

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти
магістр

на тему: «Аналіз фінансових результатів підприємства та шляхи їх поліпшення»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньою програмою
Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок
спеціальності 072 Фінанси, банківська
справа, страхування та фондовий ринок
ступеня вищої освіти магістр
групи 1
Ваць О. С.
Керівник: Дорогань-Писаренко Л. О.

Полтава 2024 року

ЗМІСТ

	ст.
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Економічна сутність фінансового результату	8
1.2. Зміст процесу управління фінансовим результатом на підприємстві	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	23
2.1. Аналіз формування та розподілу прибутку.....	23
2.2. Оцінка показників рентабельності	33
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПОЛПШЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РЕЗУЛЬТАТОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	42
3.1. Управління фінансовим результатом з використанням механізму операційного левериджу.....	42
3.2. Управління оборотними активами з метою з метою підвищення фінансового результату підприємства.....	49
ВИСНОВКИ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60
ДОДАТКИ.....	66

ВСТУП

Актуальність теми. Прибуток – вагома складова функціонування і розвитку не лише підприємства, а й держави загалом. Прибуток окреслює фінансові можливості підприємства для ефективного подальшого функціонування та забезпечення стійкості у довгостроковій перспективі. Якщо фінансових ресурсів в межах суб'єкту недостатньо, то він змушений запозичувати їх, іноді на умовах навіть не досить вигідних для нього. Власники підприємства мають зацікавленість в отриманні прибутку у довгостроковій перспективі та у динамічному його зростанні. Однак, в реаліях господарювання в умовах війни, що провокує нестабільність політики, демографії, економіки, значні інфляційні процеси, зниження доходів фізичних і юридичних осіб, навіть більше банкрутство багатьох суб'єктів, досить складно функціонувати на умовах прибутковості, окрім того навіть складно спрогнозувати майбутній прибуток, що звісно ускладнює роботу фінансовим менеджерам. Тому питання досягнення позитивного фінансового результату у вигляді прибутку та ефективного управління його формуванням і використанням є надзвичайно актуальним для сучасних суб'єктів господарювання і власникам досить важливо сформувані потрібні умови для ефективного управління прибутком.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Кваліфікаційна робота виконана в межах програми науково-дослідних робіт ініціативної наукової тематики кафедри фінансів, банківської справи та страхування «Удосконалення механізму фінансової діяльності підприємств, організацій і установ».

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних і методичних підходів аналізу фінансового результату діяльності підприємства, його оцінки та окреслення базових напрямків його поліпшення в реаліях складних економічних обставин в Україні.

З ціллю досягнення сформованої мети в межах кваліфікаційної роботи було поставлено і вирішено наступні завдання:

– окреслити теоретичні й методологічні аспекти сутності фінансового результату та його оцінки, а також визначення шляхів підвищення

прибутковості підприємства;

- обґрунтувати зміст і послідовність процесу управління прибутком на підприємстві;

- проаналізувати фінансовий результат ПІДПРИЄМСТВА «XXX» (м. Полтава) за 2021 – 2023 рр.;

- дослідити проблемні аспекти відносно фінансового результату підприємства;

- обґрунтувати напрямки покращення управління формуванням і розподілом прибутку підприємства.

Предмет і об’єкт дослідження. Предметом дослідження є фінансово-господарські відносини, котрі впливають на формування фінансового результату підприємства. Об’єктом дослідження є показники, що окреслюють фінансовий результат підприємства «XXX» та методи їх аналізу.

Методи дослідження. Для реалізації окреслених завдань здійснення дослідження використовувались наступні методи: абстрактно-логічний – з метою теоретичного узагальнення відносно сутності та змісту фінансового результату; індукції та дедукції – з метою уточнення понятійного апарату в межах фінансового результату суб’єкту; аналізу і синтезу – з метою комплексного дослідження відносно методики аналізу фінансового результату; розрахунку показників-коефіцієнтів; табличний, графічний – з метою наочного зображення результатів проведеного дослідження.

Інформаційна база. Інформаційною базою проведеного дослідження є законодавчі та нормативні документи, літературні джерела, а також фінансова звітність ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021 – 2023 рр.

Наукова новизна та практичне значення одержаних результатів. Наукова новизна кваліфікаційної роботи полягає в поглибленні та уточненні підходів окреслення сутності фінансового результату та систематизації показників його оцінки. Набули подальшого розвитку концептуальні засади стосовно розробки заходів покращення управління фінансовим результатом з акцентом на його формуванні і розподілі. Система розроблених окреслених заходів має практичне спрямування й може використовуватись в межах практичної діяльності суб’єктів господарювання. Практичне значення

стосовно отриманих результатів полягає в обґрунтуванні напрямів підвищення фінансового результату суб'єкту, підвищенні ефективності процесу управління фінансовим результатом в реаліях війни.

Особистий внесок здобувача. Кваліфікаційна робота – самостійне наукове дослідження. Напрацювання, узагальнення, висновки, пропозиції наявні в роботі є авторськими.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження були оприлюднені й отримали позитивну оцінку науковців на конференціях:

1) VII Всеукраїнська науково-практична конференція «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством» (Полтава, ПДАУ, 28-29 березня 2024 р.);

2) Студентська наукова конференція Полтавського державного аграрного університету (Полтава, ПДАУ, 16-17 травня 2024 р.).

Публікації. Основні результати дослідження, що ілюструють його новизну, опубліковані у наукових публікаціях:

1. Ваць О., Мазніченко Д., Кгаєвська В., Сливка Ю. Прибуток як основа покращення фінансового стану підприємства, його стійкості та безпеки. *Матеріали VII Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством».* 28-29 березня 2024 року. Полтава : ПДАУ. С. 391-392.

2. Турчин Л., Мотя А., Мазніченко Д., Ваць О. Оцінка джерел формування оборотного капіталу та їх вплив на фінансовий результат і фінансову стійкість підприємства. *Збірник матеріалів студентської наукової конференції Полтавського державного аграрного університету.* 16-17 травня 2024 р. Полтава : ПДАУ. С. 203-205.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, додатків, списку використаних джерел, який нараховує 63 найменування, містить 18 таблиць, 9 рисунків, 5 додатків. Основний зміст роботи викладено на 55 сторінках друкованого тексту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність фінансового результату

Фінансовий результат вважається приростом (або ж зменшенням) вартості капіталу, що є власним для господарства, яка формується під час діяльності за визначений (звітний) період.

Базовим, головним результатом здійснення діяльності господарства вважається прибуток (збиток), а збільшення прибутку є примноженням ресурсів, що є фінансовими та навпаки. Обсяг прибутку залежить від виробничих витрат та є результатом, метою діяльності. Варто сказати, що прибуток, джерело його походження, механізм формування, розподілу були об'єктом дослідження науковців повсякчас.

Еволюція наукової думки, постійно спонукала до удосконалення власне самого поняття «прибуток». В реаліях сьогодення прибуток не являється базовою метою діяльності господарства. Головними прихильниками даної думки є А. Берлі, Г. Мінс, Дж. Гелбрейт, К. Боулдінг. Дані науковці обґрунтовують нову мотивацію та нові цілі діяльності підприємства, зокрема: економічний ріст суб'єкту, розширення діяльності, завоювання нових позицій на ринку, утримання конкурентних позицій, захист від ризиків для акціонерів, власників, максимізація реалізації тощо.

Узагальнюючи обґрунтування науковців стосовно сутності прибутку, вважаємо за необхідне сформулювати власне визначення, отже, прибуток, з нашого погляду, - узагальнення кінцевої мети діяльності суб'єкту за взаємодії множинності елементів фінансової системи і конкретних факторів впливу в межах суб'єкту. Фінансовий результат – критерій ефективності кількості та якості менеджменту, праці, технологій тощо. Саме множинність даних факторів формують ефективність виробництва, забезпечують фінансовий

результат у вигляді прибутку [2, с. 112-115]. Як правило позитивний фінансовий результат формується за рахунок продажу готової продукції (послуг, товарів).

Окрім базового продажу, підприємство може здійснювати реалізацію можливу завдяки допоміжним виробництвам та господарствам, формувати прибутки або ж збитки за рахунок ін. фінансової або ж інвестиційної діяльності та їх сукупності. Базовим звітом стосовно прибутку для суб'єкту є «Звіт про фінансові результати», який має сучасну назву «Звіт про сукупний дохід».

Тож, форма № 2, яка в сучасній інтерпретації має назву «Звіт про сукупний дохід» подає інформацію про прибутки (збитки) в розрізі видів діяльності (рис. 1.1).

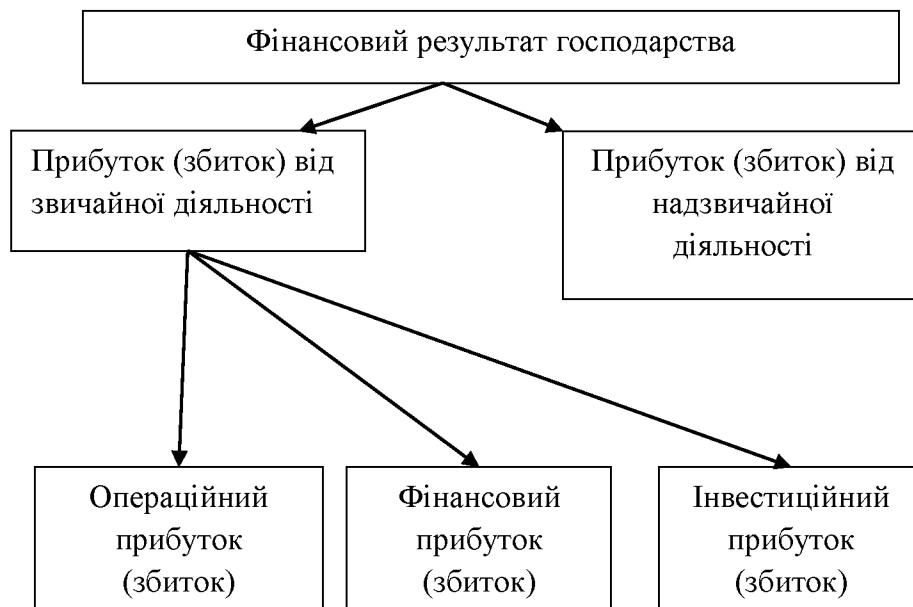


Рис. 1.1. Фінансовий результат за розрізом по видах діяльності

Кінцевою метою визначення фінансового результату є чистий прибуток (збиток). З даною ціллю бухгалтерський облік пропонує здійснювати послідовне зіставлення доходів, витрат. Варто також окреслити, що аналіз прибутку займає головні позиції в комплексному економічному аналізі, бо за даним показником здійснюється оцінка результативності виробництва, вкладеного капіталу, витрат. Прибуток також – база фінансування витрат, база

формування державного бюджету. Отже, зростання прибутку конкретного суб'єкту провокує цікавість, як з боку самого суб'єкту, так і з боку держави в цілому. Фінансовий результат централізує навколо себе систему управління і є складною аналітичною, обліковою, економічною, фінансовою категорією. Сутність такого поняття як «фінансовий результат» характеризується такими категоріями як «прибуток» або ж «збиток», які є протилежними за змістом з точки зору економіки, однак дані поняття характеризуються спільністю стосовно формування. Загальна характеристика результативності у вигляді прибутку або ж збитку є синергією абсолютних і відносних показників.

Абсолютними показниками вважаються обсяги прибутку (збитку) за структурним розподілом, за розподілом стосовно формування, використання. Відносними показниками стосовно фінансових результатів є показники рентабельності, дані показники окреслюють ступінь прибутковості капіталу загалом, за структурою, за витратами у відносному виразі. Аналіз фінансових результатів, з нашого погляду, формує можливість стосовно підвищення ефективності, стосовно пошуку резервів зростання прибутку, стосовно скорочення збитку. Вважаємо, що базовими завданнями стосовно аналізу фінансових результатів є:

- 1) аналіз стосовно обґрунтованості плану (або ж прогнозу) досягнення необхідного (запланованого) рівня фінансових результатів;
- 2) аналіз, оцінка стосовно динамізму показників прибутку, рентабельності;
- 3) аналіз з приводу дотримання планових показників прибутку, рентабельності;
- 4) означення та вимірювання факторів впливу на зміни в прибутку, в рентабельності;
- 5) означення та конкретизація резервів стосовно підвищення прибутку;
- 6) аналіз здійснення розподілу прибутку та його використання [1-7; 50-55].

Джерела інформації аналізу фінансових результатів - дані фінансової звітності (форма № 1 – це «Звіт про фінансовий стан», форма № 2 «Звіт про сукупний дохід», форма № 3, 4, 5) дані обліку, що є бухгалтерським; звітність зокрема статистична, показники, що є запланованими. Пропонуємо здійснювати аналіз фінансових результатів структуровано, зокрема:

- 1) за видами діяльності;
- 2) за характеристиками стосовно означення доходів і витрат;
- 3) за співвідношенням фінансових результатів до залученого у господарство капіталу.

Вважаємо, що даний структурований аналіз створить можливість сформулювати коло кількісних, якісних параметрів, котрі різнобічно окреслюють прибуток. Модель здійснення аналізу фінансових результатів господарства подана в межах рис.1.2 [8-12; 45-46; 48-49; 56-57].

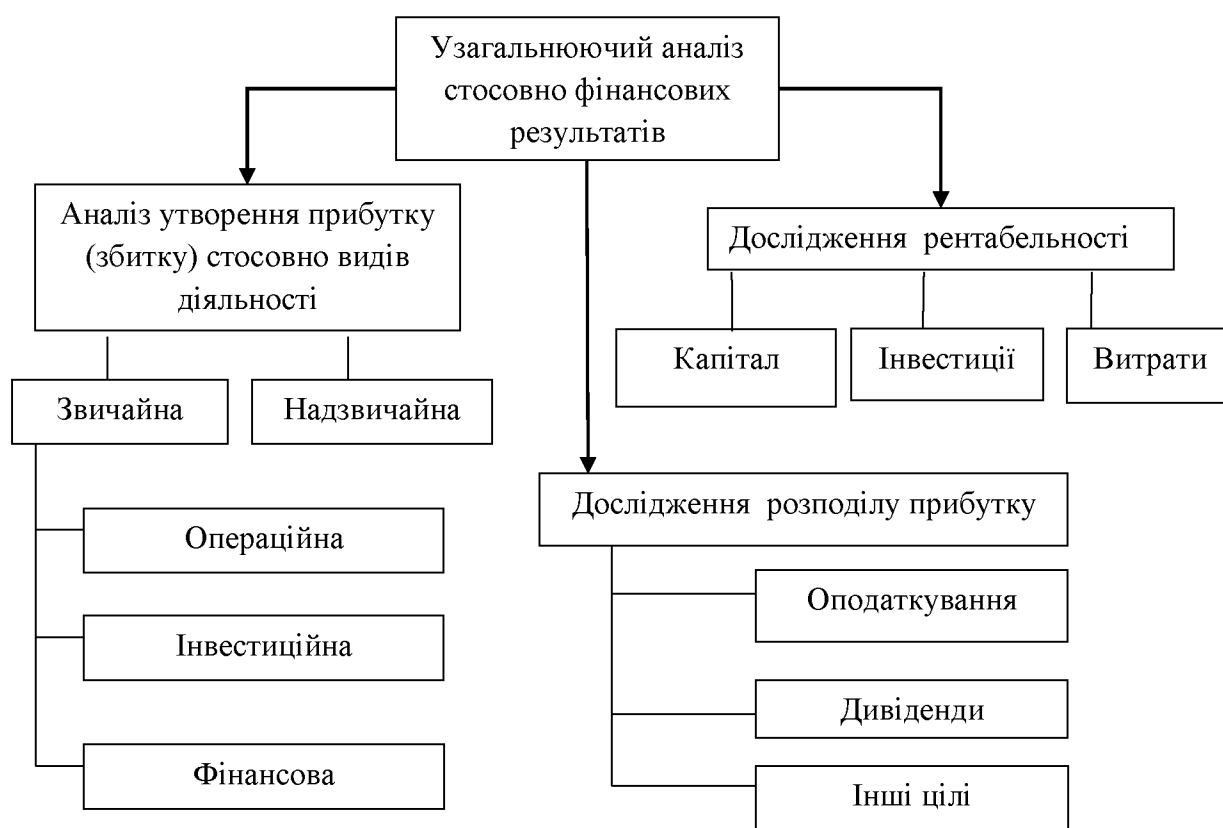


Рис.1.2. Модель стосовно здійснення аналізу фінансових результатів господарства

Варто окреслити, що форма № 2 зазнала змін стосовно структури, порівнюючи зі звітом, котрий формувався господарствами до 2013 р.

Окреслимо зміни, котрі відбулися стосовно структури «Звіту про фінансові результати», відтепер «Звіту про сукупний дохід»:

1) розділ I «Фінансові результати», окреслює (як і раніше) інформацію стосовно доходів, стосовно витрат, стосовно результатів господарства, що є фінансовими, враховуючи звітний період та період, котрий передує звітному з ціллю наочного зіставлення даних. Звіт заповнюють за розрізом по видах діяльності. Нова форма звіту виокремлює показники прибутку (збитку), зокрема за розподілом на валовий, операційний, до оподаткування, чистий. У попередній формі виокремлювали також прибуток (збиток) звичайної діяльності, формували доходи та витрати, що є надзвичайними, визначали податок стосовно надзвичайного прибутку. Нині здійснення розподілу діяльності господарства враховуючи звичайну та надзвичайну втратило актуальність;

2) розділ II «Сукупний дохід», сформований у новій формі окреслює інформацію стосовно динаміки власного капіталу напротязі періоду, що є звітним, котра виникає за операцій, що є господарськими та інших подій (окрім змін капіталу, котрі виникають за операцій із власниками). Даний розділ окреслює інформацію стосовно дооцінки (уцінки) активів, що є необоротними, інструментів, що є фінансовими, стосовно нагромаджених курсових різниць, частки іншого загального доходу спільних господарств, стосовно іншого доходу, що є сукупним [14-19; 22; 59-62];

3) розділи, котрі не зазнали жодних змін – це третій та четвертий;

4) у новій формі відсутні рядки податкових різниць та узгодження стосовно фінансового результату з прибутку (збитку), що є податковим.

Вважаємо, що здійснення аналізу стосовно результатів діяльності, що є фінансовими повинно проводитись з використанням конкретної методики, котра визначить певні правила, окреслить прийоми і методи стосовно опрацювання інформації, що є фінансовою.

Базовими методами стосовно аналізу є прийоми горизонтального, вертикального дослідження, прийоми трендового, коефіцієнтного, факторного дослідження.

Окрім того останнім часом все більшої популярності серед дослідників набувають математично-статистичний прийом здійснення дослідження стосовно результатів, що є фінансовими, прийоми кібернетики, математичного програмування, прогнозування. Окрім того набуває популярності CVP-аналіз стосовно дослідження прибутку, все частіше з ціллю ефективності прибутку використовують важелі, такі як: фінансовий, операційний [16; 20-21].

Здійснивши власне дослідження навчально-методичної літератури стосовно аспекту оцінки результатів, що є фінансовими нами сформовано думку з приводу того, що зазвичай науковці досліджують прибуток (збиток) за такими аспектами:

- 1) рівень, динаміка, структура як результатів, що є фінансовими, так і доходів і витрат, котрі формують результат;
- 2) в розрізі видів діяльності;
- 3) окреслення впливу факторів на кінцевий результат;
- 4) дослідження рентабельності.

Базові підходи стосовно аналізу результатів, що є в розрізі окремих науковців подано у табл. 1.1.

Спотворення дійсних обсягів прибутку з ціллю зменшення податкового навантаження – це реалії вітчизняних господарств. А тому, на наш погляд, дослідження прибутку господарства слід здійснювати взаємопов'язано з грошовими потоками господарства. Варто відзначити також і доцільність не лише абсолютного дослідження прибутку, а й відносного, співставляючи його із витратами, капіталом, ресурсами, працею тощо. Дані показники характеризують вже рентабельність.

Залежно від сформованої бази розрахунку, тобто залежно від того з чим порівнюють прибуток, виокремлюють три групи показників рентабельності:

- рентабельність активів (окреслює ефективність стосовно використання майна) і рентабельність капіталу (окреслює ефективність з приводу управління капіталом господарства);

- рентабельність продажів (окреслює ефективність продажу в розрізі операційного прибутку);

- група показників рентабельності, котра формується аналогічно першій і другій, але тут є але, пов'язане з тим, що замість прибутку, для співставлення беруть чистий приплив коштів, що є грошовими [10; 14-18].

Таблиця 1.1

Концепції науковців стосовно дослідження фінансових результатів

Автор, джерело	Концепція
Г. Я. Аніловська [56]	1. Дослідження фінансових результатів за горизонтальним та вертикальним розрізом. 2. Дослідження впливу конкретних факторів на прибуток. 3. Дослідження рентабельності. 4. Використання системи «директив» з ціллю дослідження витрат, оптимізації прибутку. 5. Дослідження резервів стосовно зростання прибутку.
Ситник Н. С. [57]	1. Дослідження стосовно формування прибутку (збитку). 2. Факторне дослідження прибутку. 3. Дослідження з приводу розподілу прибутку.
Власова Н. О. [58]	1. Дослідження прибутку за структурою та динамікою. 2. Дослідження прибутку за факторами впливу. 3. Дослідження прибутку від допоміжної реалізації, прибутку від вкладень, що не є реалізаційними. 4. Дослідження рентабельності.
Чумак В. Д., Безкровний О. В., Бражник Л. В. [60; 61]	1. Дослідження складових прибутку в динаміці. 2. Факторне дослідження прибутку. 3. Дослідження взаємозв'язків між витратами, виробництвом, прибутком. 4. Дослідження рентабельності.
Підгірна В. С. [45]	1. Дослідження динамізму та обсягів операційного прибутку. 2. Факторне дослідження операційного прибутку. 3. Аналіз стосовно використання прибутку. 4. Аналіз стосовно дивідендної політики. 5. Дослідження рентабельності. 6. Дослідження левериджу, зокрема виробничого та фінансового. 7. Дослідження прибутку та витрат пов'язаних з інвестиційною діяльністю. 8. Дослідження прибутку та витрат фінансової діяльності.
Аранчій В. І., Чумак В. Д., Бражник Л. В. [3]	1. Дослідження складових, структури, обсягу, динаміки прибутку (збитку). 2. Дослідження реалізаційного прибутку. 3. Дослідження беззбитковості. 4. Аналіз рентабельності. 5. Дослідження левериджу, що є виробничим, фінансовим. 6. Дослідження резервів стосовно зростання прибутку, рентабельності.
Бражник Л. В. [9-11]	1. Дослідження прибутку за обсягами, структурою, складом, динамікою. 2. Факторне дослідження операційного прибутку. 3. Дослідження зв'язку між собівартістю, виробництвом, прибутком.

Варто сказати, що даний поділ під час дослідження прибутку досить поширений закордоном. Вважаємо, за доцільне впроваджувати даний погляд у вітчизняних господарствах, оскільки дійсні можливості господарства окреслює не фінансовий результат, а здатність до формування грошових потоків.

Вважаємо, що непрямий метод здійснення розрахунку стосовно потоку коштів, що є грошовими під час діяльності, що є операційною надасть змогу провести уточнення з приводу відмінностей між прибутком (збитком) та дійсними потоками коштів.

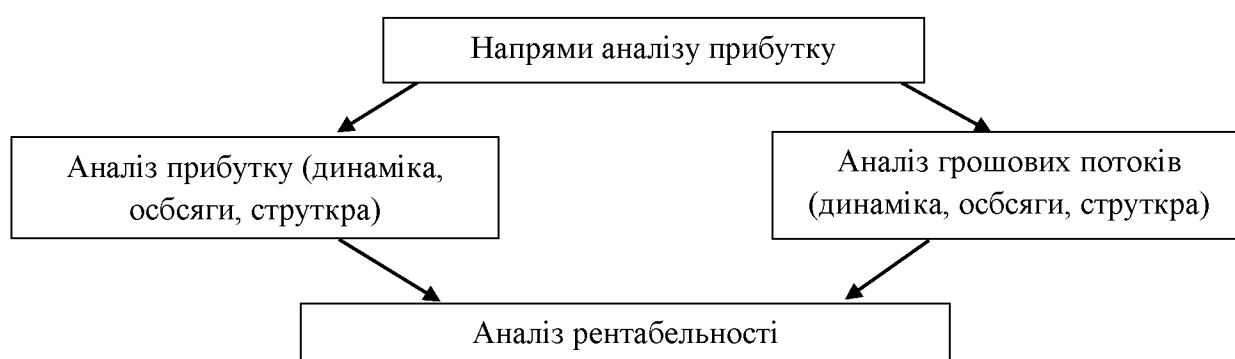


Рис. 1.3. Напрями стосовно аналізу результатів діяльності господарства

Отже, вважаємо, що узагальнена інтегральна система стосовно показників здійснення оцінки фінансового результату повинна проводитись на базі оцінки прибутку загалом, по конкретним видам діяльності, факторного дослідження прибутку, рентабельності загалом та по конкретним видам діяльності, на базі оцінки важелів, зокрема операційного та фінансового враховуючи відмінності між прибутком зазначеним у звітності (котрий не є реальним відображенням грошей, бо враховує дебіторські борги, кредити, амортизацію) та дійсними потоками коштів.

Здійснивши дослідження стосовно методик аналізу результатів діяльності господарств, формуємо думку про доцільність власних поглядів науковців стосовно оцінки прибутку, однак вважаємо, що аналіз прибутку повинен бути прив'язаний до аналізу грошових потоків.

1.2. Зміст процесу управління фінансовим результатом на підприємстві

Процес здійснення управління прибутком не слід розглядати лише як окрему частинку управління в межах підприємства, оскільки всі управлінські рішення, що приймаються в межах підприємства так чи інакше пов'язані і впливають на фінансовий результат суб'єкту. Тож, управління прибутком, з нашого погляду, є синергією всіх управлінських рішень і дій, котрі відбуваються в межах підприємства.

Комплексна система здійснення процесу управління прибутком, на нашу думку, здійснюється через виконання певних завдань [45; 57-59]:

- формування стратегії здійснення процесу управління прибутком суб'єктом та інтеграція даної стратегії в загальну стратегію підприємства;

- формування загальної організаційної структури та окреслення чітких обов'язків в межах підрозділів, котрі власне забезпечують процес прийняття, реалізації, а також контролю за виконанням управлінських рішень відносно формування і використання прибутку на різних рівнях здійснення виробничого процесу та процесу реалізації;

- формування інформаційного базису для прийняття рішень пов'язаних з формуванням та використанням прибутку і аналізу платформи певних альтернатив;

- розробка систем мотивації працівників для стимулювання формування і розподілу прибутку;

- розробка програми скорочення витрат;

- розробка програми втілення нових проектів та розширення виробництва з ціллю примноження прибутку;

- дослідження конкурентного середовища та смаків споживачів з ціллю утримання і примноження прибутку.

Слід акцентувати на тому, що ефективність відносно управління прибутком має пряму залежність від того інформаційного середовища в якому

перебуває. Ефективне управління прибутком – це перш за все прийняття управлінських рішень відносно його формування і розподілу в межах всіх етапів процесу управління останнім, акцентоване на інформації зовнішнього та внутрішнього середовища впливу.

Інформаційне середовище відносно управління прибутком, на наш погляд, повинно бути сконцентроване на ефективності, повноті, вчасності лише за таких обставин можна забезпечити ефективний процес прийняття управлінських рішень стосовно прибутку.

Вважаємо, що базовою проблематикою сучасних українських суб'єктів господарювання є неправильне відношення та власне не вірна інтерпретація інформації. Проте інформація на всіх рівнях виробництва та реалізації, інформація від всіх підрозділів в межах підприємства та зовнішня інформація надзвичайно вагома складова формування прибутку будь-якого господарюючого суб'єкту.

Вцілому, система здійснення процесу управління прибутком є вагомою складовою усієї системи здійснення управління в межах підприємства, а її організаційне забезпечення тісно переплетене із усією організаційною структурою процесу управління.

Система управління відносно прибутку не лише повинна забезпечувати даний прибуток, а й формувати змогу до зниження рівня управлінських витрат, забезпечувати узгодження дій і заходів системи управління прибутком із іншими системами здійснення управління в межах конкретного підприємства, забезпечувати ефективність контролю відносно реалізації прийнятих управлінських рішень.

Варто відзначити, що управління прибутком здійснюється на стратегічному та операційному рівні.

Етапи процесу здійснення управління прибутком на підприємстві подані нами в межах рис. 1.4., рис. 1.5 [3; 5; 8; 57-60]. Процес здійснення управління формуванням прибутку полягає в якісному аналізі відносно прибутку

підприємства попередніх періодів та плануванні його обсягів та оптимального складу формування та оптимального його використання у планованому періоді.

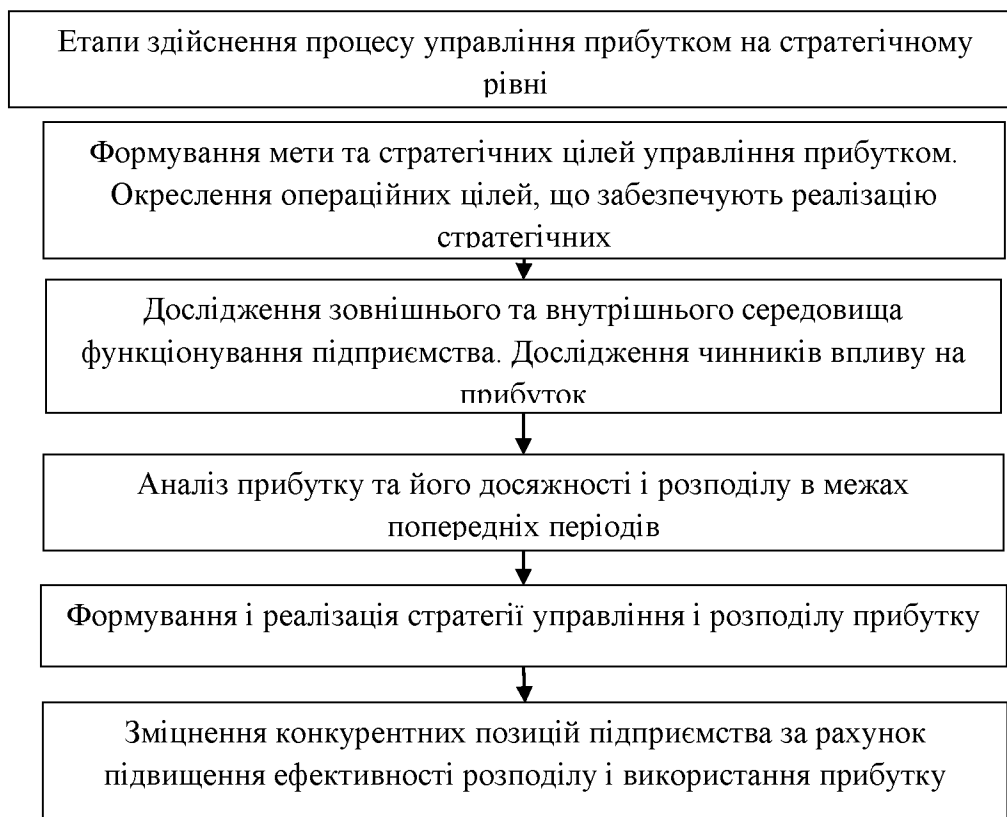


Рис.1.4.Етапи здійснення процесу управління прибутком на стратегічному рівні

На ймовірність формування прибутку в межах конкретного підприємства впливає синергія багатьох чинників, котрі обов'язково слід враховувати здійснюючи управління.

Дані чинники варто розподілити на дві великі групи:

- зовнішні, тобто ті, котрі не мають залежності від дій підприємства;
- внутрішні, тобто ті, які безпосередньо залежать від рішень і дій підприємства і на які дане підприємство може впливати.

Зовнішніми є чинники, котрі пов'язані із загальною економічною ситуацією, що сформувалася в межах країни, із рівнем інфляції, специфікою відносно окремих товарних ринків, із кон'юнктурою в межах ринку, цінами виробничих ресурсів, із конкуренцією, із впливом географічних, природних,

транспортних, технічних умов на процес виробництва та реалізації продукції тощо.

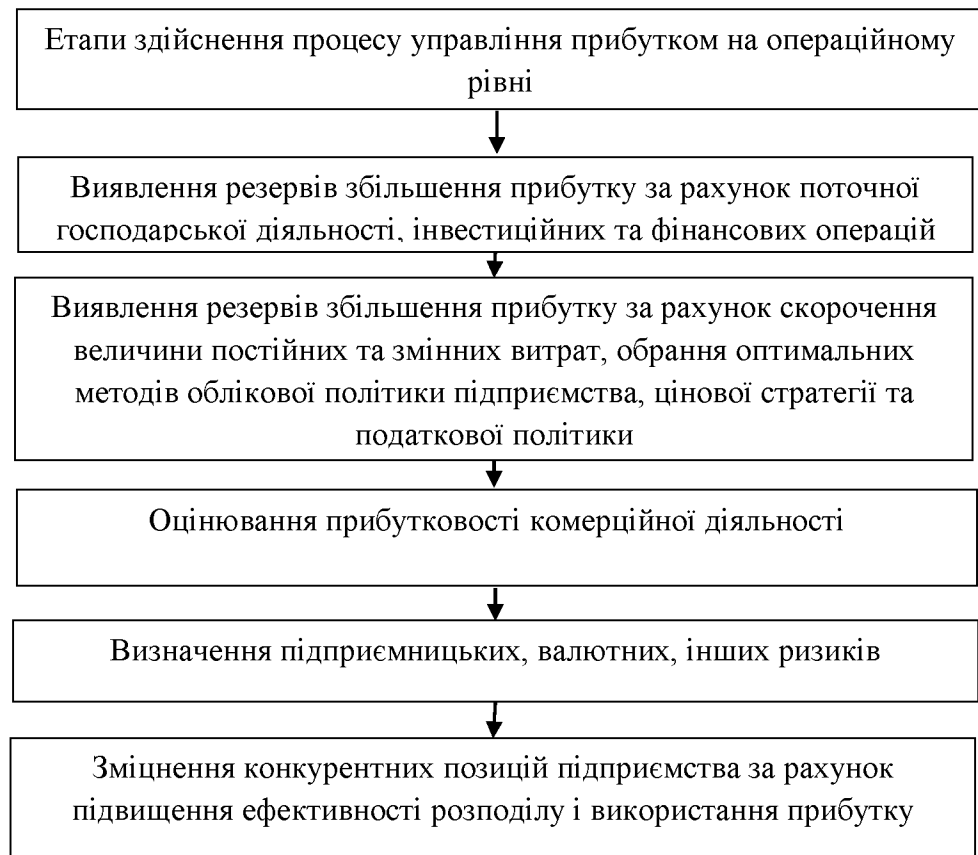


Рис.1.5.Етапи здійснення процесу управління прибутком на операційному рівні

Внутрішні чинники - безпосередній об'єкт здійснення впливу управлінської системи підприємства. До таких чинників слід віднести: обсяги відносно реалізації продукції, собівартість продукції, ціни, котрі сформувало підприємство, якість відносно продукції тощо.

Потреба у здійсненні ефективного управління прибутком завдяки вдало сформованій системі управління прибутком, перш за все пов'язана із роллю, котру прибуток відіграє в розвитку підприємства та у забезпеченні інтересів його власників.

Управління прибутком на стратегічному та операційному рівнях передбачає врахування певних складових елементів управління, поданих нами в межах рис. 1.6.



Рис.1.6. Складові елементи системи здійснення управління прибутком

Система здійснення процесу управління прибутком конкретного суб'єкту є синергією із конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування відносно управлінських фінансових рішень з приводу формування затрат та доходів, а також форм їх виконання з ціллю забезпечення прийняттого рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності [3].

До складу базових функцій системи управління прибутком варто віднести [3]:

- розробка цілеспрямованої комплексної політики здійснення управління прибутком;
- формування ефективних інформаційних систем, котрі б забезпечували обґрунтування альтернатив відносно управлінських рішень з приводу формування, розподілу та використання прибутку суб'єкту;
- здійснення аналізу відносно формування, розподілу і використання прибутку;

- планування з приводу формування, розподілу і використання прибутку;
- розробка ефективної стимулюючої системи відносно формування прибутку та його ефективного використання;
- здійснення ефективного контролю відносно реалізації прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку.

Дослідження наукової періодики дозволяє окреслити принципи формування системи здійснення управління прибутком, зокрема:

1) принцип інтеграції із загальною системою процесу управління підприємством. Даний принцип передбачає формування узгодженості в межах цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей здійснення процесу розвитку суб'єкту, бо власне процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності суб'єкту і є результируючим відображенням його фінансово-господарської діяльності;

2) принцип безперервності, що окреслюється потребою до постійного функціонування системи здійснення управління прибутком, бо діяльність підприємств має безперервний характер;

3) принцип системності, полягає у тому, що ціллю розроблення управлінських рішень з питань управління прибутком суб'єкта є досягнення найбільшого економічного ефекту за наявних ресурсних обмежень;

4) принцип комплексності, окреслює високу результативність відносно формування та використання прибутку суб'єкту загалом;

5) принцип динамічності відносно управління, котрий вимагає швидкого пристосування системи здійснення управління прибутком до постійних змін відносно зовнішнього й внутрішнього середовища;

6) принцип варіативності відносно підходів до розробки базових та окремих управлінських рішень. Даний принцип ґрунтується на розробленні та аналізі альтернатив господарської діяльності підприємства та прийняття на їх базі управлінських рішень відносно управління прибутком;

7) принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку суб'єкту.

Отже, ефективна система здійснення управління прибутком сприяє стабільному функціонуванню та розвитку підприємства через:

- підвищення рівня добробуту власників;
- забезпечення приросту ринкової вартості підприємства;
- підвищення інвестиційної привабливості суб'єкту;
- здійснення розподілу відносно прибутку акцентуючи на стратегії розвитку підприємства;

- забезпечення ефективного впливу на активність працівників, що формується на базі участі працівників у розподілі прибутку;

- підвищення рівня платоспроможності суб'єкту;
- зменшення ризиків в межах діяльності суб'єкту;
- реалізація соціального розвитку в межах суб'єкту;
- поповнення фінансових ресурсів підприємства тощо.

Тож, підводячи підсумки варто акцентувати на тому, що фінансовий результат – ключова, складна та об'ємна категоріє в діяльності суб'єкту. Фінансовий результат у формі прибутку – базис функціонування будь-якого суб'єкту та один із головних показників, котрий формує ефективність його господарської діяльності. Рішення стосовно управління прибутку, що формуються на підприємстві залежать від інформації, від тих управлінських дій, методів і прийомів, що використовує підприємство і впливають на функціонування підприємства вцілому.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз формування та розподілу прибутку

Згідно з даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, підприємство «ХХХ» Полтавської міської ради зареєстроване за адресою Україна, 38712, Полтавська область.

Підприємство займається виробництвом біжутерії та подібних виробів, лісівництвом та іншою діяльністю у лісовому господарстві, виробництвом інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів, виробництвом дерев'яної тари, брошурувально-палітурною діяльністю і наданням пов'язаних із нею послуг, виробництвом господарських і декоративних керамічних виробів, монтажем водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування, виконанням інших спеціалізованих будівельних робіт, іншими видами діяльності із прибирання, надання ландшафтних послуг, фотокопіювання, підготування документів та іншою спеціалізованою допоміжною офісною діяльністю, організацією поховань і надання суміжних послуг, іншими видами роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах, вантажними перевезеннями, допоміжним обслуговуванням наземного транспорту, виробництвом ігор та іграшок, каналізацією, відведенням й очищенням стічних вод, збиранням безпечних відходів, обробленням та видаленням безпечних відходів, будівництвом доріг і автострад.

Діяльність будь-якого господарюючого суб'єкту з ціллю отримання прибутку починається із формування пасивів, котрі в подальшому інвестуються в активи і обертаючись формують фінансовий результат підприємства у вигляді прибутку або ж збитку.

Тож, вважаємо за доцільне розпочати аналіз діяльності підприємства саме із дослідження його фінансових ресурсів, що відображаються в пасиві Звіту про фінансовий стан згідно додатків А-В (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Аналіз пасивів ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Види джерел формування капіталу (пасивів)	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+;-) 2023 р. порівняно із 2021 р.		
	сума, тис. грн.	у %	сума, тис. грн.	у %	сума, тис. грн.	у %	суми, тис. грн.	питом. ваги, пунктів	у%до 2021 р.
За власністю									
Власний капітал	12748	55,1	46142	54,7	63016	37,2	50268	-17,9	394,3
Позиковий капітал	10399	44,9	38287	45,3	106507	62,8	96108	17,9	924,2
Всього	23147	100,0	84429	100,0	169523	100,0	146376	0,0	632,4
За рівнем відповідальності									
Статутний	1	0,0	1	0,0	1	0,0	0,0	0,0	0,0
Додатковий	12747	100,0	46141	100,0	63015	100,0	50268	0,0	394,3
Всього	12748	100,0	46142	100,0	63016	100,0	50268	0,0	394,3
За строком використання									
Поточні зобов'язання	10399	100,0	38287	100,0	77030	72,3	66631	-27,7	640,7
Довгострокові зобов'язання	0	0,0	0	0,0	29477	27,7	29477	27,7	х
Всього	10399	100,0	38287	100,0	106507	100,0	96108	0,0	924,2
За ліквідністю									
Найбільш термінові	10399	100,0	38287	100,0	77030	72,3	66631	-27,7	640,7
Довгострокові	0	0,0	0,0	0,0	29477	27,7	29477	27,7	х
Всього	10399	100,0	38287	100,0	106507	100,0	96108	0,0	924,2

Дослідження пасивів (за даними табл. 2.1) показало зростання власного капіталу на 50268 тис. грн або у 3,9 разів, при цьому питома вага власного капіталу скоротилась на 17,9 в.п. Позиковий капітал за період дослідження збільшився на 96108 тис. грн або у 9,2 рази.

Статутний капітал підприємства складає 1 тис. грн і є незмінним, додатковий капітал за період дослідження збільшився на 50268 тис. грн або у 3,9 разів.

Дослідження пасивів за строком використання показало зростання поточних зобов'язань на 66631 тис. грн або у 6,4 рази. Довгострокові зобов'язання у 2021 та 2022 рр. відсутні, у 2023 р. вони склали 29477 тис. грн.

Дослідивши пасиви вважаємо, що наступним кроком на шляху дослідження повинні стати активи. Аналіз активів в динаміці за період 2021-2023 рр. подано в межах табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз активів ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Види активів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.		
	сума, тис. грн.	у %	сума, тис. грн.	у %	сума, тис. грн.	у %	суми, тис. грн.	питом. ваги, пунктів	у%до 2021 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
За характером обороту									
Необоротні активи	3809	16,5	13656	16,2	60870	35,9	57061	19,5	93,7
Оборотні активи	19338	83,5	70773	83,8	108653	64,1	89315	-19,5	82,2
Всього	23147	100,0	84429	100,0	169523	100,0	146376	0,0	86,3
За формою функціонування									
Матеріальні	12295	53,1	38838	46,0	82145	48,5	69850	-4,7	85,0
Нематеріальні	974	4,2	10497	12,4	51676	30,5	50702	26,3	98,1
Фінансові	9878	42,7	35094	41,6	35702	21,1	25824	-21,6	72,3
Всього	23147	100,0	84429	100,0	169523	100,0	146376	0,0	86,3
За рівнем ліквідності									
Високоліквідні	158	0,7	3046	3,6	15	0,0	-143	-0,7	-953,3
Середньоліквідні	9720	42,0	32048	38,0	35687,0	21,1	25967	-20,9	72,8
Низьколіквідні	9460	40,9	35679	42,3	72951,0	43,0	63491	2,2	87,0
Важколіквідні	3809	16,5	13656	16,2	60870	35,9	57061	19,5	93,7
Всього	23147	100,0	84429	100,0	169523	100,0	146376	0,0	86,3

Продовж. табл.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>За джерелами формування оборотних активів</i>									
Власні	8939	46,2	32486	45,9	31623	29,1	22684	-17,1	71,7
Позикові	10399	53,8	38287	54,1	77030	70,9	66631	17,1	86,5
Всього	19338	100,0	70773	100,0	108653	100,0	89315	0,0	82,2
<i>За сферою розміщення оборотних активів</i>									
У сфері виробництва	5529	28,6	29500	41,7	37277	34,3	31748	5,7	85,2
У сфері обігу	13809	71,4	41273	58,3	71376	65,7	57567	-5,7	80,7
Всього	19338	100,0	70773	100,0	108653	100,0	89315	0,0	82,2

Згідно із даними табл. 2.2 дослідження майна за характером обороту показало зростання необоротних активів на 57061 тис. грн або на 93,7 %, при цьому зросла на 19,5 в.п. і питома вага. Оборотні активи зросли на 89315 тис. грн або на 82,2 %, при цьому питома вага оборотних активів знизилась на 19,5 в.п.

Майно за формою функціонування показало зростання на 69850 тис. грн або на 85,0 % матеріальних активів, зростання нематеріальних активів на 50702 тис. грн або на 98,1 %, фінансових активів на 25824 тис. грн або на 72,3 %.

Майно за рівнем ліквідності вказує на скорочення високоліквідних активів на 143 тис. грн або у 9,5 разів, зростання середньоліквідних активів на 25967 тис. грн або на 72,8 %, низьколіквідних активів на 63491 тис. грн або на 87,0 %, важколіквідних активів на 57061 тис. грн або на 93,7 %.

Майно за джерелами формування оборотних активів вказує на зростання власних оборотних активів на 22684 тис. грн або на 71,7 %, зростання позикових коштів на 66631 тис. грн або на 86,5 %.

Дослідження активів за сферою розміщення показало, що у сфері виробництва активи зросли на 31748 тис. грн або на 85,2 %, у сфері обігу на 57567 тис. грн або на 80,7 %.

Прибуток – мета господарювання підприємства та вагоме джерело функціонування в майбутньому. Саме прибуток забезпечує фінансову стійкість суб'єкту господарювання, його рентабельність та захищає від ймовірності

банкрутства. Прибуток забезпечують доходи підприємства за вирахуванням із їх складу витрат.

Тож, проаналізуємо доходи досліджуваного підприємства за 2021-2023 рр. за даними табл. 2.3 згідно додатків А-В.

Таблиця 2.3

Аналіз доходів ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Види доходів	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+,-) 2023 р. по відношенню до 2021 р.		
	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	суми, тис. грн.	питомої ваги, пунктів	у % до базового року
Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів (робіт, послуг)	39630	90,7	73923	95,5	102666	99,5	63036	8,85	159,1
Інші операційні доходи	3864	8,8	3017	3,9	461	0,4	-3403	-8,4	-88,1
Доходи від фінансової діяльності (дохід від участі в капіталі, інші фінансові доходи)	200	0,5	437	0,6	2	0,0	-198	-0,5	-99,0
Загальна сума доходів	43694	100,0	77378	100,0	103136	100,0	59442	x	136,0

За даними табл. 2.3, загальна сума доходів ПІДПРИЄМСТВА «XXX» зросла на 59442 тис. грн або ж у 1,4 рази. При цьому доходи від реалізації зросли на 63036 тис. грн або ж у 1,6 рази, інші операційні доходи зменшились на 3403 тис. грн або ж на 88,1 %, доходи від фінансової діяльності за 2021-2023 рр. скоротились на 198 тис. грн або ж на 99,0 %.

Графічне відображення доходів ПІДПРИЄМСТВА «XXX» подано в межах рис. 2.1.

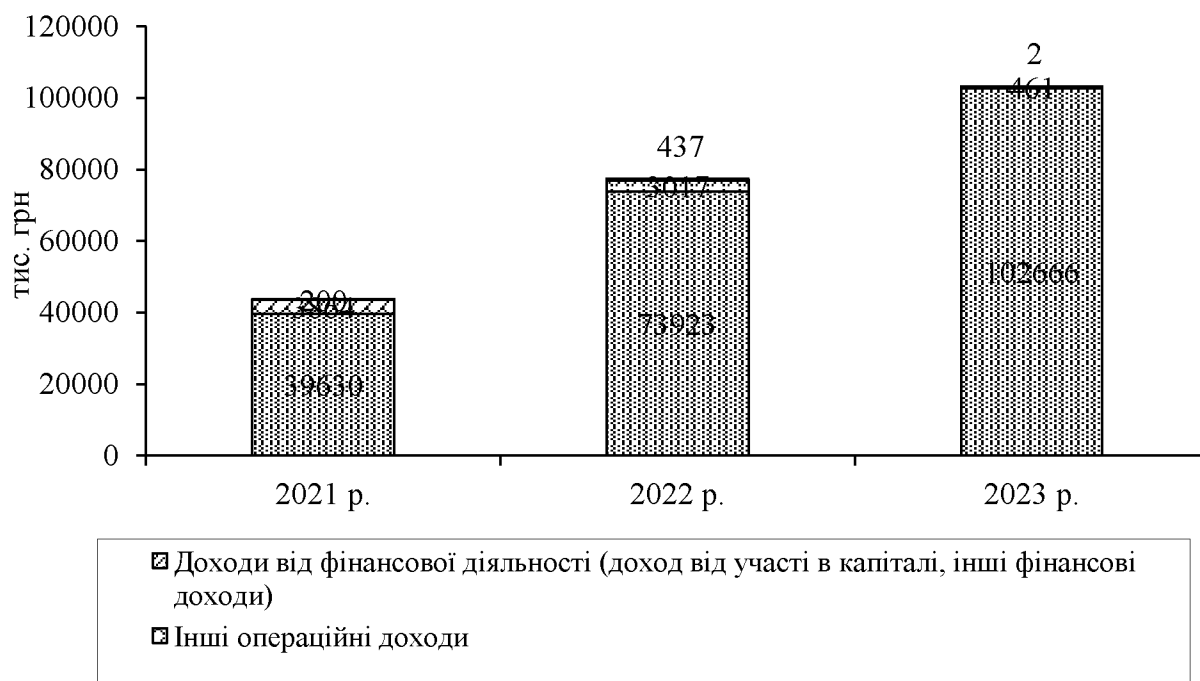


Рис. 2.1. Доходи Підприємства «XXX» за 2021-2023 рр.

Проаналізувавши доходи вважаємо за доцільне в наступному кроці дослідити витрати підприємства за 2021-2023 рр. за даними табл. 2.4.

Згідно даних табл. 2.4, собівартість реалізованої підприємством продукції зросла на 39971 тис. грн або ж у 1,4 рази, проте питома вага собівартості у складі витрат скоротилась на 13,2 в.п., що є позитивним.

Адміністративні витрати ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за досліджуваний період зросли на 1698 тис. грн або ж на 65,8 %, при цьому їх питома вага у складі витрат підприємства скоротилась на 3,5 в.п.

Витрати на збут за період дослідження у 2021 р. взагалі були відсутні, у 2022 р. вони становили 3465 тис. грн, а у 2023 р. вони вже склали 9035 тис. грн. Інші операційні витрати за період дослідження зросли на 929 тис. грн або ж у 6,2 рази, при цьому збільшилась і їх питома вага на 0,7 в.п.

Загалом витрати зросли на 56488 тис. грн або ж у 1,8 рази.

Дослідивши доходи і витрати визначимо фінансовий результат підприємства на основі даних табл. 2.5.

Таблиця 2.4

Аналіз витрат ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Види витрат і відрахувань	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Зміни (+,-) 2023 р. по відношенню до 2021 р.		
	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	суми, тис. грн.	питомої ваги, пунктів	2023 р. у% до 2021 р.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	28173	91,2	33480	76,1	68144	78,0	39971	-13,2	141,9
Адміністративні витрати	2581	8,4	3307	7,5	4279	4,9	1698	-3,5	65,8
Витрати на збут	0	0,0	3465	7,9	9035	10,3	9035	10,3	x
Інші операційні витрати	150	0,5	847	1,9	1079	1,2	929	0,7	619,3
Загальна сума витрат і відрахувань	30904	100,0	43984	100,0	87392	100,0	56488	x	182,8

Згідно даних табл. 2.5 чистий дохід за період дослідження зріс на 63036 тис. грн. При цьому операційні витрати в межах підприємства за період 2021-2023 рр. зросли на 51633 тис. грн. У складі операційних витрат собівартість реалізованої продукції зросла на 39971 тис. грн, адміністративні витрати збільшились на 1698 тис. грн, витрати на збут зросли на 9035 тис. грн, інші операційні витрати зросли на 929 тис. грн. Валовий прибуток зріс на 23065 тис. грн. Валовий прибуток у відсотках до чистого доходу складає відповідно 28,9 %, 54,7 % та 33,6 %. Інші операційні доходи підприємства скоротились за період 2021-2023 рр. на 3403 тис. грн, прибуток від операційної діяльності зріс на 8000 тис. грн, фінансові та інвестиційні доходи зросли на 939 тис. грн, фінансові та інвестиційні витрати зросли на 4855 тис. грн.

Таблиця 2.5

Аналіз прибутку ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+;-) 2023 р. до 2021 р.
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	39630	x	73923	x	102666	x	63036
Операційні витрати	30904	100,0	41099	100,0	82537	100,0	51633
у тому числі:							
а) собівартість реалізованої продукції	28173	91,2	33480	81,5	68144	82,6	39971
б) адміністративні витрати	2581	8,4	3307	8,0	4279	5,2	1698
в) витрати а збут	0	0,0	3465	8,4	9035	10,9	9035
г) інші операційні витрати	150	0,5	847	2,1	1079	1,3	929
Валовий прибуток	11457	x	40443	x	34522	x	23065
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	x	28,9	x	54,7	x	33,6	x
Інші операційні доходи	3864	x	3017	x	461	x	-3403
Прибуток від операційної діяльності	12590	x	35841	x	20590	x	8000
Фінансові та інвестиційні витрати	0	x	2885	x	4855	x	4855
Фінансові та інвестиційні доходи	200	x	438	x	1139	x	939
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	12790	x	33394	x	16874	x	4084
Прибуток від звичайної діяльності	12790	x	33394	x	16874	x	4084

Продовж. табл. 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий прибуток	12790	x	33394	x	16874	x	4084
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	x	32,3	x	45,2	x	16,4	x
У % до валового прибутку	x	111,6	x	82,6	x	48,9	x

Чистий прибуток за період 2021-2023 рр. збільшився на 4084 тис. грн. Чистий прибуток у відсотках до чистого доходу складає відповідно 32,3 %, 45,2 % та 16,4 %. Чистий прибуток у відсотках до валового прибутку складає відповідно 111,6 %, 82,6 % та 48,9 %.

Графічне відображення доходів, витрат та фінансового результату ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр. подано в межах рис. 2.2.

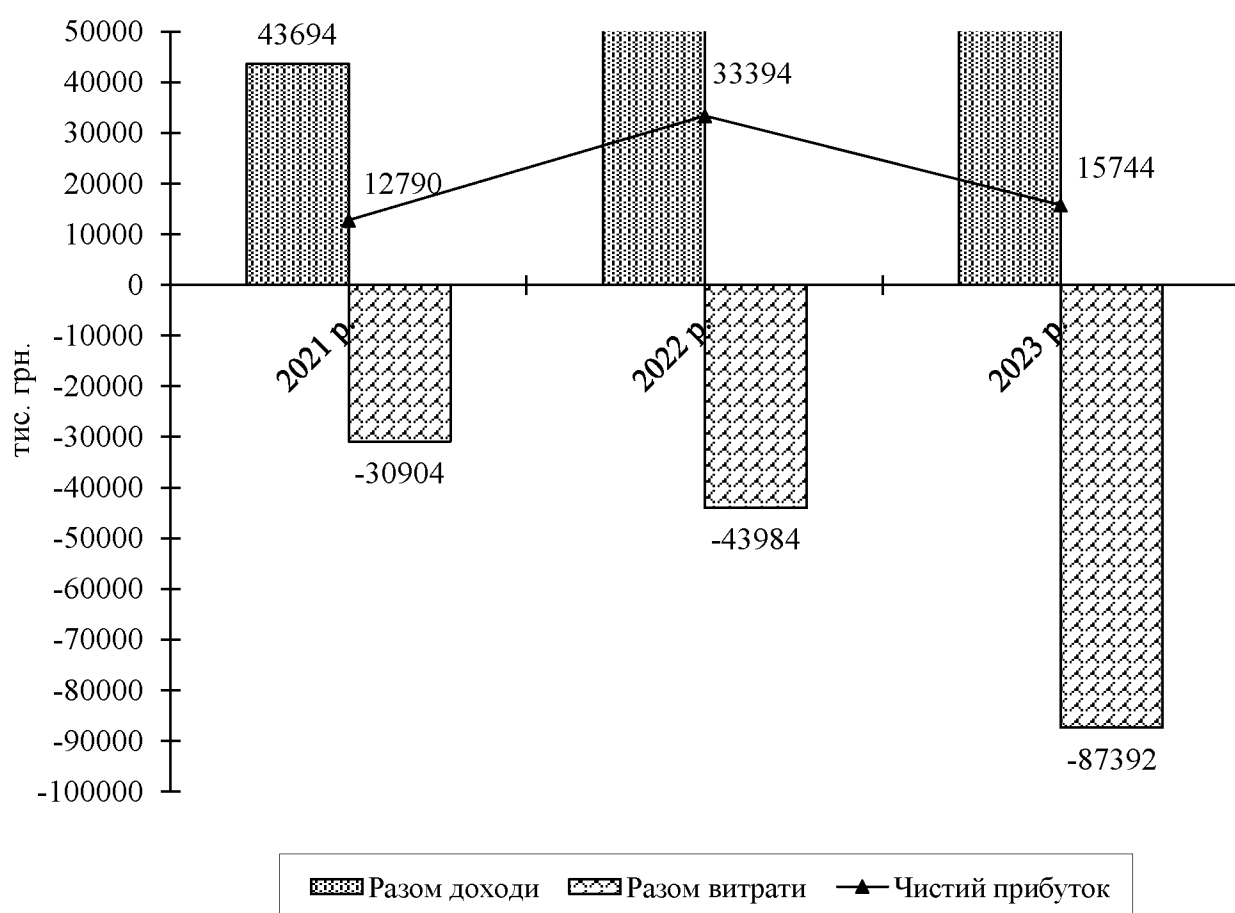


Рис. 2.2. Доходи, витрати та фінансовий результат Підприємства «ХХХ» за 2021-2023 рр.

Вважаємо, що наступним кроком дослідження відносно прибутку повинно стати дослідження відносно розподілу прибутку на підприємстві за даними табл. 2.6 згідно фінансової звітності поданої в додатках А-В.

Таблиця 2.6

Аналіз розподілу прибутку ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-)	
				2022 р. порівняно з 2021 р.	2023 р. порівняно з 2022 р.
Нерозподілений прибуток на початок року	-43	12747	46141	12790	33394
Чистий прибуток за звітний період	12790	33394	16874	20604	-16520
Спрямування чистого прибутку до нерозподіленого прибутку	12790	33394	16874	20604	-16520
Нерозподілений прибуток на кінець року	12747	46141	63015	33394	16874

Згідно із даними табл. 2.6 в межах Підприємства «XXX» відбулось зростання нерозподіленого прибутку на початок року у 2022 р. порівняно із 2021 р. на 12790 тис. грн та у 2023 р. порівняно із 2022 р. на 33394 тис. грн. Чистий прибуток у 2022 р. порівняно із 2021 р. характеризується зростанням на 20604 тис. грн та скороченням на 16520 тис. грн у 2023 р. в порівнянні із 2022 р. Весь чистий прибуток на підприємстві спрямовувався до нерозподіленого. Нерозподілений прибуток на кінець року у 2022 р. порівняно із 2021 р. збільшився на 33394 тис. грн. у 2023 р. порівняно із 2022 р. на 16874 тис. грн.

2.2. Оцінка показників рентабельності

Рентабельність характеризує результативність у відносному виразі шляхом співставлення прибутку і витрат. Саме рентабельність дозволяє більш детально дослідити ефективність використання капіталу, виробничої, операційної та фінансової діяльності суб'єкту.

Дослідження рентабельності передбачає аналіз за показниками:

- рентабельності і окупності відносно витрат – витратні показники;
- рентабельності відносно продукції реалізації – дохідні показники;
- рентабельності і окупності відносно капіталу та активів – ресурсні показники.

Тож, проаналізуємо рентабельність реалізованої продукції, тобто дохідні показники ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр. (табл. 2.7) за додатками А-В.

Таблиця 2.7

**Аналіз рентабельності реалізованої продукції
ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.
Рентабельність виробничих витрат	40,7	120,8	50,7	10,0
Рентабельність продажу	32,3	45,2	16,4	-15,8
Рентабельність операційної діяльності	40,7	87,2	24,9	-15,8
Рентабельність виручки від операційної діяльності	28,9	46,6	20,0	-9,0
Чиста рентабельність звичайної діяльності	41,4	75,9	19,3	-22,1
Загальна рентабельність господарської діяльності	41,4	75,9	19,3	-22,1
Чиста рентабельність господарської діяльності	41,4	75,9	19,3	-22,1

Дослідження рентабельності витрат ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр., за даними табл. 2.7 показало, що:

- рентабельність виробничих витрат за період дослідження зросла на 10,0 в.п.;
- рентабельність продажу та рентабельність операційної діяльності скоротилась на 15,8 в.п.;
- рентабельність виручки від операційної діяльності скоротилась на 9 в.п., чиста та загальна рентабельність господарської діяльності скоротилась на 22,1 в.п.

Отже, загалом, показники рентабельності витрат мають негативну динаміку.

В межах табл. 2.8 проведемо дослідження показників рентабельності капіталу та активів ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр.

Таблиця 2.8

Аналіз рентабельності капіталу ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.
Чиста рентабельність капіталу (активів)	67,9	62,1	13,3	-54,6
Чиста рентабельність власного капіталу	201,3	113,4	30,9	-170,4
Чиста рентабельність виробничих фондів	188,9	190,7	50,5	-138,4

Згідно із даними табл. 2.8, показники рентабельності капіталу характеризуються негативною динамікою, зокрема чиста рентабельність капіталу скоротилась на 54,6 в.п., рентабельність власного капіталу скоротилась на 170,4 в.п, рентабельність виробничих фондів скоротилась на 138,4 в.п.

В межах табл. 2.9 подано показники для дослідження витрат і капіталу ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр.

Таблиця 2.9

Аналіз окупності витрат і капіталу ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,407	2,208	1,507	0,100
Коефіцієнт окупності витрат операційної діяльності	1,407	1,872	1,249	-0,158
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	15,355	22,353	23,993	8,638
Коефіцієнт окупності капіталу (активів)	2,103	1,374	0,809	-1,294
Коефіцієнт окупності власного капіталу	6,238	2,511	1,881	-4,357
Період окупності капіталу (активів), років	1,5	1,6	7,5	6,1
Період окупності власного капіталу, років	0,5	0,9	3,2	2,7

За даними табл. 2.9 показники окупності витрат і капіталу мають негативні характеристики, на що вказує зростання періоду окупності капіталу на 6,1 роки та періоду окупності власного капіталу на 2,7 років.

Графічне відображення показників рентабельності ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр. подано в межах рис. 2.3.



Рис. 2.3. Динаміка показників рентабельності ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр.

Детальніше дослідження рентабельності можна провести за показниками факторного аналізу відносно власного капіталу та капіталу загалом. Факторний аналіз дозволяє визначити які саме фактори вплинули на рентабельність.

В табл. 2.10 подано факторний аналіз рентабельності власного капіталу ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2023 р. Згідно із даними табл. 2.10 ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» характеризується скороченням загальної рентабельності власного капіталу на 170,4 %, в тому числі за рахунок наступних факторів:

- загальної рентабельності капіталу – на 161,9 %;
- рентабельності продажу – на 98,8 %;

- коефіцієнта окупності капіталу – на 63,1 %;
- питомої ваги оборотних активів в капіталі – на 7,8 %;
- коефіцієнта обертання оборотних активів – на 55,3 %;
- коефіцієнта фінансової залежності – на 8,5 %.

Таблиця 2.10

Факторний аналіз загальної рентабельності власного капіталу

ПІДПРИЄМСТВА «XXX», 2023 р.

Показники	Умовні позначення	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-)	
				абсолютне, тис. грн	відносне, %
1	2	3	4	5	6
Прибуток від господарської діяльності, тис. грн.	П	12790,0	16874,0	4084,0	31,9
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	ЧД	39630,0	102666,0	63036,0	159,1
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн.	К	18845,5	126976,0	108130,5	573,8
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	ВК	6353,0	54579,0	48226,0	759,1
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	ОА	15939,5	89713,0	73773,5	462,8
Загальна рентабельність власного капіталу, %	РВК	201,3	30,9	-170,4	x
Загальна рентабельність капіталу, %	РК	67,9	13,3	-54,6	x
Коефіцієнт фінансової залежності	КФЗ	2,966	2,326	-0,640	x
Рентабельність продажу, %	РП	32,3	16,4	-15,8	x
Коефіцієнт окупності	КОК	2,103	0,809	-1,294	x

(обертання) капіталу					
Коефіцієнт обертання оборотних активів	КОА	2,486	1,144	-1,342	x

Продовж. табл. 2.10

1	2	3	4	5	6
Питома вага (коефіцієнт) оборотних активів в капіталі	ПВ	0,846	0,707	-0,139	x
ΔРВК	-170,4				
ΔРВК _{рк}	-161,9				
ΔРВК _{рп}	-98,8				
ΔРВК _{кок}	-63,1				
ΔРВК _{коа}	-55,3				
ΔРВК _{пв}	-7,8				
ΔРВК _{кфз}	-8,5				
ΔРВК	-170,4				

В межах табл. 2.11 подано факторний аналіз рентабельності сукупного капіталу ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2023 р.

Згідно із даними табл. 2.11 загальна зміна загальної рентабельності капіталу скоротилась на 54,6 %, в тому числі за рахунок факторів:

- рентабельності реалізації – на 33,3 %;
- коефіцієнта обертання капіталу на 21,3 %.

Вважаємо, що наступним кроком на шляху дослідження ефективності підприємства повинно стати дослідження ділової активності ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр., подане нами в межах табл. 2.12.

Аналіз даних табл. 2.12 вказує на погіршення ділової активності підприємства, що пов'язано із зростанням тривалості операційного циклу на 170 днів або на 125 % та зростанням фінансового циклу на 107 днів або ж у 1,5 рази. Зростання операційного циклу спровоковане зростанням тривалості обороту

запасів на 103 дні або ж на 117,7 % та тривалості обороту коштів у розрахунках на 67 днів або ж на 138,1 %.

Зростання тривалості фінансового циклу спровоковане по перше зростанням тривалості операційного циклу, а по друге зростанням тривалості обороту кредиторської заборгованості на 62 дні або ж на 99,5 %.

Факторний аналіз загальної рентабельності сукупного капіталу

ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ», 2023 р.

Показники	Умовні позначення	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-)	
				абсолютне, тис. грн	відносне, %
Прибуток від господарської діяльності, тис. грн.	П	12790,0	16874,0	4084,0	31,9
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	ЧД	39630	102666	63036,0	159,1
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн.	К	18845,5	126976,0	108130,5	573,8
Загальна рентабельність капіталу, %	РК	67,9	13,3	-54,6	x
Рентабельність продажу, %	РП	32,3	16,4	-15,8	x
Коефіцієнт окупності (обертання) капіталу	КОК	2,103	0,809	-1,294	x
Ркум			34,6		
ΔРК			-54,6		
ΔРКрп			-33,3		
ΔРКкок			-21,3		

Дослідивши рентабельність та ділову активність в рамках результативності відносно прибутку вважаємо за доцільне дослідити питання фінансової стійкості суб'єкту та питання фінансових ризиків за даними табл. 2.13.

За даними табл. 2.13 коефіцієнт автономії у 2021 та 2022 рр. перебуває в межах нормативного значення, у 2023 р. коефіцієнт автономії має значення менше за норматив, що вказує на значний ризик втрати фінансової стійкості ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ». Відповідно коефіцієнт концентрації залученого капіталу в динаміці зростає на 0,179 та має значення вище нормативи, що також вказує на зростання ризику втрати фінансової стійкості підприємства. Зростання коефіцієнту концентрації залученого капіталу та відповідно скорочення коефіцієнту автономії спровокувало зростання коефіцієнту

фінансової залежності на 0,874, при цьому приймаючи значення вище за норматив у всіх досліджуваних роках.

Таблиця 2.12

Аналіз ділової активності ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.	
				абсолют- не, тис. грн	відносне, %
Коефіцієнт обертання активів	2,103	1,374	0,809	-1,294	-61,5507
Тривалість одного обороту активів	171	262	445	274	160,1
Коефіцієнт обертання оборотних активів	2,486	1,641	1,144	-1	-54,0
Тривалість одного обороту оборотних активів	145	219	315	170	117,3
Коефіцієнт обертання запасів	4,115	3,275	1,890	-2	-54,1
Тривалість одного обороту запасів	87	110	190	103	117,7
Коефіцієнт обертання коштів в розрахунках	7,456	3,436	3,131	-4	-58,0
Тривалість одного обороту коштів в розрахунках	48	105	115	67	138,1
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості	7,600	3,713	3,284	-4	-56,8
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	47	97	110	62	131,4
Коефіцієнт обертання власного капіталу	6,238	2,511	1,881	-4	-69,8
Тривалість одного обороту власного капіталу	58	143	191	134	231,6
Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	5,754	6,374	2,884	-3	-49,9
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	63	56	125	62	99,5
Тривалість операційного циклу, днів	136	215	305	170	125,0
Тривалість фінансового циклу, днів	73	158	181	107	146,8

Відповідно нижче за норматив у 2023 р. є коефіцієнт фінансової стабільності. Значне зростання позикового капіталу спровокувало зростання коефіцієнту фінансового ризику у 2023 р. Дослідження показників стану оборотних активів вказує на те, що коефіцієнт маневреності власного капіталу

в усіх досліджуваних роках відповідає нормативному значенню, проте має динаміку до скорочення на 0,199.

Таблиця 2.13

Динаміка показників фінансової стійкості ПІДПРИЄМСТВА

«XXX»

за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. від 2021 р.
Показники структури джерел формування капіталу				
Коефіцієнт автономії	0,551	0,547	0,372	-0,179
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,449	0,453	0,628	0,179
Коефіцієнт фінансової залежності	1,816	1,830	2,690	0,874
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,226	1,205	0,592	-0,634
Коефіцієнт фінансового ризику	0,816	0,830	1,690	0,874
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,000	0,000	0,319	0,319
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0,000	0,000	0,277	0,277
Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,000	1,000	0,723	-0,277
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,000	0,000	0,468	0,468
Показники стану оборотних активів				
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,701	0,704	0,502	-0,199
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	0,462	0,459	0,291	-0,171
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами	0,945	0,911	0,433	-0,511
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,018	0,094	0,000	-0,017
Показники стану основного капіталу				
Коефіцієнт виробничого потенціалу	0,239	0,349	0,220	-0,019
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні	0,000	0,000	0,000	0,000
Коефіцієнт нагромадження амортизації	0,123	0,122	0,156	0,033
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	5,077	5,183	1,785	-3,292

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами також відповідає нормативному значенню у всіх досліджуваних роках, проте також має тенденцію до скорочення на 0,171. Коефіцієнт забезпечення запасів

власними коштами у 2023 р. має значення нижче за норматив. Показники стану основного капіталу характеризуються негативною динамікою.

Вважаємо, що наступним кроком на шляху дослідження фінансової стійкості повинно стати дослідження типу фінансової стійкості ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за 2021-2023 рр. (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

**Визначення типу фінансової стійкості ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ»
за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.
Власні оборотні кошти	8939,0	32486,0	2146,0	-6793,0
Довгострокові зобов'язання	0,0	0,0	29477,0	29477,0
Запаси	9460,0	35679,0	72951,0	63491,0
Власні оборотні кошти та довгострокові зобов'язання	8939,0	32486,0	31623,0	22684,0
Загальна величина основних джерел формування запасів	8939,0	32486,0	31623,0	22684,0
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів	-521,0	-3193,0	-70805,0	-70284,0
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань для формування запасів	-521,0	-3193,0	-41328,0	-40807,0
Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів	-521,0	-3193,0	-41328,0	-40807,0
Тип фінансової стійкості	Кризовий фінансовий стан			
Коефіцієнт забезпечення запасів відповідними джерелами формування	0,945	0,911	0,433	-0,5
Надлишок (+) або нестача (-) відповідних джерел формування на 1 грн. запасів, грн.	-0,06	-0,09	-0,57	-0,5

Оскільки за даними табл. 2.14 у ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» у 2021-2023 рр. запаси не покриваються джерелами їх формування, то підприємство має кризовий фінансовий стан.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ПОЛІПШЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РЕЗУЛЬТАТОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Управління фінансовим результатом на основі удосконалення управління оборотними активами

Механізм здійснення управління формуванням прибутку суб'єкта господарювання ґрунтується на тісному взаємозв'язку даного показника із обсягом реалізації продукції, доходів та утримань суб'єкту. Така система формує можливість чіткого окреслення ролі окремих факторів у формуванні прибутку і створює можливість до ефективного управління прибутком в межах суб'єкту.

Акцентуючи на прибутку перед суб'єктом щоразу постають наступні питання:

- доцільності випуску конкретного виду продукції, якщо ж так, то в яких обсягах здійснювати випуск;

- ймовірності та суми фінансового результату (на який прибуток можна буде розраховувати або які збитки доведеться покривати).

З ціллю вдосконалення процесу формування прибутку суб'єкту господарювання та економічного обґрунтування відносно потреби у ньому пропонуємо здійснювати процес планування у такому порядку з акцентом на розподілі:

- 1) визначення потреби відносно прибутку згідно із напрямками його використання;

- 2) формування в межах цільової структури стосовно розподілу прибутку;

- 3) окреслення пріоритетності відносно використання прибутку в межах окремих напрямів;

4) балансування відносно потреби у прибутку за напрямками його використання із можливостями відносно отримання прибутку при здійсненні господарювання суб'єктом.

На нашу думку, розрахунок стосовно потреби у прибутку суб'єкту господарювання за напрямками його використання слід здійснювати за окремими елементами в межах складових:

- фінансування відносно розвитку матеріально-технічної бази суб'єкту (авансування стосовно основного капіталу);
- фінансування відносно приросту власних обігових коштів (авансування відносно власного обігового капіталу);
- формування фінансового резерву (фонд формування ризику чи фонд відносно регулювання цін);
- погашення стосовно довгострокових і середньострокових банківських кредитів;
- погашення відносно інших видів кредитних зобов'язань суб'єкту і сплата відсотків з них;
- забезпечення в межах соціального розвитку і заохочення в межах трудового колективу;
- виплата дивідендів власникам господарювання;
- придбання відносно кредитних зобов'язань, акцій інших суб'єктів господарювання;
- фінансування діяльності в межах об'єднань, асоціацій, концернів та інших горизонтальних структур, членом котрих може бути суб'єкт;
- сплата податків та інших обов'язкових платежів, внесків окреслених законодавством.

При цьому, ймовірно зростання прибутку можливе за рахунок:

- нарощення відносно обсягів виробництва, а також реалізації товарів;
- здійснення заходів із підвищення продуктивності праці власних працівників;
- скорочення відносно витрат в межах виробництва продукції;

- кваліфікованого формування цінової політики, бо на ринку діють вільні ціни;
- обґрунтованого формування відносно довірливих відносин із постачальниками, із посередниками, із покупцями;
- покращення відносно системи маркетингу суб'єкту;
- групування продукції, котра виробляється суб'єктом за ознакою рентабельності і зосередження уваги на тій продукції, котра є високорентабельною;
- удосконалення відносно продукції із середнім рівнем в межах рентабельності, а низькорентабельну зняти із виробництва;
- організації стосовно виробничого процесу таким чином, щоб він був пристосований до швидкого переналагодження;
- постійне здійснення наукових досліджень відносно аналізу ринку, поведінки в межах споживачів, конкурентів [33, с. 485-486].

Одним із методів здійснення вдосконалення відносно формування прибутку, котрий пропонують науковці є балансування з-поміж постійних та змінних витрат на базі механізму використання операційного левериджу.

Операційний леверидж дає відповідь на запитання: у скільки разів темпи відносно зміни прибутку стосовно продажу перевищують темпи відносно зміни виручки від продажу.

Отже, коли приймається фінансове рішення відносно здійснення планування зі збільшення або ж зменшення виручки від реалізації, показник операційного левериджу дозволяє окреслити, як при цьому зміниться сам прибуток. Або ж навпаки: якщо ж у плановому періоді суб'єкту господарювання необхідно отримати певний обсяг прибутку від продажу, то за допомогою операційного левериджу слід визначити, яка виручка від реалізації сформує потрібний обсяг відносно прибутку.

Механізм здійснення процесу використання операційного важеля залежить від того, які ж саме чинники здійснюють вплив на зміну відносно виручки від реалізації у плановому періоді порівняно із базовим:

- динаміка цін;
- динаміка відносно натурального обсягу із продажу;
- і динаміка цін, і динаміка відносно натурального обсягу продажу разом.

В дійсності виручка зростає або ж навпаки, зменшується під впливом одночасної дії обох чинників. Але при здійсненні процесу планування стосовно прибутку варто враховувати і ступінь та напрямок впливу на виручку з боку кожного із чинників.

Так, якщо зміна відносно попиту на продукцію знаходить свій вираз тільки у зміні ціни, а натуральний обсяг відносно продажу залишається сталим, то весь обсяг приросту або ж навпаки, зменшення відносно виручки від реалізації водночас стає обсягом приросту або ж зниження прибутку. Якщо ж сталими є базисні ціни, однак змінюється натуральний обсяг відносно продажу, то збільшення або ж навпаки, зменшення відносно прибутку - це сума збільшення або ж навпаки зменшення відносно виручки від реалізації за мінусом зміни стосовно обсягу змінних витрат.

Тож, показник операційного левериджу при зміні в межах виручки тільки за рахунок цін завжди буде вищий, аніж при зміні виручки тільки за рахунок натурального обсягу здійснення продажу.

Операційний леверидж, таким чином, можна виразити як мінімум за рахунок двох показників:

- один із них розраховується для випадку, коли у плановому періоді варіює тільки ціна на продукцію, котра реалізується, тобто діє так званий «ціновий леверидж»;
- інший розраховується в межах випадку зміни тільки стосовно натурального обсягу із продажу, тобто діє «натуральний леверидж».

Якщо ж запланований обсяг виручки стосовно реалізації варіює під дією обох чинників, то у розрахунках застосовуються обидва показники в межах операційного левериджу [16, с. 67-73].

Проведені нами дослідження відносно практичних аспектів показали значне скорочення рентабельності майже за всіма показниками та підвищення

тривалості операційного і фінансового циклів, тож вважаємо за доцільне використати механізм операційного левериджу з ціллю управління прибутком підприємства на основі використання механізму постійної та змінної складової операційних витрат (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Аналіз впливу операційного левериджу
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+;-) 2023 р. порівняно з 2021 р.	
				абсолютне	відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з урахуванням інших операційних доходів	39630,0	76940,0	103127,0	63497,0	160,2
Операційні витрати, тис. грн.	30904,0	41099,0	82537,0	51633,0	167,1
у тому числі:					
а) змінні витрати	24342,3	24729,0	51826,7	27484,4	112,9
б) постійні витрати	6561,7	16370,0	30710,3	24148,6	368,0
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	8726,0	35841,0	20590,0	11864,0	136,0
Маржинальний дохід, тис. грн.	15287,7	52211,0	51300,3	36012,6	235,6
Коефіцієнт маржинального доходу у чистому доході	0,386	0,679	0,497	0,112	29,0
Поріг рентабельності, тис. грн.	17009,8	24123,4	61735,7	44725,9	262,9
У % до чистого доходу	42,9	31,4	59,9	16,9	39,5
Зона фінансової стійкості, тис. грн.	22620,2	52816,6	41391,3	18771,1	83,0
Запас фінансової стійкості, %	57,1	68,6	40,1	-16,9	x
Сила впливу операційного важеля	1,75	1,46	2,49	0,7	42,2

Згідно із даними табл. 3.1 в межах ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за період 2021-2023 рр. відбулось зростання сили впливу операційного важеля на 0,7 або ж на 42,2 %. Зростання сили впливу операційного важеля в межах підприємства спровоковане зростанням прибутку від операційної діяльності на 11864 тис. грн або на 136 % та зростанням маржинального доходу на 3612,6 тис. грн. Зростання

маржинального доходу спровоковане зростанням чистого доходу швидшими темпами (зріс у 1,6 рази) ніж змінних витрат (зросли на 112,9 %).

Результати розрахунку дають змогу зробити висновок, що при зменшенні коефіцієнту операційного левериджу темп приросту валового операційного прибутку і темп приросту об'єму реалізації зростають.

Отже, для зниження коефіцієнту операційного левериджу необхідно знижувати постійні витрати, тим самим нарощувати темпи приросту прибутку і реалізації.

Вважаємо за доцільне також проаналізувати як вплине кредитна політика на прибуток підприємства за даними табл. 3.2 і на базі даного аналізу здійснювати управління кредитною політикою підприємства з ціллю удосконалення управління прибутком суб'єкту господарювання.

Таблиця 3.2

**Аналіз впливу зміни кредитної політики на діяльність
ПІДПРИЄМСТВА «XXX», 2023 р.**

Показники	До зміни кредитної політики	Ефект впливу зміни кредитної політики	Після зміни кредитної політики
1. Чиста виручка від реалізації	102666,0	6160,0	108826,0
2. Виробничі витрати, всього	68144,0	2995,2	71139,2
а) постійні витрати	25354,9	0,0	25354,9
б) змінні витрати	42789,1	2995,2	45784,3
3. Валовий прибуток	34522,0	3164,7	37686,7
4. Середній термін погашення ДЗ (DSO), днів	25	-19	6
5. Середньоденний продаж (ADS)	285,2	17,1	302,3
6. Середньорічна величина ДЗ за товари, роботи послуги	7007,0	-5193,2	1813,8
7. Інвестиції в ДЗ	2920,4	-2157,3	763,1
8. Вартість інвестицій в ДЗ	496,5	-366,7	129,7
9. Витрати на знижки	0,0	2285,3	2285,3
10. Втрати за безнадійними боргами	4106,6	-1930,1	2176,5
11. Витрати на стягнення ДЗ	205,3	230,0	435,3
12. Загальні витрати пов'язані з ДЗ	4808,4	218,5	5026,9
13. Економічний прибуток (збиток)	29713,6	2946,3	32659,8

Згідно із даними табл. 3.2 внаслідок зміни кредитної політики, відбулося зростання економічного прибутку в обсягах 2946,3 тис. грн., зокрема за рахунок:

- збільшення змінних витрат на 29995,2 тис. грн;
- скорочення середнього терміну погашення дебіторської заборгованості на 19 днів;
- скорочення обсягів середньорічної величини дебіторської заборгованості на 5193,2 тис. грн;
- скорочення інвестицій в дебіторську заборгованість на 2157,3 тис. грн;
- скорочення вартості інвестицій в дебіторську заборгованість на 366,7 тис. грн;
- збільшення витрат на знижки на 2285,3 тис. грн

З метою удосконалення формування прибутку підприємству доцільно:

- здійснювати постійний моніторинг формування фінансових результатів на підприємстві;
- здійснювати постійний аналіз показників рентабельності та прибутковості підприємства;
- використовувати якісні поточні інформаційні дані щодо формування прибутку;
- розраховувати поріг рентабельності та запас фінансової стійкості підприємства;
- регулярно організовувати проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування прибутку на наступні періоди;
- організовувати проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання прибутку;
- розраховувати показники цінового та маржинального операційного левериджу.

3.2. Управління капіталом з метою підвищення фінансового результату підприємства

Прибуток – базис нормального функціонування суб'єкту в реаліях сьогодення і в реаліях майбутнього і поступового зростання відносно економічного потенціалу. Науковці по різному тлумачать чинники, котрі здійснюють вплив на прибуток підприємства, згода досягається лише у тому, що це як зовнішні, так і внутрішні чинники. Одним із вагомим внутрішніх чинників, з нашого погляду, є чинник ефективного структурування відносно капіталу підприємства.

Прибуток досить часто перебуває у прямій залежності від фінансового потенціалу конкретного суб'єкту.

Фінансовий потенціал окреслюється обсягом відносно власних, позичених, а також залучених фінансових ресурсів суб'єкту, котрі знаходяться у розпорядження та передбачають подальше їх використання з ціллю отримання прибутку. Зважаючи на це, вважаємо, що ефективність процесу здійснення управління відносно прибутку суб'єкту, в тому числі залежить і від раціональності здійснення управління його фінансовим потенціалом.

Одним з вагомим компонентів прибутку, фінансової стійкості вважається наявність потрібного обсягу відносно фінансових ресурсів, котрі можна сформувати за умови ефективної роботи суб'єкту та отримання прибутку. Саме прибуток суб'єкт може використовувати з ціллю погашення власних банківських зобов'язань та інших зобов'язань, а також зобов'язань стосовно акціонерів і інвесторів.

Окрім цього, прибуток – базове джерело генерації фінансування з ціллю розширення діяльності суб'єкта, реконструкції і модернізації обладнання або ж його заміни.

Проте з ціллю досяжності і підтримки стійкості фінансів суб'єкту важливо не лише нарощувати прибуток, й формувати оптимальність відносно

витрат і капіталу, тобто забезпечувати рентабельність відносно власної діяльності підприємства.

Досліджуючи структурування відносно капіталу слід окреслити, що власний та позичковий капітал мають певну відмінність, котра окреслюється рівнем дохідності останніх і рівнем їх ризику для власників даного капіталу. Власний капітал – це власні джерела в межах суб'єкту, котрі перебувають на підприємстві без чіткого окреслення відносно строку повернення. Даний капітал формується засновниками або ж за рахунок прибутку минулих років.

З ціллю залучення капіталу суб'єкт часто використовує позиковий капітал, бо в сучасних умовах він надає підстави до акумулювання значних обсягів в межах фінансових ресурсів, щоб розширити діяльність суб'єкту. Варто окреслити, що позиковий капітал має менший ризик порівняно із власним.

Проте слід акцентувати на тому, що за значних залучень у суб'єкту можуть виникнути фінансові витрати, спровоковані сплатою відсотків за кредит, що провокуватиме зменшення чистого прибутку, а отже, і зниження в межах рентабельності відносно капіталу, що у свою чергу формуватиме додаткові фінансові ризики, в тому числі і ризик зниження фінансової стійкості суб'єкту.

Отже, з ціллю зміцнення власної стійкості суб'єкту господарювання варто формувати оптимальне співвідношення відносно ресурсів. Більшість вітчизняних науковців дотримуються думки відносно того, що залучення в реаліях сучасності повинні бути зведені до мінімуму, інші навпаки, вважають, що оптимальним є співвідношення 50% на 50%, за якого повинна досягатися найменша середньозважена вартість відносно капіталу або ж найменша його гранична вартість.

Зарубіжні ж науковці оптимальним часто окреслюють таке співвідношення, як 60% в межах власного капіталу та 40% в межах позикового капіталу, за якого, за їх уявленнями окреслюється високий рівень відносно фінансової стійкості, а також рентабельності капіталу.

Проте більшість підприємств, як свідчить практика не тримають таких співвідношень і тут є розумні пояснення:

- перш за все, на ефективне структурування впливає галузь у якій здійснюють господарювання суб'єкти;
- по-друге структурування залежить від знань і вмінь фінансового менеджера;
- по-третє структурування залежить від тих оптимізаційних критеріїв, котрі застосовує суб'єкт;
- по-четверте на структурування впливає схильність фінансового менеджера до ризику;
- по-п'яте на структурування впливає стратегія розвитку підприємства;
- по-шосте на структурування впливає стадія економічного циклу в межах суб'єкту.

Вартість відносно капіталу – одна з базових змінних не лише в оцінці суб'єкту господарювання, а й у впливі на прибуток даного суб'єкту. Дана категорія, формується під впливом ринку і майже не контролювана в межах власників. Ринок, як правило формує базову, безризикову очікувану ставку відносно доходу і обсягу премії, котра вимагає від інвесторів прийняття ризиків різної варіації. Необхідність відносно процесу розрахунку ціни капіталу обґрунтовується певними причинами, зокрема [3, 10]:

- з ціллю окреслення рівня відносно фінансових витрат з метою подальшого управління прибутком в межах суб'єкту;
- з ціллю обґрунтування відносно рішень в межах інвестиційних проектів, котрі приймаються;
- з ціллю здійснення ефективного управління відносно структури капіталу;
- з ціллю оцінки ціни суб'єкту господарювання.

Структура стосовно капіталу суб'єкту, як правило окреслюється в межах співвідношень між власним і позиковим капіталом, котрий формується суб'єктом під час господарювання. Структура капіталу суб'єкту окреслює

обсяги, а також здійснює прогнозування відносно результатів не тільки в межах фінансової, а й операційної, а також інвестиційної діяльності.

Структурування відносно капіталу здійснює безпосередній вплив в межах коефіцієнту рентабельності активів та власного капіталу, тобто рівень відносно економічної і фінансової рентабельності суб'єкту господарювання, а отже структурування капіталу безпосередньо пов'язаний із прибутком суб'єкту. Окрім того структурування відносно капіталу впливає на фінансову стійкість і платоспроможність і в підсумку формує співвідношення відносно ступеня прибутковості та ризику суб'єкту [8, с. 235-247].

Саме тому вважаємо за доцільне з ціллю удосконалення управління прибутком ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» розрахувати яка ж питома вага власного капіталу призводить до зростання в межах коефіцієнта рентабельності власного капіталу суб'єкту, тобто окреслити оптимальність стосовно структури капіталу.

Кожен із суб'єктів, як правило прагне досягти оптимальності відносно співвідношення між джерелами здійснення фінансування, тому що структурованість відносно капіталу впливає на вартість.

Стійким є суб'єкт, котрий в реаліях функціонування користується лише власним капіталом, бо у нього коефіцієнт автономії дорівнює одиниці.

Проте, такий суб'єкт, немає можливості до розширення функціонування і ймовірного збільшення прибутку. Однак, він формує менші ризики і ймовірні втрати сталого прибутку [57, с. 329-333].

Методи здійснення оптимізації відносно структури капіталу були запропоновані професором І. О. Бланком.

Згідно із поглядами науковця є три критерії відносно оптимізації структури капіталу:

- максимізація стосовно рівня фінансової рентабельності;
- мінімізація стосовно вартості капіталу;
- мінімізація стосовно рівня ймовірних фінансових ризиків [8, с. 235-

247].

Окреслення відносно ціни капіталу суб'єкту господарювання передбачає, по-перше, здійснення поелементної оцінки, по-друге, вирахування ціни в межах кожного із компонентів.

Тож, розрахуємо ефект фінансового левериджу з метою дослідження доцільності залучення позикових коштів суб'єктом господарювання (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Розрахунок ефекту фінансового левериджу
ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за 2021-2023 рр.**

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Середньорічна величина позикового капіталу	12492,5	24343,0	72397,0
Середньорічна величина власного капіталу	6353,0	29445,0	54579,0
Коефіцієнт фінансового лівериджу	1,966	0,827	1,326
Податковий коректор	1,0	1,0	1,0
Ставка відсотку за кредит	25,0	25,0	30,0
Валовий прибуток	11457,0	40443,0	34522,0
Середньорічна величина активів	18845,5	53788,0	126976,0
Коефіцієнт валової рентабельності активів	60,8	75,2	27,2
Ефект фінансового лівериджу	70,39	41,49	-3,73

Згідно із даними табл. 3.3 розрахунок ефекту фінансового левериджу показав не доцільність залучення позикового капіталу, оскільки ефект, що приймає від'ємне значення вказує на те, що позиковий капітал не приносить додаткового прибутку до власного капіталу підприємства.

Тож, підприємству не варто залучати позиковий капітал за критерієм максимізації рівня рентабельності.

Наступним кроком відносно управління прибутком з акцентом на структуруванні капіталу повинна стати оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої вартості відносно капіталу (табл. 3.4).

Показник мінімізації відносно середньозваженої вартості в межах капіталу суб'єкту, за своєю суттю, - середня арифметична зважена, котра формується в межах дискретного ряду варіації.

З ціллю здійснення розрахунку такого показника слід окреслити і-ті

складові в межах дискретного ряду, тобто ті елементи, за котрими буде проводитись розрахунок в межах ціни капіталу.

Для такого розрахунку, спершу весь капітал розподіляють на власну і позикову складову. Саме така класифікація дозволяє вчасно окреслити ту частину відносно капіталу, котру «умовно» можна вважати безоплатною.

До такої складової відносять кредиторську заборгованість в межах товарів, робіт, послуг, заборгованість відносно заробітної плати, заборгованість відносно сплати податків та інші види в межах кредиторської заборгованості.

Усі види відносно кредиторської заборгованості є результатом в межах поточних фінансово-господарських операцій конкретного суб'єкту.

Саме тому, при окресленні в межах вартості капіталу суб'єкту кредиторська заборгованість вираховується, як правило, із загального обсягу в межах капіталу.

При цьому інші елементи, такі як власний і позиковий капітал слугують базисом здійснення оцінки в межах вартості капіталу.

Для розрахунку WACC використовують формулу:

$$CBB = r_B g_B + r_P g_P \quad (3.1)$$

де CBB (WACC) – середньозважена вартість в межах капіталу суб'єкту;

r_B – середньозважена вартість в межах власного капіталу суб'єкту;

r_P – середньозважена вартість в межах позикового капіталу суб'єкту;

g_B, g_P – частки відносно власного, а також позикового капіталу.

Вартість відносно позикового капіталу, залученого із інших джерел фінансування формує рівень здійснення витрат на залучення позикового капіталу, а також на здійснення обслуговування в межах боргу.

Окремі із науковців мають думку стосовно того, що кредиторську заборгованість в межах товарів, робіт, послуг, заборгованість в межах заробітної плати, а також заборгованість із сплати стосовно податків та інші види в межах кредиторської заборгованості варто умовно назвати

безоплатними. На нашу думку, відстрочка із платежу в межах товарів, робіт, послуг є безкоштовною не завжди, інші ж види кредиторської заборгованості дійсно є безкоштовними.

Саме тому при окресленні вартості в межах капіталу суб'єкту кредиторську заборгованість стосовно товарів, робіт, послуг не слід виключати із загального обсягу капіталу.

Згідно із даними табл. 3.4 мінімальна середньозважена вартість капіталу ПІДПРИЄМСТВА «XXX» - 14,3 % досягається за структури 35,0 % власного капіталу та 65,0 % позикового капіталу.

Тож, підприємству слід прагнути саме до даної структури капіталу, котра мінімізує вартість капіталу.

Таблиця 3.4

Оптимізація структури капіталу ПІДПРИЄМСТВА «XXX» за критерієм мінімізації середньозваженої вартості капіталу, 2023 р.

Показники	Варіанти				
	1	2	3	4	5
Загальна сума сформованого капіталу, тис. грн.	54579,0	54579,0	54579,0	54579,0	54579,0
Варіанти структури капіталу, %					
а) власний (пайовий) капітал	10	15	20	25	30
б) позиковий капітал (кредит)	75	70	65	60	55
Рівень передбачуваних дивідендних виплат, %	32,5	35,0	37,5	40,0	42,5
Рівень ставки відсотка за кредит з урахуванням премії за ризик %	24,0	23,3	22,9	22,5	22,2
Ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Податковий коректор	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Рівень ставки відсотка за кредит з урахуванням податкового коректора	24,0	23,3	22,9	22,5	22,2
Вартість складових елементів капіталу %:					
а) власного капіталу	8,1	10,5	13,1	16,0	19,1
б) позикового капіталу	18,0	16,3	14,9	13,5	12,2
Середньозважена вартість капіталу, %	15,5	14,6	14,3	14,5	15,3
Коефіцієнт фінансового важеля	3,00	2,33	1,86	1,50	1,22

Враховуючи результати проведених теоретичних та аналітичних досліджень ПІДПРИЄМСТВА «XXX» пропонується впровадити наступні заходи по удосконаленню структури капіталу з ціллю забезпечення ефективності відносно управління прибутком суб'єкту:

1) сформувати співставність стосовно капіталу, котрий залучається суб'єктом, із обсягами активів, котрі формуються в межах їх оборотної та необоротної складової;

2) сформувати оптимальність відносно структурування капіталу із позицій в межах ефективного функціонування;

3) сформувати мінімальні витрати на капітал з різних джерел їх залучення суб'єктом;

4) забезпечити ефективне використання капіталу інвестованого в активи;

5) забезпечити швидке вивільнення капіталу з обороту;

6) забезпечити використання капіталу, що є безоплатним для суб'єкту;

7) пришвидшувати обсяги реалізації;

8) прагнути до скорочення запасів загалом та неліквідних запасів зокрема;

9) ефективно управляти ризиками на шляху формування капіталу та на шляху їх інвестування в активи оборотні.

ВИСНОВКИ

Проведені в межах кваліфікаційної роботи дослідження дають підстави аргументувати наступні висновки. Прибуток - узагальнення кінцевої мети діяльності суб'єкту за взаємодії множинності елементів фінансової системи, за конкретних факторів впливу в межах суб'єкту. Фінансовий результат – критерій ефективності кількості та якості менеджменту, праці, технологій тощо.

Дослідження прибутку в межах ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» за період 2021 – 2023 рр. показало, що:

- загальна сума доходів ПІДПРИЄМСТВА «ХХХ» зросла на 59442 тис. грн або ж у 1,4 рази. При цьому доходи від реалізації зросли на 63036 тис. грн або ж у 1,6 рази, інші операційні доходи зменшились на 3403 тис. грн або ж на 88,1 %, доходи від фінансової діяльності за 2021-2023 рр. скоротились на 198 тис. грн або ж на 99,0 %;

- загалом витрати зросли на 56488 тис. грн або ж у 1,8 рази. При цьому собівартість реалізованої підприємством продукції зросла на 39971 тис. грн або ж у 1,4 рази, проте питома вага собівартості у складі витрат скоротилась на 13,2 в.п., що є позитивним;

- чистий прибуток за період 2021-2023 рр. збільшився на 4084 тис. грн. Чистий прибуток у відсотках до чистого доходу складає відповідно 32,3 %, 45,2 % та 16,4 %. Чистий прибуток у відсотках до валового прибутку складає відповідно 111,6 %, 82,6 % та 48,9 %;

- відбулось зростання нерозподіленого прибутку на початок року у 2022 р. порівняно із 2021 р. на 12790 тис. грн та у 2023 р. порівняно із 2022 р. на 33394 тис. грн;

- показники рентабельності витрат мають негативну динаміку. Так, зокрема, рентабельність виробничих витрат за період дослідження зросла на 10,0 в.п., рентабельність продажу та рентабельність операційної діяльності скоротилась на 15,8 в.п., рентабельність виручки від операційної діяльності скоротилась на 9 в.п., чиста та загальна рентабельність господарської діяльності скоротилась на 22,1 в.п.;

- показники рентабельності капіталу характеризуються негативною динамікою, зокрема чиста рентабельність капіталу скоротилась на 54,6 в.п., рентабельність власного капіталу скоротилась на 170,4 в.п, рентабельність виробничих фондів скоротилась на 138,4 в.п.;

- показники окупності витрат і капіталу мають негативні характеристики, на що вказує зростання періоду окупності капіталу на 6,1 роки та періоду окупності власного капіталу на 2,7 років.

Удосконалення управління відносно прибутку підприємства показало, що:

- за період 2021-2023 рр. відбулось зростання сили впливу операційного важеля на 0,7 або ж на 42,2 %. Зростання сили впливу операційного важеля в межах підприємства спровоковане зростанням прибутку від операційної діяльності на 11864 тис. грн або на 136 % та зростанням маржинального доходу на 3612,6 тис. грн. Зростання маржинального доходу спровоковане зростанням чистого доходу швидшими темпами (зріс у 1,6 рази) ніж змінних витрат (зросли на 112,9 %). Отже, для зниження коефіцієнту операційного левериджу необхідно знижувати постійні витрати, тим самим нарощувати темпи приросту прибутку і реалізації;

- зміни кредитної політики, зокрема збільшення змінних витрат на 29995,2 тис. грн, скорочення середнього терміну погашення дебіторської заборгованості на 19 днів, скорочення обсягів середньорічної величини дебіторської заборгованості на 5193,2 тис. грн, скорочення інвестицій в дебіторську заборгованість на 2157,3 тис. грн та вартості інвестицій в дебіторську заборгованість на 366,7 тис. грн, збільшення витрат на знижки на 2285,3 тис. грн, призвели до отримання додаткового економічного прибутку в обсягах 2946,3 тис. грн;

- розрахунок ефекту фінансового левериджу показав не доцільність залучення позикового капіталу, оскільки ефект, що приймає від'ємне значення вказує на те, що позиковий капітал не приносить додаткового прибутку до власного капіталу підприємства. Тож, підприємству не варто залучати позиковий капітал за критерієм максимізації рівня рентабельності в межах підприємства;

- з ціллю максимізації прибутку варто оптимізувати структуру капіталу за критерієм мінімізації середньозваженої вартості капіталу. При цьому мінімальна середньозважена вартість капіталу ПІДПРИЄМСТВА «XXX» - 14,3 % досягається за структури 35,0 % власного капіталу та 65,0 % позикового капіталу. Тож, підприємству слід прагнути саме до даної структури капіталу, котра мінімізує вартість капіталу.

Удосконалення відносно управління прибутком вимагає від підприємства застосування наступних заходів:

- здійснювати постійний моніторинг формування фінансових результатів на підприємстві;

- здійснювати постійний аналіз показників рентабельності та прибутковості підприємства;

- використовувати якісні поточні інформаційні дані щодо формування прибутку;

- розраховувати поріг рентабельності та запас фінансової стійкості підприємства;

- регулярно організовувати проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування прибутку на наступні періоди;

- організовувати проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання прибутку;

- розраховувати показники цінового та маржинального операційного левериджу;

- формувати співставність стосовно капіталу, котрий залучається суб'єктом, із обсягами активів, котрі формуються в межах їх оборотної та необоротної складової;

- формувати оптимальність відносно структурування капіталу із позицій в межах ефективного функціонування;

- прагнути до мінімізації відносно витрат з різних джерел їх залучення суб'єктом.