язку з чим значення сукупного доходу повністю було однакове зі значенням чистого прибутку.

Оскільки за досліджуваній період ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» стабільно нарощувало валовий прибуток, тому найбільш доцільно обрати результативним фактором чистий прибуток. Процес моделювання було розпочато із відбору суттєвих чинників впливу на рівень чистого прибутку підприємства, тобто відбору факторів, які будуть включені в модель. Відповідно до проведеного факторного аналізу, для визначення впливу на чистий прибуток було обрано такі фактори як собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати.

Зведені дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин на чистий прибуток ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» представлено у таблиці 4.7.

Таблиця 4.7

## Зведені дані для кореляційно-регресійного аналізу

	Чистий прибуток	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати
2018	16628	214639	13577	43252	10045
2019	29718	221304	14732	46485	12209
2020	31819	204621	16173	47710	13138

Важливе значення у технології проведення кореляційно-регресійного аналізу має перевірка одержаної моделі на явище мультиколінеарності.

Для більш наочного подання, вхідні дані необхідно звести до кореляційної матриці, яка використовується для вимірювання сили взаємозв'язку між обраними факторними величинами та результативним показником. З даною метою було застосовано надбудову в MS Excel «Аналіз даних/Кореляція», результати якої відображено в таблиці 4.8.

Таблиця 4.8

## Результати кореляційного аналізу

Показник	Чистий прибуток	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати
Чистий прибуток	1				
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-0,24109	1			
Адміністративні витрати	0,990047	-0,64624	1		
Витрати на збут	0,89643	-0,37528	0,949882	1	
Інші операційні витрати	0,985744	-0,40095	0,958218	0,999612	1

\*Складено автором

Для аналізу отриманих даних застосовується шкала Чеддока, яка направлена на оцінку тісноти зв'язку (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

## Оцінка тісноти зв'язку

Показник	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Інші операційні витрати
Чистий прибуток	слабкий (<0,3)	значний (>0,5)	значний (>0,5)	значний (>0,5)

Таким чином, за результатами кореляційного аналізу бачимо, що між факторними величинами адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати спостерігається явище мультиколінеарності.

Отже, за допомогою програми MS Excel, побудуємо лінію регресії для відображення форми зв'язку між чистим прибутком та такою факторною величиною як адміністративні витрати (рис. 4.2).

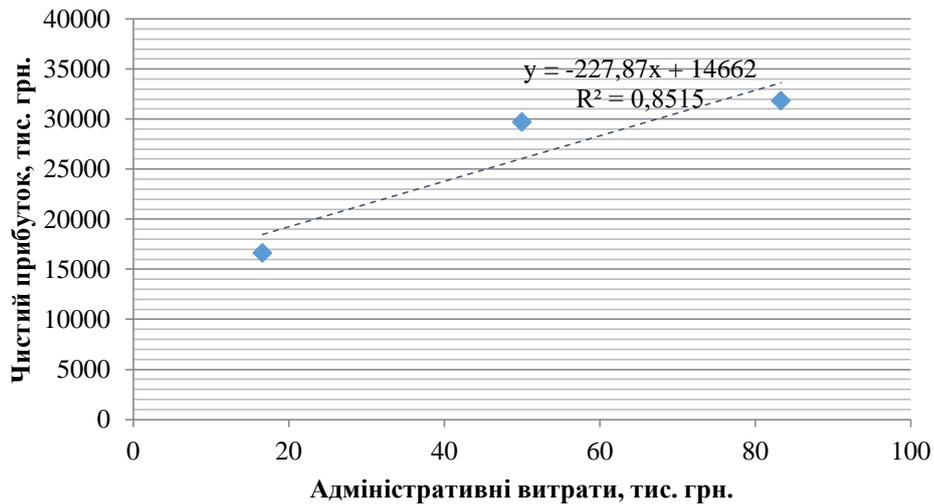


Рис. 4.2. Залежність чистого прибутку та витрат на збут

Отримане рівняння свідчить про значущість впливу адміністративних витрат, а саме при їх зростанні на 1 од. обсяг чистого прибутку зменшиться на 227,87 од. Коефіцієнт детермінації (85,15%) показує, що отримана модель є адекватною.

Виявлена залежність факторів є досить закономірною, а тому модель може бути рекомендована для практичного використання. Побудована модель чистого прибутку підприємства показує, що нарощування адміністративних витрат не сприятиме зростанню прибутку підприємства.

Водночас, враховуючи зростання розміру прибутку, ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» має резерви для подальшого його нарощування та збільшення. Зокрема, за результатами проведеного аналізу встановлено, що найбільш дієвими резервами є зростання прибутку через зміну ціни на продукцію та збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції.

Найбільш важливим заходом для підвищення прибутковості ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» буде перехід на інноваційний шлях розвитку. Слід зазначити, що саме інновації досліджуваному підприємству дозволять удосконалити виробництво за рахунок його модернізації, оновити основні фонди, впровадити прогресивні технології.

З метою забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності в подальшому доцільним є також розширення каналів збуту продукції – збільшення частки на українському ринку пива та розширення збуту на європейських ринках.

Підсумовуючи вищезазначене, основними напрямками підвищення результативності діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» слід визначити наступні:

- задоволення стандартів (технічних) виробництва високоякісної продукції, подальша модернізація (покращення), модифікація технічної підтримки, зниження витрат на виробництво та підвищення загального рівня капіталомісткості;

- подальше вдосконалення та посилення маркетингової тактики, підвищення ємності маркетингової політики, розширення каналів збуту продукції та ринків збуту; покращення маркетингових комунікацій, реструктуризація ресурсного портфеля; вихід на нові сегменти ринку та нові ринки;

- формування ефективної системи підбору персоналу, диференціація напрямків стимулювання праці; забезпечення збільшення швидкості зростання продуктивності праці над показником заробітної плати.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна констатувати, що ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є прибутковим товариством, розміри яких постійно зростають. Головні розміри прибутків товариству забезпечує ефективна операційна діяльність.

#### **4.2. Використання методу CVР в процесах планування фінансових результатів**

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 [69]. 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 [70].

Інструментами аналізу «витрати – обсяг – прибуток» є маржинальний дохід і коефіцієнт маржинального доходу, їх часто застосовують для прийняття поточних управлінських рішень. Маржинальний дохід, є так званим резервом, який формується в ході поточної економічної та фінансової діяльності компанії для покриття постійних витрат та отримання прибутку. Отже, збільшення граничного прибутку завжди означає збільшення прибутку. Коефіцієнт граничного доходу показує, який граничний дохід кожна гривня приносить від продажу покриття постійних витрат і отримання прибутку. Його можна використовуватиме розрахунку впливу зміни обсягу діяльності розмір прибутку. [71].

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 [72].

Точка беззбитковості характеризує обсяг продажу продукції, у якому прибуток підприємства дорівнює нулю, інакше кажучи, прибуток від продажу продукції відповідає витратам її виробництво і продаж. Точка беззбитковості також називається «пороговим» прибутком або точкою беззбитковості. У основі цього методу лежить теза у тому, що із збільшенням обсягів продажів величина умовних постійних витрат за одиницю продукції зменшується.

Отже, на основі розрахунку беззбитковості можна зробити висновки про доцільність виробництва певних видів продукції, мінімальні ціни або обсяги продажів до беззбитковості. Аналізуючи точку беззбитковості, можна визначити, наскільки успішно працює підприємство (у разі його прибутковості) та наскільки глибока криза (у разі виникнення збитків). На підставі відповідних висновків виробляються рекомендації щодо зниження збитковості та збільшення прибутковості діяльності підприємства [73].

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

Такий простий, але водночас інформативний інструмент, як аналіз беззбитковості, дозволяє приймати рішення у кількох сферах діяльності компанії одночасно. Ви можете бути впевнені, що в компанії, в якій аналіз беззбитковості став механізмом оперативного і стратегічного управління, що регулярно використовується, таких проблем, як збиткове виробництво, надвиробництво або неконтрольоване зростання витрат, не виникне.

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:

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{ВМ}}, \quad (4.10)$$

- де  $Q_p$  – поріг рентабельності;  
 $F$  – сума фіксованих (постійних) витрат;  
 $ПВ_{vm}$  – питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах;  
 – валова рентабельність:

$$BM = COД - ЗВ \text{ або } BM = F + ОП, \quad (4.11)$$

- де  $BM$  – валова маржа підприємства;  
 $COД$  – сумарні операційні доходи підприємства;  
 $ЗВ$  – сума змінних витрат;  
 $ОП$  – операційний прибуток підприємства;  
 – запас фінансової стійкості:

$$ЗСФ = COД - Q, \quad (4.12)$$

- операційний важіль:

$$OB = \frac{BM}{ОП}, \quad (4.13)$$

Для розрахунку вище вказаних показників діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» 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 [74].

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

$$COB = C + AB + B3 + IOB ; \quad (4.14)$$

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 ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2020 рік, використовуючи дані фінансової звітності.

$$COB = 204621 + 16173 + 47710 + 13138 = 281642 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сумарні операційні витрати підприємства протягом досліджуваного періоду склали 281642 тис. грн.

Розглянемо структуру операційних витрат підприємства за елементами. Розрахунок представимо в таблиці 4.10.

Таблиця 4.10

Розподіл операційних витрат ПАТ «Фірма «Полтавпиво» за елементами

№ з/п	Стаття витрат	Витрати на виготовлену продукцію, тис. грн.	Значення, %	Витрати на реалізовану продукцію, тис. грн.
1.	Матеріальні витрати	161493	58,00	163351,9
2.	Витрати на оплату праці	47064	16,90	47605,7
3.	Відрахування на соціальні заходи	10340	3,71	10459,0
4.	Амортизація	14281	5,13	14445,4
5.	Інші операційні витрати	45259	16,25	45780,0
6.	Разом	278437	100,00	281642

Отже, в загальній структурі операційних витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2020 році найбільшу частку займали матеріальні витрати,

питома вага яких складала 58%, що в абсолютному значенні становило 163351,9 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 16,9 %, що в абсолютному вираженні складало 47605,7 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 4.10, проведемо розподіл операційних витрат за ознакою залежності від обсягів реалізації на постійні та змінні (табл. 4.11).

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 4.11

Обсяги та структура постійних і змінних витрат ПАТ «Фірма  
«Полтавпиво», тис. грн.

№	Постійні витрати	Значення	Змінні витрати	Значення
1.	Амортизація	14445,4	Матеріальні витрати	163351,9
2.	Зарплата управлінського персоналу	19042,3	Зарплата виробничого персоналу	28563,4
3.	Відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу	4183,6	Відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу	6275,4
4.	Інші постійні витрати	27468	Інші змінні витрати	18312
5.	Разом	65139,3	Разом	216502,7

Отже, обсяг змінних витрат, що понесло ПАТ «Фірма «Полтавпиво» внаслідок операційної діяльності у 2020 році становив 216502,7 тис. грн., що в

питомій вазі становило 76,87% загального обсягу операційних витрат. В свою чергу постійні витрати аналізованого суб'єкта господарювання в абсолютній величині становив 65139,3 тис. грн. або 23,13%. 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:

$$\text{СОД} = \text{ЧД} + \text{ІОД}, \quad (4.15)$$

де ЧД – чистий дохід (виручка від реалізації);

ІОД – інші операційні доходи.

Визначимо сумарний операційний дохід ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2020 рік, використовуючи дані фінансової звітності підприємства.

$$\text{СОД} = 311784 + 14301 = 326085 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сумарні операційні доходи підприємства становлять 326085 тис. грн. Розрахуємо основні показники операційної діяльності підприємства (табл. 4.12).

Таблиця 4.12

Базовий рівень показників операційної діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2020 рік, тис. грн.

№	Найменування показників	Значення
1	Сумарні операційні доходи	326085
2	Змінні витрати	216502,7
3	Валова маржа (маржинальний дохід) (р.1-р.2)	109582,3
4	Фіксовані (постійні) витрати	65139,3
5	Прибуток від операційної діяльності (р.3-р.4)	44443

Згідно отриманих даних, маржинальний дохід суб'єкта господарювання у 2020 році становив 109582,3 тис. грн., що в питомій вазі складало 33,6%

загального обсягу операційних доходів. Враховуючи перевищення валової маржі над операційним прибутком на розмір постійних витрат кінцевий фінансовий результат операційної діяльності у вигляді отриманого прибутку склав 44443 тис. грн.

На наступному етапі аналізу, використовуючи дані таблиці 4.9, виконаємо розрахунок порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості та операційного важеля для аналізованого підприємства.

Спочатку визначаємо питому вагу валової маржі:

$$ПВ_{ВМ} = \frac{ВМ}{СОД} = \frac{109582,3}{326085} = 0,336 \quad (4.16)$$

Поріг рентабельності підприємства складає:

$$Q_p = \frac{ПВ}{ПВ_{ВМ}} = \frac{65139,3}{0,336} = 193866,96 \text{ (тис.грн)} \quad (4.17)$$

Відповідно, запас фінансової стійкості має значення:

$$ЗФС = СОД - Q_p = 326085 - 193866,96 = 132218,04 \text{ (тис.грн)} \quad (4.18)$$

А у відносному вираженні:

$$ЗФС\% = \frac{ЗФС}{СОД} * 100 = \frac{132218,04}{326085} * 100 = 40,5 \% \quad (4.19)$$

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

Операційний важіль аналізованого підприємства становить:

$$ОВ = \frac{ВМ}{ОП} = \frac{109582,3}{44443} = 2,47 \quad (4.20)$$

Графічна інтерпретація порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості та інших показників операційної діяльності підприємства показано на рисунку 4.3.

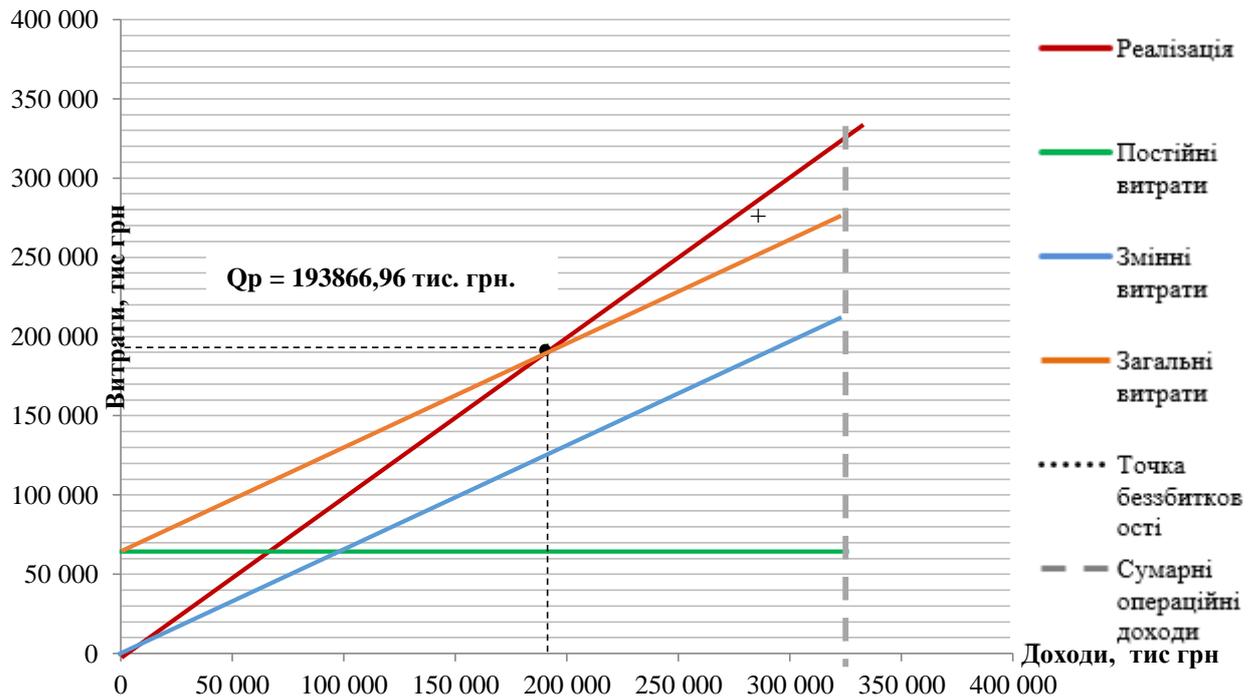


Рис. 4.3. Графічна інтерпретація порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

За даними, зображеними на графіку, поріг рентабельності ПАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2020 році становив 193866,96 тис. грн. Таким чином суб'єкт господарювання в аналізованому періоді при отриманому чистому доході в розмірі 326085 тис. грн. мав запас фінансової стійкості в розмірі 132218,04 тис. грн., що вказує на нормальний фінансовий стан підприємства та стабільність його діяльності.

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 [75]. Сила впливу операційного важеля на фінансові результати діяльності підприємства визначається наступною залежністю:

$$\Delta t_n \% = OB * \Delta t_p \%, \quad (4.21)$$

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 ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» розглянувши дві ситуації.

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

Тоді операційний прибуток підприємства зміниться наступним чином:

$$\Delta t_n \% = 2,47 * 7\% = 17,29\%$$

Отже, планова величина операційного прибутку складатиме:

$$OP^{пл} = OP^{баз} * 1,1701 = 44443 * 1,1729 = 52127,2 \text{ тис. грн.}$$

А приріст прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta OP = 52127,2 - 44443 = 7684,2 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат перевіримо методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей наведених у таблиці 4.13.

Таблиця 4.13

Прямий розрахунок показників операційної діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» при її зростанні у плановому періоді на 7 %

№	Показник	Розрахунок	Значення, тис. грн.
1	Сумарні операційні доходи	326085*1,07	348910,95
2	Змінні витрати	216502,7*1,07	231657,89
3	Валова маржа	р.1-р.2	117253,06
4	Фіксовані витрати	-	65139,3
5	Прибуток від операційної діяльності	р.3-р.4	52113,76

За прямим розрахунком приріст операційного прибутку дорівнює:

$$\Delta t_n \% = \frac{OP^{пл} - OP^б}{OP^б} * 100 = \frac{52113,76 - 44443}{44443} * 100 = 17,26\%$$

Отже, при зростанні обсягів реалізації на 7% операційний прибуток збільшиться на 17,26%, що в абсолютному значенні складає 7670,76 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:

$$\Delta t_n \% = 2,47 * (-4\%) = -9,88\%$$

Отже, планова величина операційного прибутку складатиме:

$$ОП^{пл} = ОП^{баз} * 0,9012 = 44443 * 0,9012 = 40052 \text{ тис. грн.}$$

А зміна прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta ОП = 40052 - 44443 = -4391 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат перевіримо методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей наведених у таблиці 4.14.

Таблиця 4.14

Прямий розрахунок показників операційної діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» при її зменшенні у плановому періоді на 4 %

№	Показник	Розрахунок	Значення, тис. грн.
1	Сумарні операційні доходи	326085*0,96	313041,6
2	Змінні витрати	216502,7*0,96	207842,6
3	Валова маржа	р.1-р.2	105199
4	Фіксовані витрати	-	65139,3
5	Прибуток від операційної діяльності	р.3-р.4	40059,7

Перевірка отриманих результатів:

$$\Delta t_n \% = \frac{ОП^{пл} - ОП^б}{ОП^б} * 100 = \frac{40059,7 - 44443}{44443} * 100 = -9,86\%$$

Отже, при зменшенні обсягів реалізації на 4% операційний прибуток зменшиться на 9,86%, що в абсолютному значенні складає 4383,3 тис. грн.

Провівши дослідження впливу операційного важеля на зміни обсягів прибутку ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» було з'ясовано, що розрахований операційний важіль складає 2,47, тобто рівень підприємницького ризику можна розцінювати як низький, підприємство характеризується консервативним типом виробничо-господарської діяльності.

Враховуючи вплив операційного важеля на кінцевий результат діяльності підприємства було з'ясовано, що при збільшенні суб'єктом господарювання обсягів виробництва та реалізації своєї продукції на 7 %

відбудеться збільшення операційного прибутку на 17,26%, що в абсолютному значенні складає 7670,76 тис. грн. В протилежному випадку, падіння обсягів виробництва та реалізації продукції на 4 % спричинить падіння суми операційного прибутку на 9,86%, що в абсолютному значенні складає 4383,3 тис. грн.

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.

#### **4.3. Пріоритетні напрями удосконалення управління процесами формування фінансових результатів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»**

Функціонування підприємства в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток, тому вся діяльність підприємства спрямована на забезпечення зростання прибутку або його стабілізації на певному рівні, що у свою чергу має передбачатись ефективністю управління формуванням прибутковості на підприємстві.

Згідно отриманих в розділі 3 результатів, можемо сказати, що на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» управління процесами формування фінансових результатів здійснюється доволі ефективно. Водночас політико-економічна нестабільність в країні, кризи останніх років негативно впливають на діяльність підприємства.

Що стосується внутрішніх факторів, то в результаті факторного аналізу було встановлено, що ефективність управління прибутковістю залежить від таких двох основних факторів як:

- собівартість реалізації продукції;

– адміністративні витрати.

Зокрема, у зв'язку з відсутністю своєчасного проведення маркетингових досліджень ринку, спостерігається зростання собівартості реалізації продукції. Доцільно здійснити пошук нових каналів постачання сировини.

Варто зазначити, що рентабельність вважається відносним показником прибутковості підприємства, а аналіз рентабельності за даними звітності виступає інструментом управління прибутковістю. Чим вищими є показники рентабельності, тим краще відбувається процес управління прибутковістю на підприємстві. Тому важливо вчасно виявляти проблеми в даному напрямі та шукати шляхи їх вирішення з метою підвищення ефективності управління формуванням прибутковості.

З огляду на зазначене, слід дотримуватись позиції, за якої має бути передбачене запобігання перевитрат усіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і виведенням на ринок товарів і послуг, що не користуються попитом, а також, запобігання або мінімізація витрат усіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і випуском на ринок товарів і послуг, за якими стимулювання попиту не дозволить досягти цілей підприємства.

Удосконалення управління формуванням фінансових результатів діяльності підприємства має бути орієнтовано на оцінку реальної спроможності ринку щодо поглинання товарних обсягів на різних стадіях економічного циклу, на оптимізацію витрат підприємства, поліпшення структури прибутку і досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності з урахуванням сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

Стратегічна спрямованість системи управління фінансовими результатами полягає в обґрунтуванні перспективних напрямів діяльності підприємства на основі комплексного аналізу і оцінки стану ринкового середовища, рівня отриманого і потенційно можливого прибутку, можливостей управління прибутком з метою його підвищення на основі використання різних резервів всередині підприємства.

Взагалі, одним з базових елементів процесу управління прибутком є розробка декількох варіантів рішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів в рамках концепції інтегрування процесу управління прибутком в загальну систему управління підприємством.

Загальними резервами підвищення прибутковості визначимо зростання обсягу реалізації товарів, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, зменшення її собівартості, покращення якості товарної продукції, продаж на найбільш вигідних ринках збуту. Визначимо основні внутрішні та зовнішні фактори підвищення прибутковості підприємства.

Технологічні нововведення для виробництва, зокрема актуальні види автоматизації та інформаційних технологій, що здійснюють вплив на рівень і динаміку ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства та підвищення прибутковості зокрема.

Ефективність наявного обладнання залежить не лише від його технологічного рівня, а й від чіткої організації ремонтно-технічного обслуговування та оптимальних термінів й умов експлуатації устаткування.

Висока якість та зовнішній вигляд виготовленої продукції. Якість виконаного дизайну має корелювати з корисною вартістю, маєтись на увазі, ціною, що споживач здатний витратити за продукцію відповідної якості.

Співробітники, керівники, управлінці, експерти виступає основним джерелом та визначальним фактором покращення ефективності діяльності підприємства та підвищення прибутковості. Ділові ознаки персоналу, збільшення продуктивності їхньої праці, як правило, характеризуються діловим мотиваційним механізмом суб'єкта господарювання, підтриманням сприятливого мікроклімату серед трудового колективу.

Організація і системи являються важливими факторами підвищення прибутковості підприємства. Згуртованість трудового колективу, раціональне делегування обов'язків, правильні стандарти управління характеризують високий рівень організації підприємства, що забезпечує необхідну специфікацію

та координацію процесів управління і, отже, вищу ефективність складної торгово-економічної системи.

Стиль управління, який поєднує технічну компетентність, ефективність і високий рівень етики взаємовідносин для людей, зачіпає практично всі сфери діяльності компанії.

Державна економічна та соціальна політика. Його основними елементами є: практична діяльність силових структур; різні види законодавства; фінансові інструменти (заходи, стимули); економічні норми та правила (регулювання доходів та заробітної плати, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності); ринкова, виробнича та соціальна інфраструктура.

Інфраструктура. Достатній рівень розвитку мережі різних інститутів ринкової інфраструктури впливає на результативність торгового підприємства.

Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного і соціального характеру [39].

Таким чином, лише уміле використання всієї системи перерахованих чинників забезпечить достатні темпи зростання прибутку підприємства та мінімізацію його витрат.

Для того, щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, необхідно шукати невикористані можливості його збільшення. На основі робіт Бланка І. були виокремлені наступні шляхи оптимізації прибутку підприємства [35, с.35]:

- зниження витрат: виготовлення або закупівля деталей на стороні; покупці не оцінюють окремі компоненти товару; у конкурентів вища рентабельність продажів; питомі витрати стрімко зростають;
- зростання цін: рентабельність сегмента низька; покупці цінують продукцію; ціни нижчі, ніж у конкурента; якість та властивості продукції набагато вища, ніж у конкурентів;
- зниження цін: ціни нижчі, ніж у конкурентів; втрата частки ринку через ціни; це могло знизити ціни конкурентів; ціна - найважливіший показник для покупців.

У роботах Савчука В.П. та Кодацького В.П. пропонуються наступні шляхи оптимізації прибутку на підприємстві:

- розширення діяльності у існуючих сегментах: зростання активності компанії швидкими темпами, зростання ринку; поглинання конкурентів; досягнення більш високих цін (нижчих витрат), ніж будь-якого конкурента;
- проникнення в нові сегменти: наявність потужності та резервів; погане конкурентне середовище; бачення нового сегмента;
- зміни в основному бізнесі: інтеграція з постачальниками чи посередниками; орієнтуватися на той вид діяльності, що має перевагу перед основним конкурентом;
- підвищення рівня якості та сервісу: низька якість продукції конкурентів; незадоволення покупців продукцією на ринку; низький рівень іміджу;
- інновації: успішність діяльності; можливість використання закордонного досвіду; копіювання новітніх тенденцій та інші [36, с.15; 37, с.118].

На думку інших вчених-економістів, керівництво компанії має постійно шукати резерви збільшення прибутку не лише за допомогою математичних методів, але й повною мірою використати її переваги, зокрема виділяти наступні резерви максимізації прибутку:

- суворе дотримання укладених договорів виконання робіт;
- проведення різнобічної та ефективної політики у сфері навчання персоналу, що є особливою формою капітальних вкладень;
- підвищення ефективності підприємства у частині реалізації продукції (більшу увагу слід приділяти збільшенню швидкості руху оборотного капіталу, скорочення всіх видів запасів для досягнення максимально швидкого просування готової продукції від виробника до споживача);
- підвищення якості виконуваних робіт, що вплине на конкурентоспроможність та зацікавленість у виборі підприємства одержувачами роботи;

- збільшення обсягу виконуваних робіт за рахунок повнішого використання виробничих потужностей компанії;
- зниження собівартості продукції за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, обладнання;
- зниження невикористаних витрат та виробничих шлюбів;
- використання сучасних механізованих та автоматизованих засобів виконання робіт;
- удосконалення рекламної активності, підвищення ефективності індивідуальної рекламної діяльності;;
- здійснення ефективної цінової політики, диференційної по відношенню до окремих категорій покупців;
- здійснення заходів, спрямованих на покращення «клімату» в колективі, що в майбутньому відобразиться на збільшенні продуктивності праці;
- здійснення постійного контролю за умовами зберігання та транспортування сировини і готової продукції [38].

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості, необхідно шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання прибутку. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції. Визначення резервів збільшення прибутковості базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів щодо їх мобілізації [41].

Пошук резервів відбувається у три етапи.

1. Аналітичний етап – виявлення та кількісна оцінка запасів.
2. Організаційний етап – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних та соціальних заходів, що мають забезпечити використання виявлених резервів.
3. Функціональний етап – практична реалізація заходів та контроль їх виконання.

Резерви підвищення прибутку можуть бути отримані в наступних випадках:

- при збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції;
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу;
- за рахунок підвищення якості продукції, що реалізується [40].

Розглянемо ці напрями більш детально, використовуючи формули обчислення резервів на базі даних про витрати на виробництво та прибутковість.

1. Резерв збільшення прибутку з допомогою збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції.

Однак деякі компанії можуть дозволити собі збільшувати обсяги виробництва у зв'язку з тим, що у них є виробничі потужності та фінансова підтримка, з одного боку, а також рівень купівельної спроможності та потреби їхніх компаній у продукції, з іншого боку, не дають можливість використовувати даний метод [43].

2. Наступним напрямом забезпечення резервів підвищення прибутку є зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Для пошуку та визначення способів зниження витрат на виробництво керівництво підприємства повинне проаналізувати звітні дані кошторису витрат на виробництво та реалізацію продукції, використовуючи метод порівняння фактичного рівня витрат із нормами та науковими стандартами, а також з прогресивними за типом витрат, нормативами використання виробничих потужностей, устаткування, нормами непрямих витрат на матеріали, капітальні вкладення та інші, отримані за результатами проведення організаційно-технічних заходів [43].

При цьому необхідно врахувати, що існує кілька напрямків визначення збільшення прибутку у зв'язку з виявленням резервів зниження собівартості, а саме:

- 1) зменшення прямих матеріальних витрат;

2) економія коштів на оплату праці за рахунок впровадження інновацій (зниження трудомісткості).

Третім напрямом формування резерву збільшення прибутку є зниження умовно-постійних витрат, що можливо при збільшенні обсягів виробництва [41, 42].

Необхідно відзначити, що для українських підприємств подібні методи найбільш складні у використанні, так як для впровадження інноваційних технологій вони не мають ні достатньої кількості власних коштів, ні фінансових інвестицій ззовні, ні належної підтримки з боку держави.

3. Наступним напрямком виявлення резерву підвищення прибутку є підвищення якості продукції.

Однак приведений перелік методів утворення резервів для збільшення прибутку підприємств, які є невід'ємною складовою для підвищення прибутковості їх діяльності, можна віднести до традиційних. На сьогоднішній день існують нові методи, основані на тому, що під підвищенням прибутковості підприємств мається на увазі збільшення вартості його капітал, чого прибуток може і не забезпечувати. З урахуванням цього пропонуються напрями підвищення прибутковості підприємств, що наведено на рисунку 4.4.

Так, в залежності від того, у якому стані знаходиться підприємство з точки зору фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін, можливо обрати та застосувати відповідний набір заходів підвищення прибутковості підприємства.

Для оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо використання показника прибутку, оскільки його наявність ще не означає, що підприємство працює добре. Тому для визначення ефективності вироблених витрат необхідно використовувати відносний показник – рівень рентабельності (прибутковості).

<p>1. Скорочення витрат:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) виробництво або закупка деталей на стороні;</li> <li>2) покупці не цінують окремі складові товару;</li> <li>3) у конкурентів більш високі показники рентабельності продажів;</li> <li>4) витрати на одиницю продукції стрімко зростають</li> </ol>	<p>2. Підвищення ціни:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) прибутковість сегменту низька;</li> <li>2) покупці високо оцінюють продукцію;</li> <li>3) більш низькі ціни, ніж у конкурента;</li> <li>4) якість та властивості продукції набагато вищі, ніж у конкурентів</li> </ol>	<p>3. Зниження ціни:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) нижчі ціни конкурентів;</li> <li>2) втрата частки ринку через ціни</li> <li>3) мала ймовірність зниження цін конкурентами;</li> <li>4) ціна – найбільш важливий показник для покупців;</li> <li>5) висока прибутковість діяльності</li> </ol>
<p>11.Методи ринкової економіки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) аналіз бізнес середовища;</li> <li>2) оцінка вартості капіталу;</li> <li>3) вплив фінансового левериджу</li> <li>4) оцінка ЕВІТ</li> <li>5) оцінка інвестицій</li> </ol>	 <p style="text-align: center;"><b>Напрями підвищення прибутковості підприємства</b></p>	<p>4. Зміни структури діяльності:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) прибутковість напрямків діяльності сильно відрізняється;</li> <li>2) відносні частки ринку сегментів різні;</li> <li>3) оцінки покупців різних сегментів різні;</li> <li>4) можливість завоювання лідерства при концентрації на окремому сегменті</li> </ol>
<p>10. Інновації:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) успішність діяльності;</li> <li>2) можливість використання закордонного досвіду;</li> <li>3) можливість копіювання новітніх тенденцій</li> </ol>		<p>5. Розширення діяльності у суміжному сегменті:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) можливість використання переваг та досвіду;</li> <li>2) переваги у розмірах та прибутковості над конкурентами суміжних сегментів</li> </ol>
<p>9. Підвищення рівня якості та обслуговування:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) низька якість продукції конкурентів;</li> <li>2) незадоволення покупців продукцією на ринку;</li> <li>3) низький рівень іміджу</li> </ol>		<p>6. Розширення діяльності у існуючих сегментах:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) ріст діяльності підприємства з більшими темпами, ріст ринку;</li> <li>2) поглинання конкурентів;</li> <li>3) досягнення більш високих цін (низьких витрат), ніж у будь-якого конкурента</li> </ol>
<p>8. Зміни в основній діяльності:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) інтеграція з постачальниками або посередниками;</li> <li>2) концентрація на тому виді діяльності, який має переваги перед головним конкурентом</li> </ol>	<p>7. Проникнення у нові сегменти:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) наявність потужностей та резервів;</li> <li>2) слабе конкурентне середовище;</li> <li>3) нове бачення сегментів</li> </ol>	

Рис. 4.4. Напрями підвищення прибутковості підприємств

\*Складено автором за даними [43]

Проблематика прибутковості підприємств охоплює питання виникнення прибутку в процесі виробництва, його формування у сфері обслуговування і розподілу і використання для капіталізації. Особливе значення ці проблемні

питання мають для підприємств України, де впродовж довгого часу прибутковість залишається недостатньою для їх стійкої позиції на міжнародному ринку. Для вирішення цієї проблеми необхідно системно аналізувати прибутковість підприємств і чинники, що на неї впливають, постійно відстежувати і встановлювати резерви збільшення прибутку і комбінувати різноманітні шляхи підвищення рівня прибутковості [43].

Таким чином, запропоновані напрями підвищення прибутковості підприємств стануть індикатором плану заходів щодо підвищення прибутковості підприємств. Безліч поточних управлінських рішень (наприклад, прийняття нового замовлення, припинення випуску певних товарів, оптимізація структури випуску, визначення мінімально можливої відпускної ціни тощо) сприяють отриманню прибутків і його максимальному збільшенню. Вони включають виконання аналізу витрат для конкретного курсу дій. Тому розуміння взаємозв'язку між витратами, обсягом діяльності та прибутком є передумовою для планування майбутньої діяльності підприємства та прийняття управлінських рішень у короткостроковій перспективі. Завдання керівництва полягає в тому, щоб здійснювати управління кожним чинником, який впливає на прибуток, для збільшення рентабельності підприємства в цілому.

#### **Висновки до розділу 4**

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна констатувати, що ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є прибутковим товариством, розміри яких постійно зростають. Головні розміри прибутків товариству забезпечує ефективна операційна діяльність.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз взаємозв'язку чистого прибутку та ряду витрат, засвідчив значущість впливу адміністративних витрат. При їх зростанні на 1 од. обсяг чистого прибутку зменшиться на 227,87

од. Коефіцієнт детермінації (85,15%) показує, що отримана модель є адекватною.

Підсумовуючи проведений аналіз порогу рентабельності та зони беззбитковості діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» варто зазначити, що у 2020 році сумарні операційні доходи підприємства становили 326085 тис. грн. Отже, в загальній структурі операційних витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2020 році найбільшу частку займали матеріальні витрати, питома вага яких складала 58%, що в абсолютному значенні становило 163351,9 тис. грн. на реалізовану продукцію. Даний розподіл свідчить про те, що основна частина витрат має прямолінійну залежність від обсягу виробництва продукції, що підлягає реалізації, що є позитивним. Таким чином на кінець 2020 року суб'єкт господарювання отримав кінцевий фінансовий результат від операційної діяльності у розмірі 4443 тис. грн.

Розрахований поріг рентабельності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2020 році становив 193866,96 тис. грн. Таким чином суб'єкт господарювання в аналізованому періоді мав запас фінансової стійкості в розмірі 132218,04 тис. грн., що в відносному вираженні становив 40,5%. Отримане значення перевищує 35%, що свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства та стабільність його діяльності. Розрахований операційний важіль – 2,47, тобто рівень підприємницького ризику можна розцінювати як низький, підприємство характеризується консервативним типом виробничо-господарської діяльності.

Удосконалення управління формуванням фінансових результатів діяльності підприємства має бути орієнтовано на оцінку реальної спроможності ринку щодо поглинання товарних обсягів на різних стадіях економічного циклу, на оптимізацію витрат підприємства, поліпшення структури прибутку і досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності з урахуванням сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі проведеного дослідження доцільно зробити наступні висновки.

1. На основі узагальнення наукових підходів щодо трактування поняття «фінансовий результат», встановлено, що Під фінансовими результатами більшістю авторів розуміється результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді показників прибутку (збитку). Вивчення нормативно-правової бази показало, що в законодавстві України термін «фінансові результати» детально не розглядається, а окремими нормативно-правовими актами щодо організації та ведення бухгалтерського обліку визначено сутність понять «доходи», «витрати», «прибуток», «збиток».

2. 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.

3. 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

4. Встановлено, що сучасний підхід до аналізу господарської діяльності підприємства має ґрунтуватися, 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

5. 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. Представлено авторську модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

6. Пивна індустрія займає велику частину всієї переробної промисловості України. Вона приносить значні прибутки не лише інвесторам та безпосереднім виробникам, а й державі. Останнє полягає в тому, що пивоварні підприємства є великими платниками податків, а, враховуючи специфіку продукту, і місцевих зборів. На сьогоднішній день пивний ринок є одним з найбільш швидкозростаючих споживчих ринків України.

Перспективним представником галузі пивоваріння та об'єктом дослідження є компанія ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Асортимент продукції товариства постійно розширюється. На цей час підприємство пропонує пиво 25 найменувань та 14 видів безалкогольних напоїв. Основними ринками збуту є центральний, східний і південний регіони України. Продукція реалізується в 23 областях України, а також відправляється на експорт.

7. На основі аналізу майнового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2018-2020 рр. можна зробити наступні висновки. Спостерігається позитивна динаміка зростання валюти балансу. Так, на протязі трьох років її величина збільшилася на 140874 тис. грн. Прослідковується покращення структури капіталу підприємства. Збільшення власного капіталу підприємства на фоні зменшення довгострокових зобов'язань свідчить про покращення рівня фінансової стійкості, та зменшення ризику неплатоспроможності.

Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності дозволяє зробити висновок, що ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є фінансово стійким, достатньо ліквідним і здатне забезпечити потреби в фінансах за рахунок власних коштів.

8. Відмічена позитивна тенденція зростання фінансових результатів, яка пов'язана із зростанням показника прибутку від звичайної діяльності до оподаткування. Це дає підстави стверджувати про покращення фінансового становища підприємства, та про те що негативний досвід минулих років, не пройшов даремно. В цілому проведений аналіз засвідчує прибутковість та рентабельність діяльності ПрАТ «Фірма Полтавпиво».

9. З урахуванням сучасного досить мінливого зовнішнього середовища, яке характеризується високим рівнем економічної нестабільності ПрАТ «Фірма Полтавпиво» необхідно приділяти більше уваги питанням пов'язаним підвищенню рівня прибутковості. Встановлено, що розмір прибутку ПрАТ «Фірма Полтавпиво» найбільший вплив має зміна ціни на продукцію, а також обсяги виробництва та реалізації. Обсяги виробництва та реалізації лежать у повній компетенції та відповідальності товариства. Тому саме на цей фактор товариству необхідно звернути особливу увагу. Зокрема, зростання обсягів виробництва та реалізації забезпечило збільшення валового прибутку товариства. ПрАТ «Фірма Полтавпиво» необхідно нарощувати обсяги виробництва та реалізації.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз взаємозв'язку чистого прибутку та ряду витрат, засвідчив значущість впливу адміністративних

витрат. При їх зростанні на 1 од. обсяг чистого прибутку зменшиться на 227,87 од. Коефіцієнт детермінації (85,15%) показує, що отримана модель є адекватною.

10. Розрахований поріг рентабельності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2020 році становив 193866,96 тис. грн. Таким чином суб'єкт господарювання в аналізованому періоді мав запас фінансової стійкості в розмірі 132218,04 тис. грн., що в відносному вираженні становив 40,5%. Отримане значення перевищує 35%, що свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства та стабільність його діяльності. Розрахований операційний важіль – 2,47, тобто рівень підприємницького ризику можна розцінювати як низький, підприємство характеризується консервативним типом виробничо-господарської діяльності.

11. За результатами проведеного аналізу встановлено, що найбільш важливим заходом для підвищення прибутковості ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» буде перехід на інноваційний шлях розвитку. Слід зазначити, що саме інновації досліджуваному підприємству дозволять удосконалити виробництво за рахунок його модернізації, оновити основні фонди, впровадити прогресивні технології.

З метою забезпечення прибутковості та конкурентоспроможності в подальшому доцільним є також розширення каналів збуту продукції – збільшення частки на українському ринку пива та розширення збуту на європейських ринках.

12. Удосконалення управління формуванням фінансових результатів діяльності підприємства має бути орієнтовано на оцінку реальної спроможності ринку щодо поглинання товарних обсягів на різних стадіях економічного циклу, на оптимізацію витрат підприємства, поліпшення структури прибутку і досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності з урахуванням сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М. : Ленинград, 1935. 112 с.
2. Олійник О. В. Формування фінансових результатів сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2003. № 8. С. 52-57.
3. Мазур В. П. Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 3. С. 68-71.
4. Атамас П. Й. Прибуток: економічна суть, проблеми визначення та облікового відображення. *Академічний огляд*. 2014. № 1 (40). С. 50-55.
5. Білик В. Г. Облік і відображення в звітності фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах реформування. *Формування ринкових відносин в Україні*. Київ : Науково-дослідний економічний інститут, 2014. Вип. 1. С. 127-129.
6. Йолтухівська Т. В., Лопатовський В. Г. Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «фінансовий результат». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 2. С. 64-67.
7. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник. Житомир : Рута, 2001. 672 с.
8. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник: навчальний посібник. Київ : Знання, 2010. 1072 с.
9. Левицких О. О. Анализ и планирование финансовых результатов в системе управления эффективностью деятельности промышленного предприятия. *Фундаментальные исследования*. 2011. № 12. Ч. 3. С. 634–639.
10. Мочерный С. В. Основы экономической теории: учебник / под общ. ред. С. В. Мочерного. Київ : Знання, 2000. 601 с.
11. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навчальний посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. Київ : КНЕУ, 2002. 240 с.

12. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2002. 628 с.
13. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування. *Економічний вісник Донбасу*. 2011. № 2. С. 86–93.
14. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. 2010. Вип. 18(1). Економічні науки. С. 135–141.
15. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник : 5-те вид. допов. і перероб. Київ : Алерта, 2011. 976 с.
16. Худолій Л. М. Теорія фінансів : навчально-методичний посібник. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. 167 с.
17. Чебанова М. С., Василенко С. С. Бухгалтерський облік : навчальний посібник. Київ : Академія, 2002. 671 с.
18. Тесленко Т. І., Конькова Н. В. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 356–360.
19. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-14. Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/996-14?lang=uk>
20. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <http://buhgalter911.com/Res/NPSBO/NPSBO1.aspx>
21. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18) «Дохід». URL: [http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025)
22. Бланк И. А. Управление прибылью. Киев : Ника-Центр, 1998. 544 с.
23. Дайле А. Практика контроллинга / под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н.Тихоненковой. М. : Финансы и статистика, 2003. 336 с.
24. Глушко А.Д. Оцінка бізнесу: курс лекцій для студентів спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» другого (магістерського)

рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання. Полтава : НУПП, 2021. 92 с.

25. Андросова Т.В., Круглова О.А., Козуб В.О. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торговельному підприємстві. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 194 – 201.

26. Податковий кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17, ст.112 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

27. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1223-13#Text>

28. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>

29. Матковський А.В., Головка В.О. Управління процесами формування, розподілу та використання прибутку підприємства в умовах структурних змін. *Економіка і регіон*. 2016. № 5. С. 61-65.

30. Андросова Т. В., Круглова О. А., Козуб В. О. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торговельному підприємстві. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 194-201.

31. Кушик І.Л., Мартиненко В.П. Управління процесом формування прибутковості на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. 2017. Вип. 5. С. 66-75.

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

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

34. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. Минск : ООО «Новое знание», 2010. 688 с.

35. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. М. : Инфра-М, 2009. 256 с
36. Фінансово-економічний аналіз: підручник / Ред. П. Ю. Буряк. Київ : Професіонал, 2004. 520 с.
37. Старостенко Г. Г., Мірко Н. В. Фінансовий аналіз: навч. Посібник. Київ : ЦНЛ, 2006. 224 с.
38. Остап'юк Н. А. Методика оцінки фінансового стану підприємства в умовах інфляції. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 1(55). С. 127–129.
39. Яріш П. М., Касьянова Ю. В. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій. *Управління розвитком*. 2013. № 4(144). С. 159–162.
40. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр учб. л-ри, 2008. 568 с.
41. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр учб. л-ри, 2008 392 с.
42. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.
43. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.
44. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : «Хай-Тек Прес», 2008. 336 с.
45. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник. Київ : Знання, 2008. 630 с.
46. Мочаліна З. М., Поспелов О. В. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів. *Комунальне господарство міст : наук.-техн. зб.* 2011. № 98. С. 221–227.
47. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене наказом Міністерства

фінансів України від 25.02.2000 № 39 URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>

48. Міжнародні стандарти фінансової звітності / за ред. С.Ф. Голова. Київ : Фенікс, 2009. 367 с.

49. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №290. *Все про бухгалтерський облік*. 2009. №10. С. 52-57.

50. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз. 2-ге вид. Київ : КНЕУ, 2007. 592 с.

51. Лаговська О.А., Якименко М.В. Прибуток як об'єкт бухгалтерського обліку та ризик-орієнтованого управління. *Вісник ЖДТУ*. 2014. № 2 (68). С. 61-67.

52. Костирко Л.А., Чернодубова Е.В. Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи Монографія. Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2013. 180 с

53. Ihnatenko M., Marmul L. Directions of implementation of innovations in agrarian enterprises of Ukraine. Vectors of competitive development of socio-economic systems. 2020. Vol. 5 (31). P. 32-35

54. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №1(155). С. 115-122.

55. 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.

56. Бобко В.В. Поняття «прибуток» і «збитки» в контексті бухгалтерського обліку. *Облік і фінанси АПК*. 2010. Вип. 2. С. 21-23.

57. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. №1. С. 45-58.

58. Бойчук В.А., Проскурович О.В. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства. *Вісник хмельницького національного університету*. Сер.: Економічні науки. 2010. № 1, т. 2. С. 71-76.
59. Глушко А.Д., Грачова А.О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7106>.
60. Гончаров А.Б. Фінансовий менеджмент: навч. посібн. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2014. 240 с.
61. Грабовецький Б.Є., Шварц І.В. Фінансовий аналіз та звітність: навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2011. 281 с.
62. Гриценко Л.Л., Дейнека О.В., Боярко І.М. Фінанси підприємств: практикум: навч. посіб. Суми : Університетська книга, 2015. 285 с.
63. Гуменюк В.С., Єпіфанова І.Ю. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7(34). С. 46-49.
64. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми економіки організації та управління підприємствами*. Вісник КНУТД. 2014. № 1. С. 145-152.
65. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка і суспільство*. 2016. №3 С. 189-192.
66. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. № 4. С.145-148.
67. Загуцький У.Р., Цимбалюк В.М., Шевченко С.Г. Планування і діагностика діяльності підприємств: навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2013. 320 с.
68. Іванець М., Бойко І. Підходи до аналізу фінансових результатів підприємства. Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у ХХІ столітті : програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 10-11 квітня 2014 р. К. : НУХТ, 2014. Ч. 3. С. 71-72.

69. Косова Т.Д., Сіменко І.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ : Центр учб. л-ри, 2013. 440 с.
70. Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В. Економічна діагностика: навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2013. 452 с.
71. Круш П.В., Клименко О.В., Подвігіна В.І. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства: собівартість, прибуток: навч. посіб. Київ : Каравела, 2015. 420 с.
72. Кудрицька Ж.В., Апарова О.В., Жебка В.В. Економічна ефективність сталого розвитку підприємств авіаційної галузі: монографія. Київ : Логос, 2012. 462 с.
73. Курган В.П. Економіка аграрних підприємств: навч.-метод. посіб. Київ : Ліра-К, 2015. 270 с.
74. Кушик І.Л., Мартиненко В.П. Управління процесом формування прибутковості на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. Електронні текстові дані. 2017. Вип. 5. С. 66-75.
75. Лебедева А.М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства. URL: [http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2012\\_17\\_3-4/04.pdf](http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2012_17_3-4/04.pdf).
76. Мочерний С.В. Економічна теорія: посібник для студентів вищих закладів освіти. Київ : Видав. Центр «Академія», 2005. 640 с.
77. Назарова Г.Б. Еволюція економічної категорії прибутку. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*: Економічні науки. Кіровоград : КНТУ, 2011. Вип.5. Ч. II. С.327-335.
78. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. Вип. № 2. С. 299-303.
79. Огійчук М. Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 31-45.

80. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 82-84.
81. Остап'юк Н.А. Методика оцінки фінансового стану підприємства в умовах інфляції. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 1(55). С. 127-129.
82. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
83. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 1 (22). С. 224-236.
84. Поліщук Н.В. Результативність діяльності суб'єктів господарювання: сутність, оцінка, основи регулювання: монографія. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2005. 252 с.
85. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. С. 44-53.
86. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. Київ : Знання, 2007. 654 с.
87. Фальченко О.О., Артеменко О.І. Особливості формування фінансових результатів. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2015. № 26. С. 154-157.

# ДОДАТКИ

## Додаток Г

Таблиця Г.1

## Основними показниками фінансової стійкості підприємства

№	Назва	Формула	Характеристика та джерело
1	Наявність власних коштів підприємства в обороті	$V = BK - HA$	Наявність власних коштів підприємства в обороті – визначається як різниця між власним капіталом та необоротними активами підприємства [35, с. 246].
2	Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{fc} = BK + ДЗ / A$	Показник характеризує фінансову стійкість підприємства. Він показує скільки грн. власного капіталу припадає на 1 грн залученого капіталу [35, с. 247].
3	Коефіцієнт автономії	$K_{fa} = BK / A$	Характеризує ступінь незалежності підприємства від зовнішніх запозичень [35, с. 248].
4	Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{fz} = A / BK$	Показник, обернений до коефіцієнту автономії. Зростання цього показника обумовлює збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства [35, с. 250].
5	Коефіцієнт фінансового ризику	$K_{fr} = ЗЗ / BK$	Показує скільки грн. залученого капіталу припадає на 1 грн власного капіталу підприємства [35, с. 254].
6	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{нвк} = ВОК / BK$	Показник показує, яке частину власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності [35, с. 255].
7	Коефіцієнт покриття запасів	$K_{пз} = ВОК / З$	Показує, скільки на одиницю коштів, що вкладені у запаси припадає у сукупності власних коштів, довгострокових, та короткострокових зобов'язань [35].
8	Коефіцієнт загальної заборгованості	$K_z = ПЗ / BK$	Характеризує питому вагу поточних зобов'язань в загальній сумі джерел формування [35, с. 259].
9	Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу	$K_{сп} = BK / ДЗ + ПЗ$	Показник характеризує фінансову стійкість підприємства. Він показує скільки гривнів власного капіталу припадає на 1 грн залученого капіталу [35, с. 261].
10	Наявність власних коштів	$V = BK - HA$	Обчислюють різницю між власним капіталом та необоротними активами підприємства [35].
11	Наявність власних та довгострокових позикових коштів	$ВД = В + ДЗ$	Визначають збільшення попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань [35].
12	Наявність загальних коштів	$ЗК = ВД + КК$	Фінансування запасів установлюють збільшення попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків [35].