

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

Випускна робота бакалавра

на тему «Оцінювання складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства»

Виконав: студент 5-го курсу, групи 5ЕФ

Спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

за освітньо-професійною програмою «Фінанси,
банківська справа та страхування»

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Редько М.А.

Керівник: к.е.н., доцент Бережна А.Ю.

Рецензент: головний бухгалтер

ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» Заславець А.З.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних посилань
Редько М.А.

Підтверджую достовірність даних, використаних
у роботі

Редько М.А.

Полтава, 2021 року

АНОТАЦІЯ

Редько М.А. Оцінювання складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства. Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) 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 101 сторінку, 19 таблиць, 16 рисунків, список літератури з 80 джерел та 3 додатки.

Ключові слова: суб'єкт господарювання, доходи, витрати, фінансові результати, операційний важіль, валова маржа.

Мета роботи полягає в дослідженні складу, структури і динаміки доходів і витрат підприємства, обґрунтуванні пропозицій щодо підвищення ефективності діяльності.

У випускній роботі розглянуто теоретичні аспекти аналізу доходів і витрат підприємства; проведено аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»; обґрунтовано пропозиції щодо напрямків збільшення доходів і зниження витрат організації.

Об'єктом дослідження виступають доходи та витрати ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Предметом дослідження є процес аналізу складу, структури та динаміки доходів та витрат підприємства.

Інформаційну базу дослідження становлять дані фінансової звітності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017 - 2019 роки.

АННОТАЦИЯ

Редько М.А. Оценка состава, структуры и динамики доходов и расходов предприятия. Рукопись. Выпускная работа на соискание первого (бакалаврской) 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 101 страницы, 19 таблиц, 16 рисунков, список литературы из 80 источников и 3 приложения.

Ключевые слова: субъект хозяйствования, доходах, расходах, финансовых результатах, операционный рычаг, валовая маржа.

Цель работы заключается в исследовании состава, структуры и динамики доходов и расходов предприятия, обосновании предложений по повышению эффективности деятельности.

В выпускной работе рассмотрены теоретические аспекты анализа доходов и расходов предприятия; проведен анализ состава, структуры и динамики доходов и расходов ЧАО «Фирма «Полтавпиво»; обоснованы предложения по направлениям увеличения доходов и снижения расходов организации.

Объектом исследования выступают доходы и расходы ЧАО «Фирма «Полтавпиво».

Предметом исследования является процесс анализа состава, структуры и динамики доходов и расходов предприятия.

Информационную базу исследования составляют данные финансовой отчетности ЧАО «Фирма «Полтавпиво» по 2017 - 2019 годы.

ANNOTATION

Redko M.A. Assessment of the composition, structure and dynamics of income and expenses of the enterprise. Manuscript. Graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" under the educational-professional program "Finance, Banking and Insurance", National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", Poltava, 2021.

The work contains 101 pages, 19 tables, 16 figures, bibliography from 80 sources and 3 appendices.

Keywords: business entity, income, expenses, financial results, operating leverage, gross margin.

The purpose of the work is to study the composition, structure and dynamics of income and expenses of the enterprise, substantiation of proposals to improve efficiency.

In the work the theoretical aspects of the analysis of incomes and expenses of the enterprise are considered; an analysis of the composition, structure and dynamics of income and expenses of PJSC "Firm" Poltavpivo "; proposals on ways to increase revenues and reduce costs of the organization are substantiated.

The object of the study are the income and expenses of PJSC "Poltavpivo".

The subject of the study is the process of analyzing the composition, structure and dynamics of income and expenses of the enterprise.

The information base of the study consists of the data of the financial statements of PJSC "Firm" Poltavpivo "for 2017 - 2019.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ	6
1.1. Сутність та значення витрат і доходів на підприємстві.....	6
1.2. Інформаційне забезпечення аналізу доходів і витрат підприємства.....	17
1.3. Методичні підходи до аналізу доходів і витрат.....	23
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СКЛАДУ, СТРУКТУРИ, ДИНАМІКИ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПРАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО».....	32
2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства та його майнового стану	32
2.2. Аналіз фінансового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	52
2.3. Аналіз динаміки та структури доходів і витрат підприємства.....	58
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО».....	68
3.1. Резерви зростання фінансових результатів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».....	68
3.2. Використання методу CVP в процесах планування доходів і витрат підприємства	78
ВИСНОВКИ.....	91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	94
ДОДАТКИ.....	101

					ВР 5ЕФ 19063		
Змн.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата	Оцінювання складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства		
Розроб.		Редько М.А.					
Перевір.		Бережна А.Ю.					
Реценз.							
Н. Контр.		Глушко А.Д.					
Затверд.		Птащенко Л.О.			Літ. Арк. Аркушів		
					3 101		
					Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		

ВСТУП

Актуальність теми. Незалежно від того, який профіль діяльності підприємства, впроцесі діяльності завжди відбувається формування його доходів і витрат. Саме ці аспекти діяльності найбільш важливі для всіх зацікавлених сторін – власників підприємства, співробітників, держави, оскільки успішне їх формування і правильне планування дозволяють всім учасникам виробничої діяльності в кінцевому підсумку досягти своїх фінансових цілей – в першу чергу збільшення добробуту та якості життя, отримання прибутку.

Правильний облік і аналіз доходів і витрат важливий для відображення діяльності підприємства. Доходи і витрати підприємства впливають на фінансовий результат підприємства, метою ж будь-якого підприємства є отримання прибутку. Це і зумовило актуальність обраної теми.

Однак, незважаючи на наявність вже наявної вихідної концептуально-методологічної бази дослідження, існують практичні недоробки, пов'язані з недостатнім опрацюванням методичних засад обліку та аналізу доходів і витрат, які ускладнюють формування системно-цілісного уявлення про предмет дослідження.

Незважаючи на різноаспектний розгляд актуальних проблем обліку доходів і витрат підприємств, питання напрямків його вдосконалення не викликають сумнівів, однак існують відмінності в методико-методологічних підходах дослідників до їх визначення. Дана обставина в поєднанні з актуальністю досліджуваної проблематики зумовили вибір теми, об'єкта і предмета дослідження, формулювання його мети і завдань.

Метою дипломної роботи є дослідження теоретичних та прикладних аспектів аналізу доходів і витрат підприємства.

Для досягнення поставленої мети у дипломній роботі були поставлені такі завдання:

- вивчити економічний зміст та значення витрат і доходів на підприємстві;
- розглянути інформаційне забезпечення аналізу доходів і витрат підприємства;
- дослідити методичні підходи до аналізу доходів і витрат;
- навести загальну характеристику та провести оцінювання майнового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»;
- провести аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат підприємства;
- обґрунтувати пропозиції щодо напрямків збільшення доходів і зниження витрат організації.

Об'єктом дослідження виступають доходи та витрати ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Предметом дослідження є процес аналізу складу, структури та динаміки доходів та витрат підприємства.

У процесі написання випускної роботи були використані наступні методи: горизонтальний і вертикальний аналіз, коефіцієнтний метод, метод порівняльного аналізу, табличний та графічний методи.

Інформаційну базу дослідження становлять дані бухгалтерської звітності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017 - 2019 роки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Сутність та значення витрат і доходів на підприємстві

У процесі своєї виробничої діяльності підприємство проводить безліч фінансово-господарських операцій і постійно несе витрати, пов'язані з їх проведенням. Одні групи витрат безпосередньо пов'язані зі здійсненням конкретної операції (із конкретним об'єктом витрат), інші – мають загальний характер і необхідні для забезпечення функціонування підприємства в цілому. Усі витрати – і матеріальні, і трудові, і фінансові – підприємство здійснює для забезпечення своєї виробничої діяльності [78].

У загальному вигляді, витрати – це все, чим жертвує підприємство для виробництва певного виду продукції. Витрати – це виражені в грошовій формі витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції [15].

Під витратами підприємства визнаються зменшення економічних вигод у результаті вибуття грошових коштів, іншим майна і (або) виникнення зобов'язань, що призводять до зменшення капіталу.

Витрати підприємства – фінансова категорія, що характеризує в грошовій та матеріальній формах оцінку господарської діяльності (підготовка, організація й здійснення процесів виробництва та реалізації продукції, товарів), фінансової й соціальної діяльності [62].

Витрати підприємства складаються з:

- фінансові витрати;
- операційні витрати;
- інші витрати.

Розглянемо структуру витрат підприємства (рис. 1.1).

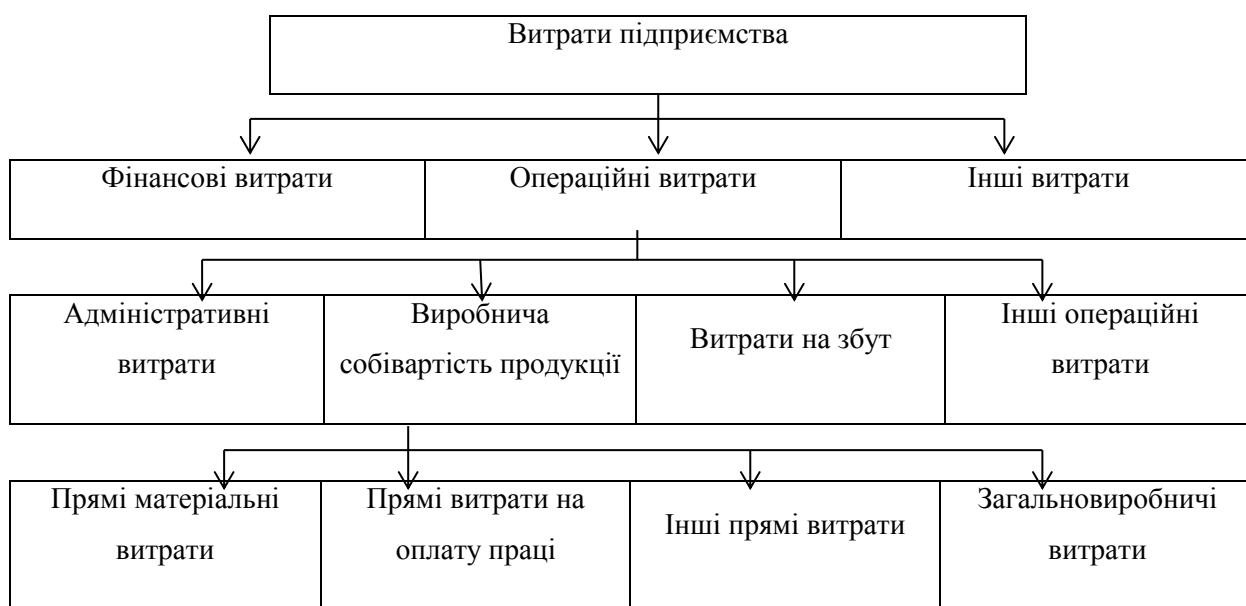


Рис. 1.1. Структура витрат підприємства

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

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загальновиробничі витрати [78].

До прямих матеріальних витрат відносять такі статті: сировина й основні матеріали, куповані для технологічних потреб виробу і напівфабрикати, паливо й енергія [54].

До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних

і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку [43].

До складу загальновиробничих витрат включаються:

1. Витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо).

2. Амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.

3. Амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення.

4. Витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення.

5. Витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо).

6. Витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень.

7. Витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг).

8. Витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища.

9. Інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат установлюються підприємством.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати [43].

До адміністративних витрат відносять такі загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження та утримання апарату управління підприємством, а також іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, охорона тощо);
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, які включають до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут – це витрати, пов'язані з реалізацією продукції, тобто витрати:

- пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції;
- на ремонт тари;
- на оплату праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

- на передпродажну підготовку товарів;
- на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);
- на транспортування та страхування готової продукції;
- на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції.

До інших операційних витрат належать:

- витрати на дослідження та розробки;
- собівартість реалізованої іноземної валюти;
- собівартість реалізованих виробничих запасів (їх облікова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією);
- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;
- втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами та зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);
- втрати від знецінення запасів;
- нестачі й втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пеня, неустойка;
- витрати на виплату матеріальної допомоги, на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;
- інші витрати операційної діяльності [78].

Витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами:

- матеріальні затрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;

- інші операційні витрати.

До складу елемента «Матеріальні затрати» включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва):

- сировини й основних матеріалів;
- купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів;
- палива й енергії;
- будівельних матеріалів;
- запасних частин;
- тари й тарних матеріалів;
- допоміжних та інших матеріалів.

Вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, не включається до елемента операційних витрат «Матеріальні затрати».

До складу елемента «Витрати на оплату праці» включаються заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» включаються: відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

До складу елемента «Амортизація» включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів [43].

До складу елемента «Інші операційні витрати» включають витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу попередніх елементів, зокрема витрати на відрядження, послуги зв'язку, виплату матеріальної допомоги, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо [78].

До фінансових витрат належать витрати на нарахування процентів (за користування кредитами та позиками, за випущеними облігаціями

та фінансовою орендою) й інші витрати підприємства в межах норм, установлених Податковим кодексом, пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, включених до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку) [71].

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

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);
- собівартість реалізованих необоротних активів (залишкова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів);
- собівартість реалізованих майнових комплексів;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій, у тому числі втрати від участі в капіталі асоційованих, дочірніх або спільних підприємств;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;
- інші витрати [78].

Доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) [80].

Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства) за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Не є доходами такі надходження від інших осіб:

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

Для визначення доходу необхідні не тільки надходження активу, або зменшення зобов'язання, а й фінансовий наслідок цих подій. Тобто дохід визнається в момент збільшення активу або зменшення зобов'язань, які обумовлюють збільшення власного капіталу [65].

Валовий дохід – загальна сума доходу суб'єкта підприємницької діяльності від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) впродовж звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

Доходи підприємства класифікують за видами діяльності, що здійснює це підприємство. Доходами підприємства визнають:

- дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи;
- надзвичайні доходи [80].

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) являється основною (операційною) діяльністю підприємства.

Інші операційні доходи включають в себе : реалізацію оборотних активів, іноземної валюти; від операційної оренди, операційних курсових різниць; одержані пені, штрафи, неустойки; від списання кредиторської заборгованості, одержані гранди, субсидії, інші доходи.

Фінансові доходи складаються з доходів від спільної діяльності, інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства, одержаних дивідендів, одержаних доходів за облігаціями тощо.

Інші доходи формуються за рахунок реалізації фінансових інвестицій, основних засобів, нематеріальних активів; безоплатно одержаних оборотних активів тощо.

Стосовно надзвичайних доходів, то вони включають в себе: відшкодування збитків від надзвичайних подій та інші надзвичайні доходи [62].

Доходи, витрати та фінансові результати поділяються за видами діяльності, внаслідок яких вони виникають, а також на прибутки (збитки) від звичайної діяльності та надзвичайних подій (рис. 1.2).

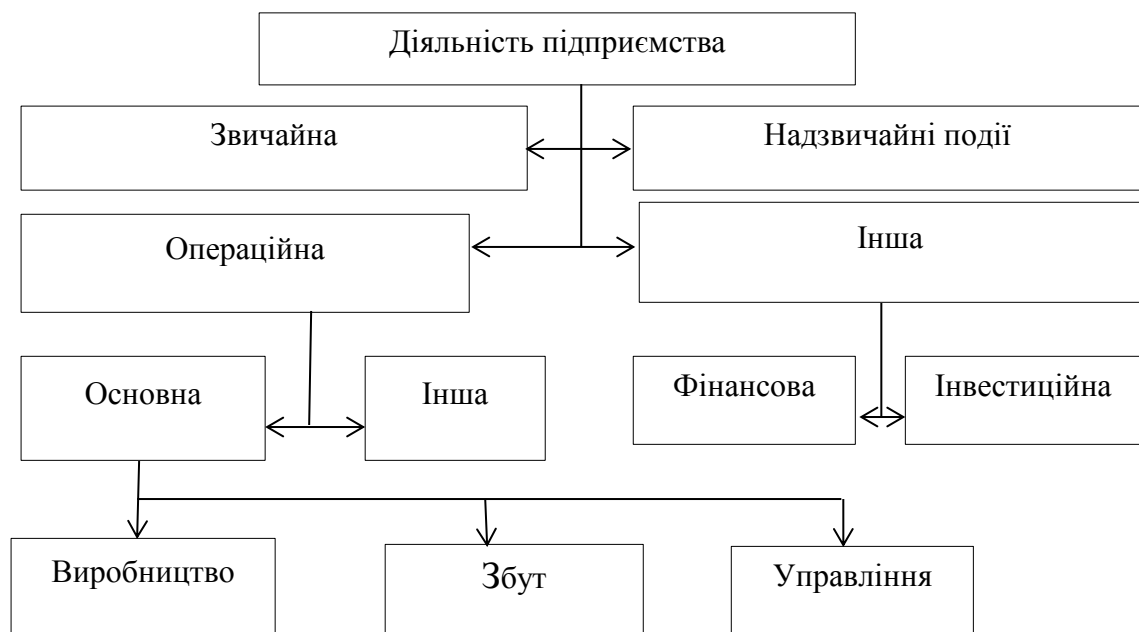


Рис. 1.2. Класифікація видів діяльності підприємства

Під звичайною діяльністю розуміють будь-яку основну діяльність підприємства, а також операції, які її забезпечують або виникають внаслідок здійснення такої діяльності. До надзвичайних подій відносять такі операції або події, які відрізняються від звичайної діяльності, не відбуваються часто або регулярно (стихійне лихо, пожежа тощо).

Звичайна діяльність, у свою чергу, поділяється на операційну та іншу звичайну діяльність (фінансову та інвестиційну). Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою діяльністю.

До основної діяльності належать операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства, і забезпечують основну частку його доходу. Інша операційна діяльність включає реалізацію іноземної валюти, інших оборотних активів, операційну оренду активів, отримання доходів або донесення витрат від операційної курсової різниці.

Інша діяльність підприємства поділяється на інвестиційну та фінансову. Інвестиційною діяльністю вважається придбання необоротних активів, а також і реалізація тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів. Під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, яка призводить до змін розміру власного та позикового капіталу підприємства. Залежно від вищевикладеного, відповідним чином класифікуються і доходи (рис. 1.3.).

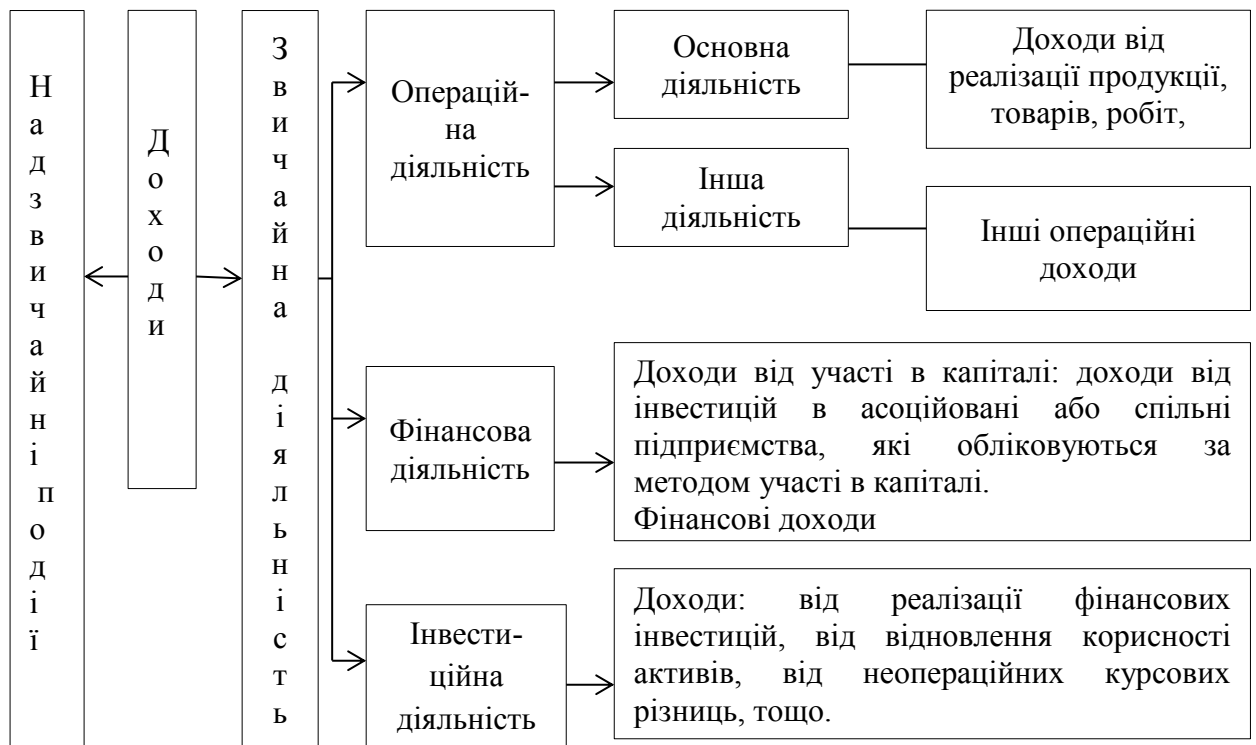


Рис. 1.3. Класифікація доходів за видами діяльності [65]

Отже, грошові доходи підприємств відіграють значну роль у процесі кругообігу коштів. Доходи формуються в результаті економічних взаємовідносин суб'єктів господарювання. Рівень доходів підприємств визначається головним чином рівнем цін на товари, що встановлюється на ринку. Для нормальної діяльності підприємства важливо, щоб обмін був еквівалентним. Відшкодовуючи авансовані у виробництво вкладення, формуючи доходи й грошові фонди, вони створюють економічні умови для нового циклу виробництва та реалізації продукції, удосконалення й розширення власного господарства, збільшення власного капіталу [62].

1.2. Інформаційне забезпечення аналізу доходів і витрат підприємства

В умовах ринкової економіки метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що працює за принципами самофінансування, у підсумку є отримання прибутку в обсязі, достатньому для подальшого розвитку.

Прибуток (збиток) є якісним узагальнюючим показником роботи підприємства, в якому концентрується ефективність всіх видів його діяльності. Прибутковість це не тільки основна мета, але і головна умова ділової активності підприємства, результат ефективного здійснення ним своїх функцій.

Однак поряд з підприємствами, які успішно працюють, є і збиткові. Збиток виникає в разі перевищення суми витрат, здійснених для отримання доходів, над сумою цих доходів. Наявність збитку свідчить про неефективну роботу підприємства [19].

Тому для стабільної, ефективної роботи підприємства йому потрібно аналізувати свої доходи та витрати.

Система нормативного регулювання організації обліку доходів і результатів діяльності в Україні представлена чотирма рівнями, кожен з яких охоплює наступні документи.

Перший рівень – документи, що регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку, складання і подання бухгалтерської звітності юридичними особами (загальні положення Закону).

Другий рівень – плани рахунків і положення (стандарты) бухгалтерського обліку, що встановлюють правила і способи ведення обліку господарських операцій, складання та подання бухгалтерської звітності.

Третій рівень – нормативні акти і методичні вказівки (інструкції, листи, рекомендації) з питань бухгалтерського обліку, що розробляються МФУ та іншими органами.

Четвертий рівень – робочі документи, що формулюють облікову політику підприємства (робочий План рахунків бухгалтерського обліку, графік документообороту тощо) [17].

Інформаційне забезпечення фінансово-господарської діяльності має складну структуру і визначається різними чинниками, а саме: рівнем керівництва, цільовим призначенням інформації, складом користувачів тощо. На рівні підприємства основу інформаційного забезпечення фінансової діяльності становлять бухгалтерські дані.

Джерела інформації підрозділяються на:

1. Державному рівні:

- на правові: закони, накази, постанови тощо;
- та планово-нормативні: методичні розробки, коментарі, листи.

2. Рівні підприємства:

- облікова інформація поточна та звітна;
- позаоблікова інформація, яка і є інформаційним забезпеченням

аналізу доходів, витрат і фінансових результатів підприємства [35].

Джерела інформації та інформаційне забезпечення аналізу доходів, витрат та фінансових результатів визначено на рисунку 1.4.

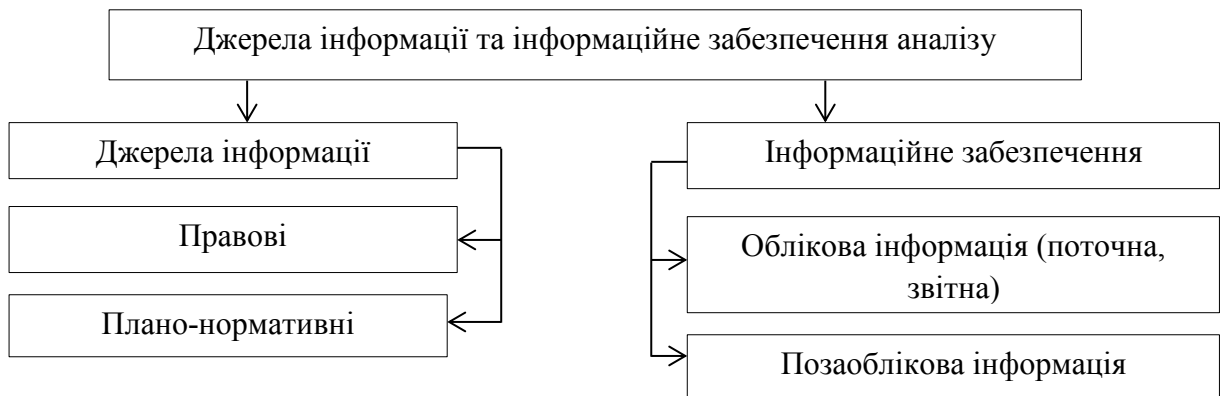


Рис. 1.4. Джерела інформації та інформаційне забезпечення аналізу доходів, витрат та фінансових результатів

Розглянемо нормативно-правову базу, яка використовується для аналізу доходів і витрат підприємства.

Джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів є планові і звітні документи, зокрема:

1. Бізнес-план;
2. Фінансовий план;
3. Баланс підприємства (форма 1);
4. Звіт про фінансові результати (форма 2);
5. Звіт про рух грошових коштів (форма 3);
6. Звіт про власний капітал (форма 4);
7. Дані бухгалтерського обліку (рахунок 79 «Фінансові результати» та його субрахунки) [18].

Податковий кодекс України (ПКУ) (розділ I, стаття 14, пункт 1.56) [47] надає інше визначення: «доходи – загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами». Податковий кодекс регулює відносини, що виникають у сфері справляння податку на прибуток, порядок його адміністрування, ставку податку, платників податку, їх права та обов'язки, компетенцію

контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [17].

Визначення доходу у Податковому кодексу України, не співвідноситься з базовим бухгалтерським визначенням і має таку тавтологічну особливість – використання повторювання, коли одна частина висловлювання частково дублює зміст іншої, тобто (доходи – це доходи). Розгляну трактування поняття доходу у International Accounting Standards (IAS)18 «Revenue» (Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку (МСБО) 18 «Дохід») [37]: «дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає у результаті цього надходження, а не у результаті внесків учасників власного капіталу».

Критерії визнання доходу наведені у П(С)БО 15, відповідно до якого їх класифікують за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи. Згідно з П(С)БО 15 дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [39]. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» визначає класифікацію доходів, методологічні засади формування в бухгалтерського обліку інформації про дохід підприємства, а також розкриття інформації про них у звітності [17].

Окремого міжнародного стандарту, який визначає методологію обліку витрат і собівартості, немає. Питання, що стосуються поняття, оцінки, визнання, класифікації витрат та собівартості, розкриваються у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, МСБО (IAS) 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 2 «Запаси», МСБО 16 «Основні засоби» [37]. В англomовній економічній літературі з управлінського обліку не

приділяється особливої уваги самому терміну «cost», під яким розуміють затрати, витрати, ціну, вартість, собівартість у залежності від конкретної виробничо-господарської ситуації. Показовим є те, що самого терміну «собівартість» в американській обліковій літературі немає. Певною мірою він замінюється поняттям «cost» (витрати) чи «unit cost» (витрати в розрахунку на одиницю виробу). Разом з тим у західноєвропейській літературі є спеціальний термін (німецьке «Selbskosten» чи французьке «prix de revient»), що буквально перекладається українською мовою як «собівартість».

Чинне законодавство України надає чітке та лаконічне визначення поняття витрат, причому у різних законодавчих актах неузгоджена інтерпретація цього поняття відсутня. Вперше визначення терміна «витрати» подано у пункті 1 П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [38]. При цьому під витратами мають на увазі «зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)». Національне НП(С)БО1 визначає класифікацію доходів, момент їх визнання та оцінку, а також зміст і форму звітності, загальні вимоги до розкриття його статей [17].

У НП(с)БО 16 «Витрати» [40] зазначено, що «витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені». Витрати – це найважливіша складова фінансової діяльності підприємства, тому від порядку їх здійснення, обліку і розподілу залежить її ефективність. У П(С)БО 16 наведена складна номенклатура витрат за статтями і елементами, а також методика їх розподілу. У ПКУ п. 14.1.27 наголошується, що: «витрати – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської

діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником)» [47].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про податок на прибуток підприємства, відстрочені податкові активи та відстрочені податкові зобов'язання, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності (ф. 1 Баланс).

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 35 «Податкові різниці» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про податкові різниці і відображення їх у фінансовій звітності – Звіті про фінансові результати [17].

Крім вищезазначених джерел, для аналізу доходів і витрат підприємства використовуються такі джерела інформації: форма № 1-3 «Звіт про собівартість і рентабельність реалізованих послуг (робіт)»; Форма 2 «Звіт про фінансові результати»; форма № 5-С «Звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг»; форма № 22 «Зведена таблиця основних показників, які комплексно характеризують господарську діяльність підприємств (об'єднань)». Крім того, Баланс підприємства, відповідні таблиці бізнес-плану підприємства, планові (кошторисні, нормативні) дані про витрати на виробництво і реалізацію продукції та окремих виробів (робіт, послуг).

В аналізі фінансових результатів використовуються також інші джерела інформації: бізнес – плани, внутрішня управлінська звітність, матеріали документальних ревізій і аудиторських перевірок, результати маркетингових досліджень, накази, постанови органів управління, протоколи і рішення зборів акціонерів, пайовиків, засновників, договори на постачання товарів тощо [19].

1.3. Методичні підходи аналізу доходів і витрат

На сьогоднішній день існує велика кількість методів проведення аналізу доходів і витрат, в цій дипломній роботі було розглянуто деякі із них.

Метою аналізу доходів є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин їх зміни у динаміці і порівняння з аналогічними підприємствами в регіоні, з показниками підприємств-конкурентів. Важливо також при аналізі виявити резерви зростання прибутків (покриття збитковості), підвищення рентабельності й визначити конкретні заходи на перспективу.

Для досягнення цієї мети кожне підприємство повинно вирішити такі завдання:

- оцінити, якою мірою була забезпечена максимізація прибутку;
- у випадку збиткової роботи виявити причини такого господарювання і намітити шляхи виходу з цієї ситуації;
- розглянути доходи і зіставити їх з витратами, визначити прибуток від реалізації товарів, робіт чи послуг;
- вивчити тенденції зміни доходів за основними товарними групами і в цілому з торгової діяльності;
- виявити, яка частина доходів використовується на покриття витрат обігу, податків і створення прибутків;
- розрахувати відхилення величини балансового прибутку від величини прибутку від реалізації та встановити причини таких відхилень;
- визначити та проаналізувати різні показники рентабельності за звітний період і в динаміці;
- виявити резерви збільшення прибутків і підвищення рентабельності;
- вивчити напрями використання прибутків та оцінити доцільність такого використання.

Аналіз доходів здійснюється за такими етапами:

1. Аналіз загального обсягу та складу доходів. На цьому етапі аналітичної роботи визначаються загальний обсяг доходів підприємства, його абсолютна та відносна зміна порівняно з попередніми періодами. Аналізується склад доходів, тобто питома вага окремих джерел формування доходів в їх загальному обсязі (від реалізації, іншої реалізації, позареалізаційних операцій тощо).

2. Аналіз обсягу та джерел формування валового доходу підприємства. Цей етап аналітичної роботи передбачає вивчення основних джерел формування валового доходу, обсяг формування доходів від кожного джерела, питому вагу в загальному обсязі доходів.

3. Аналіз зміни рівня валового доходу. На цьому етапі визначається рівень валового доходу та розраховується його зміна порівняно з попереднім періодом. Об'єктом аналізу може бути також рівень торговельної надбавки у відсотках до ціни закупівлі товарів.

4. Оцінка рівня доходності інших видів діяльності підприємства. На цьому етапі аналітичної роботи розраховуються та аналізуються в динаміці відносні показники отримання доходів від інших видів діяльності підприємства: інвестиційної, посередницької, кредитної, орендної тощо. Рівень доходності інших видів діяльності порівнюється з рівнем валового доходу для визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства, його диверсифікації. Порівняння та оцінка здійснюються за допомогою розрахунків доходності витрат (співвідношення між сумами доходів та витрат) та доходності активів (обсяг формування доходів на одиницю активів, що використовуються) різних видів діяльності підприємства.

5. Кількісна оцінка чинників, що обумовлюють зміну обсягу формування валового доходу. Цей етап дослідження передбачає:

- вивчення впливу на величину доходу таких чинників, як обсяг товарообігу (у фактичних та зіставних цінах) та середній рівень доходу шляхом застосування методу ланцюгових підстановок або індексного методу;

– кількісну оцінку впливу на середній рівень валового доходу структурних зрушень, а саме; асортиментної структури товарообороту, складу товарообороту за формою продажу, складу постачальників (каналів отримання товарів) шляхом застосування методу відсоткових чисел.

Залежність між обсягом виробництва (випуском продукції) та рівнем доходів підприємства та чинники, що їх обумовлюють, можуть бути встановлені також на базі проведення кореляційно-регресивного аналізу. На завершення факторного аналізу результати окремих розрахунків узагальнюються.

6. Оцінка невикористаних можливостей з отримання доходів. Для виконання цього етапу аналітичної роботи потрібна інформація про ціни продажу окремих видів та різновидів товарів на підприємствах-аналогах та конкурентних або інформація про ціни придбання за альтернативними каналами товаропостачання. При наявності такої інформації розраховуються невикористані можливості зростання доходів підприємства за рахунок удосконалення політики товаропостачання (зменшення ціни закупівлі) або цінової політики використання можливостей збільшення цін реалізації. Оцінка невикористаних можливостей з отримання доходів проводиться вибірково, за товарними групами, що мають для підприємства найбільш вагоме значення.

7. Аналіз достатності формування доходів. Достатність формування доходів оцінюється в цілому за підприємством на основі аналізу напрямів використання отриманих доходів (на оплату податків, покриття постійних та змінних витрат, формування чистого прибутку). Для цього визначаються обсяги, динаміка та питома вага кожного напрямку використання доходів у загальному обсязі їх формування, аналізуються показники доходності витрат та прибутковості доходів. Оцінка достатності формування доходів дозволяє зробити висновок щодо виконання вимог самоокупності та самофінансування розвитку підприємства [46].

Далі розглянемо методичні підходи аналізу доходів і витрат.

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

Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» – це аналіз поведінки витрат, в основі якого сконцентоване взаємозв'язок витрат, виручки (доходу), обсягу виробництва і прибутку, це інструмент управлінського планування і контролю [55].

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

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

Такий операційний аналіз сприяє пошуку найбільш вигідних комбінацій між змінними витратами на одиницю продукції і постійними витратами, ціною та обсягом продажу. Тому цей аналіз є неможливим без розподілу витрат на

постійні (фіксовані) та змінні з наступним дослідженням їх впливу на обсяги прибутку від операційної діяльності підприємства.

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

Визначальними поняттями методу «витрати-обсяги-прибуток» є поріг рентабельності, валова маржа (маржинальний дохід), запас фінансової стійкості, операційний важіль (операційний ліверидж) [56].

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

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{\text{вм}}}, \quad (1.1)$$

де Q_p – поріг рентабельності;

F – сума фіксованих (постійних) витрат;

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

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

$$ВМ = СОД - ЗВ \quad \text{або} \quad ВМ = F + ОП, \quad (1.2)$$

де $ВМ$ – валова маржа підприємства;

$СОД$ – сумарні операційні доходи підприємства;

$ЗВ$ – сума змінних витрат;

ОП – операційний прибуток підприємства.

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

$$ЗФС = СОД - Q_p. \quad (1.3)$$

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

$$ОП = ЗФС \cdot ПВ_{зм}. \quad (1.4)$$

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

$$ОВ = \frac{ВМ}{ОП}. \quad (1.5)$$

За величиною операційного важеля визначається рівень підприємницького ризику діяльності підприємства [56].

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

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

$$\text{МД} = \text{Р} - \text{ЗВ}, \quad (1.6)$$

$$\text{МД} = \text{П} + \text{ПВ}, \quad (1.7)$$

де МД – маржинальний дохід;

Р – виручка від реалізації;

ЗВ – змінні витрати;

ПВ – постійні витрати;

П – прибуток.

Із формули (1.7) випливає:

$$\text{П} = \text{МД} - \text{ПВ}. \quad (1.8)$$

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

$$\text{МД} = \text{Р} \cdot d_{\text{МД}}, \quad (1.9)$$

$$\text{тоді: } \text{П} = \text{Р} \cdot d_{\text{МД}} - \text{ПВ}, \quad (1.10)$$

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

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

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

$$\Pi = q \cdot МД_c - ПВ, \quad (1.11)$$

$$\text{де } МД_c = Ц - ЗВ. \quad (1.12)$$

Звідси:

$$\Pi = q \cdot (Ц - ЗВ) - ПВ, \quad (1.13)$$

де $Ц$ – ціна за одиницю продукції.

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

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

$$\Pi = P \sum \left(d_i \cdot \frac{Ц_i - ЗВ}{Ц_i} \right) - ПВ, \quad (1.14)$$

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

Факторний аналіз фінансових результатів складається з таких етапів:

1. Визначення мети аналізу;

2. Вибір факторів, що обумовлюють досліджувані результативні показники;
3. Класифікація факторів за ступенем впливу на досліджувані показники;
4. Визначення форми залежності між факторними та результативними показниками;
5. Побудова моделі;
6. Перевірка моделі на адекватність;
7. Використання моделі [22].

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

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СКЛАДУ, СТРУКТУРИ, ДИНАМІКИ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПРАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»

2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства та його майнового стану

Приватне акціонерне товариство «Фірма «Полтавпиво» створено на базі Полтавського пивзаводу, який був збудований у 1965 році. Потужність його на той рік становила 1млн. декалітрів на рік. До 1985 року завод випускав тільки безтарне та пляшкове пиво. 2 вересня 1965 року вироблений перший налив пива – ця дата тепер вважається офіційно «днем народження заводу». В 1985 році збудований і введений в дію цех з виробництва безалкогольних газованих напоїв потужністю 470 тис. декалітрів. В 1995 році на хвилі відчуження великих підприємств від держави, завод був приватизований і зареєстрований у формі Закритого акціонерного товариства «Фірма «Полтавпиво».

На сьогоднішній день форма власності – приватне акціонерне товариство «Фірма «Полтавпиво».

З 1998 року завод «Фірма «Полтавпиво» співпрацює з німецькими технологами компанії «Kaltenberg». В кінці 1990-х років була введена в дію автоматична лінія з розливу в КЕГ-тару, потужністю 50 КЕГ на годину. Перші 4 циліндро-конічних комбі-танка в Україні були запущені в 1999 році саме на полтавському заводі. У 2001 році введено в експлуатацію лінію по наливу пива в КЕГ-тару потужністю 120 КЕГ на годину. У тому ж році був відкритий новий цех, в якому запроваджена прогресивна технологія розливу пива. Незабаром тут запрацювала ще одна лінія розливу в ПЕТ-пляшки й діжки (барила, барильця), які стали фірмовим знаком полтавського пива. Автоматична лінія здатна випускати 36 тисяч пляшок на годину. За допомогою цих та інших

нововведень завод вийшов на виробничу потужність 6 млн. декалітрів продукції на рік.

На підприємстві працює сучасне обладнання пропагації дріжджів і автоматична станція СІР. Автоматична лінія розливу пива в КЕГ-тару вийшла на виробничу потужність 120 КЕГ на годину. У 2003 році завершено та запущено варильний цех фірми «Hurrmann AG» з повною комп'ютеризацією процесу варіння сусла. З 2011 року на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» продовжується повна реорганізація структур, модернізація виробництва, просування та впровадження нових методик і стратегій розвитку в цілому. Нині основні стратегії товарної політики підприємства направлені на об'єднання всіх сортів пива і напоїв під одним брендом «Полтава».

Метою діяльності підприємства є одержання прибутку на основі здійснення виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності в порядку та за умов, визначених чинним законодавством та Статутом підприємства.

Основним предметом діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є виробництво і реалізація пива, безалкогольних напоїв, солоду.

Предметами діяльності підприємства є:

- виробництво, розлив, реалізація, науково-дослідна розробка пива, солоду, хлібного квасу, пивної дробини, пивних дріжджів, фруктових напоїв, газованої води, безалкогольних напоїв, слабоградусних сильногазованих напоїв, коктейлів плодово-ягідних, сухих безалкогольних напоїв (концентратів), мінеральних вод, питної газованої води, гірких настоїв і напоїв, горілки, коньяку, вина, шампанського, інших лікero-горілчаних виробів та іншої продукції;
- створення і розвиток власної збутової мережі з використанням різних форм і видів торгівлі, організація мережі спеціалізованих підприємств, торгових домів та фірмової торгівлі;

- організація, проведення та прийняття участі у ярмарках, аукціонах, сезонних розпродажах, презентаціях нових видів продукції, «святках пива» та інших масових заходах;
- організація, проведення та прийняття участі у конференціях, симпозіумах, виставках, аукціонах, конкурсах, салонах для демонстрації і реалізації виробів і товарів народного споживання, а також заходах по зв'язкам з громадськістю, обміну досвідом;
- організація, проведення та прийняття участі у дегустаціях продукції;
- участь у діяльності об'єднань підприємств, зокрема асоціаціях, концернах, корпораціях, консорціумах, інших об'єднаннях підприємств;
- реалізація тари, торгівельного обладнання;
- розробка та впровадження нової техніки та нових технологій;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- здійснення товарообмінних/бартерних операцій;
- здійснення маркетингової діяльності, маркетингових досліджень та послуг;
- здійснення рекламної діяльності тощо.

Завдання підприємства:

- визначення й організація правильної стратегії розвитку маркетингу підприємства у харчовій галузі народного господарства;
- організація ефективної системи управління підприємством і його підрозділами (структура, персонал, інформація);
- випуск якісної продукції;
- забезпечення гуманної соціальної політики в сфері оплати, охорони праці і рівня життя працівників.

Основні види діяльності, що здійснює ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД:

11.05 – Виробництво пива;

11.03 – Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин;

11.07 – Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки;

43.99 – Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.;

46.34 – Оптова торгівля напоями;

47.25 – Роздрібна торгівля напоями в спеціалізованих магазинах.

В основі рецептури пива, яке виробляється на полтавському пивзаводі, лежить природний спосіб бродіння, використання якісних натуральних інгредієнтів. Особливу гармонію пиву, що виробляється на заводі, надає місцева м'яка артезіанська вода, видобута з власних свердловин. Продукція нагороджена багатьма золотими медалями на професійних конкурсах в Україні та за кордоном.

Основними видами продукції, що виробляє емітент, є декілька марок пива та безалкогольних напоїв (далі по тексті – БАН). Ознайомитися з повним списком пивної та безалкогольної продукції ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» можна нижче.

Пивна продукція:

- Диканські вечори – темне пиво з ароматом карамельного солоду об'ємом 0,5 дм³ (скляна пляшка)
- Диканські вечори – темне пиво з ароматом карамельного солоду об'ємом 1,5 дм³ (пет-пляшка)
- Диканські вечори – темне пиво з ароматом карамельного солоду об'ємом 30 дм³ (пет-кега)
- Диканські вечори – темне пиво з ароматом карамельного солоду об'ємом 50 дм³ (кега)
- Бочкове – золотисте пиво з яскравим смаком і міцним пивним ароматом об'ємом 0,5 дм³ (скляна пляшка)
- Бочкове – золотисте пиво з яскравим смаком і міцним пивним ароматом об'ємом 1,5 дм³ (пет-пляшка)
- Бочкове – золотисте пиво з яскравим смаком і міцним пивним ароматом об'ємом 30 дм³ (пет-кега)

- Бочкове – золотисте пиво з яскравим смаком і міцним пивним ароматом об'ємом 50 дм³ (кега)
- Жигулівське – світле пиво фільтроване об'ємом 0,5 дм³ (скляна пляшка)
- Жигулівське – світле пиво фільтроване об'ємом 1,5 дм³ (пет-пляшка)
- Жигулівське – світле пиво фільтроване об'ємом 30 дм³ (пет-кега)
- Жигулівське – світле пиво фільтроване об'ємом 50 дм³ (кега)
- Ячмінний колос – світле легке пиво об'ємом 0,5 дм³ (скляна пляшка)
- Ячмінний колос – світле легке пиво об'ємом 1,5 дм³ (пет-пляшка)
- Ячмінний колос – світле легке пиво об'ємом 30 дм³ (пет-кега)
- Ячмінний колос – світле легке пиво об'ємом 50 дм³ (кега)
- Ай-Нікола – світле фільтроване пастеризоване пиво зі смаком меду об'ємом 0,5 дм³ (скляна пляшка)
- Ай-Нікола – світле фільтроване пастеризоване пиво зі смаком меду об'ємом 1,5 дм³ (пет-пляшка)
- Rigas – "Ризьке" світле пиво з м'яким солодовим смаком об'ємом 0,5 дм³ (скляна пляшка)
- Rigas – "Ризьке" світле пиво з м'яким солодовим смаком об'ємом 1,5 дм³ (пет-пляшка)
- Rigas – "Ризьке" світле пиво з м'яким солодовим смаком об'ємом 30 дм³ (пет-кега)
- Rigas – "Ризьке" світле пиво з м'яким солодовим смаком об'ємом 50 дм³ (кега)
- Полтавське класік – пиво світле пастеризоване кегове об'ємом 50 дм³ (кега)
- Нефільтроване солодове – світле кегове пиво з чистим солодовим смаком і хмільними нотками об'ємом 50 дм³ (кега)

- Діжка розливного – легке світле пиво із натуральних солоду та хмелю об'ємом 0,5 дм³ (скляна пляшка)
 - Діжка розливного – легке світле пиво із натуральних солоду та хмелю смаком об'ємом 1,42 дм³ (пет-пляшка)
 - Діжка розливного – легке світле пиво із натуральних солоду та хмелю об'ємом 50 дм³ (кега)
 - Діжка свіжого – освіжаючий смак світлого пива з чистим солодовим присмаком і легкою хмільною ноткою об'ємом 0,5 дм³ (скляна пляшка)
 - Діжка розливного – освіжаючий смак світлого пива з чистим солодовим присмаком і легкою хмільною ноткою об'ємом 1,42 дм³ (пет-пляшка)
 - Антон Грубі бочкове – світле пиво виробляється за авторською рецептурою 1889 р. відомого чеського пивовара Антона Грубі, який належав до стародавньої династії, яку поважали у всій Чехії, об'ємом 1,42 дм³ (пет-пляшка)
- Квас:
- Квас хлібний «Полтавський хлібний» – напій бродіння освітлений, фільтрований, непастеризований, середньогазований об'ємом 0,5 дм³
- Газовані напої:
- Тьотя Груша – напій безалкогольний сильногазований пастеризований соковмісний об'ємом 0,5 дм³
 - Тьотя Груша – напій безалкогольний сильногазований пастеризований соковмісний об'ємом 1,5 дм³
 - Лимонадний Ждо – напій безалкогольний сильногазований пастеризований соковмісний об'ємом 0,5 дм³
 - Лимонадний Ждо – напій безалкогольний сильногазований пастеризований соковмісний об'ємом 1,5 дм³
 - Мохіто – напій безалкогольний сильногазований на ароматизаторах з ароматом цитрусу та м'яти об'ємом 0,5 дм³

- Мохіто – напій безалкогольний сильногазований на ароматизаторах з ароматом цитрусу та м'яти об'ємом 1,5 дм³
- Тархун – напій безалкогольний сильногазований пастеризований на ароматизаторах з ароматом тархуна об'ємом 0,5 дм³
- Тархун – напій безалкогольний сильногазований пастеризований на ароматизаторах з ароматом тархуна об'ємом 1,5 дм³
- Полтава Буратіно – напій безалкогольний сильногазований пастеризований на ароматизаторах з фруктовим ароматом об'ємом 0,5 дм³
- Полтава Буратіно – напій безалкогольний сильногазований пастеризований на ароматизаторах з фруктовим ароматом об'ємом 1,5 дм³
- Екстра-Ситро – напій безалкогольний сильногазований пастеризований на ароматизаторах з ароматом цитрусових плодів об'ємом 0,5 дм³
- Екстра-Ситро – напій безалкогольний сильногазований пастеризований на ароматизаторах з ароматом цитрусових плодів об'ємом 1,5 дм³
- Полтава Байкал – напій безалкогольний сильногазований пастеризований на ароматизаторах з ароматом коли і нотками трав об'ємом 0,5 дм³
- Полтава Байкал – напій безалкогольний сильногазований пастеризований на ароматизаторах з ароматом коли і нотками трав об'ємом 1,5 дм³
- ЛимонадоВо «Груша» – напій безалкогольний на ароматизаторах сильногазований зі смаком груші низькокалорійний об'ємом 1,42 дм³
- ЛимонадоВо «Лимонад» – напій безалкогольний на ароматизаторах сильногазований зі смаком лимона низькокалорійний об'ємом 1,42 дм³
- ЛимонадоВо «Вишня» – напій безалкогольний на ароматизаторах сильногазований зі смаком вишні низькокалорійний об'ємом 1,42 дм³

- ЛимонадоВо «Тархун» – напій безалкогольний на ароматизаторах сильногазований з ароматом тархуна низькокалорійний об'ємом 1,42 дм³
- ЛимонадоВо «Апельсин» – напій безалкогольний на ароматизаторах сильногазований зі смаком апельсина низькокалорійний об'ємом 1,42 дм³

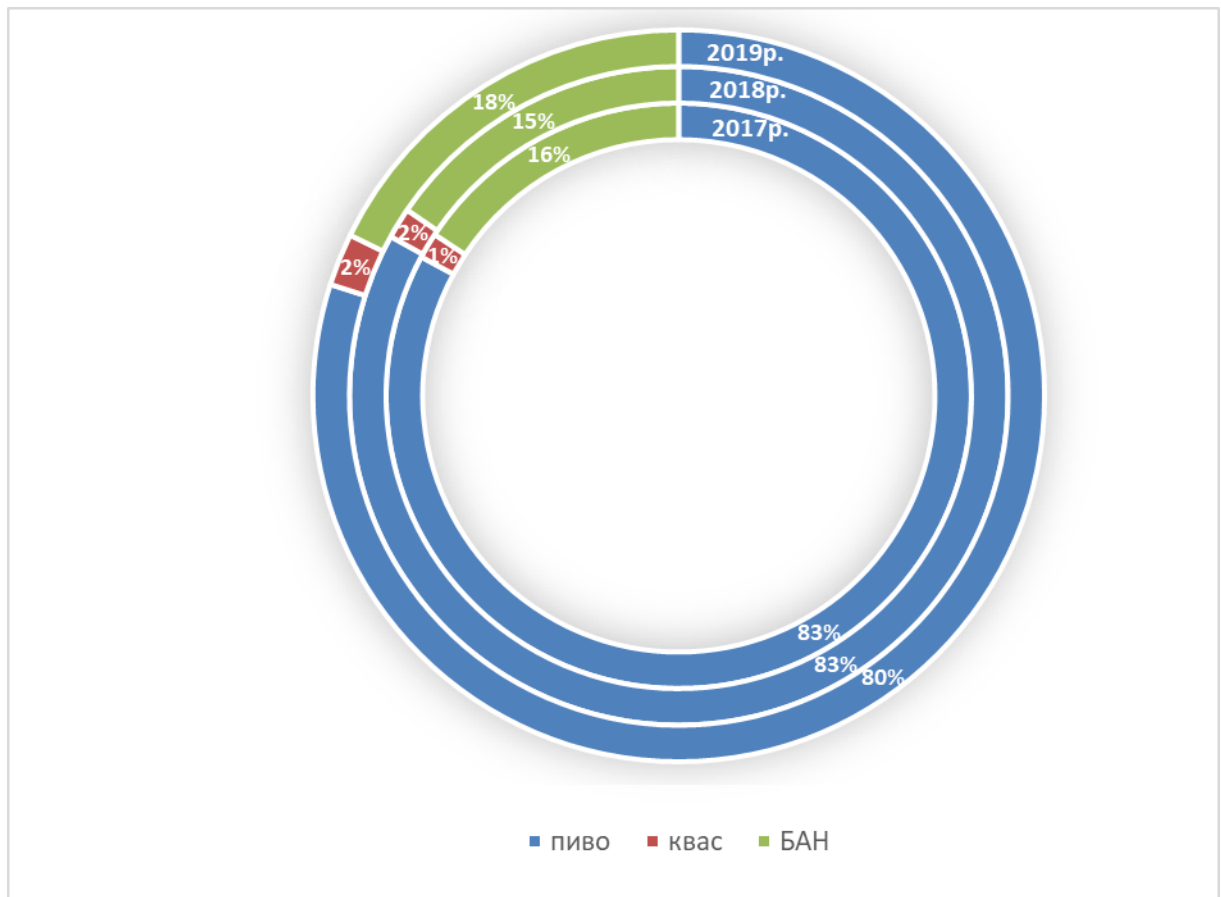


Рис. 2.1. Структура видів продукції виготовленої та реалізованої ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017-2019 роки

На цей час підприємство пропонує екологічне чисте пиво 30 найменувань та 13 видів безалкогольних напоїв. Кожен з них має свій особливий, оригінальний, гармонічний смак та аромат. Асортимент продукції емітента постійно розширюється та щорічно оновлюється.

Структура видів продукції ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», що виготовляється і надалі реалізується, вагомих змін з роками не зазнала, а її вигляд продемонстровано на рисунку 2.1.

Згідно з графіком 83% протягом 2017-2018 рр. реалізованої продукції припадало на пиво, але у 2019 році структура реалізованої продукції зазнала змін, що відобразилося на зниженні частки пива в загальній структурі до 80%, квас в загальній структурі зріс від 1% у 2017 році до 2% у 2018 році – така його частка в структурі збереглася до 2019 року, безалкогольні напої характеризуються загальною тенденцією до збільшення від 16% у 2017 р. до 18% у звітному 2019 р.

Щодо обсягів реалізації на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» (в натуральному виразі) можна відзначити, що в 2018 році було реалізовано 3076,4 тис. дал пива (див. табл. 1.1.1), що менше на 7%, ніж у 2017 році, коли було продано 3294,2 тис. дал, а в 2019 році – 2860,1 тис. дал пива (падіння на 13%). Б/А напоїв у 2017 році продано 624,3 тис. дал, в 2018 році – 572,6 тис. дал (зниження на 8%), а в 2019 році – 635,7 тис. дал БАН (ріст на 2%). Продаж квасу в 2017 році становить 56,5 тис. дал, в 2018 році – 56,0 тис. дал (падіння 1%), а в 2019 році – 82,7 тис. дал (ріст 46%).

Таблиця 2.1

Обсяг реалізації продукції в натуральному виразі на ПрАТ «Фірма
«Полтавпиво»

Обсяг реалізації, тис. дал	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
				2018/2017	2019/2017
Пиво	3 294,2	3 076,4	2 860,1	-7%	-13%
Квас	56,5	56,0	82,7	-1%	46%
БАН (Б/А напої)	624,3	572,6	635,7	-8%	2%
Всього	3 975,0	3 705,0	3 578,5	-7%	-10%

Таким чином, загальний обсяг реалізації продукції в натуральному виразі має стабільну тенденцію до зниження, так у 2018 році відбувся спад на 17%, а в 2019 році – на 10% у порівнянні з 2017 роком. Така тенденція останніх років на противагу базовому дає можливість нам стверджувати, що 2017 рік є останнім роком перед значними зовнішніми змінами, котрі радикально вплинули на подальшу господарську діяльність ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Перш за все, до таких зовнішніх факторів належать: взаємні економічні санкції

України і Росії, що були посилені 16 вересня 2015 року; із січня 2016 року набули чинності ембарго України проти російських товарів та сировини; 20 вересня 2015 року набрав чинності закон про забезпечення безпеки харчових продуктів в Україні за стандартами ЕС; інфляція у 2016 році становила 12,4%, а за 2015 рік ціни зросли на 43,3%.

За час, що минув (з моменту створення першого полтавського пива до сьогодні) компанія накопичила чимало досвіду і нагород, які стали гарантією якості. Продукція компанії користується популярністю не тільки в Україні, а й за кордоном.

Основними ринками збуту є центральний, східний і південний регіони України. Продукція реалізується в 22 областях України, а також відправляється на експорт.

На виробничий процес емітента досить помітно впливають сезонні зміни. Виробництво пива і безалкогольних напоїв влітку зростає в декілька разів у порівнянні із зимовими місяцями. Квас виготовляється лише в літній період.

До основних ризиків в діяльності емітента відносяться зміни у законодавстві стосовно акцизного збору та інших податків, а також нестабільна політична ситуація в Україні.

Заходами емітента, щодо зменшення ризиків, захисту своєї діяльності та розширення виробництва та ринків збуту є збільшення термінів придатності напоїв і збільшення термінів їх реалізації, розробка нових видів продукції та розширення ринків збуту.

Товариство здійснює збут продукції через дистрибуторські компанії, які в свою чергу реалізують продукцію через національні та локальні мережі, лінійний роздріб – це фасована продукція. Продукція в кег-тарі реалізується через кафе, бари та ресторани. Продукція продається в гіпермаркетах, мінімаркетах, павільйонах, кіосках, лотках і т.д.

До особливостей стану розвитку галузі виробництва, в якій здійснює діяльність емітент відноситься перенасичення ринку виробниками та

товарами. Ринок в останні роки скорочується. Лідери ринку втрачають свої позиції на ринку, а локальні виробники нарощують виробництво.

Конкуренція з боку таких міцних товаровиробників, як "АБІНБЕВ ЕФЕС УКРАЇНА", "Carlsberg Ukraine", "Оболонь" стимулює до роботи в нових сегментах ринку, впровадження нових технологій та нових товарів. Основні конкуренти емітента в галузі є "АБІНБЕВ ЕФЕС УКРАЇНА", "Carlsberg Ukraine", "Оболонь", "Перша Приватна Броварня".

Перспективні плани розвитку емітента охоплюють питання розширення ринку збуту, розробку нових видів продукції, укріплення маркетингової політики та покриття всіх цінових сегментів.

Розглянемо організаційну структуру управління Приватним акціонерним товариством «Фірма «Полтавпиво» у вигляді схеми, що представлена на рисунку 2.2, на якій відображені рівні ієрархії і зв'язки між елементами структури. Організаційна структура ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» складається з виробничих ділянок та органів управління самостійного підприємства. Змін в організаційній структурі Товариства в 2019 році не було. Станом на 31.12.2019 р. структура Товариства виглядає так:

Компанію очолює Генеральний директор, якому підпорядковуються:

- Помічник генерального директора з технічного розвитку та загальним питанням;
- Виробнича лабораторія;
- Служба виробництва Головний технолог;
- Заступник генерального директора;
- Канцелярія;
- Служба управління персоналом;
- Відділ безпеки;
- Начальник штабу ЦО;
- Провідний інженер з охорони праці;
- Відділ інформаційних технологій.

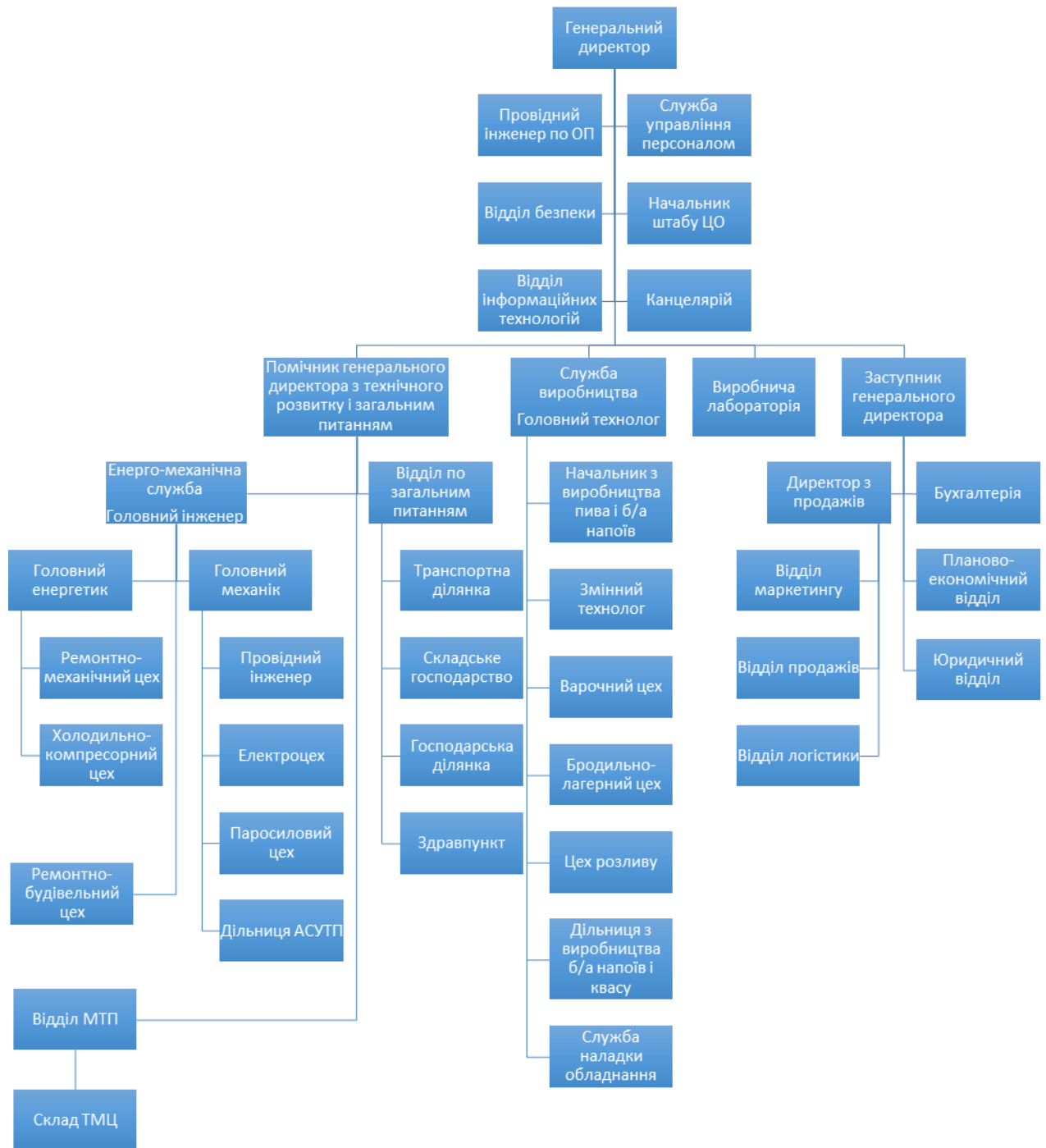


Рис. 2.2. Організаційна структура ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Вищим органом управління Товариством є Загальні збори акціонерів.

Структура управління на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», представлена на рисунку 2.2, відповідає лінійному типу організаційної структури підприємства.



Рис. 2.3. Лінійна організаційна структура управління

Лінійна організаційна структура управління – це така структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії, кожен підлеглий має лише одного лінійного керівника, який виконує всі адміністративні та інші функції у відповідному підрозділі (схема 1.1.2).

Проаналізуємо сильні і слабкі сторони структури управління підприємством, представленої на ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», та відобразимо результати у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Сильні та слабкі сторони лінійної організаційної структури управління підприємством

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Встановлення чітких і простих зв'язків між підрозділами. 2. Єдність і чіткість розпоряджень. 3. Узгодженість дій виконавців. 4. Підвищення відповідальності керівника за результати діяльності очолюваного підрозділу. 5. Оперативність у прийнятті рішень. 6. Отримання виконавцями пов'язаних між собою розпоряджень і завдань, забезпечених ресурсами. 7. Особиста відповідальність керівника за кінцеві результати діяльності свого підрозділу.	1. Високі вимоги до керівника, який повинен мати різнобічні знання і досвід з усіх функцій управління та сфер діяльності, що, в свою чергу, обмежує його можливості щодо ефективного управління організацією. 2. Перевантаження інформацією, великий потік документації, безліч контактів з підлеглими, вищими та суміжними організаціями. 3. Відсутність спеціалістів з окремих функцій управління. 4. Невідповідність зростаючим вимогам сучасного виробництва.

Для даної структури управління, тобто лінійної, характерні основні й часткові функції. До основних функцій належать планування, організація,

мотивація, контроль. Часткові функції: управління основним виробництвом, управління технічною підготовкою виробництва, управління капітальним будівництвом.

Коло проблем, що розв'язуються у процесі управлінської діяльності, зводиться до визначення конкретних цілей розвитку, вияву їхньої пріоритетності, черговості і послідовності реалізації. На цій основі розробляються завдання, визначаються основні напрями і шляхи рішення цих завдань, необхідні ресурси і джерела їхнього забезпечення, встановлюється контроль за виконанням поставлених завдань.

Реалізація загальних завдань вимагає створення необхідних умов у сфері управління.

Єдиний процес управління поділяється на спеціалізовані функції з метою закріплення окремих видів робіт за виконавцями і тим самим упорядкування процесу управління, забезпечення високого професіоналізму виконання управлінських робіт. Функції управління відбивають конкретний зміст управлінської діяльності як самого менеджера, так і апарату управління, характеризують вид цієї діяльності, тобто харчової промисловості [10].

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від доцільності та правильності вкладення фінансових ресурсів в активи. У процесі функціонування підприємства величина активів та їх структура постійно змінюються. Характеристику про якісні зміни в структурі майна та його джерел можна отримати за допомогою вертикального та горизонтального аналізу звітності.

Проведення аналізу динаміки структури майна, шляхом складання агрегованого балансу, визначення ефективності використання необоротних та оборотних активів, оцінка власного та позикового капіталу здійснюється на основі даних звітності підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Агрегований баланс підприємства наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Агрегований баланс підприємства за 2017 – 2019 роки

АКТИВ	2017 рік		2018 рік		Відхилення		Темп зрос-тання, %	2018 рік		2019 рік		Відхилення		Темп зрос-тання, %
	Сума, тис. грн.	Пито-ма вага, %	Сума, тис. грн.	Пито-ма вага, %	(+, -) в			Сума, тис. грн.	Пито-ма вага, %	Сума, тис. грн.	Пито-ма вага, %	(+, -) в		
					Сумі, тис. грн.	Пито-мій вазі, %						Сумі, тис. грн.	Пито-мій вазі, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Необоротні активи (1095)	77833	45,96%	72647	41,95%	-5186	-4,01%	93,34%	72647	41,95%	71960	37,63%	-687	-4,32%	99,05%
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи (1000+...+1020)	77831	99,997%	72645	99,997%	-5186	0%	93,34%	72645	99,997%	71958	99,997%	-687	0,00%	99,05%
1.2. Довгострокові фінансові інвестиції (1030+1035)	2	0,003%	2	0,003%	0	0%	100%	2	0,003%	2	0,003%	0	0,00%	100,00%
1.3. Відстрочені податкові активи (1045)	0	0%	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0	0%	0	0,00%	0%
1.4 Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість (1040+1050+...+1090)	0	0%	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0	0%	0	0,00%	0%
2. Оборотні активи (1195)	91503	54,04%	100530	58,05%	9027	4,01%	109,87%	100530	58,05%	119283	62,37%	18753	4,32%	118,65%
2.1. Запаси (1100+1110)	43722	47,78%	50889	50,62%	7167	2,84%	116,39%	50889	50,62%	44504	37,31%	-6385	-13,31%	87,45%
2.2. Дебіторська заборгованість (1120+...+1155)	31542	34,47%	29358	29,20%	-2184	-5,27%	93,08%	29358	29,20%	36716	30,78%	7358	1,58%	125,06%
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	14691	16,06%	19035	18,94%	4344	2,88%	129,57%	19035	18,94%	37423	31,37%	18388	12,43%	196,60%
2.4. Витрати майбутніх періодів (1170)	7	0,01%	0	0%	-7	-0,01%	0%	0	0%	45	0,04%	45	0,04%	100%

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2.5. Інші оборотні активи (1180+1190)	1541	1,68%	1248	1,24%	-293	-0,44%	80,99%	1248	1,24%	595	0,50%	-653	-0,74%	47,68%
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (1200)	0	0%	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0%
Всього майна (1300)	169336	100%	173177	100%	3841	0%	102,27%	173177	100%	191243	100%	18066	0%	110,43%
ПАСИВ														
1. Власний капітал (1495)	90693	53,56%	107396	62,02%	16703	8,46%	118,42%	107396	62,02%	137114	71,70%	29718	9,68%	127,67%
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1595)	38871	22,95%	19688	11,37%	-19183	-11,59%	50,65%	19688	11,37%	914	0,48%	-18774	-10,89%	4,64%
3. Поточні зобов'язання і забезпечення (1695)	39772	23,49%	46093	26,62%	6321	3,13%	115,89%	46093	26,62%	53215	27,82%	7122	1,20%	115,45%
3.1. Короткострокові кредити банків (1600)	0	0%	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0%
3.2. Кредиторська заборгованість (1605+...+1650)	33430	84,05%	38106	82,67%	4676	-1,38%	113,99%	38106	82,67%	44487	83,60%	6381	0,93%	116,75%
3.3. Інші поточні зобов'язання (1660+...+1690)	6342	15,95%	7987	17,33%	1645	1,38%	125,94%	7987	17,33%	8728	16,40%	741	-0,93%	109,28%
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)	0	0%	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0%
Всього капіталу (1900)	169336	100%	173177	100%	3841	0%	102,27%	173177	100%	191243	100%	18066	0%	110,43%

У результаті складання агрегованого балансу було виявлено наступні зміни структури й динаміки балансу протягом досліджуваного періоду.

Оскільки у складі майна виділяють необоротні (постійні) активи (I розділ активу балансу) і оборотні (мобільні) активи (II + III розділи активу балансу). Майно може бути використано підприємством у внутрішньому обороті і поза його межами, тобто імобілізоване в дебіторську заборгованість, вкладене в цінні папери або залучене в оборот інших підприємств у вигляді інвестицій (оренди).

Активи підприємства та їх структура вивчаються як з точки зору участі у виробництві, так і щодо наявності товарних запасів, дебіторської заборгованості і грошових коштів. Безпосередньо з'ясовується участь у виробничому циклі основних засобів, нематеріальних активів, запасів і витрат майбутніх періодів.

Розглядаючи показники за окремими розділами балансу, можна відзначити, що загальна вартість майна підприємства збільшилась з 2017 по 2018 рік на 3841 тис. грн., або $(102,27\% - 100\% = 2,27\%)$, а з 2018 по 2019 рік – ще на 18066 тис. грн. або $(110,43\% - 100\% = 10,43\%)$. Зростання вартості майна здійснювалося нерівномірно. Якщо необоротні активи в оцінці за залишковою вартістю зменшилися з 77833 тис. грн. у 2017 р. до 72647 тис. грн. у 2018 р. з темпом зростання 93,34% (тобто спад на 6,66%), а до 2019 р. зменшилися ще на 0,95% до 71960 тис. грн. То оборотні активи – навпаки зросли за 2017-2018 роки на 9027 тис. грн. (9,87% або темп зростання 109,87%) та ще на 18753 тис. грн. або 18,65% за 2018-2019 рр. Щодо необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття, то вони взагалі відсутні в майні підприємства. Проаналізовану вище структуру та динаміку активів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» графічно представлено на рисунку 2.4.



Рис. 2.4. Структура активів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017-2019 рр.

Отримана в ході аналізу динаміка вартості активів підприємства є результатом таких змін в структурі оборотних і необоротних активів, а саме: зменшення залишкової вартості необоротних активів відбулося у зв'язку із зменшенням вартості основних засобів, а точніше їх зносом, так от з 2017 по 2018 рр. їх вартість скоротилася на 5186 тис. грн. або -6,66%, за 2018-2019 рр. – ще на 687 тис. грн. або 0,95%. Проте довгострокові фінансові активи лишаються незмінними з 2017 по 2019 рр. і дорівнюють 2 тис. грн., займаючи 0,003% необоротних активів підприємства. Наявність даного обсягу довгострокових фінансових вкладень вказує на мінімальну зовнішню інвестиційну спрямованість підприємства.

Слід зазначити, що за період, який аналізується, збільшилась питома вага майна оборотних активів із 54,04% у 2017 р. до 58,05% у 2018 р. (ріст 4,01%) та до кінця 2019 р. ще на 4,32%, покриваючи при цьому 62,37% майна ПрАТ «Фірма «Полтавпиво». Щодо тенденцій динаміки частки необоротних активів у майні підприємства, то вона є протилежною до тренду оборотних активів. Варіаційна частина оборотних активів щодо готової продукції і дебіторської заборгованості покриваються повністю власним капіталом або навпаки позичковим капіталом.

Якщо взяти реальні активи, що характеризують виробничу потужність підприємства, тобто основні засоби, виробничі запаси і незавершене виробництво, то на 2017 рік вони становили 121553 тис. грн. або 71,78 % усіх активів. На кінець 2018 року реальні активи збільшились і становили відповідно 123534 тис. грн., але за питомою вагою 71,33 % в загальній вартості майна вони зменшилися. А на кінець звітного 2019 року реальні активи зменшилися і дорівнюють 116464 тис. грн., займаючи при цьому ще меншу частку активів підприємства (60,90%), ніж той рік. За обсягами формування підприємницького майнового потенціалу тенденція розвитку господарської діяльності перемінна і вказує на незначне зменшення виробничих можливостей підприємства.

Проаналізуємо пасив балансу, визначивши, які зміни відбулися в його структурі із власним і позиковим капіталом. Графічне відображення динаміки і структури пасиву підприємства демонструє рисунок 2.5.

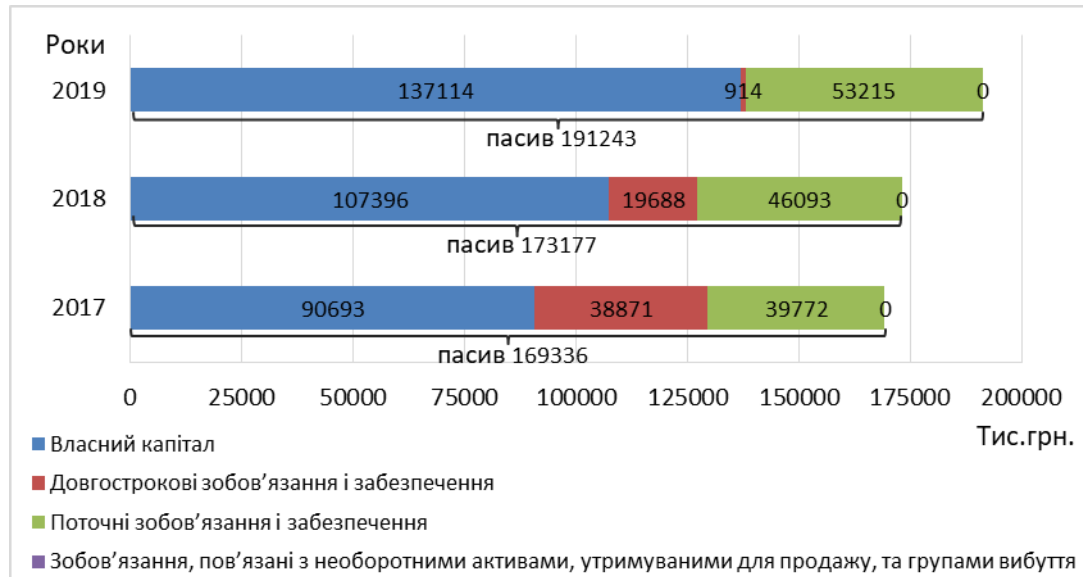


Рис. 2.5. Структура пасивів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017-2019 рр.

Аналіз пасивів показує, що власний капітал підприємства займає 53,56% валюти балансу у 2017 р. і дорівнює 90693 тис. грн., а його частка зростає у

2018 р. до 62,02%, тобто на 16703 тис. грн., і до 71,70% (на 29718 тис. грн.). на збільшення власного капіталу ключовий вплив справило зростання суми накопиченого капіталу за 2017-2018 рр. на 18360 тис. грн. і за 2018-2019 рр. ще на 31391 тис. грн., що сформований завдяки резервному капіталу і нерозподіленому прибутку. Таким чином, у структурі пасивів найбільшу частку займає власний капітал. У свою чергу, це говорить про самостійність і незалежність підприємства, що обумовлено вимогами самофінансування, а збільшення резервного капіталу і нерозподіленого прибутку свідчить про ефективну роботу підприємства.

Іншою складовою пасиву є зобов'язання, у склад яких входять довгострокові і поточні зобов'язання і забезпечення, адже зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття відсутні в майні ПрАТ «Фірма «Полтавпиво».

Довгострокові зобов'язання ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» скоротилися: з 2017 р. по 2018 р. скоротилися на 19183 тис. грн. або $(50,65\% - 100\%) = -49,35\%$ до значення 19688 тис. грн., а потім до 914 тис. грн. у 2019 р. (на 18774 тис. грн. або на 93,36%). Їх питома вага у структурі пасиву зменшувалася пропорційно зменшенню їх вартості: від 22,95% у 2017 р. до 11,37% у 2018 р. та до 0,48% у 2019 р. Скорочення суми довгострокових зобов'язань є позитивною тенденцією, адже зменшує позикове навантаження на підприємство, проте це також говорить і про наявність можливих затримок відповідних платежів по короткостроковій заборгованості і нездатності вчасно відповідати за зобов'язаннями у поточному році в разі виникнення форс-мажорів, що викличуть можливе нарахування пені, процентних ставок, штрафів тощо.

За досліджуваний період частка поточних зобов'язань у пасиві збільшилася на 3,13% (або на 6321 тис. грн.) з 23,49% у 2017 р. до 26,62% у 2018 р., а за 2018-2019 рр. – збільшилася ще на 1,20% (на 7122 тис. грн.), тобто до 27,82% на кінець звітної року. Така динаміка пов'язана із змінами, що відбулися в структурі поточних зобов'язань, а саме: кредиторська

заборгованість збільшилася за 2017-2018 рр. на 4676 тис. грн. (на 13,99%) при темпі зростання 113,99%, а за 2018-2019 рр. зростання склало 6381 тис. грн. (або 16,75%). Це означає, що заборгованість підприємства за товари, роботи та послуги перед постачальниками і підрядчиками зростають та становлять на кінець 2019 р. 53215 тис. грн., що пов'язано із розривами платежів і надходжень сировини і матеріалів у часі. У структурі поточних зобов'язань кредиторська заборгованість 2017 р. склала 84,05% та мінімально зменшилася до 2018 р. на 1,38%, а за 2018-2019 рр. вже склала 83,60%, тобто навпаки питома вага кредиторської заборгованості зросла на 0,93%.

Збільшення інших поточних зобов'язань на 1645 тис. грн. (чи на 25,94%) з 2017 р. по 2018 р. та на 741 тис. грн. (на 9,28%) з 2018 р. по 2019 р. посприяло зміні їх частки в поточних зобов'язаннях від 15,95% у 2017 р. до 17,33% 2018р. та до 16,40% 2019 р., тобто динаміка є протилежною до тої, що мала кредиторська заборгованість. Проте збільшення інших поточних зобов'язань за 2017-2019 рр. на 2386 тис. грн. дає змогу зрозуміти лише поточну ситуацію з витратами, які, незважаючи на незначне зростання по відношенню до загальної суми зобов'язань, на мою думку, не доцільно робити фундаментальні висновки щодо ролі і місця інших поточних зобов'язань у структурі джерел формування коштів підприємства.

2.2. Аналіз фінансового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

Із позиції довгострокової перспективи одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – фінансова стійкість.

Фінансова стійкість підприємства – це такий стан його фінансових ресурсів, їх розподілу і використання, який забезпечує збереження ніші на міжнародному ринку, розвиток підприємства за рахунок росту прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз фінансової стійкості можна розподілити на два етапи:

1. Оцінювання фінансової стійкості – розрахунок абсолютних і відносних показників, що ґрунтуються на порівнянні активів та їх джерел фінансування.

2. Оцінювання запасу фінансової стійкості – аналіз критичного обсягу реалізації, операційного та фінансового левериджу.

Розрахунки основних коефіцієнтів фінансової стійкості відображено в таблиці 2.3 для підприємства харчової промисловості ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017-2019 рр.

Таблиця 2.3

Основні показники фінансової стійкості підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» з 2017 по 2019 рр.

Показник	2017	2018	2019	Відхилення	
1	2	3	4	3-2	4-3
1. Наявність власних коштів підприємства в обороті, тис. грн	15063	34749	65154	19686	30405
2. Коефіцієнт фінансової стійкості, грн/грн	0,77	0,73	0,72	-0,04	-0,01
3. Коефіцієнт автономії, грн/грн	0,54	0,62	0,72	0,08	0,10
4. Коефіцієнт фінансової залежності, грн/грн	1,87	1,61	1,39	-0,24	-0,22
5. Коефіцієнт фінансового ризику, грн/грн	0,87	0,61	0,39	-0,24	-0,22
6. Коефіцієнт маневреності власного капіталу, грн/грн	0,59	0,51	0,48	-0,08	-0,03
7. Коефіцієнт покриття запасів, грн/грн	1,17	1,07	1,48	-0,10	0,41
8. Коефіцієнт загальної заборгованості	0,44	0,43	0,39	-0,01	-0,04
9. Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу, грн/грн	1,15	1,63	2,53	0,48	0,90

Наявність власних коштів підприємства в обороті має тенденцію до збільшення, так от з 2017 по 2019 р. їх збільшення склало 19686 тис. грн., а в 2019 році – ще на 30405 тис. грн. Збільшення суми власних оборотних коштів підприємства зумовлює зменшення величини залученого капіталу і послаблення фінансової залежності.

На рисунку 2.6 проілюстрована динаміка суми наявних власних коштів підприємства і обороті підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017-2019 роки.

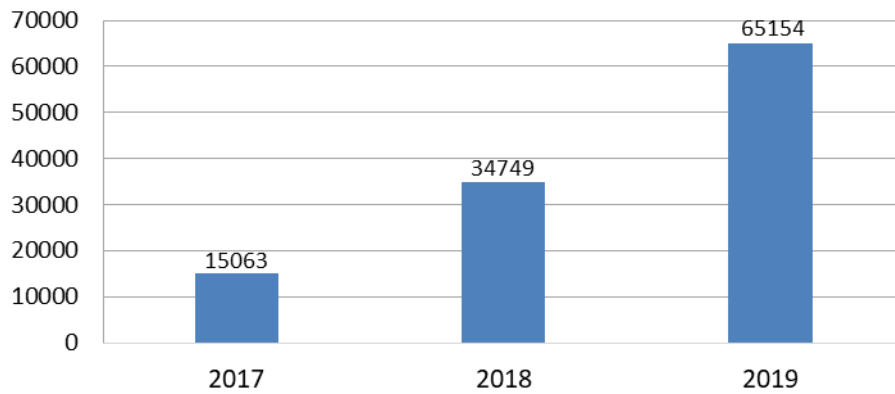


Рис. 2.6. Динаміка наявності власних коштів підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» в обороті з 2017 по 2019 рр.

Розрахований коефіцієнт фінансової стійкості, характеризуючи частку тих джерел фінансування, які підприємство може використати у своїй діяльності тривалий час (більше 1 року), має спадну тенденцію своєї зміни (при рекомендованих значеннях цього показника 0,8-0,9, а критичному – нижче 0,75), а саме: у порівнянні з 2017 роком, коли коефіцієнт стійкості складав 0,77 і був близьким до критичного значення, то у 2018 році зафіксовано зниження коефіцієнту до рівня 0,73 (спад 0,04) і в 2019 році – зниження до 0,72 (спад 0,01), а також недостатність розміру коефіцієнтів у 2018 і 2019 роках дають можливість стверджувати, що в цей період підприємство ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» має ризик до хронічної неплатоспроможності та серйозної залежності від внутрішніх джерел фінансування.

Одним із найбільш важливих коефіцієнтів фінансової стійкості є показник фінансової автономії, бо він важливий як для власників, так і для кредиторів компанії. Цей показник у 2017 р. приймає значення 0,54 – це означає, що компанія здатна профінансувати 54% активів за рахунок власного капіталу, що на 8% менше, ніж 2018 року, і відповідають нормативним межам 0,4 – 0,6, таким чином, протягом 2017 і 2018 рр. ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» успішно виконує різносторонні цілі – з однієї сторони генерування прибутку, а з іншої – залишатися стабільною в середньо- і довгостроковій перспективі.

Але у звітному 2019 році зафіксовано значення фінансової автономії 0,72, що значно перевищує 0,6 і говорить про те, що компанія використовує не весь свій потенціал для зростання. За умови, що сума активів буде залишатися на рівні 2019 року, компанія може реінвестувати прибуток або залучити позикові кошти 41492,5 тис. грн. на адаптацію виробництва до умов коронавірусної кризи аби залишатися стабільною в середньо- і довгостроковій перспективі, а також задля зростання компанії, збільшення частки ринку, збільшення обсягу продажів, підвищення ефективності роботи за рахунок залучення додаткових позикових коштів у виробництво, – це дозволить активізувати виробничу і збутову діяльність.

Протилежним за значенням є показник фінансової залежності, який набуває значення 1,61 в 2018 році для ПрАТ «Фірма «Полтавпиво», тобто на кожну гривню власних коштів підприємства припадає 1,61 грн. фінансових ресурсів, що на 0,24 менше, ніж роком раніше, і на 0,22 більше, ніж 2019 р. Однак значення показника за досліджуваний проміжок часу знаходиться в нормативних межах, тому фінансові ризики компанії знаходяться на прийнятному рівні.

Показник фінансового ризику є індикатором фінансової стійкості, який говорить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі. У 2017 році значення показника відповідає 0,87, вказуючи на те, що 0,87 грн власного капіталу припадає на кожну гривню зобов'язань компанії, а за рік часу зафіксовано спад коефіцієнту до рівня 0,61. Хоча ці значення є вищими за критичне 0,5, але це не означає, що у підприємства наявний високий ризик банкрутства. Якщо 87% фінансових ресурсів компанії – зобов'язання, але компанія здатна стабільно генерувати додатний грошовий потік – при погашенні зобов'язань не виникає ускладнень. Про це свідчить спадна динаміка коефіцієнту фінансового ризику: спад у 2018 року склав 0,24, у 2019 році порівняно з 2018 р. – спад 0,22. Таким чином, компанія є фінансово стабільною, а у 2019 році підприємство має можливість

для залучення коштів власників або інвесторів, реінвестувати прибуток у роботу компанії і т. д.

Щодо коефіцієнту маневреності власного капіталу, то значення показника за аналізований період щоразу перевищує критичне обмеження, яке становить 0,1. Відображаючи частину власного капіталу, яка може бути використана для фінансування оборотних активів, та ту, яка спрямована на фінансування необоротних активів, коефіцієнт маневреності з 2017 по 2019 роки набуває спадної динаміки: так от у 2017 р. значення показника складало 0,59, а у 2018 – 0,51 (зниження на 0,08), а у 2019 – 0,48 (спад ще на 0,3). Але така динаміка показника свідчить, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, набувають тенденції до спрямування на фінансування необоротних засобів, тому в майбутньому це може призвести до необхідності фінансування оборотних активів завдяки позичковим джерелам фінансування. Проте вище наведені значення коефіцієнта маневреності власного капіталу знаходяться в нормативних межах від 0,4 до 0,6 – це говорить про те, що маневреність власного капіталу ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» є нормальною, а отже, компанія є фінансово стійкою.

Ще одним не менш важливим індикатором фінансової стійкості є коефіцієнт покриття запасів, який в 2017 р. набув значення 1,17, у 2018 р. – 1,07, а в 2019 р. – 1,48, демонструючи достатність джерел фінансування ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» для створення виробничих і інших запасів. Оскільки показник вище за критичне значення 0,8 та має позитивну ситуацію, суттю якої є загальне підвищення значення показника в динаміці, що свідчить про підвищення фінансової стійкості підприємства, таким чином, у компанії достатньо нормальних джерел фінансування для підтримки виробничого і збутового процесу, бо на кожну гривню запасів припадає 1,17-1,48 гривні доступних фінансових ресурсів.

Найбільш загальну оцінку фінансовій стійкості дає коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу, значення якого для ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2017 р. склало 1,15, тобто на кожну 1 грн. позичених

коштів припадає 1,15 грн. власних, у 2018 р. – на кожну 1 грн. позичених коштів уже припадає 1,63 грн. власних, а у 2019 р. – на кожну 1 грн. позичених коштів припадає 2,53 грн. власних. Зростання цього показника в динаміці свідчить про незалежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про повну фінансову стійкість.

Оскільки аналіз фінансової стійкості підприємства проводиться в два етапи, то співвідношення окремих запасів та джерел їх фінансування дає можливість охарактеризувати тип фінансової стійкості. При визначенні типу фінансової стійкості до запасів (Reserves) відносять виробничі запаси, готову продукцію, незавершене виробництво, товари, витрати майбутніх періодів, строк погашення яких менший ніж 12 місяців

За результатами розрахунків визначається тип фінансової стійкості підприємства. Встановимо класифікаційний тип фінансового стану підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» для кожного з років у проміжку з 2017 по 2019 рр.

Таблиця 2.4

Класифікація типу фінансового стану підприємства ПрАТ «Фірма
«Полтавпиво» з 2017 по 2019 рр.

Показник	2017	2018	2019
Загальна величина запасів	45925	50889	44504
Наявність власних коштів	15 063	34749	65154
Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал)	53934	54437	66068
Наявність загальних коштів	53934	54437	66068
$\Phi_B = B - 3П$	-30862	-16140	20650
$\Phi_{ВД} = ВД - 3П$	8009	3548	21564
$\Phi_{ЗК} = ЗК - 3П$	8009	3548	21564
Трикомпонентний показник фінансової стійкості $S(\Phi) = \{S1(\pm\Phi_B), S2(\pm\Phi_{ВД}), S3(\pm\Phi_{ЗК})\}$	{0,1,1}	{0,1,1}	{1,1,1}

Отже, дослідивши фінансову стійкість підприємства ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» з 2017 по 2019 рр., можна зробити висновок про те, що у звітному році компанія має перший тип фінансової стійкості – абсолютна

фінансова стійкість, за попередні 2017 і 2018 роки компанія відповідно до трикомпонентного показнику мала нормальний тип фінансової стійкості.

У 2018 і 2019 рр. досліджуване підприємство знаходилося в іншій ситуації, коли ним використовувалося для покриття запасів, крім власних коштів також і довгострокові позикові кошти. Такий тип фінансування запасів є «нормальним» з точки зору фінансового менеджменту. Нормальна фінансова стійкість є найбільш бажаною для підприємства.

У звітний 2019 рік при абсолютній фінансовій стійкості підприємство всі запаси покривало власними коштами, тобто ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» не залежить від зовнішніх кредиторів, що трапляється украй рідко. Більше того, абсолютна фінансова стійкість навряд може розглядатись як ідеальна, оскільки означає, що керівництво підприємства не використовує зовнішніх джерел фінансування для основної діяльності, тобто компанія несе менші ризики. Це може бути обґрунтованим високими ставками по кредитах, умовами нестабільності економіки, в якій ведеться господарська діяльність, що створює постійну необхідність підприємству визначати можливість розвитку діяльності в майбутньому, навіть при абсолютній фінансовій стійкості до кризи, адже підприємство може не встояти під час кризових явищ, тому прогнозування його фінансового стану є необхідним заходом у процесі управління фінансовою стійкістю.

Отже, фінансова стійкість є важливим комплексом показників діяльності підприємства, яка постійно повинна бути під контролем, враховуючи як внутрішні, так і зовнішні фактори впливу на неї.

2.3. Аналіз динаміки та структури доходів і витрат підприємства

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток, який формується як фінансовий результат за всіма видами його діяльності: операційній, інвестиційній, фінансовій. Операції формування та

розподілу прибутку підприємства відображаються у звіті про фінансові результати підприємства (форма №2).

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 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз формування та розподілу прибутку ПрАТ «Фірма
«Полтавпиво», тис грн

№ з/п	Показник	Рядок Ф№2	2017 рік	2018 рік	2019 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	254 301	293 278	323 013	38 977	29 735
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	196 562	214 639	221 304	18 077	6 665
3	Валовий прибуток	2090	57 739	78 639	101 709	20 900	23 070
4	Інші операційні доходи	2120	5 785	12 872	11 895	7 087	-977
5	Сумарні операційні доходи	(2000+2120)	260 086	306 150	334 908	46 064	28 758
6	Адміністративні витрати	2130	12 900	13 577	14 732	677	1 155
7	Витрати на збут	2150	34 966	43 252	46 485	8 286	3 233
8	Інші операційні витрати	2180	12 858	10 045	12 209	-2 813	2 164
9	Сумарні операційні витрати	(2050+2130 +2150 +2180)	257 286	281 513	294 730	24 227	-270 503
10	Прибуток від операційної діяльності	2190	2 800	24 637	40 178	21 837	15 541
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)	4 428	4309	2664	-119	-1645
13	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2290	-1628	20 328	37 514	21 956	17 186
14	Витрати з податку на прибуток	2300	33	3700	7796	3 667	4096

15	Чистий фінансовий результат: прибуток / збиток	2350	-1595	16 628	29 718	18 223	13 090
16	Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	75	0	75	-75
17	Сукупний дохід	2465	-1595	16703	29 718	18 298	13 015

Таким чином, підприємство ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» в результаті своєї діяльності лише у 2017 р. мало чистий фінансовий результат збиток у розмірі 1595 тис грн, тоді як у 2018 – 2019 рр. воно мало прибутки у розмірі 16703 тис грн та 29718 тис грн відповідно (рис. 2.7).

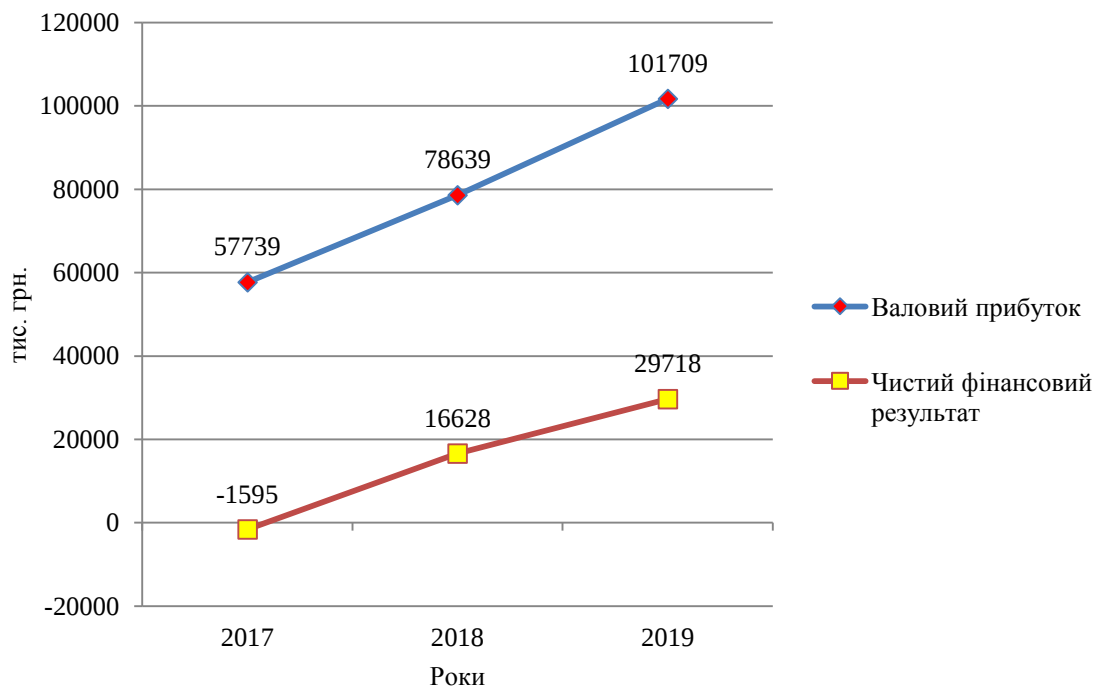


Рис. 2.7. Динаміка валового прибутку та чистого фінансового результату ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

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 р. р. 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 2.6.

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 260086 тис. грн. у 2017 р. до 334908 тис. грн. у 2019 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 2017–2018 рр., що вплинуло на загальне збільшення доходів підприємства, у 2019 році відбулося зниження.

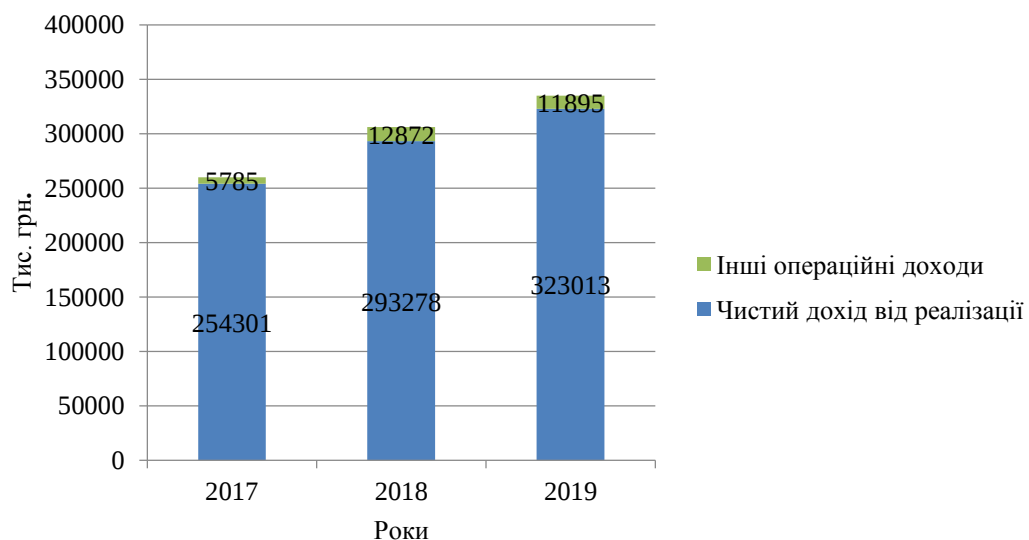


Рис. 2.8. Структура загального доходу ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017 – 2019 рр.

Таблиця 2.6

Аналіз складу, структури та динаміки доходів ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017 - 2019 роки

Показник	Рядок Ф№2	2017 рік		2018 рік		Відхилення в:		2018 рік		2019 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	254 301	97,78	293 278	95,79	38977	-1,99	293 278	95,79	323 013	96,45	29 735	0,66
Інші операційні доходи	2120	5 785	2,22	12 872	4,21	7087	1,99	12 872	4,21	11 895	3,55	-0,66	-0,66
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
Сукупний дохід	2465	260086	100	306150	100	46064	0,00	306150	100	334 908	100	28 758	0

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. 2.7).

Отже, у структурі витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017 – 2019 рр. найбільше значення становила собівартість реалізованої продукції, її питома вага складала 75,1% ,74,14% та 72,51%. Усього за 3 роки витрати зросли на 43509 тис грн (з 261681 тис. грн до 305190 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. 2.9).

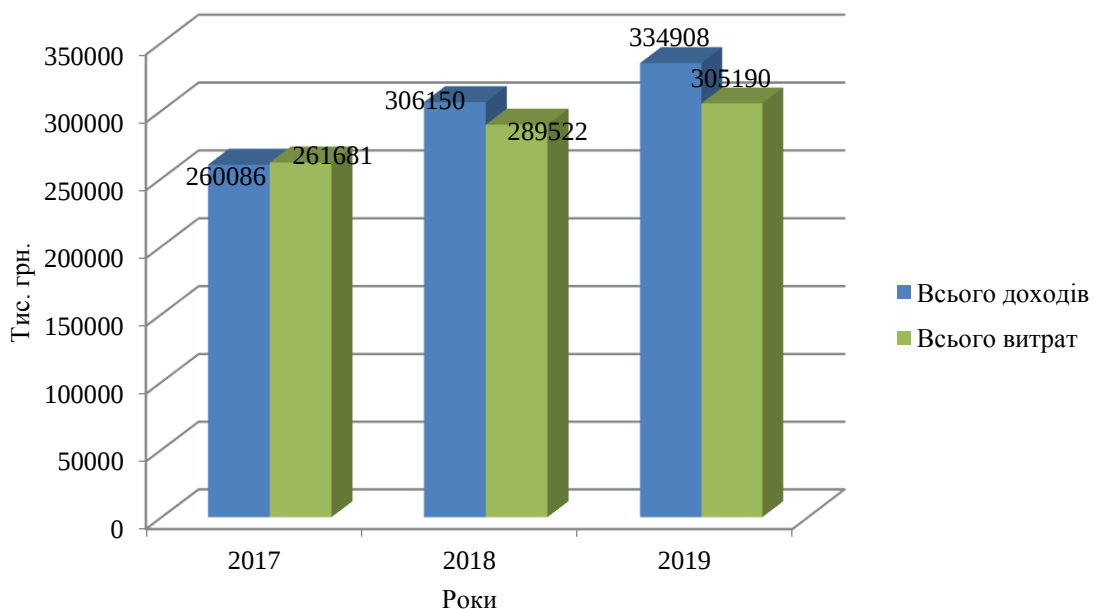


Рис. 2.9. Співвідношення загальних доходів і загальних витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»у 2017–2019 рр.

Таблиця 2.7

Аналіз складу, структури та динаміки витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017 - 2019 роки

Показник	Рядок Ф№2	2017 рік		2018 рік		Відхилення в:		2018 рік		2019 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	196 562	75,12	214639	74,14	18 077	-0,98	214639	74,14	221304	72,51	6665	-1,63
Адміністративні витрати	2130	12 900	4,93	13577	4,69	677	-0,24	13577	4,69	14732	4,83	1155	0,14
Витрати на збут	2150	34 966	13,36	43252	14,94	8 286	1,58	43252	14,94	46485	15,23	3233	0,29
Інші операційні витрати	2180	12 858	4,91	10045	3,47	-2 813	-1,44	10045	3,47	12209	4,00	2164	0,53
Фінансові витрати	2250	3724	1,42	3764	1,30	40	-0,12	3764	1,30	2024	0,66	-1740	-0,64
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	704	0,27	545	0,19	-159	-0,08	545	0,19	640	0,21	95	0,02
Витрати з податку на прибуток	2300	-33	-0,01	3700	1,28	3 733	1,29	3700	1,28	7796	2,55	4096	1,27
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Всього витрат		261681	100	289522	100	27841	0,00	289522	100	305190	100	15668	0

Після проведення аналізу витрат та доходів підприємства, необхідно дати оцінку їх динаміки, так як вони впливають на формування чистого прибутку (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат
ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2017–2019 рр.

Показник	2016 рік, тис грн	2017 рік, тис грн	Відхилення (+, -), тис грн	Темп росту, %	2017 рік, тис грн	2018 рік, тис грн	Відхилення (+, -), тис грн	Темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Доходи	260086	306150	46064	117,71	306150	334908	28758	109,39
2. Витрати	261 681	289522	27841	110,64	289522	305190	15668	105,41
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності (п.1 - п.2)	-1595	16628	18223	1042,51	16628	29718	13090	178,72
4. Середньорічна вартість активів	162726,5	192033	29306,5	118,01	192033	182210	-9823	94,88
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	254 301	293278	38977	115,33	293278	323 013	29735	110,14
6. Рентабельність активів, % (п.3 : п.4)	-0,01	0,08	0,09	800,00	0,08	0,16	0,08	203,87
7. Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	-0,63	0,05	0,68	117,94	0,05	0,09	0,04	184,00
8. Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	-0,61	0,06	0,67	119,84	0,06	0,10	0,04	162,29
9. Виручка від реалізації в 1 грн доходів (п.5 : п.1)	0,98	0,96	-0,02	97,96	0,96	0,96	0,00	100,47
10. Доходи на 1 грн активів (п.1 : п.4)	1,60	1,59	-0,01	99,38	1,59	1,84	0,25	115,60
11. Доходи на 1 грн витрат (п.1 : п.2)	0,99	1,05	0,06	106,06	1,05	1,10	0,05	104,51

Отже, доходи ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» протягом 2017–2019 рр. мали тенденцію до зростання, так само як і витрати з кожним роком збільшувались. Прибуток від звичайної діяльності спостерігався у 2018-2019 рр. а в 2017 році був збиток у розмірі 1595 тис. грн., так як витрати переважали над доходами.

Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» протягом 2017–2019 рр. представлена на рисунку 2.10.

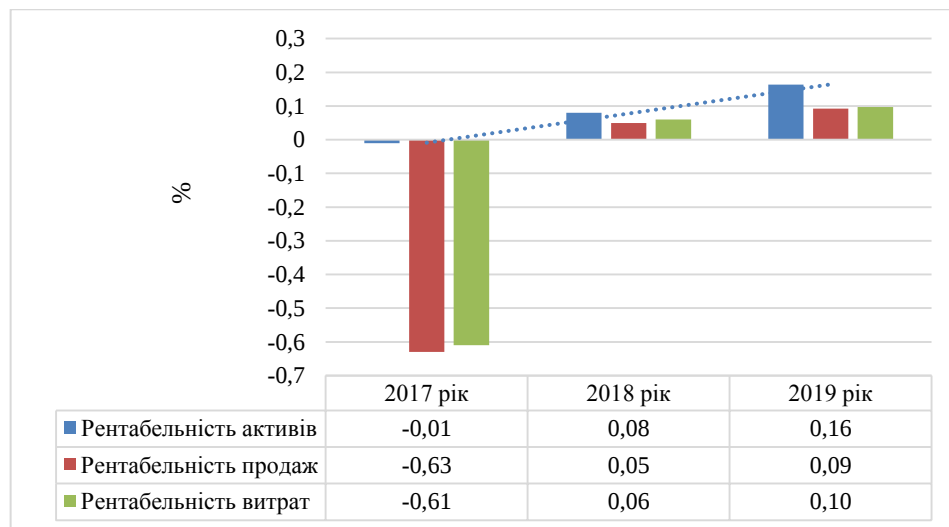


Рис. 2.10. Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Фірма Полтавпиво» в період 2017–2019 рр.

Рентабельність активів, продаж та витрат мали від’ємне значення лише у 2017 р., у зв’язку з тим, що лише у цьому році спостерігався чистий збиток. У 2018-2019 рр. значення показників рентабельності зростає, що є твердженням ефективної діяльності підприємства. Виручка від реалізації на 1 грн доходів у 2017 р. дорівнювала 0,98 грн / грн, а у 2018 та 2019 роках 0,96 грн/грн.. Доходи на 1 грн активів зросли за досліджуваний період з 1,60 до 1,84 грн / грн.

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

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 2017-2019 рр. можна зробити наступні висновки. Спостерігається позитивна динаміка зростання валюти балансу. Так, на протязі трьох років її величина збільшилася на 21907 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 до 37514 тис. грн. 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 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ФІРМА «ПОЛТАВПИВО»

3.1. 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 вказана гіпотеза не зовсім відповідає економічній дійсності, але вона дозволяє будувати детерміновані моделі факторного аналізу лише на двох спостереженнях, оскільки функціональні зв'язки проявляються в кожному окремому випадку, для кожного об'єкта дослідження. Саме тому вказані моделі отримали широке розповсюдження в ролі основного інструменту факторного фінансово-економічного аналізу [60]. Серед детермінованих моделей найбільш вживаними 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 3.1 та 3.2.

Таблиця 3.1

Вихідні дані для проведення факторного аналізу

Рік	Ціна одиниці продукції, грн / кг (Ц)	Обсяг реалізації, кг (О)	Витрати на од. продукції, грн (В)
2016	10,8	21896	8,65
2017	11,6	21923	8,97
2018	12,7	22980	9,34
2019	13,6	23751	9,32

Таблиця 3.2

Вихідні дані для аналізу прибутку у 2017 р., тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	2016 рік	Базовий рік перерахований на реалізацію звітнього року (1,0)	2017 рік
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	236 475	236763	254 301
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	189 402	189633	196 562
Валовий прибуток (ВП)	2090	47073	47130	57739

Таблиця 3.3

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 3.4

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

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

$$\Delta \text{ВП} = \text{ВП}_1 - \text{ВП}_0, \text{ тис грн}; \quad (3.1)$$

$$\Delta \text{ВП}_{2017} = 57739 - 47073 = 10666 \text{ тис. грн};$$

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

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

Основні формули, які використовують для визначення впливу вищезазначених факторів:

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

$$\Delta \text{ВП}_1 = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_{1,0}, \text{ тис грн}; \quad (3.2)$$

$$\Delta \text{ВП}_1_{2017} = 254301 - 236763 = 17538 \text{ тис грн};$$

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

$$\Delta \text{ВП1}_{2019} = 323\,013 - 301\,638 = 21\,375 \text{ тис грн.}$$

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

$$\Delta \text{ВП2} = \text{ВП0} * (\text{K1} - 1), \text{ тис грн;} \quad (3.3)$$

$$\text{K1} = \frac{\text{C1,0}}{\text{C0}}, [\text{грн} / \text{грн}]; \quad (3.4)$$

$$\text{K1}_{2017} = \frac{189\,633}{189\,402} = 1,00122 \text{ грн} / \text{грн};$$

$$\Delta \text{ВП2}_{2017} = 47\,073 \times (1,00122 - 1) = 57 \text{ тис грн.};$$

$$\text{K1}_{2018} = \frac{206\,131}{196\,562} = 1,04868 \text{ грн/грн};$$

$$\Delta \text{ВП2}_{2018} = 57\,739 \times (1,04868 - 1) = 2\,811 \text{ тис. грн.};$$

$$\text{K1}_{2019} = \frac{221\,834}{214\,639} = 1,03352 \text{ грн} / \text{грн};$$

$$\Delta \text{ВП2}_{2019} = 78\,639 \times (1,03352 - 1) = 2\,636 \text{ тис грн};$$

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

$$\Delta \text{ВП3} = \text{ВП0} * (\text{K2} - \text{K1}), \text{ тис. грн;} \quad (3.5)$$

$$\text{K2} = \frac{\text{ЧД 1,0}}{\text{ЧД 0}}, [\text{грн} / \text{грн}]; \quad (3.6)$$

$$\text{K2}_{2017} = \frac{236\,763}{236\,475} = 1 \text{ грн} / \text{грн};$$

$$\Delta \text{ВП3}_{2017} = 47\,073 \times (1 - 1) = 0;$$

$$\text{K2}_{2018} = \frac{266\,568}{254\,301} = 1,00482 \text{ грн/грн}$$

$$\Delta \text{ВП3}_{2018} = 57\,739 \times (1 - 1) = 0;$$

$$\text{K2}_{2019} = \frac{301\,638}{293\,278} = 1,02850 \text{ грн} / \text{грн};$$

$$\Delta \text{ВП3}_{2019} = 78\,639 \times (1,02850 - 1,033352) = -395.$$

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

$$\Delta ВП4 = C1,0 - C1, \text{ тис. грн}; \quad (3.7)$$

$$\Delta ВП4_{2017} = 189633 - 196562 = -6929 \text{ тис. грн};$$

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

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

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

$$\Delta ВП5 = C0 * K2 - C1,0, \text{ тис грн}; \quad (3.8)$$

$$\Delta ВП5_{2017} = 189402 \times 1,00122 - 189633 = 0 \text{ тис. грн.}$$

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

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

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

$$\Delta ВП = ВП1 + \dots + ВП5, \text{ тис грн}; \quad (3.9)$$

$$\Delta ВП_{2017} = 17538 + 57 + 0 - 6929 + 0 = 10666 \text{ тис. грн};$$

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

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

Узагальнення результатів факторного аналізу відображено у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Результати факторного аналізу валового прибутку підприємства, тис. грн.

Назва фактора	Сума впливу, тис грн		
	2017	2018	2019
Відхилення валового прибутку, всього у т.ч. за рахунок:	10666	20900	23070
1. Зміни цін на продукцію	17538	26710	21375
2. Зміни обсягу виробництва і реалізації	57	2811	2636
3. Зміни структури продукції	0	0	-395
4. Зміни рівня витрат	-6929	-8508	530
5. Зміни структури витрат	0	0	-1077
Резерв зростання валового прибутку (1+2+3+4+5)	10666	20900	23070

Отже, після проведеного аналізу з'ясовано що, у 2017 р. позитивний вплив на валовий прибуток мали зміни цін на продукцію, саме вони призвели до зростання валового прибутку на 17538 тис. грн, та зміни обсягу виробництва і реалізації, що також призвели до зростання валового прибутку на 57 тис грн. Негативно вплинули зміни рівня витрат, адже вони призвели до зменшення величини валового прибутку на 6929 тис. грн. Таким чином, за 2017 р. підприємство мало резерв зростання валового прибутку на 10666 тис. грн.

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.

Основними факторами, які здійснювали найбільший вплив на зміну валового прибутку за період 2017 – 2019 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].

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 2017 р. у розмірі 2800 тис. грн., у 2018 р. – 24167 тис. грн., а у 2019 р. – 40178 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.

Таблиця 3.6

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

Назва фактора	Рядок Ф№2	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Величина впливу фактора (абсолютне відхилення)	
					(2-1)	(3-2)
А	Б	1	2	3	4	5
1. Фінансовий результат від операційної діяльності	р.2190 (2195)	2800	24637	40178	21837	15541
Прибуток валовий	2090	57739	78639	101709	20900	23070
Інші операційні доходи	2105+...+2120	5785	12872	11895	7087	-977
Витрати адміністративні	2130	-12900	-13577	-14732	26477	-1155
Витрати на збут	2150	-34966	-43252	-46485	78218	-3233
Інші операційні витрати	2180	-12858	-10045	-12209	22903	-2164
2. Фінансовий результат від фінансової діяльності	р.2220+р.2200- -р.2250-р.2255	-3724	-3764	-2024	-40	1740
Доходи інші фінансові	2220	0	0	0	0	0
Витрати фінансові	2250	-3724	-3764	-2024	-40	1740
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	р.2240-р.2270	-704	-545	-640	159	-95
Доходи інші	2240	0	0	0	0	0
Витрати інші	2270	-704	-545	-640	159	-95
4. Фінансовий результат до оподаткування	п.1+п.2+п.3= р.2290	-1628	20328	37514	21956	17186
Прибуток операційний	п. 1	2800	24637	40178	21367	15541
Прибуток фінансовий	п. 2	-3724	-3764	-2024	-40	1740
Прибуток інший звичайний	п. 3	-704	-545	-640	159	-95
5. Чистий фінансовий результат	п.4- р.2300+р.2305= р.2350 (2355)	-1595	16628	29718	18223	13090
Прибуток до оподаткування	п. 4	-1628	20328	37514	21956	17186
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	33	-3700	7796	-3733	11496
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
6. Сукупний дохід	р.2350+р.2460= р.2465	-1595	16703	29718	18298	13015
Чистий прибуток	2350	-1595	16628	29718	18223	13015
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	0	0

Збільшення фінансового результату від операційної діяльності у 2018 р. відбулося за рахунок збільшення валового прибутку 20900 тис. грн., інших операційних доходів на 7087 тис. грн., та за рахунок зменшення інших операційних витрат. У 2019 році лише за рахунок стрімкого зростання валового прибутку.

Фінансовий результат від фінансової діяльності зменшився у 2018 р на 40 тис. грн. порівняно з 2017 р. Ці зміни відбулися у зв'язку зі зростанням фінансових витрат. Проте у 2019 році відбулося зростання фінансового результату на 1740 тис. грн. за рахунок скорочення витрат. За весь досліджуваний період підприємство мало збитки від фінансової діяльності.

Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності мав таку ж саму тенденцію. Так само підприємство за всі 3 роки мало збитки від звичайної діяльності. Фінансовий результат до оподаткування має позитивну тенденцію до зростання.

Графічна інтерпретація фінансових результатів від різних видів діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» представлена на рисунку 3.1.

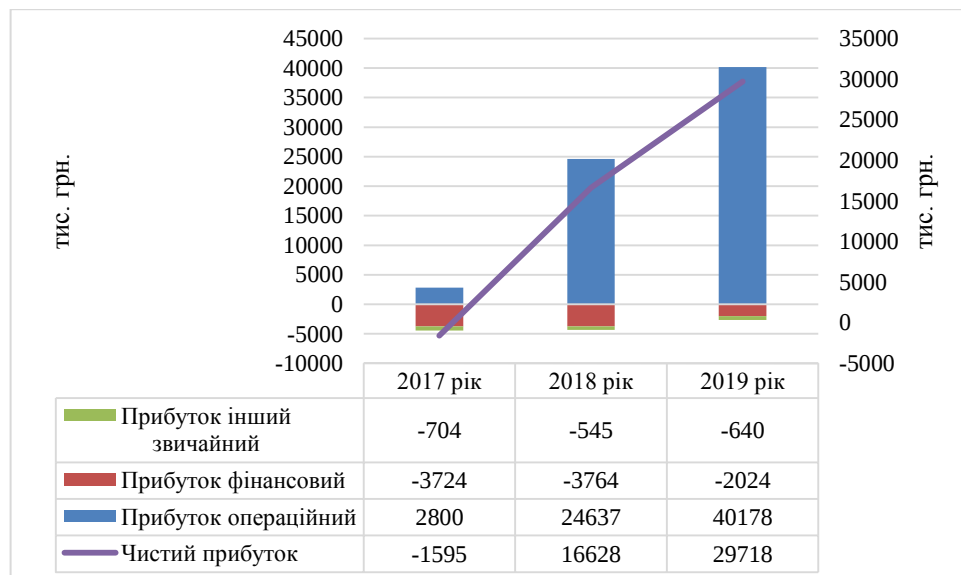


Рис. 3.1. Динаміка фінансових результатів діяльності підприємства протягом 2017-2019 рр.

Незважаючи на відсутність позитивного результату від фінансової та іншої звичайної діяльності в цілому ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» має високі показники прибутковості. Так, маючи у 2017 році чистий збиток у розмірі 1595 тис. грн., за 2018-2019 рр. підприємство спромоглося не лише отримати чистий прибуток, але й домогтися його зростання вдвічі щороку: величина прибутку у 2018 р. склала 16628 тис. грн, а у 2019 р. – 29718 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.

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 виконання стандартів (технічних) виготовлення продукції високої якості, проведення подальшої модернізації (вдосконалення), модифікації технічного забезпечення, зниження виробничих витрат та підвищення загального рівня фондоозброєності праці;

- подальше вдосконалення та посилення маркетингової тактики, підвищення потужності збутової політики маркетингу, розширення каналів розподілу продукції та ринків збуту; вдосконалення маркетингових комунікацій, реструктуризація ресурсного портфеля; вихід на нові сегменти ринку і на нові ринки;
- створення ефективної системи підбору персоналу, урізноманітнення напрямків стимулювання праці; збільшення швидкості приросту 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.

3.2. Використання методу CVP в процесах планування доходів і витрат підприємства

Отриманню прибутку та його максимізації сприяють різноманітні поточні управлінські рішення (наприклад, прийняття нового замовлення, припинення випуску певної продукції, оптимізація структури випуску, визначення мінімально можливої ціни реалізації тощо). Вони передбачають здійснення аналізу витрат за певним обраним напрямом дій [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, являє собою так званий резерв, який формується в ході поточної господарсько-фінансової діяльності підприємства для покриття постійних витрат і формування прибутку. Звідси приріст маржинального доходу завжди означає приріст прибутку. Коефіцієнт маржинального доходу означає, яку величину маржинального доходу приносить кожна гривня доходу від реалізації для покриття постійних витрат та отримання прибутку. Його можна використовувати для розрахунку впливу зміни обсягу діяльності на величину прибутку [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 реалізації продукції, за якого прибуток підприємства дорівнює нулю, тобто виручка від реалізації продукції відповідає витратам на її виробництво та реалізацію. Точку беззбитковості називають також точкою «порогового» прибутку чи точкою рівноваги. Даний метод побудований на тезі, що із збільшенням обсягів реалізації величина умовно-постійних витрат на одиницю продукції зменшується.

Отже, на основі розрахунку точки беззбитковості можна дійти висновків щодо доцільності виробництва тих чи інших видів продукції, мінімальних цін або обсягів реалізації, які забезпечують беззбиткову діяльність. Аналізуючи точку беззбитковості, можна визначити, наскільки успішно підприємство

працює (у разі його прибутковості) і наскільки глибокою є криза (у разі збитковості). На підставі відповідних висновків розробляються рекомендації щодо шляхів зменшення збитковості та збільшення прибутковості операційної діяльності підприємства [73].

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

Такий нескладний, але в той же час інформативний інструмент, як аналіз беззбитковості, дозволить приймати рішення відразу в декількох сферах діяльності підприємства. Можна бути впевненими, що на підприємстві, де аналіз беззбитковості стає регулярно застосовуваним механізмом в оперативному й стратегічному керуванні, такі проблеми як збитковість виробництва, надвиробництво продукції або неконтрольований ріст витрат, не виникнуть.

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

– поріг рентабельності:

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{ВМ}}, \quad (3.10)$$

де Q_p – поріг рентабельності;

F – сума фіксованих (постійних) витрат;

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

– валова рентабельність:

$$ВМ = СОД - ЗВ \text{ або } ВМ = F + ОП, \quad (3.11)$$

де $ВМ$ – валова маржа підприємства;

$СОД$ – сумарні операційні доходи підприємства;

ЗВ – сума змінних витрат;

ОП – операційний прибуток підприємства;

– запас фінансової стійкості:

$$ЗСФ = СОД - Q, \quad (3.12)$$

– операційний важіль:

$$ОВ = \frac{ВМ}{ОП}, \quad (3.13)$$

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:

$$СОВ = С + АВ + ВЗ + ІОВ; \quad (3.5)$$

де СОВ – сумарні операційні витрати підприємства;

С – собівартість реалізованої продукції;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

IOB – інші операційні витрати.

Проведемо розрахунок сумарних операційних витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2019 рік, використовуючи дані фінансової звітності.

$$COB = 221304 + 14732 + 46485 + 12209 = 294730 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сумарні операційні витрати підприємства протягом досліджуваного періоду складала 294730 тис. грн.

Розглянемо структуру операційних витрат підприємства за елементами. Розрахунок представимо в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

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	186657	63,84	188143,1
2.	Витрати на оплату праці	42801	14,64	43141,8
3.	Відрахування на соціальні заходи	9354	3,20	9428,5
4.	Амортизація	12641	4,32	12741,6
5.	Інші операційні витрати	40949	14,00	41275,0
6.	Разом	292402	100,00	294730

Отже, в загальній структурі операційних витрат ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2019 році найбільшу частку займали матеріальні витрати, питома вага яких складала 63,84%, що в абсолютному значенні становило 188143,1 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 14,64%, що в абсолютному вираженні складало 43141,8 тис. грн.. Це свідчить про значний рівень автоматизації виробничого процесу, що має позитивне відображення на рівні продуктивності праці.

На наступному етапі аналізу, з урахуванням структури елементів витрат представленої в таблиці 3.7, проведемо розподіл операційних витрат за ознакою залежності від обсягів реалізації на постійні та змінні (табл. 3.8).

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 3.8

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

№	Постійні витрати	Значення	Змінні витрати	Значення
1.	Амортизація	12741,6	Матеріальні витрати	188143,1
2.	Зарплата управлінського персоналу	12942,5	Зарплата виробничого персоналу	30199,3
3.	Відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу	2828,6	Відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу	6599,9
4.	Інші постійні витрати	28892,5	Інші змінні витрати	12382,5
5.	Разом	57405,2	Разом	237324,8

Отже, обсяг змінних витрат, що понесло ПАТ «Фірма «Полтавпиво» внаслідок операційної діяльності у 2019 році становив 237324,8 тис. грн., що в питомій вазі становило 80,52% загального обсягу операційних витрат. В свою чергу постійні витрати аналізованого суб'єкта господарювання в абсолютній величині становив 57405,2 тис. грн. або 19,48%. Даний розподіл свідчить про те, що основна частина витрат має прямолінійну 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:

$$\text{СОД} = \text{ЧД} + \text{ІОД}, \quad (3.6)$$

де ЧД – чистий дохід (виручка від реалізації);

ІОД – інші операційні доходи.

Визначимо сумарний операційний дохід ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2019 рік, використовуючи дані фінансової звітності підприємства.

$$\text{СОД} = 323013 + 11895 = 334908 \text{ тис. грн.}$$

Отже, сумарні операційні доходи підприємства становлять 334908 тис. грн. Розрахуємо основні показники операційної діяльності підприємства (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Базовий рівень показників операційної діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2019 рік, тис. грн.

№	Найменування показників	Значення
1	Сумарні операційні доходи	334908
2	Змінні витрати	237324,8
3	Валова маржа (маржинальний дохід) (р.1-р.2)	97583,2
4	Фіксовані (постійні) витрати	57405,2
5	Прибуток від операційної діяльності (р.3-р.4)	40178

Згідно отриманих даних, маржинальний дохід суб'єкта господарювання у 2019 році становив 97583,2 тис. грн., що в питомій вазі складало 29,1% загального обсягу операційних доходів. Враховуючи перевищення валової маржі над операційним прибутком на розмір постійних витрат кінцевий фінансовий результат операційної діяльності у вигляді отриманого прибутку складав 40178 тис. грн.

На наступному етапі аналізу, використовуючи дані таблиці 3.9, виконаємо розрахунок порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості та операційного важеля для аналізованого підприємства.

Спочатку визначаємо питому вагу валової маржі:

$$ПВ_{ВМ} = \frac{ВМ}{СОД} = \frac{97583,2}{334908} = 0,291 \quad (3.7)$$

Поріг рентабельності підприємства складає:

$$Q_p = \frac{ПВ}{ПВ_{ВМ}} = \frac{57405,2}{0,291} = 197268,7 \text{ (тис.грн)} \quad (3.8)$$

Відповідно, запас фінансової стійкості має значення:

$$ЗФС = СОД - Q_p = 334908 - 197268,7 = 137639,3 \text{ (тис.грн)} \quad (3.9)$$

А у відносному вираженні:

$$ЗФС\% = \frac{ЗФС}{СОД} * 100 = \frac{137639,3}{334908} * 100 = 41,1 \% \quad (3.10)$$

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

Операційний важіль аналізованого підприємства становить:

$$ОВ = \frac{ВМ}{ОП} = \frac{97583,2}{40178} = 2,43 \quad (3.11)$$

Графічна інтерпретація порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості та інших показників операційної діяльності підприємства показано на рисунку 3.2.

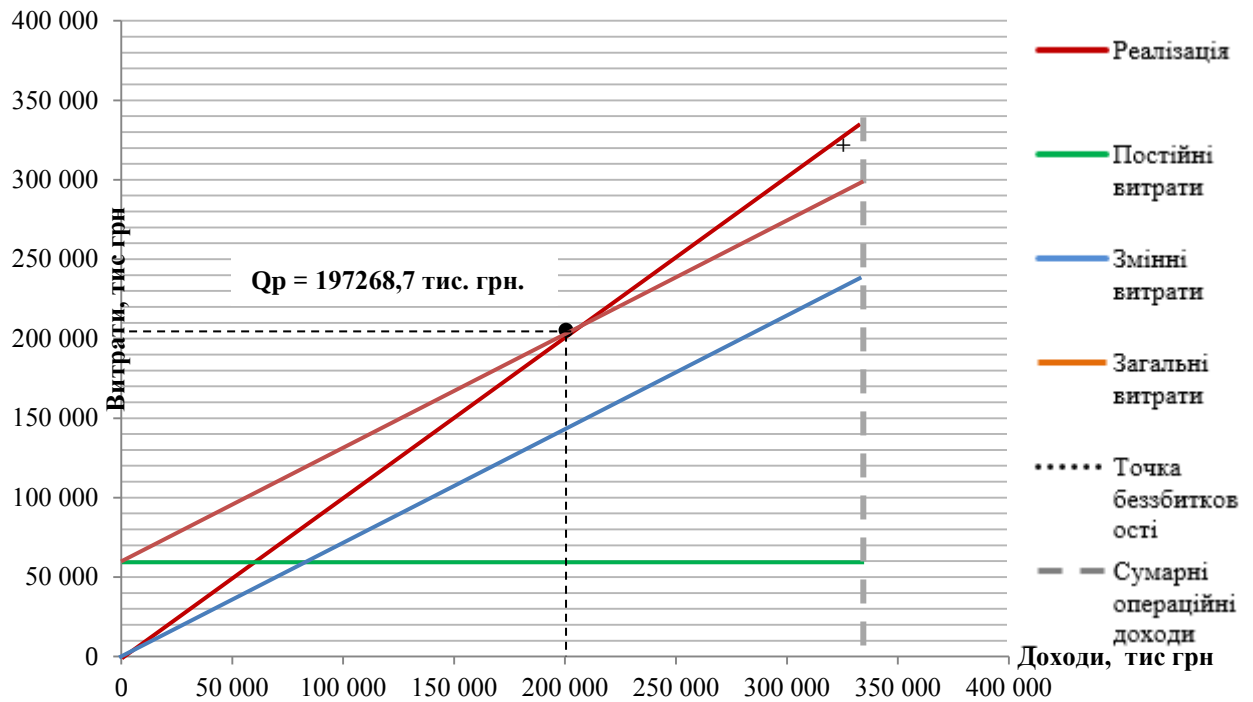


Рис. 3.2. Графічна інтерпретація порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості ПрАТ «Фірма «Полтавпиво»

За даними, зображеними на графіку, поріг рентабельності ПАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2019 році становив 197268,7 тис. грн. Таким чином суб'єкт господарювання в аналізованому періоді при отриманому чистому доході в розмірі 323013 тис. грн. мав запас фінансової стійкості в розмірі 137639,3 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:

$$\Delta t_n \% = OB * \Delta t_p \%, \quad (3.12)$$

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

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

Дослідимо вплив операційного важеля на операційний прибуток 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:

$$\Delta t_n \% = 2,43 * 7\% = 17,01\%$$

Отже, планова величина операційного прибутку складатиме:

$$ОП^{пл} = ОП^{баз} * 1,1701 = 40178 * 1,1701 = 47012,3 \text{ тис. грн.}$$

А приріст прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta ОП = 47012,3 - 40178 = 6834,3 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат перевіримо методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей наведених у таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

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	334908*1,07	358351,56
2	Змінні витрати	237324,8*1,07	253937,54
3	Валова маржа	p.1-p.2	104414,02
4	Фіксовані витрати	-	57405,2
5	Прибуток від операційної діяльності	p.3-p.4	47008,82

За прямим розрахунком приріст операційного прибутку дорівнює:

$$\Delta t_n \% = \frac{ОП^{пл} - ОП^б}{ОП^б} * 100 = \frac{47008,82 - 40178}{40178} * 100 = 17,00\%$$

Отже, при зростанні обсягів реалізації на 7% операційний прибуток збільшиться на 17,01%, що в абсолютному значенні складає 6834,3 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:

$$\Delta t_n \% = 2,43 * (-4\%) = -9,72\%$$

Отже, планова величина операційного прибутку складатиме:

$$ОП^{пл} = ОП^{баз} * 0,9028 = 40178 * 0,9028 = 36272,7 \text{ тис. грн.}$$

А зміна прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta \text{ОП} = 36272,7 - 40178 = -3905,3 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат перевіримо методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей наведених у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

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	334908*0,96	321511,68
2	Змінні витрати	237324,8*0,96	227831,81
3	Валова маржа	p.1-p.2	93679,87
4	Фіксовані витрати	-	57405,2
5	Прибуток від операційної діяльності	p.3-p.4	36274,67

Перевірка отриманих результатів:

$$\Delta t_n \% = \frac{\text{ОП}^{\text{пл}} - \text{ОП}^{\text{б}}}{\text{ОП}^{\text{б}}} * 100 = \frac{36274,67 - 40178}{40178} * 100 = -9,72\%$$

Отже, при зменшенні обсягів реалізації на 4% операційний прибуток зменшиться на 9,72%, що в абсолютному значенні складає 3905,3 тис. грн.

Провівши дослідження впливу операційного важеля на зміни обсягів прибутку ПАТ «Фірма «Полтавпиво» було з'ясовано, що розрахований операційний важіль складає 2,43, 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 17,01%, що в абсолютному значенні складає 6834,3 тис. грн.. В протилежному випадку, падіння обсягів виробництва та реалізації продукції на 4 % спричинить падіння суми операційного прибутку на 9,72%, що в абсолютному значенні складає 3905,3 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.

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. Підсумовуючи проведений аналіз порогу рентабельності та зони беззбитковості діяльності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» варто зазначити, що у 2019 році сумарні операційні доходи підприємства становили 334908 тис. грн. В свою чергу сумарні операційні витрати у досліджуваному періоді складали 294730 тис. грн. з яких 80,52% складали змінні витрати та 19,48% – постійні. 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 2019 року суб'єкт господарювання отримав кінцевий фінансовий результат від операційної діяльності у розмірі 40178 тис. грн.

Розрахований поріг рентабельності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2019 році становив 197268,7 тис. грн. Таким чином суб'єкт господарювання в аналізованому періоді мав запас фінансової стійкості 137639,3 тис. грн., що в відносному вираженні становив 41,1%. Отримане значення перевищує 35%, що свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства та стабільність його діяльності. Розрахований операційний важіль – 2,43, тобто рівень підприємницького ризику можна розцінювати як низький, підприємство характеризується консервативним типом виробничо-господарської діяльності.

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами дослідження можна зробити наступні висновки.

1. Витрати підприємства – фінансова категорія, що характеризує в грошовій та матеріальній формах оцінку господарської діяльності (підготовка, організація й здійснення процесів виробництва та реалізації продукції, товарів), фінансової й соціальної діяльності

Здійснено ґрунтовний аналіз наукових підходів до трактування категорії «витрати». Відповідно до бухгалтерського підходу до витрат відноситься фактично сплачена певна сума грошових коштів, яка була витрачена задля залучення економічних ресурсів з ціллю здійснення підприємницької діяльності. В свою чергу, з точки зору управлінського підходу окрім явних витрат, що враховуються у бухгалтерській звітності, потрібно враховувати ще і неявні (альтернативні) витрати, що допомагає керівництву підприємства приймати ефективні управлінські рішення.

2. Доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників)

3. Досліджено класифікацію витрат та доходів підприємства за різними ознаками та деталізовано їх склад за елементами. Розуміння класифікації витрат та доходів дають змогу підвищити ефективність управління ними, посилити контроль їх споживання, виявити резерви підвищення результативності діяльності, вдосконалити організацію та методику обліку витрат і доходів на підприємстві.

4. 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.

5. На основі аналізу майнового стану ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» за 2017-2019 рр. можна зробити наступні висновки. Спостерігається позитивна динаміка зростання валюти балансу. Так, на протязі трьох років її величина збільшилася на 21907 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.

6. Відмічена позитивна тенденція зростання фінансових результатів, яка 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 негативний досвід минулих років, не пройшов даремно. В цілому проведений аналіз засвідчує прибутковість та рентабельність діяльності ПрАТ «Фірма Полтавпиво».

7. 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.

8. Розрахований поріг рентабельності ПрАТ «Фірма «Полтавпиво» у 2019 році становив 197268,7 тис грн. Таким чином суб'єкт господарювання в аналізованому періоді мав запас фінансової стійкості 137639,3 тис. грн., що в відносному вираженні становив 41,1%. Отримане значення перевищує 35%, що свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства та стабільність його діяльності. Розрахований операційний важіль – 2,43, тобто рівень підприємницького ризику можна розцінювати як низький, підприємство характеризується консервативним типом виробничо-господарської діяльності.

9. 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.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г.М Азаренкова., Т.М Журавель., Р.М. Михайленко – К.: Знання-Прес, 2009. – 299 с.
2. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: навч. посіб. / Шило В.П., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., та ін. – К.: Кондор, 2005. – 240 с.
3. Антонов В. М. Фінансовий менеджмент: сучасні інформаційні технології: навчальний посібник / В. М. Антонов, Г. К. Яловий; Мін-во освіти і науки України, КНУ ім. Т. Г. Шевченка. – К.: ЦНЛ, 2005. – 432 с.
4. Артеменко В. Г. Финансовый анализ: учебное пособие – 2-е изд., перераб. и доп./ В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. - М.: Дело и Сервис, 1999. – 160 с.
5. Багров, В. П. Економічний аналіз: навчальний посібник/ В. П. Багров, І. В. Багрова. – К : Центр, 2000. – 182 с.
6. Балабанов. И. Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 477 с.
7. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: курс лекций / В.Г. Белолипецкий, И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 298 с.
8. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия: книга / И.А. Бланк – К.: «Ника-Центр», Эльга, 2003. – 496 с.
9. Бланк И.А. Управление формированием капитала: учебное пособие / И.А. Бланк. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 512 с.
10. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ: учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2005. – 432 с.
11. Бутинець Ф.Ф. Облік зовнішньоекономічної діяльності: підручник – 3-тє вид., перероб. і доп. / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 388 с.

12. Бухгалтерський облік та складання звітності підприємствами України: посібник – 3-тє вид. / С.Я. Зубілевич, І.Ю. Кравченко, О.О. Прокопенко та ін. – К.: «Укрпапір», 2002. – 472 с.
13. Голова. С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність в Україні: навчально-практичний посібник / С.Ф. Голова. – Дніпропетровськ, ТОВ «Баланс-Клуб», 2001. – 832 с.
14. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: посібник, пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн – М.: Финансы и статистика, 1996. – 788 с.
15. Волкова М.В. Ціноутворення: конспект лекцій для студентів усіх форм навчання спеціальності 6.050200 «Менеджмент організації» / В.М. Волкова. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 131 с.
16. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством: підручник / В.Г. Герасимчук – К.: КНЕУ, 2000. – 392 с.
17. Гнатишин Л.Б. Організація обліку: навч. посіб. / Л.Б. Гнатишин, О.С. Прокопишин. – Львів: «Магнолія 2006», 2017. – 432 с.
18. Грабовецький Б.Є. Фінансовий аналіз та звітність: навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 281 с.
19. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності: навч. посіб. / Б.В. Гринів. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
20. Гроші та кредит: навчальний посібник / [С.Б. Ільїна, В.П. Шило, В.І. Кисла, Н.І. Шрамкова]. – Київ: «Професіонал», 2007. – 363 с.
21. Дєєва Н.М. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Н.М. Дєєва. – К.: ЦНЛ, 2007. – 328 с.
22. Завора Т.М. Фінансовий аналіз: опорний конспект лекцій / Т.М. Завора – Полтава: ПолтНТУ, 2010. – 118 с.
23. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996–XIV // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
24. Заруба О.Д. Основы финансового анализа та менеджменту: практич. посібник / О.Д. Заруба. – К.: УФІМБ, 1995. – 110 с.

25. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: навч. посібник. -2-ге вид., перероб. та доп. / І.В. Зятковський – К.: Кондор, 2003. – 364 с.
26. Ионова А.Ф. Финансовый анализ: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева: – М.: ТК Велби; Изд-во «Проспект», 2007. – 624 с.
27. Кірейцева Г.Г. Фінанси підприємств: навчальний посібник: курс лекцій / Г.Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
28. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие / А.И. Ковалев. – М.: ЦЭМ, 1999. – 216 с.
29. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: учебное пособие / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
30. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посібник / М.Я. Коробов. – К.: Знання, 2000. – 378 с.
31. Кравчук О.М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навчальний посібник / О.М. Кравчук, В.П. Лещук – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 504 с.
32. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: підручник/ Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
33. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Н.С. Краснокутська – К.: ЦНЛ, 2005. – 351 с.
34. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О.П. Крайник, З.В. Клепикова – Львів: Інтелект, К.: Дакор, 2000. – 260 с.
35. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб./ Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 336 с.
36. Лук'янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства: монографія / В.В. Лук'янова – Хмельницький: ПП Ковальський В.В., 2007. – 312 с.
37. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

38. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2016 р. № 73, зі змінами та доповненнями від 08 лютого 2017 р. № 48 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
39. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. № 290// [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua>
40. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1992 р. № 318// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>
41. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 31«Фінансові витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2006 р. № 415// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06>
42. Нікбахт Е. Фінанси: пер з англ. / Е. Нікбахт, А. Гропеллі – К.: Вік, Глобус, 1992. – 569 с.
43. Организация бухгалтерского учета «Склад витрат»//Бухгалтер инфо [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.buh-galter.info/2079-sklad-vitrat.html>
44. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. / Т.Д. Косова, П.М. Сухарев, Л.О. Ващенко та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
45. Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємництва: навчальний посібник / Й.М. Петрович – К.: Знання, 2001. – 462 с.
46. Петрович Й. М. Економіка та фінанси підприємств: підручник/ Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів. 2017. – 408 с.
47. Податковий кодекс України / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, №13-14, №15-16, №17, ст. 112. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>

48. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник – 3-тє вид. / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
49. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник – 4-тє вид. / А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
50. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: ЦНЛ, 2007. – 488 с.
51. Покропивний С.Ф., Колот В.М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посіб. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот – К.: КНЕУ, 1998. – 352 с.
52. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: навч. посібник. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот – К.: КНЕУ, 2007. – 352 с.
53. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 «Баланс»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999 року № 87 (зі змінами і доповненнями) [Електроний ресурс]/ Україна. Кабінет міністрів. – Спосіб доступу: <http://www.liga.net>
54. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник - 3-тє видання, перероб. і доп. / П.Я. Попович – К.: Знання, 2008. – 630 с.
55. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська – К: Центр учбової літератури, 2016. – 688 с.
56. Свистун Л.А. Методичні вказівки до курсової роботи з дисципліни «Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва» для студентів напрямку «Фінанси і кредит» усіх форм навчання / Л.А. Свистун – Полтава: ПолтНТУ, 2017. – 40 с.
57. Селезнєва Н.Н. Финансовый анализ: учебное пособие / Н.Н. Селезнєва. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 479 с.
58. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: навч. посібник – 2-ге вид., доповн. і переробл / Р.А. Слав'юк – Луцьк: «Вежа», 2001. – 456 с.

59. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій: навчальний посібник / В.М. Суторміна та ін. – К.: Знання, 1993. – 304 с.
60. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О.О. Терещенко – К. : КНЕУ, 2003. – 252 с.
61. Утенкова К.О. Аудит: навч. посіб./ К.О. Утенкова. – К.: Алерта, 2011. – 408 с.
62. Федосов В.М. Теорія фінансів: підручник / В.М. Федосов, П.І. Юхименко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
63. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навчальний посібник / О.С. Філімоненков – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
64. Фінансова діяльність підприємства: підручник / [О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова]. – К.: Либідь, 2008. – 312 с.
65. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підручник – 6-те вид., перероб. і допов. / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова та ін.. – К.: Алегра, 2011. – 1042 с.
66. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): теоретично-методичний посібник / [В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.В. Барабанова, І.І. Криштопа]. – К.: Кондор, 2011. – 429 с.
67. Фінансова діяльність підприємств: навчальний посібник / [В.І. Аранчій, В.Д. Чумак, О.Ю. Смоленська, Л.В. Черненко]. – К.: Професіонал, 2004. – 240 с.
68. Фінансова діяльність підприємств: підручник / [Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я.]. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
69. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / С.Я. Салига, Н.В. Дацій, С.О. Корецька та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 210 с.
70. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Г.В. Митрофанов, Г.О. Кравченко, Н.С. Барабаш та ін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 301 с.
71. Фінансові витрати та їх капіталізація//Вісник. – 2011. – №29 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua>
72. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник / Ю.С. Цал-Цалко.

– К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

73. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навч. посібник / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.

74. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с.

75. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебно-практическое пособие / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА – М, 1995. – 176 с.

76. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: учебно-практическое пособие – 3-е изд., перераб. и доп. / А. Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: Инфа-М, 2001. – 208 с.

77. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / О.О. Шеремет. – К.: Кондор, 2005. – 196 с.

78. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник /В.М. Шелудько. – К.: Знання, 2006. – 439 с.

79. Щербаков О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости / О.Н. Щербаков – 2003. – № 3. – 46-54 с.

80. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н.Б. Ярошевич. – К.: Знання, 2012. – 341 с.

ДОДАТКИ