

**ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ,
ПРАВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН**

Освітньо-професійна програма Економіка підприємства
Спеціальність 051 Економіка
Ступінь вищої освіти Магістр

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

_____ Петро МАКАРЕНКО
«07» грудня 2021 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «Формування фінансових результатів і напрями їх збільшення у підприємстві»

виконав здобувач вищої освіти очної форми навчання

Дігтяр Владислав Юрійович

Керівник кваліфікаційної роботи,
к.е.н., доцент

Інна МИКОЛЕНКО

Полтава – 2021 року

ЗМІСТ

	с.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО	
ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ	8
1.1. Шляхи формування доходів підприємств	8
1.2. Методичні підходи до визначення розміру та ефективності	
використання доходів підприємств	14
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	
ПІДПРИЄМСТВА	22
2.1. Економічна оцінка джерел формування доходів підприємства ..	22
2.2. Факторний аналіз прибутковості підприємства	32
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	
ПІДПРИЄМСТВА	47
3.1. Оптимізація виробничо-галузевої структури підприємства	47
3.2. Удосконалення збутової діяльності підприємства	58
ВИСНОВКИ	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	70
ДОДАТКИ	77

ВСТУП

Актуальність теми. На сьогодні, коли маємо перехід економіки від планової до ринкової, підвищується ступінь самостійності підприємств, їх економіко-правова відповідальність, стрімко зростає сутність фінансової стабільності суб'єктів господарювання, збільшується роль економічно-фінансових законів та категорій.

Завдяки методам фінансового аналізу і чинників фінансової звітності можна об'єктивно оцінити фінансовий стан та результати життєдіяльності підприємства, його здатність роботи у ринковому середовищі, вчасно приймати вірні керівні рішення. За інформацією, що є у фінансовій звітності є можливість зробити незалежну перевірку життєдіяльності підприємства, а також з'ясувати чи є відповідність фінансової звітності вимогам чинного законодавства та вірності зображення результатів господарювання за будь-який часовий період у необхідній звітності та прийнятті управлінських рішень.

В дипломній роботі акцентується увага на один з ключових видів аналізу, на аналіз фінансових результатів життєдіяльності підприємства. Головна увага аналізу вказується на своєчасне виявлення та попередження недоліків у фінансовій сфері, на знаходження резервів покращення економічного стану підприємства та його платоспроможності. Фінансовий аналіз ґрунтується на параметрах фінансової звітності, що виявляє собою систему даних, що характеризують висновки фінансової і господарської діяльності підприємства. Параметри фінансової звітності виявляються основним джерелом даних для аналізу фінансового становища підприємства. Однак для того, щоби прийняти скероване рішення треба проглянути забезпеченість фінансовими активами, ефективність і необхідність їх розміщення та обертаємість, кредитну спроможність підприємства, його фінансові партнерські відносини. Обробка таких показників необхідна для ефективного управління підприємством. За їх допомоги директор виконує планування, контроль, покращує і вдосконалює напрями діяльності підприємства.

Вивченню та вдосконаленню організації та управління фінансовими

показниками приділяють увагу такі провідні вчені й практики: Лишилєнко О.В., Дем'яненко М.Я., Маренич Т.Г., Сопко В.В., Ткаченко Н.М. Видатні науковці створили значний внесок щодо розвитку самого аналізу та управління, але ще низка питань залишається не вирішеною, створення нормативної документації для створення необхідної звітності і теоретичне опрацювання цих процесів знаходиться на стадії становлення та розвитку. Як наслідок цього залишаються невизначеними певні питання управління та визначення місця затрат-доходів та фінансових показників-результатів, прослідковується певна неузгодженість фінансового, управлінського та організаційного аспектів діяльності аграрних підприємств.

Зв'язок роботи з науковими темами. Дослідження виконані у поєднанні з планом науково-дослідних робіт кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Полтавського державного аграрного університету за тематикою «Розробити теоретико-методологічні, науково-методичні і практичні засади ринкового розвитку, прогнозування, макроекономічного планування і державного регулювання в системі управління економікою, підприємницькій і соціально-економічній діяльності на рівні галузі сільського господарства та сільських територій» (№ держреєстрації 0117U003096, 2017-2022 рр.).

Мета та завдання для дослідження. Головною метою роботи є визначення шляхів та методів фінансових результатів життєдіяльності підприємства та напрями їх збільшення на підприємстві, а також отримання даних по аналізу фінансових параметрів діяльності підприємства з зображенням механізму зчитування фінансової звітності та обчислення фінансових результатів. Для отримання зазначеної мети виникає необхідність для вирішення таких завдань як:

- стандартизувати теоретико-методологічні та теоретичні аспекти формування та аналізу фінансових показників діяльності підприємства;
- скласти аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства;
- вивчити стан організації формування та використання фінансових

результатів діяльності на підприємстві;

- проаналізувати шляхи та напрями підвищення фінансових показників діяльності підприємства.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження постають процеси організації формування та управління фінансових показників життєдіяльності підприємства, порядок їх винайдення та методичні аспекти теоретико-аналітичного дослідження.

Предметом дослідження виникає низка теоретико-методологічних та прикладних питань, що зв'язані з управлінням та аналітичними процесами фінансових здобутків, використанням прибутку та вивченням їх аналізу в ПП «ім. Калашника».

Методи дослідження. Під час написання роботи залучаються наступні методи: метод порівняння, що використовується для встановлення відмінностей та спільних рис під час досліджування процесів та явищ; метод абстрагування, що використовується для виділення тих конкретних рис, які мали найбільше значення; залучений аналіз, що залучається для деталізації предмету вивчення на складові частини; метод групування – для поєднання в одну важливу для прийняття управлінських рішень інформацію та інші.

Інформаційним підґрунтям для оцінювання фінансової діяльності та господарської у підприємства, вивчення методики проведення аналізу були дані фінансово-статистичної звітності та відповідні форми річного звіту підприємства, звіти та плани соціального розвитку та економічного за період року 2016-2020рр., а також статут і інші установчі документи підприємства та довідково-нормативно-законодавча література.

Наукова новизна постає у теоретичному та методологічному опрацюванні та розробці рекомендацій, що спрямовані на впровадження вдосконалення управлінських засад щодо утримання та підвищення доходів, зниженню витрат і аналізу фінансових показників діяльності підприємства «ім. Калашника» Полтавського району. Отже:

узагальнено: теоретичні та методологічні особливості в пошуку факторів

аналізу фінансових показників діяльності підприємства та оптимізація управлінських процесів, пов'язаних з цим;

удосконалено: особливості організації на даному підприємстві за допомогою розробленої системи руху документів з використанням цифрових технологій обробки результатів з досліджуваних питань;

набули подальшого розвитку: положення по збільшенню економічної ефективності життєдіяльності дослідного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів. Теоретичні основи та положення, що знайшли своє відображення в магістерській роботі, а також висновки та пропозиції щодо підвищення шляхів нарощування фінансових можливостей сільськогосподарських підприємств утворюють основу для констатування і розв'язку сучасних організаційно-економічних проблемних питань ефективної діяльності підприємств Полтавської області.

Апробація результатів дослідження. Висновки наукового дослідження доповідалися автором й одержали схвалення на засіданні кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Полтавського державного аграрного університету та на всеукраїнській науково-практичній конференції *«Актуальні питання сучасної економічної науки»*.

Публікації. Основні положення, ідеї та результати дипломного дослідження опубліковані в наукових працях (за обсягом 0,45 ум. друк. арк.): Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства. *Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні питання сучасної економічної науки»*, Збірник матеріалів конференції. 7 грудня. Полтава: ПДАА, 2021; Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*. № 32, 2021.

Структура і обсяг роботи. Магістерська дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел і додатків. Основний зміст викладено на 75 сторінках друкованого тексту. Робота містить 17 таблиць, 5 рисунків, 5 додатків. Список використаних джерел налічує 85 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Шляхи формування доходів підприємств

Основним і найважливішим звітним показником, що характеризує результативність виробництва на будь-якому етапі виробництва підприємства, є позитивний фінансовий результат, що має бути отриманий від продажу продукції, виконання робіт (послуг). Позитивний фінансовий результат є головною метою життєдіяльності підприємства, тобто отримання прибутку. Таким чином, позитивний фінансовий результат постає прибутком, а негативний результат відповідно збитком, що отримує суб'єкт внаслідок своєї економічної діяльності. Отже, цей фінансовий показник (прибуток-збиток) постає головним економічним показником, що узагальнює всі процеси господарської діяльності та дає можливість комплексно оцінити реальний фінансовий стан на підприємстві. Визначаючи прибуток з економічного погляду, фахівець Даньків Й.Я. наголошує про те, що прибуток має бути узагальнюючим фінансовим чинником діяльності підприємства та повинен відображати ту кількість виручки, що залишається від покриття всіх витрат на виробничу й фінансову діяльність підприємства [16, с. 342].

Ю.В. Нагаєвич описуючи прибуток з управлінського погляду трактує його як головний показник, що визначає економічно-фінансову результативність підприємства. Саме він (прибуток) є кінцевим фінансовим результатом (метою) діяльності підприємства за певний часовий (звітний) період, основним підсумковим показником його діяльності та відповідно джерелом, за рахунок чого підприємство в процесі життєдіяльності збільшує свою матеріально-технічну базу, служить стимулом праці, виплачує дивіденди акціонерам-засновникам тощо. [41, с. 143]. Його колега по «цеху» Матіїв М.Ф. стверджує, що прибуток відноситься до найважливішої фінансової категорії, що відображає

негативний або позитивний фінансовий результат життєдіяльності підприємства, узагальнює ефективність виробництва та як наслідок свідчить про кількість та якість виробленої і реалізованої продукції, стан ефективності праці, ступінь собівартості. Також прибуток надає вплив на зміцнення комерційного іміджу, на інтенсифікацію виробництва за будь-якій умов та форм власності. Він є не тільки джерелом наповнення бюджету внутрішньо необхідних потреб підприємства, а й джерелом утворення бюджетних ресурсів держави» [42, с. 204]. Разом з цим, В.В. Бабіч [2, с. 197] вказує на те, що сума прибутку, що одержує підприємство, окреслена обсягом реалізованої продукції, її якістю і її конкурентною складовою на внутрішньому ринку та зовнішньому, її асортиментом, її складовою затрат і інфляційних процесів, які неминуче супроводжують поставу ринкових відносин.

Процес аналізу визначено багатьма міжнародними положеннями та стандартами і іншими законодавчо-нормативними актами. Головними нормативно-правовими документами, на які посилаються теоретики науковці і практики при тлумаченні прибутку в аналізі та управлінні є міжнародні стандарти, де вказується, що по-перше прибуток є цифра, на яку доходи більші а ніж витрати; по-друге збиток є перевищення суми затрат над доходами, для одержання якого були зроблені ці витрати; по-третє доходи постають фактором для збільшення економічних свобод щодо надходження активів або підтвердженням зобов'язань, що приводять до збільшення свого капіталу, звичайно, невраховуючі збільшення капіталу в наслідок внесків акціонерів, або власників; в-четверте витрати вказують на зменшення економічних свобод у вигляді виходу капіталу чи інших активів або збільшення взятих зобов'язань, що ведуть до зменшення свого капіталу. Як виняток зменшення капіталу в рахунок його виїмки або перерозподілу поміж власників.

Для формування фінансового результату треба зрівняти доходи та витрати, які були проведені для отримання цих доходів за певний часовий період. Відповідно витрати та доходи вказуються в момент їх появи, незалежно від часу надходження або виплати грошових коштів. Відповідно до принципу

висвітлення в фінансовій звітності повинно висвітлювати інформацію про доходи і фінансові результати, подана така інформація здатна впливати на управлінські рішення. Інформація обраховується у загальній грошовій одиниці, що підтверджується завдяки дії принципу одного грошового вимірника. У цьому є суть принципу нарахування та відповідності отриманих всіх доходів та витрат.

Зазначимо, що суттєвою ознакою для отримання доходу є вид діяльності (рис.1.1), від якої очікуємо сам дохід або отримані відповідні витрати.

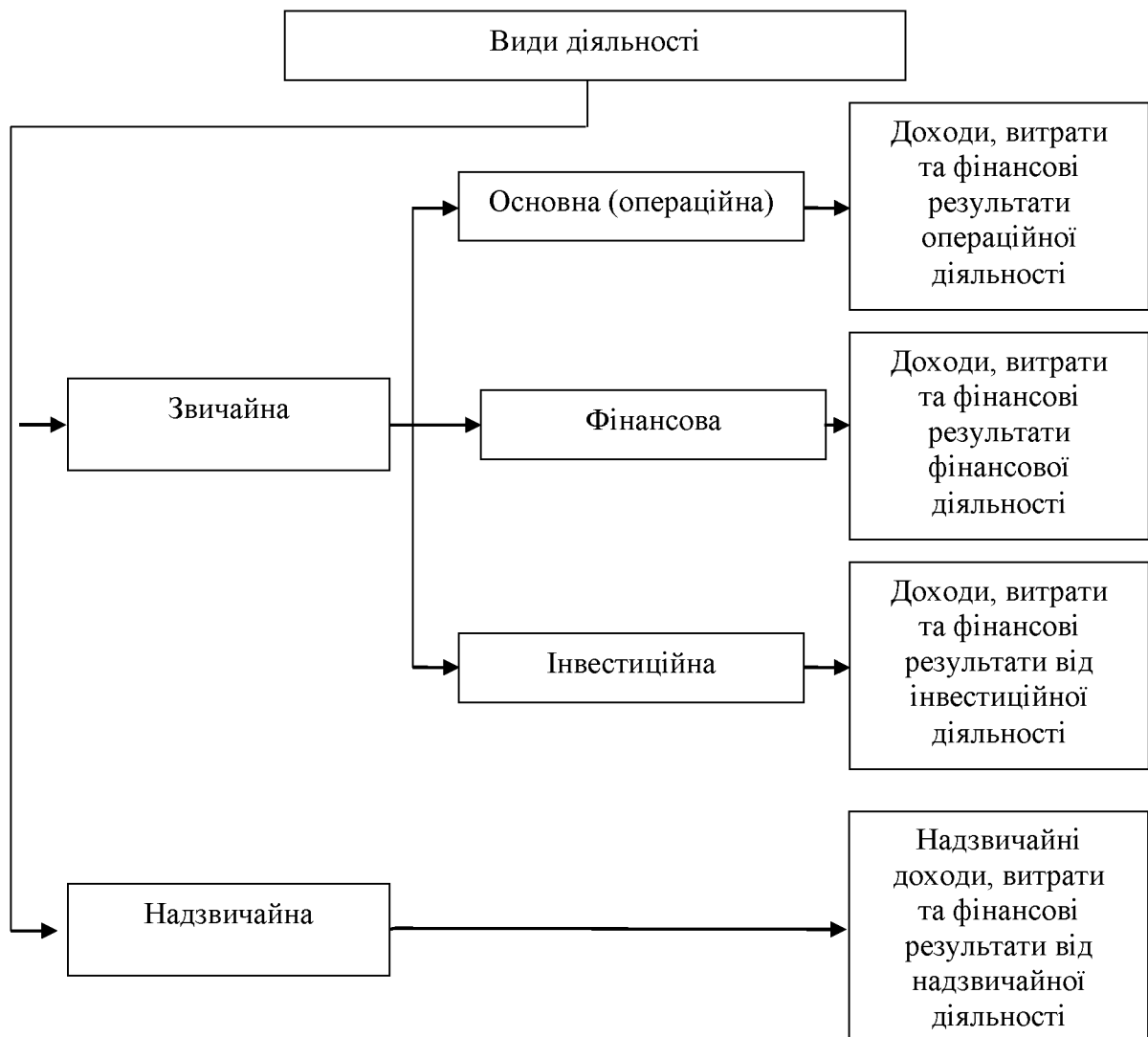


Рис. 1.1. Залежність отримання доходів, витрат від виду фінансової діяльності

Джерело: узагальнено за даними: [5,12,57]

У відповідності до вимог чинних міжнародних стандартів, доходи

підприємства поділяються за різними критеріями. З ціллю визнання доходу та встановлення його суми розрізняють дохід отриманий при:

- продажу продукції-товарів, продажу інших активів, отриманих з метою продажу (до них не відносять інвестиції у цінні папери;
- наданні відповідних послуг та виконання робіт;
- використанні наявних активів підприємства іншими юридичними особами, з метою отримання відсотків, або дивідендів чи то роялті.

Отримані доходи-витрати та господарська діяльність за міжнародними правилами, розподіляються по видам діяльності, за умов яких вони виникають, а також поділяються на прибутки-збитки від звичайної та незвичайної діяльності.

До звичайної відносять будь-яку діяльність на підприємстві, а також фінансові операції, які її забезпечують або постають внаслідок її проведення. Під незвичайною розуміють такі операції або події, що кардинально вирізняються від звичайної діяльності та не виникають часто або регулярно. До таких можемо віднести такі як стихійне лихо, пожежа, аварійні ситуації, тощо. Для сільськогосподарських суб'єктів звичайною діяльністю має бути закупівля матеріалів та сировини, вихід готової продукції рослинництва чи то тваринництва з подальшою її реалізацією, проведення робіт та надання послуг. До надзвичайних – проведення заходів з ліквідації наслідків стихійного лиха, нещасного випадку, пожежі, аварій техногенного характеру та діяльність, пов'язана з профілактикою та випередженням цих подій.

В свою чергу звичайна діяльність розподіляється на операційну та іншу звичайну діяльність, наприклад, фінансову чи інвестиційну. До операційної діяльності можемо віднести основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не відносяться до інвестиційних або фінансових. Це можуть бути операції, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, що є головною функцією створення та роботи підприємства, і забезпечують головну частку його доходу. Інша операційна діяльність обумовлює реалізацію валюти, оборотних активів, оренду активів, прихід доходів або витрат при операційної

курсової різниці валют.

Інша діяльність підприємства розподіляється на дві складові такі як інвестиційна та фінансова. Інвестиційною діяльністю характеризується отримання та реалізація таких необоротних активів і таких фінансових інвестицій, що не входять до складової частини еквівалентів грошових коштів. Під фінансовою виявляєм діяльність, що стимулює зміни розміру власного і запозиченого капіталу підприємства. Виходячи з вище сказаного певним чином класифікуються і доходи.

З стандартизацією фінансової звітності та міжнародними вимогами виникають зміни в перерозподілі й використанні прибутку підприємствами (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Схема перерозподілу прибутку підприємствами

Джерело: узагальнено за даними: [54,63]

Отримання чистого прибутку підприємством здійснюється шляхом виключення із кінцевої суми прибутку тільки податку на прибуток. Отримання та оплата штрафів зараз враховуються при утворенні прибутку від іншої операційної діяльності, а саме в процесі складення прибутку. Таким чином, оплата штрафів підприємства не впливає на об'єм його чистого прибутку, як це

було раніше.

За кінцевими результатами виробництва реалізації товарів-послуг утворюються фінансові ресурси підприємства, вони забезпечують швидкість обігу основного капіталу та оборотного, а також взаємовідносини з структурами фінансово-кредитної системи (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Шляхи утворення та види фінансових показників підприємства

Джерело: узагальнено за даними: [15, 37, 63]

Ефективнішою для сільськогосподарських підприємств постає класифікація фінансових показників за видами діяльності. За таких умов практично однакові прибуток -збиток, отриманий за результатами підрахунків.

Фінансово-економічні ресурси підприємства можемо визначити як грошові кошти, які знаходяться в оперативному розпорядженні підприємства та залучаються для покриття витрат і створення різних резервів.

1.2. Методичні підходи до визначення розміру та ефективності використання доходів підприємств

На разі переходу економіки України до ринкових взаємовідносин, маємо суттєве розширення свобод підприємства у галузі грошово-фінансової діяльності, тим самим значно посилюється роль своєчасного та правдивого аналізу фінансового стану підприємства, ступеню його ліквідності, кредитоплатоспроможності і фінансової рівноваги з паралельним пошуком шляхів підвищення і збільшення фінансової стійкості.

Особливої уваги посідає своєчасна й об'єктивніша оцінка фінансового рівня підприємства при виникненні багатьох форм власності, так як жодний власник не буде зволікати потенційними можливостями зросту прибутку-доходу його фірми, а їх можна виявити тільки за допомогою вчасного та об'єктивного аналізу фінансового рівня підприємства.

Проведення аналізу фінансового стану є частиною загального аналізу господарської життєдіяльності підприємства, та складається з двох зв'язаних між собою блоків: фінансового аналізу та управлінського.

Розділення аналізу на два блоки фінансового та управлінського необхідний в зв'язку з розподілом системи збору інформації, що склалася в житті на практиці. Ці два види аналізу зв'язані між собою спільною інформаційною базою (рис. 1.4).

Шляхи діяльності підприємства передбачають проведення різних витрат. Витрати підприємства це інструмент зменшення грошових вигід у вигляді виходу активів чи то зростання зобов'язань, що неминуче ведуть до зменшення свого капіталу, але є виняток, зменшення капіталу коли його

забирають або перерозподіляють між власниками.

Затрати по операційній діяльності включають в себе витрати підприємства, котрі зв'язані з виробництвом та збутом продукції (головна діяльність), а також з проведенням дій з їх забезпечення тобто інша діяльність. До затрат по операційній діяльності можемо віднести:

- собівартість реалізації продукції;
- адміністративно-накладні витрати;
- затрати по збуту;
- інші витрати.

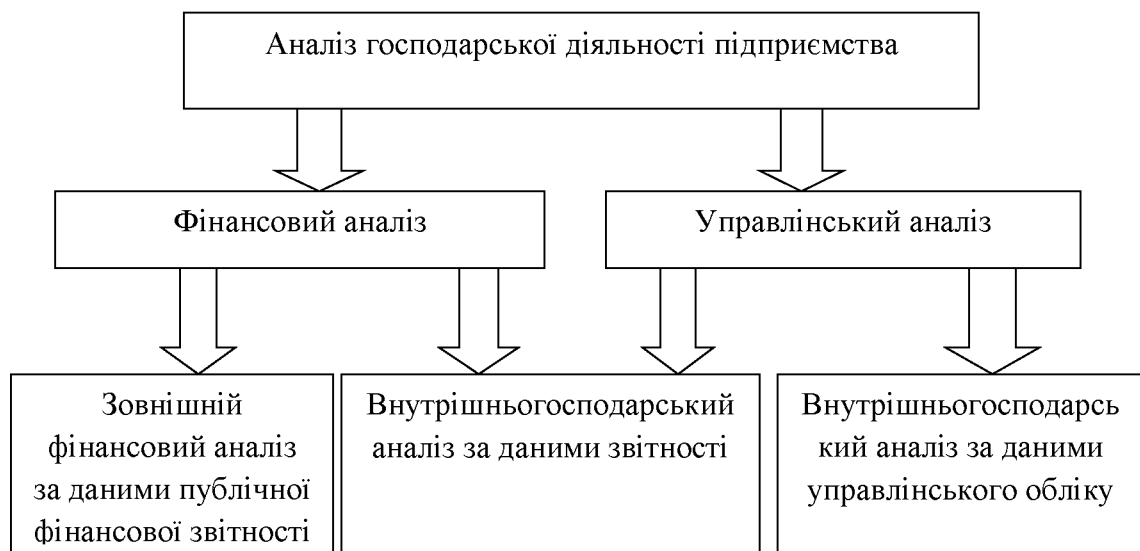


Рис. 1.4. Позиція фінансового аналізу у базовій системі аналізу господарської життєдіяльності підприємства

Джерело: узагальнено за даними: [16,47,56]

Щодо витрат підприємства, то вони розподіляються на дві групи. Перша це витрати, які здійснюються в процесі виконання звичної діяльності, та витрати, що виникають при форс мажорних подій. Зазначимо, що до витрат від звичної діяльності відносяться витрати по операційній діяльності, фінансові втрати, а також витрати за участі в капіталі і інші втрати. Складову витрат підприємства розглянемо на рис. 1.5.

Отже, фінансові витрати для підприємства це такі витрати, що виникають за результатами виплат процентів та інших платежів, зв'язаних з

залученням кредитного капіталу. Вони включають проценти по кредиту та інші фінансово-економічні витрати. Процентами по кредиту постають відсоткові платежі, нараховані та сплачені за використання банківських кредитів. Наступні фінансові витрати включають в себе витрати, зв'язані з виходом та обігом власних цінних паперів, нарахуванням відсотків відповідно до кредитних договорів, лізингу тощо.

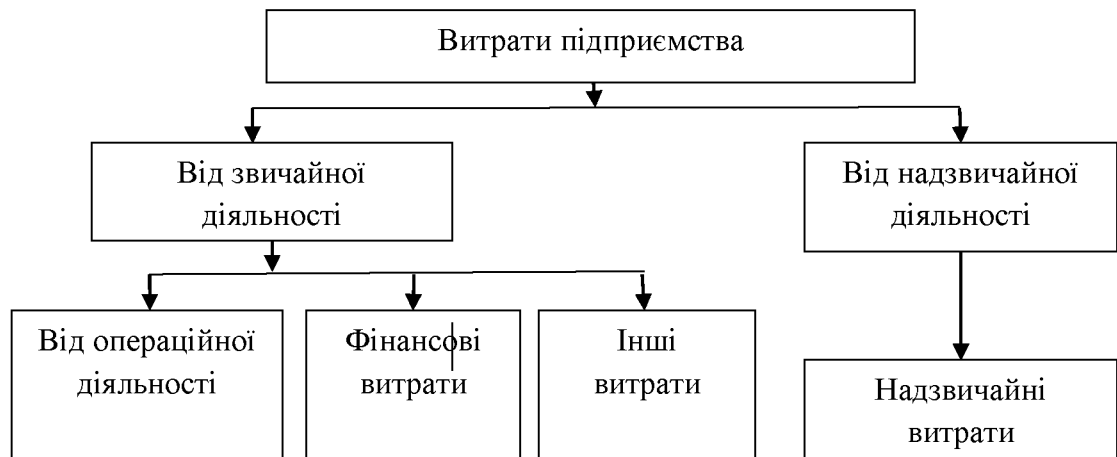


Рис. 1.5. Складові ланки витрат підприємства

Джерело: узагальнено за даними: [15, 28, 33]

Економічні втрати за участі в капіталі вказують на збитки, які має підприємство від проведення інвестиційної діяльності в асоційовані, дочірні чи то спільні підприємства. Збиткове значення розраховується моментом віднесення загальної суми отриманих збитків чи то зменшення свого капіталу асоційованої, дочірньої, спільної організаційних форм до відповідної частки підприємства в їх установчому (статутному) капіталі. Завдяки цьому такі витрати не зможуть перевищувати вартість фінансових інвестицій. Збитковість або зменшення капіталізації підприємства може бути, також, якщо виникла переоцінка вартості необоротних активів і інвестицій.

Доходи та витрати, що відповідають зазначеним критеріям, постають у звіті фінансових результатів. Їх мета визначення чистого прибутку чи то збитку за часовий звітний період, окрім випадків, якщо окремі положення та стандарти мають винятки з цих правил. У процесі аналітичних розрахунків чистий прибуток або збиток складається поступово на протязі господарського року від

всіх видів звичайної та надзвичайної діяльності. До нього належать:

- чистий дохід від продажу продукції товарів, робіт наданих послуг;
- валовий прибуток, валовий збиток;
- фінансові показники від операційної діяльності;
- фінансові показники від звичайної діяльності не оподатковані;
- фінансові показники від звичайної діяльності;
- фінансові показники від незвичної діяльності;
- чистий прибуток, чистий збиток.

Чистий дохід (отримана виручка) від збуту продукції, товарів чи виконаних послуг розраховується шляхом вирахування з доходу-виручки податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів, накладних затрат знижок тощо.

$$\boxed{\text{Чистий дохід- виручка}} = \boxed{\text{Дохід-виручка}} - \boxed{\begin{array}{c} \text{ПДВ, інші збори, або} \\ \text{податки, інші} \\ \text{вирахування з статті} \\ \text{доходу} \end{array}} \quad (1.1)$$

Різниця поміж чистим доходом і собівартістю продукції, товарів, виконаних робіт-послуг постає валовим прибутком чи то валовим збитком.

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Валовий} \\ \text{прибуток} \\ \text{чи то} \\ \text{(збиток)} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Чистий дохід} \\ \text{(виручка)} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{c} \text{Собівартість збутої} \\ \text{продукції, послуг} \end{array}} \quad (1.2)$$

Фінансовий показник по операційній діяльності обчислюється як арифметична сума валового прибутку чи то збитку і іншого операційного доходу, та різницею адміністративних витрат і витрат на збут.

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Фінансовий} \\ \text{результат від} \\ \text{операційної} \\ \text{діяльності} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Валовий} \\ \text{прибуток} \\ \text{(збиток)} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Інші} \\ \text{опера-} \\ \text{ційні} \\ \text{доходи} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{c} \text{Адміністративні} \\ \text{витрати, витрати} \\ \text{на збут} \end{array}} \quad (1.3)$$

Фінансово-економічний показник по звичайної діяльності отриманий до процедури оподаткування визначається як арифметична сума прибутку чи то збитку від операційної діяльності, фінансових й інших доходів, фінансових й інших витрат та різницею втрат від участі в капіталу.

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Результат від} \\ \text{звичайної} \\ \text{діяльності до} \\ \text{оподаткування} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Результат від} \\ \text{операційної} \\ \text{діяльності} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Дохід від участі} \\ \text{в капіталі, інші} \\ \text{фінансові доходи} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{c} \text{Фінансові} \\ \text{втрати та від} \\ \text{участі в} \\ \text{капіталі та} \\ \text{інші затрати} \end{array}} \quad (1.4)$$

Фінансово-економічний показник за звичайної діяльності окреслюється як різниця поміж прибутком за звичайної діяльності до процедури оподаткування та складової податку на прибуток.

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Прибуток чи то} \\ \text{збиток від} \\ \text{звичайної} \\ \text{діяльності} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Прибуток чи то збиток від} \\ \text{звичайної діяльності до} \\ \text{процесу оподаткування} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{c} \text{Податок на} \\ \text{прибуток} \end{array}} \quad (1.5)$$

Обособлено від фінансових показників за звичайної діяльності вказуються невідшкодовані втрати та доходи від форс мажорних подій таких як стихійне лихо, нещасні випадки на виробництві, пожежі, аварії тощо.

Кінцевий фінансово-економічний результат є чистим прибутком чи то збитком та знаходиться як різниця поміж різними показниками доходів та витрат підприємства за відповідний часовий звітний період.

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Чистий} \\ \text{прибуток} \\ \text{або} \\ \text{(збиток)} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Фінансовий} \\ \text{показник} \\ \text{від звичної} \\ \text{діяльності} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Надзвичайні} \\ \text{доходи,} \\ \text{витрати} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{c} \text{Податки по} \\ \text{надзвичайному} \\ \text{прибутку} \end{array}} \quad (1.6)$$

Таким чином, окрім методологічної структури прояву фінансових результатів, тобто прибутку, слід розуміти їх економічний зміст. Прибуток можна визначити для себе як джерело активів, які надійшли додатково в результаті всіх видів діяльності, що є зовсім різними за натуральним виразом. А ось збиток навпаки є умовним позначенням коштів, неотриманих за час певної

діяльності, що у натуральному вираженні виявити не можна, хоча це все ж може бути активом.

Визначення ефективності господарської життєдіяльності підприємства виконується через порівняльну характеристику витрат і доходів. Таким чином, сума прибутку визначає лише абсолютну величину ефективності. Щоб розрахувати результативні висновки стану відносної позитивної ефективності, отриманий прибуток необхідно зіставляти з величинами витрат. Отже рентабельність можемо розглядати як визначений відносний елемент, який дає оцінку розміну прибутковості і проявляється у відсотках:

$$P = \frac{\Pi}{B(A, K)} \times 100, \quad (2.1)$$

де P – рентабельність у відсотках;

Π – прибуток;

$B(A, K)$ – активи, ресурси, капітал (затрати).

З даної формули бачимо, що показник рентабельності дає можливість визначити на скільки прибутку було понесено грошових витрат в еквіваленті на 1 гривню. Показники, які визначають ефективність роботи підприємства, розподіляються на три групи: I група – коефіцієнт рентабельності; II група – коефіцієнти прибутковості капіталу; III група – коефіцієнти окупності.

Показники рентабельності (коефіцієнти) є важливими чинниками факторного поля утворення прибутку підприємства. А від так їх аналіз обов'язковий при проведенні порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. Значення співвідношень між валовим прибутком та собівартістю проданої продукції і чистим доходом окреслюють відповідно рентабельність виробничих затрат і продаж. Перший коефіцієнт свідчить про суму валового прибутку чи то збитку яку підприємство одержало в перерахунку на 1 гривню затрат вкладених у структуру собівартості. Рентабельність або збитковість реалізації вказує скільки валового прибутку або збитку надходить до підприємства на кожну гривню чистого доходу від продажу продукції або наданих.

Для визначення ефективності операційної діяльності застосовується значення рентабельності-збитковості операційної діяльності та показник рентабельності-збитковості виручки при операційній діяльності. Ці два значення показників характеризуються відношенням прибутку-збитку при операційній діяльності відповідно до операційних витрат і чистого доходу при операційній діяльності.

Визначення ефективності операційної діяльності підприємства виконується за допомогою коефіцієнтів загальної та чистої рентабельності звичайної діяльності, що розраховуються відношенням відповідно прибутку від звичайної діяльності перед оподаткуванням та, відповідно, цього ж фінансового показника після оплати податку на прибуток до витрат, що сталися в результаті звичайної діяльності.

Метод, що має особливості статистичного і використовується для дослідження взаємозв'язків, має назву кореляційним аналізом. Кореляційний же аналіз полягає у визначенні ступеня зв'язку між двома і більше випадковими величинами X і Y . Дослідження характеру їх взаємозв'язку зображується у вигляді побудови графічного зображення результатів, де кожна пара результатів відображається точкою. Це графічне зображення залежності називається діаграмою розсіювання або «кореляційним полем».

Висновки до розділу 1

Вивчення теоретичних основ та методологічних підходів у визначенні доходів підприємства відбувалося через призму двох основних аспектів, а саме: встановлення шляхів формування доходів підприємства та узагальнення методичних підходів щодо розрахунку розміру та ефективності використання останніх.

1. Позитивний фінансовий результат є головною метою життєдіяльності підприємства, тобто отримання прибутку. Фінансовий показник (прибуток-

збиток) постає головним економічним показником, що узагальнює всі процеси господарської діяльності та дає можливість комплексно оцінити реальний фінансовий стан на підприємстві. Основним і найважливішим звітним показником, що характеризує результативність виробництва на будь-якому етапі виробництва підприємства, є позитивний фінансовий результат, що має бути отриманий від продажу продукції

2. З управлінського погляду визначає економічно-фінансову результативність підприємства. Прибуток відноситься до найважливішої фінансової категорії, що відображає негативний або позитивний фінансовий результат. Прибуток надає вплив на зміцнення комерційного іміджу, на інтенсифікацію виробництва за будь-якій умов та форм власності, а також виступає джерелом наповнення бюджету внутрішньо необхідних потреб підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Економічна оцінка джерел формування доходів підприємства

Юридично-правове підґрунтя організації підприємницької діяльності описані у Господарському Кодексу нашої держави. Відповідно до нього, підприємництво розглядається як самостійна людська ініціатива, системна, на свій розсуд, діяльність з випуску продукції або виконання робіт, або надання послуг, або продаж товарів з метою отримання прибутку. Суб'єктами діяльності можуть бути не тільки громадяни України, але й громадяни з інших держав, що не обмежені в дієздатності та не мають проблем з законом, а також юридичні особи всіх форм власності. Не можуть вести підприємницьку діяльність діючі військовослужбовці, робітники правоохоронних органів, а також установ державної влади та управління, які мають інші задачі, наприклад, здійснювати контроль за життєдіяльністю підприємств. Не можуть бути зареєстрованими підприємцями особи, що налічують непогашену судимість за злочини. Окрім того вони не можуть бути співвласниками бізнесових структур тим паче займати керівні посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю. Особам, яким суд за різних причин заборонив займатися певною діяльністю, не можуть стати підприємцями з правом ведення відповідного виду діяльності до погашення строку, встановленого вирокom суду.

На разі підприємство має право на будь-які види діяльності, що не суперечать означеній цілі та засадам діяльності підприємства та не заборонені чинним законодавством України. У підприємства має бути відокремлене майно та воно повинно обліковуватися на його самостійному балансі. Само по собі підприємство може від свого імені вступати у правовідносини, може укладати угоди, набувати майнові і немайнові права та, головне, нести відповідальність

за взяті обов'язки. Надається право суб'єктові господарювання бути позивачем або відповідачем у суді, мати власний поточний грошовий рахунок у національній або закордонній валюті, мати індивідуальний товарний знак, печатки з реквізитами, штампи та власний фірмовий бланк, а також мати інші прояви юридичної особи відповідно до чинного законодавства України.

На забезпечення процесу виробництва сільськогосподарської продукції впливає безліч різнопланових чинників, що мають зв'язок з організаційно-технічним рівнем, ефективністю використання потенціалу виробництва, включаючи засоби, предмети праці і інші зовнішні умови. Для прогресивного, ефективного та раціонального функціонування підприємств даної галузі, перш за все, необхідний аргументовано продуманий сформований його потенціал. Для підприємств дослідженої сфери економіки основними виробничими ресурсами є земля, праця і капітал. Дослідимо склад і структуру земельних ресурсів підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Склад і структура сільськогосподарських угідь

ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2016–2020 рр.

Показники	Роки					2020 р. у % до 2016 р
	2016	2017	2018	2019	2020	
Всього сільськогосподарських угідь, га	4544	4151,7	4151,7	4151,7	4151,7	91,4
з них: ріллі, га	4349	3956,1	3913,6	3913,6	3913,6	90,0
пасовища	195	195,6	238,1	238,1	238,1	122,1

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Дані табл. 2.1 говорять, що загальна зазначена земельна площа ПП «Імені Калашника» за аналізований п'ятирічний період змінилася в сторону зменшення на 397,3 га і становила – 4151,7 га. У структурному співвідношенні сільськогосподарських угідь найбільшу питому вагу складають рілля 3913,6 га, що відповідає 90 % або (на початок аналізованого періоду – 95,7%). Площа пасовищ зросла – з 195 га у 2014 році до 238,1 га у 2018 р. (з 4,5% до 5,5% відповідно). Навантаження оброблюваних угідь в розрахунку на одного працівника за цей період аналізу зменшилося на 1,5 га (8,2 %).

Фінансовий та економічний аналіз покликаний для оцінювання фінансового стану, фінансових показників та ефекту від діяльності підприємства [3]. Він має важелі виявити шляхи й обмеження фінансового розвитку та вдосконалення фінансової політики підприємства. Аналіз фінансового становища ґрунтується на засадах фінансової звітності.

Майновий стан суб'єкта є одним з ключових характеристик за основної діяльності підприємства. Кожний крок економічної діяльності підприємства зазнає певного впливу з боку багатьох чинників, до числа яких входить такий, що визначається спів рівновагою між необоротними активами та оборотними активами підприємства [40]. Вивчення стану майна підприємства включає проведення аудиту складу майна та його аналіз, вивчення шляхів формування його. Проведемо аналіз стану майна ПП «імені Калашника» у відповідності до табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка та структура майна ПП «імені Калашника» за 2016-2020 рр.

Вид активів (майна)	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		Зміни (+,-)		
	сума, тис. грн	у % до підсум- ку	сума, тис. грн	у % до підсум- ку	сума, тис. грн	у % до підсум- ку	сума, тис. грн	у % до підсум- ку	сума, тис. грн	у % до підсум- ку	сума, тис. грн	част- ки, в. п.	у %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Майно – всього	118134	100,0	127588	100,0	128731	100,0	134784	100	141289	100	23155	-	19,6
1. Необоротні активи	51437	43,5	60968	47,8	58779	45,7	57766	42,9	58813	41,6	7376	-1,9	14,3
1.1. Основні засоби	43759	37,0	51953	40,7	45013	35,0	44690	33,2	48449	34,3	4690	-2,7	10,7
1.2. ДБА	6179	5,2	7762	6,1	12672	9,8	11547	8,6	9481	6,7	3302	1,5	53,4
2. Оборотні активи	66697	56,5	66620	52,2	69952	54,3	77018	57,1	82476	58,4	15779	1,9	23,7
2.1. Запаси	43001	36,4	45995	36,0	43613	33,9	45478	33,7	48598	34,4	5597	-2,0	13,0
2.1.1. Вироб- ничі запаси	3526	3,0	6555	5,1	9212	7,2	13000	9,6	10708	7,6	7182	4,6	в 2 р.б.
2.1.2. Незаверше- не виробництво	7174	6,1	9479	7,4	8757	6,8	6712	5,0	11603	8,2	4429	2,1	61,7
2.1.3. Готова продукція і товари	32301	27,3	29961	23,5	25613	19,9	25766	19,1	26487	18,7	-5814	-8,6	-18,0

Продовж. табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2.2. Поточні біологічні активи	11409	9,7	14301	11,2	14787	11,5	15809	11,7	15230	10,8	3821	1,1	33,5
2.3. Поточна дебіторська заборгованість	9549	8,1	4292	3,4	8709	6,8	13536	10,0	14979	10,6	5430	2,5	56,9
2.4. Гроші та їх еквіваленти, поточні інвестиції	2738	2,3	2032	1,6	2843	2,2	2195	1,6	3669	2,6	931	0,3	34,0

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

За інформацією з таблиці можемо зробити певний висновок, що за період 2016-2020 рр. у складовій майна підприємства виникли позитивні зрушення. Зросла не тільки вартість основних засобів на 4690 тис.грн по складових, а й ДБА на 3302 тис.грн., що разом по необоротних активах на 7376 тис.грн. Оборотні активи зросли на 15779 тис.грн. за рахунок збільшення виробничих запасів у 2 рази та вартості біологічних активів на 33,5 %. Загальна кількість майна підприємства також зросла на 23155 тис грн., що становить 19,6 % порівняно з 2016 роком.

Щодо визначення капіталу та його можемо розглядати як загальну вартість засобів у грошовій формі, матеріальній і нематеріальній формі, що вкладені у формування активів підприємства. в обліковому сенсі вказується в пасиві балансу. Капітал формується з власного капіталу та зобов'язань. Зобов'язання, звичайно, поділяються на періоди в часі довгострокові і короткострокові, короткострокові ще мають назву поточні [36]. Метою такого аналізу має бути формування долі капіталу щодо структури і динаміки шляхів поповнення капіталу, а також у висвітленню впливу на фінансовий стан підприємства капіталу, що додатково задіюється.

Під час аналізу формування капіталу вирішуються багато завдань, наприклад такі:

- моніторинг умов існування суб'єкта господарювання;

- оцінка змін у структурі капіталу за необхідний звітний період;
- пошук напрямків нарощування капіталу, збільшення рівня його віддачі та фінансової стійкості підприємства.

Аналіз складових чинників капіталу підприємства вказує на проведення аналізу складу капіталу і його структурної форми [47]. У табл. 2.3 вказана динаміка і факторна структура капіталу підприємства.

Таблиця 2.3

**Динаміка та структура джерел формування капіталу
ПП «імені Калашника» за 2016 - 2020 роки**

Вид пасивів (джерел формування капіталу)	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		Зміни (+,-)		
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	част- ки, в. п.	у %
Джерела формування капіталу – всього	118134	100,0	127588	100,0	128731	100,0	134784	100	141289	100	23155	-	19,6
1. Власний капітал	105368	89,2	118754	93,1	118785	92,3	122788	91,1	130810	92,6	25442	3,4	24,1
1.1. Зареєстро- ваний капітал	113	0,1	502	0,4	502	0,4	502	0,4	502	0,4	389	0,3	в 3,4 р.б.
1.2. Додатко- вий капітал	1818	1,5	1818	1,4	1818	1,4	1818	1,3	1818	1,3	0	-0,2	0,0
1.3. Нерозподі- лений прибуток	102481	86,7	115478	90,5	115509	89,7	119512	88,7	127534	90,3	25053	3,6	24,4
2. Зобов'язання і забезпечення	12766	10,8	8834	6,9	9946	7,7	11996	8,9	10479	7,4	-2287	-3,4	-17,9
2.1. Довгостро- кові зобов'язання і забезпечення	3897	3,3	1911	1,5	587	0,5	0	0,0	0	0,0	-3897	-3,3	-100,0
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	8869	7,5	6923	5,4	9359	7,3	11996	8,9	10479	7,4	1610	-0,1	18,2
2.2.1. Поточна кредиторська заборгованість	7983	6,8	6842	5,4	8382	6,5	9585	7,1	7699	5,4	-284	-1,4	-3,6

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Як видно з таблиці, сам капітал підприємства за період 2016-2020 рр. зріс на 23155 тис. грн. за рахунок нарощення суми зареєстрованого капіталу на 389 тис.грн., тобто накопичення, що у відсотках зросло в 3,4 рази. Питома вага

зобов'язань і забезпечень у загальній сумі капіталу зменшилася на 17,9 в.п. Сума зареєстрованого капіталу за останні чотири роки не змінилась, що дорівнює 502 грн. Сума додаткового капіталу за досліджувані п'ять років залишалася незмінною.

Проведення аналізу доходів спрямовується на утворення економічних передумов, які гарантують відшкодування затрат підприємства, покриття перемінних витрат та забезпечують отримання прибутку [48]. Визначемо структуру доходів ПП «імені Калашника» за їх структурою у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка та структура доходів ПП «імені Калашника» за 2016 – 2020 рр.

Види доходів	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		Зміни (+ ; -)		
	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	суми, тис. грн.	пито- мої ваги	у % до 2016 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	95798	95,6	105555	97,1	104273	87,4	119230	86,3	126019	83,9	30221	-11,7	31,5
Валовий прибуток	35743	35,7	25320	23,3	14028	11,8	17793	12,9	23776	15,8	-11967	-19,9	-33,5
Інші операційні доходи	4310	4,3	3063	2,8	973	0,8	1030	0,7	303	0,2	-4007	-4,1	-93,0
Інші фінансові доходи	23	0,02	22	0,02	27	0,0	96	0,1	91	0,1	68	0,0	в 3 р.б.
Інші доходи	88	0,1	36	0,0	1	0,0	0	0,0	0	0,0	-88	-0,1	-100,0
Всього доходів	100219	100,0	108676	100,0	119302	100,0	138149	100,0	150189	100,0	49970	-	49,9

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

З таблиці можемо зробити висновок, що найвагомішим джерелом доходів даного підприємства постає виручка від продажу товарів та наданих послуг. За період 2016-2020 рр. доходи від реалізації зросли на 30221 тис. грн., що становить 31,5 в.п. порівняно з доходами 2016 р.

До інших операційних доходів розглянутого підприємства відносять: дохід від продажу іноземної валюти; дохід від продажу інших на підприємстві оборотних активів; дохід від змінної курсового коливання; дохід від погашення

кредиторської заборгованості; дохід від оренди активів; відшкодування раніше закрито-списаних активів; одержані штрафи, інші доходи від основної діяльності. Проаналізовані дані та їх результати наведені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз формування, структури та динаміки фінансових результатів

ПП «імені Калашника» за 2016-2020 рр.

Показники	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		2020 р. у % до 2016 р.
	сума, тис. грн	част- ка, %	сума, тис. грн	част- ка, %	сума, тис. грн	част- ка, %	сума, тис. грн	част- ка, %	сума, тис. грн	част- ка, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	95798	x	105555	x	104273	x	119230	x	126019	x	131,5
2. Операційні витрати	69833	100,0	91113	100,0	101540	100,0	113527	100,0	115471	100,0	165,4
у тому числі:											
а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	60055	86,0	80235	88,1	90245	88,9	101437	89,4	102243	88,5	170,2
б) адміністративні витрати	7871	11,3	8783	9,6	9042	8,9	9300	8,2	9710	8,4	123,4
в) витрати на збут	825	1,2	1002	1,1	735	0,7	819	0,7	1006	0,9	121,9
г) інші операційні витрати	1082	1,5	1093	1,2	1518	1,5	1971	1,7	2512	2,2	в 2,3 р.б.
3. Валовий: прибуток (збиток)	35743	x	25320	x	14028	x	17793	x	23776	x	66,5
4. У % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	x	37,3	x	24,0	x	13,5	x	14,9	x	18,7	X
5. Інші операційні доходи	4310	x	3063	x	973	x	1030	x	303	x	7,0
6. Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	30275	x	17505	x	3706	x	6733	x	10851	x	35,8
7. Фінансові та інвестиційні доходи	111	x	58	x	28	x	96	x	91	x	82,0
8. Фінансові та інвестиційні витрати	3604	x	2203	x	1052	x	1844	x	1287	x	35,7
9. Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	26782	x	15360	x	2682	x	4985	x	9655	x	36,1
10. Витрати (дохід) з податку на прибуток	0	x	0	x	0	x	0	x	0	x	x

Продовж.табл.2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
11. Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	26782	х	15360	х	2682	х	4985	х	9655	х	36,1
12. У % до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	х	28,0	х	14,6	х	2,6	х	4,2	х	7,7	х
13. У % до валового прибутку	х	74,9	х	60,7	х	19,1	х	28,0	х	40,6	х

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

За інформацією табл. 2.5 можемо отримати висновок, що чистий дохід від продажу продукції у 2020 р. збільшився порівняно з 2016 р. на 36,1 відсотка за рахунок зростання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 31,5 відсотки. На це вплинуло збільшення кількості реалізованої продукції і збільшення її собівартості. Тож, прибуток мав тенденцію до зростання (за рахунок зростання ціни за собівартістю). Затрати підприємства є одним із ключових факторів ціноутворення на продукцію, мають вплив на рівень ефективності всього виробництва.

В сучасній економічній системі, де функціонують підприємства агробізнесу, значних зусиль потребують процеси визначення ефективності своєї діяльності. Причиною є нестабільність зовнішнього середовища та факторів впливу на результативність діяльності підприємства. За даними служби статистики по підприємствах України значення отриманого фінансового результату до оподаткування мали наступні результати (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Результати діяльності підприємств в Полтавській області, грн.грн.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+,-)
Фінансові результати до оподаткування	105124,7	254698,2	524597,0	305127,0	223565,0	118440,3
Сільське, лісове та рибне господарство	29292,7	15167,3	21695,4	104567,6	904561,0	875268,3
Промисловість	26753,4	13578,3	197414	192461	16541	-10212,4
Будівництво	5932,1	6186,6	64588,4	35874,1	10102	4169,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7974,9	846,3	17953,9	13785,8	15489	7514,1

Джерело: розраховано за даними: [45]

Порівняння фінансових результатів за видами діяльності підприємств Полтавської області дає чітке розуміння, що найбільшу частку доходів мають підприємства галузі сільського господарства, майже 70 відсотків. На другому місці знаходяться підприємства галузі промисловості та транспорту, складського приміщення, поштової та кур'єрської діяльності, що займають по 1,5 відсотки кожна.

Доповнимо та деталізуємо цю інформацією наступною в розрізі основних показників галузі агропромислового комплексу, а саме сільськогосподарських підприємств (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Показники результатів діяльності підприємств
галузі сільського господарства **Полтавської області**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+,-)
Чистий прибуток, млн.грн	89456	94562	96321	1025611	1125467	1036011
Підприємства, що отримали чистий прибуток:						
- млн. грн.	78990	80472	76864	967151	1009544	930554,3
- у % до загальної кількості	88,3	85,1	79,8	94,3	89,7	1,4
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	32,7	33,4	37,5	31,5	33,5	0,8

Джерело: розраховано за даними: [45]

Аналізуючи дані табл. 2.7 бачимо, що за досліджуваний період в нашій державі спостерігається зростання чистого прибутку в галузі сільського господарства. Поряд з цим підтримується на постійному рівні рівень рентабельності. Наше досліджуване підприємство займає місце серед підприємств країни, що мають чисті прибутки.

На рівні із землею та необхідними засобами, що приймають участь в виробництві у сільському господарстві праця виступає незамінним виробничим ресурсом. Ефективність задіяння ресурсів трудового складу перш за все полягає у трудовій зайнятості, пропорційному їх розподілі між складовими галузями виробництв, досягнення максимуму продуктивності праці. Нерівномірність розподілу сільськогосподарського виробництва, сезонний характер умов господарювання, рівень розвитку є причини різної зайнятості працівників у господарстві.

Таблиця 2.8

**Динаміка середньооблікової чисельності штатних працівників та
номінальна заробітна плата у сільському господарстві Полтавської
області, 2016 – 2020 рр., осіб**

Показники	Роки					2018 р. у % до 2014 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Середньооблікова чисельність штатних працівників за видами економічної діяльності – усього, осіб	327522	309971	304849	305156	304890	93,1
у т. ч. сільське, лісове та рибне господарство	37211	36882	35915	35115	34987	94,0
у % до загальної чисельності	11,4	11,9	11,8	11,5	11,5	X
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників – усього	3783	4621	6551	6892	7375	195,0
у т. ч. сільське, лісове та рибне господарство	3390	4452	6136	6704	7143	210,7
у % до середньомісячної заробітної плати штатних працівників	89,6	96,3	93,7	97,3	96,9	X
Середньорічна чисельність працівників підприємства, осіб	278	266	262	258	255	-23
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	253	252	253	241	247	-6
у т. ч. в рослинництві	148	147	148	140	144	-4
тваринництві	105	105	105	101	103	-2

Джерело: розраховано автором за [67]

Аналізуючи результати табл. 2.8, можна зауважити, що за даний період чисельність працівників галузей сільського господарства Полтавської області зменшилася майже на 8 % на 22632 осіб у загальній чисельності штатних працівників області. Спостерігається поступове зменшення частки працівників зайнятих у цій галузі. Середньооблікова чисельність штатних працівників підприємства зменшилася на 6,2 %. При цьому чисельність працівників, зайнятих сільському господарстві зменшилася на 0,4 %.

Праця пояснюється як корисна діяльність суспільства. В процесі її використання виготовляються матеріальні блага, що служать для задоволення особистих, власних та суспільних необхідних потреб. Рациональне ж використання потенціалу трудових ресурсів є основою для збільшення величини обсягів сільськогосподарського виробництва та покращення матеріального добробуту населення.

2.2. Факторний аналіз прибутковості підприємства

Ефективність звичайної і надзвичайної діяльності підприємства в цілому визначається коефіцієнтами загальної та чистої рентабельності-збитковості господарської життєдіяльності. Вони обчислюються як відношення відповідно прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності та чистого прибутку чи то збитку до загальної суми затрат господарської діяльності.

Показники рентабельності активів вказують на ефективність використання капіталу підприємства та його чинників. Вираз загальної рентабельності чи то збитковості активів та власного капіталу визначають активність використання усього капіталу підприємства і окремо взятого власного капіталу підприємства з погляду одержання на одиницю їх середньорічної вартості прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності. Коефіцієнти чистої рентабельності чи то збитковості активів і власного капіталу характеризуються по чистому прибутку чи то збитку підприємства.

Загальна рентабельність чи то збитковість виробничих фондів визначає, скільки одержано прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності на одну гривню середньорічної вартості виробничих фондів, до яких належать головні засоби, виробничі запаси та належить незавершене виробництво.

Ключовими показниками, що порівнюють доходи та витрати підприємства, постають показники окупності. Отже, данні окупності виробничих, адміністративних затрат та на збут розраховуються як відношення чистого доходу або виручки від продажу продукції (послуг) до відповідних затрат, які утворюють собівартість проданої продукції, адміністративних витрат і витрат пов'язаних зі збутом. Елемент окупності витрат від операційної діяльності обумовлюється співвідношенням між чистим доходом чи то виручкою від операційної діяльності і операційними затратами.

Чинники окупності активів та власного капіталу виявляють, скільки суб'єкт одержав чистої виручки від продажу товарів та реалізованих послуг в

перерахунку на одну гривню середньорічної вартості майна і власного капіталу. Оцінку параметрам окупності витрат та капіталу роблять за їхньою динамікою. За умов отримання підприємством чистого прибутку не лишнім буде на цьому етапі визначати коефіцієнти періоду окупності активів і власного капіталу у часовому проміжку, наприклад в роках. Крім того коефіцієнти періоду окупності активів і власного капіталу характеризують відношення середньорічної вартості відповідно активу і власного капіталу до чистого прибутку.

Рентабельність на пряму вказує на стан справ з прибутковістю. Вона (рентабельність) значною мірою, а ніж сам прибуток характеризує кінцеві результати життєдіяльності підприємства. Рентабельність дає змогу об'єктивно зіставити ефективність роботи підприємства у відповідність до прибутковості різних видів продукції тощо.

Проведемо аналіз даних для оцінки рентабельності витрат та реалізованої продукції підприємства у формі табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз показників оцінки рентабельності та окупності витрат

ПП «Імені Калашника» за 2016-2020 рр.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+;-)
Рентабельність (збитковість) виробничих витрат, %	59,5	31,6	15,5	58,5	61,3	1,8
Рентабельність (збитковість) операційних витрат, %	43,4	19,2	3,6	38,4	44,7	1,3
Загальна рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності, %	36,5	16,5	2,6	41,4	36,8	0,3
Чиста рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності, %	36,5	16,5	2,6	39,7	37,1	0,6
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,6	1,3	1,2	1,4	1,7	0,1
Коефіцієнт окупності операційних витрат	1,4	1,2	1,0	1,3	1,5	0,1
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	12,2	12,0	11,5	11,8	12,8	0,6
Коефіцієнт окупності витрат на збут	116,1	105,3	141,9	108,1	117,9	1,8

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

За період 2016-2020 рр. спостерігається зниження рентабельності за всіма показниками. це пояснюється зниженням отриманих сум прибутку, зростанням сум собівартості та направлення коштів на поліпшення умов господарювання підприємства. Фінансові здобутки життєдіяльності підприємства визначаються сумою отриманого прибутку, а значить відповідним рівнем рентабельності.

Кінцевий грошовий результат у вигляді прибутку чи то збитку формується з фінансового результату від продажу продукції або наданих послуг, або матеріальних цінностей та прибутків від операцій позареалізаційних, зменшеними на суму затрат по цим операціям.

В залежності від мети та об'єкта аналізу використовують різні класифікаційні риси витрат [49]. Стандартизацію за рахунками класу 9 проводять згідно з існуючим Планом рахунків бухгалтерського обліку таким як собівартість продажу, загальні витрати, адміністративні затрати, витрати по збуту, втрати від участі в капіталі та інші. Для контролю витрат разом з обліком їх по економічних показниках-рисах впроваджується групування затрат на виробництво по статтям калькуляції, за ними і розраховується собівартість продукції.

Таблиця 2.10

Аналіз структури і динаміки витрат і відрахувань

ПП «Імені Калашника» за 2016-2020 рр.

Види витрат	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відхилення (+,-)	
	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	абсо- лютне, тис.грн.	віднос- не, %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	60055	81,8	80235	86,0	90245	88,0	101437	87,9	102243	87,6	42188	70,2
Адміністративні витрати	7871	10,7	8783	9,4	9042	8,8	9300	8,1	9710	8,3	1839	23,4
Витрати на збут	825	1,1	1002	1,1	735	0,7	819	0,7	1006	0,9	181	21,9
Інші операційні витрати	1082	1,5	1093	1,2	1518	1,5	1971	1,7	2512	2,2	1430	132,2
Фінансові витрати	879	1,2	741	0,8	358	0,3	667	0,6	746	0,6	-133	-15,1
Інші витрати	2725	3,7	1462	1,6	694	0,7	1177	1,0	541	0,5	-2184	-80,1
Всього	73437	100	93316	100	102592	100	115371	100,0	116758	100,0	43321	59,0

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

За даними наступної табл. 2.10 можемо зробити висновок, що до найбільших витратних позицій підприємства за період 2016-2020 рр. належить собівартість реалізації товарів та послуг (що займають майже 88 %) і належать адміністративні витрати (становлять в межах 9 відсотків). За даний період суми витрат на збут, фінансові витрати та інші витрати мали тенденцію до зростання, що з одного боку можна охарактеризувати як позитивним моментом, адже спостерігається розширення діяльності підприємства. Собівартість реалізованої продукції збільшилась на 421888 тис. грн., тобто на 70,2 % порівняно з даними 2016 року. Її питома вага у загальній сумі витрат зросла на 5,8 відсоткових одиниць.

В цілому спостерігається позитивна динаміка фінансових результатів підприємства.

Визначальним етапом аналізу витрат є оцінка їх динаміки та рівня за економічними показами. Проглянемо динаміку та структуру операційних затрат підприємства у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз показників динаміки і структура операційних витрат

ПП «імені Калашника» за 2016-2020рр.

Види витрат	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відхилення (+,-) 2020 р. до 2016 р.		
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	п. в., пунк- тів	у % до 2018р.
1. Матеріальні затрати	34460	43,5	41690	43,8	55517	44,9	64933	47,5	77364	49,0	42904	5,5	124,5
2. Витрати на оплату праці	19872	25,1	24993	26,3	27770	22,4	28437	20,8	34287	21,7	14415	-3,4	72,5
3. Відрахуван- ня на соціальні заходи	4278	5,4	5380	5,7	6059	4,9	6162	4,5	7445	4,7	3167	-0,7	74,0
4. Амортизація	6294	8,0	9508	10,0	14397	11,6	13597	9,9	13438	8,5	7144	0,5	113,5
5. Інші опера- ційні витрати	14256	18,0	13613	14,3	20003	16,2	23572	17,2	25202	16,0	10946	-2,0	76,8
Всього операційних витрат	79160	100,0	95184	100,0	123746	100,0	136701	100,0	157736	100,0	78576	х	99,3

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Як бачимо з таблиці, за період 2016-2020 рр. загальна сума операційних

витрат збільшилась на 78576 тис. грн. внаслідок збільшення саме матеріальних затрат на 42904 тис. грн., витрат на виплату оплати праці на 14415 тис. грн. і відрахувань на соціальні заходи на 1781 тис. грн.

Переважна вага відрахувань на оплату праці, на забезпечення витрат на соціальні заходи й інші витрати операційної діяльності у загальній сумі зросли, а також питома вага витрат на матеріальні витрати і амортизацію зросли внаслідок удосконалення виробничого процесу на підприємстві в 2020 році.

На даний час кожне підприємство повинно вірно орієнтуватись у складному русі ринкових відносин, чітко оцінювати виробничий та фінансовий потенціал, концепцію подальшого розвитку, фінансовий стан підприємств-партнерів. Фінансова складова підприємств на пряму залежить від результатів його виробничо-комерційної і фінансово-господарської діяльності, тому на нього мають вплив всі види та сфера діяльності підприємства. [57]

Наявність прибутку на підприємстві свідчить про ефективність управління її постачальницько-збутовою діяльністю, що виробляється шляхом оптимізації витрат таких як на сировину, як на матеріали, як на енергію та оплату праці. На разі на економічний стан підприємства позитивно впливає безперебійний вихід та збут високоякісної продукції. Головним завданням правління постає управління виробництвом продукції та послуг з урахуванням вимог та смаків споживача за наявних матеріальних та людських потенціалів і аналізу рентабельності життєдіяльності підприємства та його стійкості на ринку.

При детальному розгляді звітності досліджуваного підприємства, то бачимо, що на становлення головних факторів рентабельності підприємства мають вплив отримані доходи та витрати, що в формі № 2 мають назву інші доходи та витрати. До таких доходів відносять: дохід фінансових інвестицій; дохід при реалізації необоротних засобів; дохід при продажу майново-матеріальних комплексів; дохід отриманий за не операційної курсово-валютної різниці; дохід від безоплатно отриманих активів; де які інші доходи від звичної діяльності

Метою факторного аналізу, який визначає рентабельність капіталу підприємства постає підрахунок кількісного впливу складових чинників на зміну коефіцієнтів ефективності залучення капіталу в цілому і окремих його видів.

Модель факторного аналізу коефіцієнтів загальної рентабельності капіталу:

$$PK = \frac{\Pi}{K} = \frac{\Pi \times ЧД}{K \times ЧД} = \frac{\Pi}{ЧД} \times \frac{ЧД}{K} = PP \times KOK, \quad (2.2)$$

де PK – рентабельність капіталу (загальна), %;

Π – прибуток чи то збиток за час господарської діяльності;

K – середньорічний показник вартості капіталу;

$ЧД$ – чистий дохід (може бути виручка) по продажу продукції-товарів, виконаних робіт або наданих послуг);

PP – рентабельність чи то збитковість продажів, %;

KOK – коефіцієнт обертання капіталу.

За інформацією з табл. 2.7 виконаємо підрахунок умовного показника загальної рентабельності капіталу, %:

$$PK_{\text{ум}} = PP_1 \times KOK_0 = 2,9 \times 2,774 = 7,9. \quad (2.3)$$

Загальна зміна (+,-) загальної рентабельності капіталу, пунктів:

$$\Delta PP = PK_1 - PK_0 = 5,7 - 1,3 = 4,4, \quad (2.4)$$

у тому числі в рахунок факторів:

1) рентабельності від продажу:

$$\Delta PP_{PP} = PK_{\text{ум}} - PK_0 = 7,9 - 1,3 = +6,6; \quad (2.5)$$

2) коефіцієнта окупності-обігу капіталу:

$$\Delta PP_{KOK} = PK_1 - PK_{\text{ум}} = 5,7 - 7,9 = -2,2. \quad (2.6)$$

Перевірка підрахунку:

$$\Delta PK = \Delta PP_{PP} + \Delta PP_{KOK} = +6,6 - 2,2 = 4,4. \quad (2.7)$$

Модель структури факторного аналізу коефіцієнтів загальної рентабельності чи то збитковості по власному капіталу приймає наступний вигляд :

$$\begin{aligned}
 PBK &= \frac{П}{BK} = \frac{П}{K} \times \frac{K}{BK} = \frac{П}{ЧД} \times \frac{ЧД}{K} \times \frac{K}{BK} = \frac{П}{ЧД} \times \frac{ЧД}{OA} \times \frac{OA}{K} \times \frac{K}{BK} = \\
 &= PK \times K\Phi Z = PP \times KOK \times K\Phi Z = PP \times KOA \times PB \times K\Phi Z,
 \end{aligned}
 \tag{2.8}$$

де PBK – загальна рентабельність по власному капіталу, % – відношення прибутку або збитку від господарської життєдіяльності ($П$) до розміру середньорічної вартості свого капіталу (BK), вираховане у відсотках;

PK – загальна рентабельність капіталу, % – відсоткове відношення прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності ($П$) до середньорічної вартості капіталу (K);

$K\Phi Z$ – показник фінансової залежності, визначається як відношення середньорічної вартості капіталу (K) до середньорічної вартості свого капіталу (BK);

PP – рентабельність чи то збитковість від продажу, % – вираховане у відсотках відношення прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності ($П$) до чистого доходу чи то виручки від збуту продукції ($ЧД$);

KOK – показник окупності-обігу капіталу, визначається як відношення чистого доходу або виручки від збуту продукції ($ЧД$) до середньорічної вартості капіталу (K);

KOA – коефіцієнт обігу оборотних активів, визначається як відношення чистого доходу чи то виручки від збуту продукції ($ЧД$) до середньорічної вартості оборотних активів (OA);

PB – питома вага оборотних активів в структурі капіталу, визначається як відношення середньорічної вартості оборотних активів (OA) до середньорічної вартості капіталу (K).

Таким чином, коефіцієнт загальної рентабельності чи то збитковості власного капіталу (PBK) вираховується під впливом таких факторів як:

1. Загальна рентабельність або збитковість капіталу (PK).
2. Коефіцієнт фінансово-економічної залежності ($K\Phi Z$).

Визначення впливу факторів на зміну результативного чинника виконується за допомогою методу ланцюгових підставок з використанням інформації попередньої таблиці.

Таким чином, на зміну загальної рентабельності капіталу безпосередньо мають вплив два фактори: перший - рентабельність (вона ж може бути збитковістю) продажу та другий - показник окупності-обігу капіталу.

Значуща роль прибутку щодо розвитку підприємства та задоволення інтересів його власників і працівників породжує необхідність створення ефективної політики керування прибутком, аналізу складових прибутку та виявлення напрямків його покращення. Мистецтво управління прибутком виявляє собою етапи застосування ефективних керівних рішень щодо всіх основних активів його формування, перерозподілу та використання на підприємстві. Також позитивний момент діяльності підприємства суттєво зумовлюється ефективністю управління його виробничими фондами. До таких можемо віднести фонд основних засобів та фондів оборотних виробничих. В зв'язку із визначальною роллю оборотних виробничих фондів у встановленні рентабельності підприємства бачимо необхідність залучення факторного аналізу прибутковості самих виробничих фондів.

До головних джерел наповнення резервів зростання прибутку віднесемо наступні:

- максимізація обсягу продажу продукції. Для виявлення резервів зростання прибутку в залежності від зміни обсягу продажу продукції необхідно різницю в об'ємах продажу перемножити на фактичний прибуток за конкретним видом продукції. Сума цих резервів за різними напрямками продукції дасть нам загальний резерв збільшення прибутку відповідно до зміни об'єму реалізації. Знайти інформацію для визначення резерву можемо в визначених результатах аналізу виробленої та збутої продукції;

- зменшення складових собівартості продукції-послуг. Значущим кроком пошуку резервів збільшення прибутку є крок в напрямку зменшення витрат на виробництво та збут продукції. Це може бути економія пального, економія сировини, покращення умов праці, застосування нових технологій та обладнання. На підставі зіставлення нормативів затрат, використаних виробничих потужностей до фактичних витрат виявляємо резерв їх зменшення,

а від так, зростання прибутку;

- зростання ціни збуту при підвищенні якості продукції, реалізації на максимально вигідних та зручних ринках збуту.

Підприємство має також шанси збільшити прибуток за умов переїми ринків продажу продукції. Тут важлива роль надається маркетинговому відділу підприємства. Нагляд за ринками збуту дає можливість знайти незадоволені потреби споживачів, а як наслідок, маневр для цінової політики з метою покращення ефективності життєдіяльності підприємства [36]. Треба більшу увагу приділяти аналізу фінансово-економічним результатам при надзвичайних подіях, тобто вірно визначити місце де було справжнє стихійне лихо (аварія тощо), а де проста недбалість, халатність. Збитки від цих ситуацій негативно впливають на збільшення прибутку. За умов розрахунку резервів збільшення абсолютного коефіцієнту ефективності діяльності, можна розрахувати й резерви збільшення відносного коефіцієнта рентабельності. Такі виявлені резерви розраховуються на підґрунті визначених резервів зростання прибутку та зменшення собівартості проданої продукції. А, значить, визначається можливий ступінь самого показника рентабельності. Його зіставлення з фактичним надає змогу розрахувати резерви збільшення рентабельності.

На чисельний вираз показників прибутків чи то збитків мають вплив як внутрішні облікові фактори так і зовнішні фактори системи оподаткування. Кожна виробнича ситуація по-своєму має вплив на результативний показник, окремі фактори розбираються на ряд факторів нижчих ступенів, більш простіших. На сам перед, це стосується фінансових результатів за основної, або іншої операційної діяльності.

Внутрішні фактори-показники постають суб'єктивними. Їх властивістю є те, що вони здатні регулювати вплив зовнішніх. Такий фактор як облікова політика надає можливість підприємству вибрати методи обліку, які спричиняють суттєвий вплив на фінансові заключні результати. До таких методів належать методи оцінки запасів, амортизації, метод розподілу витрат та доходів поміж звітними періодами, правила регулювання нез'ясованої

заборгованості та інші. Такі фактори регулюють розмір прибутку до оподаткування. Існуюча система оподаткування є найважливішим зовнішнім фактором та впевнено грає вирішальну роль у становленні фінансових результатів. Якщо прибутки оподатковуються великими ставками податків то це не приводить до стимулювання розвитку господарської життєдіяльності. На сам перед, зменшуються об'єми виробництва, звільнюється працівники, зменшуються внутрішні накопичення. З часом це призводить до старіння необоротних активів, зменшення оборотного капіталу, зменшення життєвого рівня працівників, а від так, зменшення надходжень до бюджету. Тому, в збалансованому оподаткуванні прибутків зацікавлені всі сторони і підприємства, і держава, і суспільство в цілому. За умов зменшення суми податку маємо зростання чистого прибутку підприємства, залучаються до обороту вивільнені додаткові кошти, зростає бажання інвестування [40].

Щоби підвищувати ефективність роботи підприємства необхідно виділити першочергове значення виявленню резервів зростання об'ємів виробництва та збуту, зниженню собівартості продукції, зростанню прибутку. Для виявлення основних векторів пошуку резервів приросту прибутку розглянемо фактори, що впливають на його отримання, їх класифікують за різними складовими (рис. 2.1).

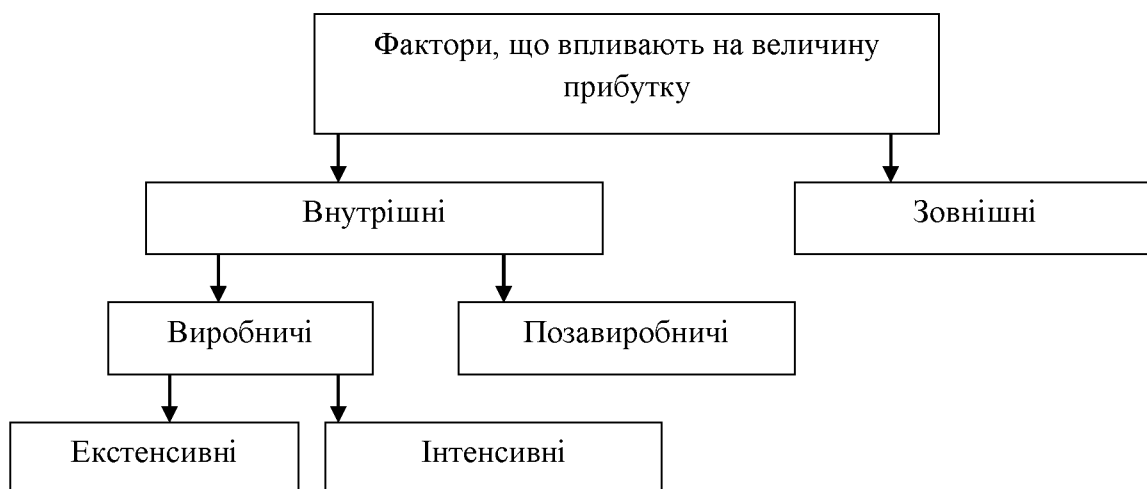


Рис. 2.1. Класифікація факторів, які впливають на величину прибутку

Джерело: узагальнено за даними: [18, 23, 56]

Внутрішні складові факторів розподіляються на виробничі і поза

виробничі. Виробничі фактори вказують на наявність та використання засобів і оснащення праці, трудових ресурсів та фінансових що, в свою чергу, розподіляються на екстенсивні і інтенсивні. Екстенсивні чинники впливають на процес отримання прибутку в зв'язку з кількісними змінами такими як кількістю засобів та предметів праці, кількістю фінансових ресурсів, розміром часу напрацювання обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу та інше. Інтенсивні фактори мають вплив на процес надходження прибутку через якісні переміни такі як збільшення ефективності роботи обладнання та його якості, таких як втілення прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, пришвидшення обертаємості оборотних засобів, підвищення рівня кваліфікації працівників та продуктивності праці, зменшення матеріалоємності продукції, більш ефективне використання фінансових коштів та інше.

За нових умов оподаткування прибутку кожне підприємство зацікавлене в тому, щоб його кінцевий прибуток, визначений з ціллю оподаткування, був як най меншим. Тому під час процесу аналізу виявляються факторні причини, що приводять до штучного збільшення валових доходів, а відповідно, до зниження валових затрат і, як наслідок, зростання прибутку що оподатковується та зростання податку на прибуток. По між причин, що приводять до цього, слід зважати на такі обставини:

- коли підприємство за звітний період часу допускає збільшення балансових залишків постачальницьких матеріалів, сировини, чи то комплектуючих виробів або напівфабрикатів на своїх складах, у незакінченому виробництві, у залишках готової продукції, затрати грошей на суму цього збільшення не вважаються валовими затратами, і це стимулює до збільшення прибутку як чинника оподаткування;

- коли підприємство, віддало продукцію покупцеві та не отримало за це кошти, не виконує зафіксовані законом заходи з приводу передачі до судових органів позовних заяв з приводу повернення боргу або признання боржника банкрутом, така сума відданого товару-послуг вважається валовим доходом та

оподатковується як податок на прибуток;

- коли підприємство витрачає гроші на потреби, які не пов'язані з його веденням господарської життєдіяльності, до речі, такий перелік чітко регламентується діючим законодавством, то ці затрати до складу валових затрат не входять, а це призводить до збільшення податку на прибуток;

- коли збут товарів деяким особам здійснюється за цінами, нижчими від реальних цін на такі товари, то валовий дохід розраховується виходячи із звичайних цін, значить податок на прибуток збільшується. Аналогічна ситуація коли підприємство витрачається на закупку товарів у деяких осіб за цінами, вищими за реальні на ринку ціни на такі товари, то до валових затрат долучаються такі затрати за звичайними цінами, що неминує приводить до збільшення податку на прибуток.

Головною метою перерозподілу прибутку підприємства постає забезпечення необхідного збалансування поміж поточним його споживанням та накопиченням для забезпечення виробничих потреб. Головним шляхом бюджетування виходить розробка бюджету по прибутку і збитку підприємства, що очікуються в плановому звітному періоді. Прогноз фінансово-економічних результатів доцільно проводити за алгоритмом передбаченим для створення відповідного звіту. Дані, які містяться в бюджеті фінансових результатів, постають фундаментом для подальшого планування руху активів та відображення платоспроможності підприємства.

Отримання надприбутку можливе за умов оптимального та збалансованого поєднання об'ємів продажу та складової ціни на продукцію, що виробляється. На разі є прості та ефективні визначення оптимального збалансування цін і обсягів продажу, основна умова впровадження яких є попередній розподіл затрат на постійні та змінні. Мета отримання надприбутку постає в тому, щоби вирахувати стан динамічної рівноваги поміж попитом та реальною пропозицією, а також розрахувати рівноважну ціну до певного обсягу реалізації.

Проведемо аналіз використовуючи кореляційно-регресійну модель для

визначення тісноти зв'язку між факторною і результативною ознаками. Результати розрахунків покажемо у вигляді додатків.

Після використання Excel-додатку «Аналіз даних» отримали результати і встановили, що між обраними показниками, наприклад: Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – результат і Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – фактор, існує тісний зв'язок, що дорівнює 0,99 і побудоване кореляційне поле (рис. 2.1).

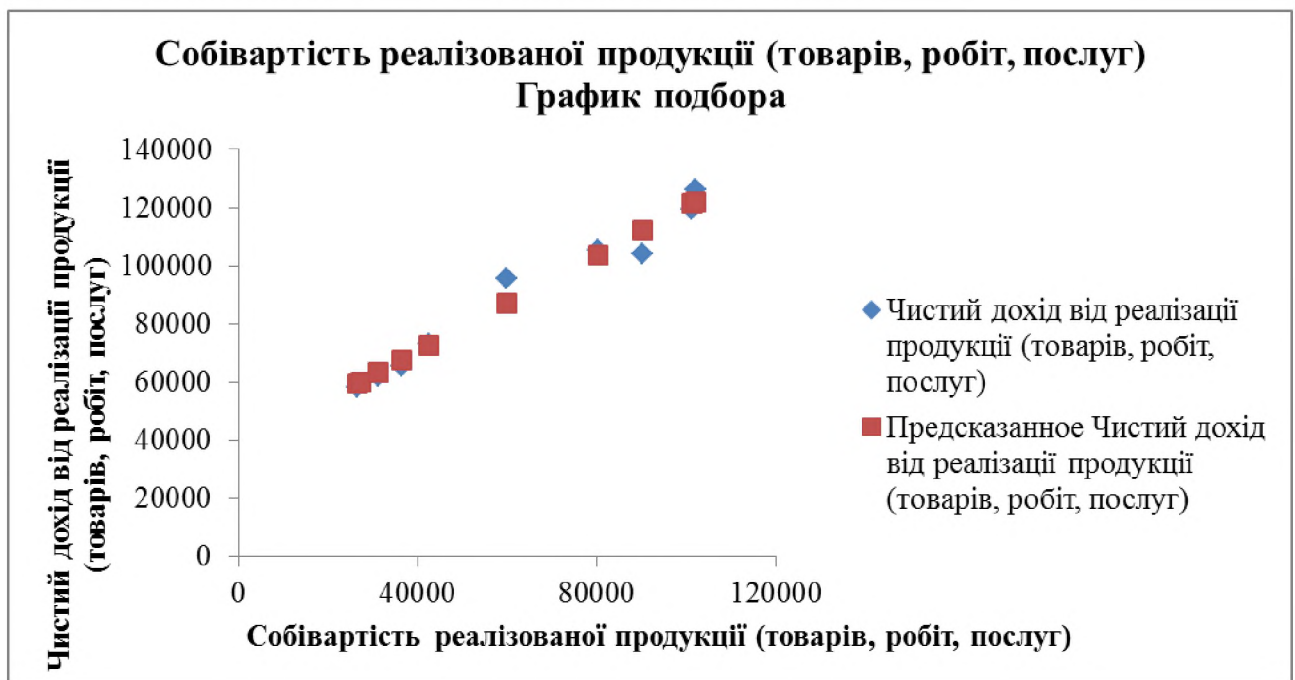


Рис. 2.2. Кореляційне поле залежності чистого доходу і собівартості.

Джерело: побудовано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

В результаті ми отримали функціональний тісний зв'язок, при якому кожному наступному значенню показника відповідає чітко встановлене значення іншого.

Для розрахунків параметрів ми і характеристик ми обрали наступні показники:

Y – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),

X_1 – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг),

X_2 – середньорічна вартість активів,

X_3 – середньорічна вартість оборотних активів,

X_4 – середньорічна вартість запасів.

Величина R-квадрат, що називають ступенем або мірою визначеності носить характеристики якості отриманої регресійної залежності. Міра визначеності має перебувати в межах від 0 до 1. В нашому розрахунку від дорівнює 0,97, або 97 %. Тобто це значення пояснює 97 відсотків варіації чистого доходу, що пояснює правильність вибору факторного показника. Відсоток інших факторів, що мають вплив на наш результат становить лише 3 %.

Коефіцієнти значимості і множинної кореляції зображують ступінь взаємозалежності незалежних змінних. Виходячи з розрахунків маємо рівняння регресії наступного вигляду:

$$Y = 42916,80 + 1,04 x_1 - 0,18 x_2 + 0,11 x_3 - 0,18 x_4$$

Значення математичних знаків біля коефіцієнтів вказують на їх зв'язок. Тож, маємо два значення з від'ємним знаком, що свідчить про негативний зв'язок між другим і четвертим факторами. Натомість перший і третій фактори мають позитивний зв'язок.

Висновки до розділу 2

Аналізуючи зміст та інформацію другого розділу роботи прийшли до висновку, що формування фінансових результатів діяльності підприємства розкривається через призму таких питань, як проведення та аналізування економічного стану складових джерел формування доходів підприємства, а також необхідним є визначення факторів прибутковості.

Тож, для прогресивного та раціонального функціонування підприємств даної галузі взагалі і нашого зокрема, перш за все, необхідний аргументовано продуманий сформований його потенціал. Для підприємств дослідженої сфери економіки основним виробничими ресурсами є земля у взаємодії з працею і капіталом.

Фінансовий та економічний стан, що оцінено за допомогою порівняльного аналізу, розрахунку фінансових показників від діяльності підприємства дає можливість встановити важелі й обмеження фінансового розвитку та вдосконалення фінансової політики підприємства. Аналіз фінансового становища ґрунтується на засадах фінансової звітності.

За інформацією з таблиць можемо зробити певний висновок, що за період 2016-2020 рр. у складових майна підприємства виникли позитивні зрушення. Щодо визначення капіталу та його можемо розглядати як загальну вартість засобів у грошовій формі, матеріальній і нематеріальній формі, що вкладені у формування активів підприємства.

За інформаційним аналізом встановлено, що чистий дохід від продажу продукції у 2020 р. збільшився порівняно з 2016 р. на 36,1 відсотка за рахунок зростання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 31,5 відсотки. На це вплинуло значне збільшення кількості реалізованої продукції і часткове підвищення її собівартості. До найбільших витратних позицій підприємства за період 2016-2020 рр. належить собівартість реалізації товарів та послуг та адміністративні витрати.

Ключовими показниками, що порівнюють доходи та витрати підприємства, постають показники окупності. Данні окупності виробничих, адміністративних затрат та на збут розраховуються як відношення чистого доходу або виручки від продажу продукції до відповідних затрат, що утворюють собівартість проданої продукції, адміністративних витрат і витрат пов'язаних зі збутом. Елемент окупності витрат від операційної діяльності обумовлюється співвідношенням між чистим доходом чи то виручкою від операційної діяльності і операційними затратами.

Чинники окупності активів та власного капіталу виявляють, скільки суб'єкт одержав чистої виручки від продажу товарів та реалізованих послуг в перерахунку на одну гривню середньорічної вартості майна і власного капіталу. Оцінку параметрам окупності витрат та капіталу проведено за їхньою динамікою.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Оптимізація виробничо-галузевої структури підприємства

Виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється беручи за основу органічну єдність таких чинників, як земля, трудові, матеріальні та нематеріальні ресурси, і, обов'язково, капітал підприємства. Їх наявність та обдумано організована єдність складає ресурсний та виробничий потенціал підприємства. Недостатнє забезпечення на будь-якому виробничому етапі підприємства хоча б одним із вищезазначених елементів призводить до перешкоди, що становлять загрозу для здійснення виробничого процесу, і також гальмує його розвиток.

При визначенні економічної ефективності використання ресурсів, ми вже згадували про землі, за якими необхідно враховувати структуру і якість сільськогосподарських угідь. Це дозволяє в свою чергу об'єктивно оцінювати результати господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Ефективність використання земельних угідь у ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2016–2020 рр.

Показники	Роки					2020 р. у % до 2016 р
	2016	2017	2018	2019	2020	
Всього с.-г. угідь, га	4544	4151,7	4151,7	4151,7	4151,7	91,4
з них: ріллі, га	4349	3956,1	3913,6	3913,6	3913,6	90,0
пасовища	195	195,6	238,1	238,1	238,1	122,1
Одержано на 100 га с.-г. угідь, тис. грн						
Валової продукції в постійних цінах	40006,5	33281,8	34954,5	36156	41203,5	103,0
Валової продукції в діючих цінах	226932,0	126904,0	179470,8	195687,1	201254,6	88,7
Валового доходу	90290,0	120849,6	120023,2	133669,5	158330,1	175,4
Прибутку	32050	41251	58012	57312	67517	210,7

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Як свідчать дані табл. 3.1, ефективність використання земельних угідь за вартісними та натуральними показниками зростає. Зокрема, сума валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь за 2016-2020 рр. збільшилася у 4,2 рази, валового доходу у 2,9 разів до 2890,9 тис. грн., а прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції отримано на 100 га сільськогосподарських угідь – у 28 разів більше, ніж на початок аналізу (на 691,8 тис. грн.). Отже, підвищення ефективності використання земельних ресурсів позитивно впливає на ефективність використання ресурсного потенціалу в цілому.

Досліджуючи ведення ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства, обов'язково треба дати характеристику виробничо-комерційній діяльності, адже вона є частиною будь-якої діяльності. Оскільки основоположним завданням підприємницької діяльності виступає виробництво конкурентоспроможної та необхідної продукції, тобто продукції, що буде реалізована і забезпечить отримання запланованого і передбачуваного стабільного прибутку. Проведемо аналіз показників, що характеризують комерційну діяльність підприємства в табл 3.2.

Таблиця 3.2

Результати виробничо-комерційної діяльності

ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2016–2020 рр.

Показники	Роки					2020 р. у % до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
1	4	5	6	7	8	9
Вартість валової продукції у постійних цінах 2010 р. – всього, тис. грн	40006,5	33281,8	34954,5	36156	41203,5	103,0
у т. ч.: рослинництва	24076,6	16442,3	18635,2	19275,8	21966,7	91,2
тваринництва	15929,9	16839,4	16319,3	16880,2	15236,8	95,6
Вартість валової продукції у діючих цінах – всього, тис. грн	226932,0	126904,0	179470,8	195687,1	201254,6	88,7
у т. ч.: рослинництва	195741,4	74464,8	123016,7	168791	148469,9	75,9
тваринництва	31190,5	52439,3	56454,0	26896,1	30784,7	98,7
Повна собівартість реалізованої продукції – всього, тис. грн	65749,0	80235,0	90244,9	101437,7	102243,3	155,5
у т. ч.: рослинництва	37618,0	33549,0	46682,6	52472,1	52889,1	140,6
тваринництва	28131,0	40960,0	39149,3	44004,6	44354,2	157,7
Валовий дохід – всього, тис. грн	90290,0	120849,6	120023,2	133669,5	158330,1	175,4

у т. ч.: рослинництва	60235,0	70423,6	66763,2	72700,7	88394	146,7
тваринництва	30055,0	50426,0	53260,0	60968,8	69936,1	232,7
Рівень рентабельності (збитковості), %	37,3	50,6	33,0	36,2	40,1	x
у т. ч.: рослинництва	60,1	109,9	43,0	41,2	47,6	x
тваринництва	6,8	23,1	36,0	31,2	32,5	x

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Вартість валової продукції нашого підприємства у розрахунку в постійних цінах у 2020 році зросла на 5,2 %, у тому числі у тваринництві – 19,5%, але ж, у рослинництві зменшилися на 4,8 %. Вартість же валової продукції у діючих фактичних цінах збільшилася на 133041 вцілому. Прибуток від реалізації за даний період зріс, у т.ч. у рослинництві на 17359,6 тис. грн., а у тваринництві зріс на 15672,7 тис. грн. Рівень рентабельності збільшився до 40,1 в., в тому числі у рослинництві знизився до 42,6 в. п., у тваринництві зріс до 32,5 відсотків.

Отже, маємо позитивну динаміку до нарощування ресурсного потенціалу, зростання цінової вартості ресурсного потенціалу, та нарощування обсягів виробництва валової продукції. Проте через зростання собівартості спостерігається зниження прибутку та рентабельності.

Таким чином, ефективність та раціональність сільськогосподарського виробництва у ПП «Імені Калашника» залежить від ряду факторних показників та умов його втілення. За рахунок можливості раціонального використання фондів та важливих ресурсів із застосуванням нових технологій є шанси досягти високих результатів у виробництві сільськогосподарської продукції, знизити величину її собівартості, що однозначно вплине на зростання прибутку підприємства.

Оцінку забезпечення підприємства основними фінансовими ресурсами можна здійснити на основі розрахунків показників фінансової стійкості та ліквідності (платоспроможності). На фінансову стійкість підприємства впливають ряд факторів, які повністю або частково залежать від підприємства чи є незалежними. До незалежних факторів можна віднести економічні умови господарювання, кризовий стан економіки, податкова і кредитна політика

законодавчої і виконавчої влади країни, незадовільний платоспроможний попит, низький рівень фінансового ринку (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Динаміка показників ефективності використання фінансових ресурсів ПП
«Імені Калашника» Полтавського району, 2016–2020 рр.**

Показники	Роки					2020 р. до 2019 р (+,-)
	2016	2017	2018	2019	2020	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	95798	105555	104273	119230	126019	30221
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	60055	80235	90245	101437	102243	42188
Валовий прибуток, тис. грн.	35743	25320	14028	17793	23776	-11967
Інші операційні доходи	4310	3063	973	1030	303	-4007
Адміністративні витрати	7871	8783	9042	9300	9710	1839
Витрати на збут	825	1002	735	819	1006	181
Інші операційні витрати	1082	1093	1518	1971	2512	1430
Прибуток	30275	17505	3706	6733	10851	-19424
Чистий прибуток	26782	15360	2682	4985	9655	-17127
Коефіцієнт фінансової автономії	0,961	0,931	0,923	0,921	0,926	-0,035
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,000	0,015	0,005	0,004	0,004	0,004
Коефіцієнт фінансової залежності	1,040	1,074	1,084	1,079	1,061	0,021
Коефіцієнт фінансової стабільності	25,930	14,443	12,943	12,087	11,954	-13,976
Коефіцієнт фінансового ризику	0,039	0,069	0,077	0,061	0,59	0,551
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,474	0,294	0,304	0,298	0,301	-0,173
Коефіцієнт швидкої ліквідності	6,245	2,979	2,814	2,162	2,213	-4,032
Загальний коефіцієнт ліквідності	16,756	9,623	7,474	6,954	6,874	-9,882

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Як свідчать дані, виручка від реалізації продукції, робіт та послуг збільшилась за останні роки 23 рази. Значну суму у 2020 р. становили адміністративні витрати – спрямовані на обслуговування та управління підприємством, інші операційні витрати склали 2512 тис. грн, тому підприємство отримало майже 126019 тис. грн. чистого прибутку.

Виконані розрахунки також свідчать про достатній рівень фінансової стійкості підприємства за показниками структури джерел формування капіталу. Так, фактичне значення коефіцієнта автономії вказує на те, що на кінець 2020 р. питома вага власного капіталу у сумі балансу становить 92,3 %.

Коефіцієнт автономії ПП «Імені Калашника» становить більше 0,5, що свідчить про те, що у підприємства є резерви та можливості позичати додаткові ресурси. Так, фактичне значення коефіцієнта автономії вказує на те, що у загальних вкладеннях підприємства власний капітал є значним, отже підприємство має високу незалежність від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу відповідно змінився з 0,015 до 0,004 у 2020 р. і свідчить про низький рівень фінансової залежності підприємства від кредиторів. Коефіцієнт фінансового ризику показує що у ПП «Імені Калашника» зменшується співвідношення залученого капіталу до власного. Даний коефіцієнт є основним індикатором фінансової стійкості підприємств, а його зниження вказує на зменшення ризику вкладень капіталу в це підприємство.

Коефіцієнт фінансової залежності, як обернений показник до коефіцієнта автономії, збільшився до 1,061 у 2020 р., тобто на кінець звітної року на 1 грн власного капіталу припадає 1,06 грн. загальної вартості пасивів. Відповідно за коефіцієнтом фінансового ризику у 2020 р. на 1 грн. власного капіталу припадало 8 коп. зобов'язань.

Фактичне значення загального коефіцієнта ліквідності зменшилось, проте суттєво перевищує нормативне значення і свідчить про високий рівень та позитивну динаміку ліквідності та платоспроможності підприємства за даним критерієм.

Загальна фінансова стійкість підприємства може бути забезпечена тільки за умови стабільного збуту продукції й отримання виручки, необхідної за обсягом для того, щоб виконати свої зобов'язання перед державним бюджетом, щоб розрахуватися з постачальниками, щоб розрахуватися з кредиторами, власними працівниками тощо. Звісно, для поступового розвитку підприємства треба, щоби після проведення всіх розрахунків та всіх взятих зобов'язань у нього залишався такий об'єм прибутку, який би дав шанс збільшувати виробництво та робити його конкурентноздатнішим, який би дав можливість

здійснювати соціальні програми в першу чергу для своїх працівників, який би дав можливість посилення стимулів для їх ефективної праці.

Прибуток у більш розширеному вигляді полягає в тому, що фінанси, різні кредити, ринкові ціни, собівартість та інші економічні чинники на пряму чи то опосередковано зв'язані з прибутком. За рахунок нього (прибутку) суб'єкт господарювання не тільки гасить свої обов'язки перед кредиторами, бюджетом, або страховими компаніями та іншими підприємствами, але й має можливість інвестування коштів в різні проекти. Щоби підтримувати фінансову стійкість важливий не тільки зріст абсолютної складової прибутку, але й ріст його рівня щодо вкладеного капіталу або затрат підприємства, а це значить рентабельності.

Обов'язковою умовою функціонування підприємства та зміцнення його конкурентноздатності на ринку є наявність прибутку по реалізації продукції яку підприємство отримує від проведення основної діяльності. Прибуток постає елементом виручки від реалізації. Хоча на відміну від виручки, яка зараховується на поточний рахунок підприємства вчасно, розмір прибутку розраховується виключно за фіксований період такий, як квартал або рік. Розраховується він (прибуток) на підставі показників бухгалтерського обліку.

Фактори, що мають вплив на утворення доходів від основної діяльності, можна розглядати як внутрішні та зовнішні. Кожний процес в житті підприємства можна розглядати як його причину утворення і як його наслідки-результат. Кожне явище залежить від безлічі різноманітних чинників. Чим прискіпливіше вивчається їх вплив на кінцевий показник-результат, тим точнішими є результати аналізу, а як наслідок оцінка якості роботи підприємства. Виходячи з такої позиції, створюються методологічні аспекти аналізу господарської життєдіяльності, що вивчають та вимірюють вплив складових факторів на величину досліджуваних економічних явищ [54]. Проглянемо впливовість внутрішніх факторів на отримання доходу підприємства за інформацією з табл. 3.4.

Таблиця 3.4

**Аналіз показників ділової активності підприємства за показниками
оборотності активів і пасивів ПП «Імені Калашника» за 2016-2020 рр.**

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення	
						абсолют- не, тис. грн.	віднос- не, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	95798	105555	104273	119230	126019	30221	31,5
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	60055	80235	90245	101437	102243	42188	70,2
3. Середньорічна вартість активів	59645,5	122861	128159,5	134784	141289	81643	136,9
4. Середньорічна вартість оборотних активів	33348,5	66658,5	68286	77018	82476	49127	147,3
5. Середньорічна вартість запасів	27205	57353	59348	45478	48598	21393	78,6
6. Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	4774,5	6920,5	6500,5	13536	14979	10204	213,7
7. Середньорічна вартість власного капіталу	52684	112061	118769,5	122788	130810	78126	148,3
8. Середньорічна вартість поточної кредиторської заборгованості	3991,5	7412,5	7612	9585	7699	3708	92,9
9. Коефіцієнт обертання активів (п.1/п.3)	1,606	0,859	0,814	0,885	1,548	-0,058	-3,6
10. Тривалість одного обороту активів, днів (360/п.9)	224	419	442	407	233	9	3,8
11. Коефіцієнт обертання оборотних активів (п.1/п.4)	2,873	1,584	1,527	1,548	1,528	-1,345	-46,8
12. Тривалість одного обороту оборотних активів, днів (360/п.11)	125	227	236	232	236	111	88,5
13. Коефіцієнт обертання запасів (п.2/п.5)	2,207	1,399	1,521	2,230	2,104	-0,103	-4,7
14. Тривалість одного обороту запасів, днів (360/п.13)	163	257	237	161	171	8	5,0
15. Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості (п.1/п.6)	20,065	15,253	16,041	8,808	8,413	-11,652	-58,1
16. Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів (360/п.15)	18	24	22	41	43	25	137,7
17. Коефіцієнт обертання власного капіталу (п.1/п.7)	1,818	0,942	0,878	0,971	0,963	-0,855	-47,0
18. Тривалість одного обороту власного капіталу, днів (360/п.17)	198	382	410	371	373	175	88,7
19. Коефіцієнт обертання поточної кредиторської заборгованості (п.2/п.8)	15,046	10,824	11,856	10,583	13,280	-1,764	-11,7
20. Тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості, днів (360/п.19)	24	33	30	34	27	3	13,0

Продовж.табл. 3.4

1	2	3	4	5	6	7	8
21. Тривалість операційного циклу, днів (п.14+п.16)	181	281	259	202	214	33	18,2
22. Тривалість фінансового циклу, днів (п.21-п.20)	157	248	229	168	187	30	19,0

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

1. Рентабельність збуту $R_{\text{ПР}}$ за останні п'ять роки:

$$R_{\text{ПР}} = \frac{\text{ЧД}}{\text{Д}} \quad (3.1)$$

$$R_{\text{ПР}_0} = 95798 / 12580 = 0,782;$$

$$R_{\text{ПР}_1} = 105555 / 120915 = 0,873;$$

$$R_{\text{ПР}_2} = 104273 / 106955 = 0,975;$$

$$R_{\text{ПР}_1} = 119230 / 121475 = 0,982;$$

$$R_{\text{ПР}_2} = 126019 / 136957 = 0,920;$$

2. Коефіцієнт оборту активів ($K_{\text{обА}}$):

$$K_{\text{обА}} = \frac{\text{Д}}{\text{А}} \quad (3.2)$$

$$K_{\text{об}_0} = 122580 / 59645,5 = 2,055;$$

$$K_{\text{об}_1} = 120915 / 122861 = 0,984;$$

$$K_{\text{об}_2} = 106955 / 128159,5 = 0,835;$$

$$K_{\text{об}_2} = 121475 / 134784 = 0,901;$$

$$K_{\text{об}_2} = 136957 / 141289 = 0,969;$$

3. Рентабельність наявних активів R_A :

$$R_A = \frac{\text{ЧД}}{\text{А}}; \quad (3.3)$$

$$\text{або} \quad R_A = R_{\text{ПР}} \times K_{\text{об}_A}. \quad (3.4)$$

$$R_{A_0} = 95798 / 59645,5 = 1,607;$$

$$R_{A_0} = 0,782 * 2,055 = 1,607;$$

$$R_{A_1} = 105555 / 122861 = 0,859;$$

$$R_{A_1} = 0,873 * 0,984 = 0,859;$$

$$R_{A_2} = 104273 / 128159,5 = 0,814;$$

$$R_{A_2} = 0,975 * 0,835 = 0,814;$$

4. Рентабельність власного капіталу R_K :

$$R_K = \frac{ЧД}{БК}; \quad (3.5)$$

$$R_K = R_A \times K_{\PhiЛ}; \quad (3.6)$$

$K_{\PhiЛ}$ – показник фінансового лівериджу.

$$K_{\PhiЛ} = \frac{\bar{A}}{БК}; \quad (3.7)$$

$$K_{\PhiЛ_0} = 59645,5 / 52684 = 1,13;$$

$$K_{\PhiЛ_1} = 122861 / 112061 = 1,1;$$

$$K_{\PhiЛ_2} = 128159,5 / 118769,5 = 1,08;$$

$$R_{K_0} = 1,607 * 1,13 = 1,816;$$

$$R_{K_1} = 0,859 * 1,1 = 0,945;$$

$$R_{K_2} = 0,814 * 1,08 = 0,879;$$

5. Абсолютну по факторну переміну рентабельності наявного капіталу за звітний рік порівнюючи з базовим опишемо за допомогою моделі

$$R_K = R_{\Pi\P} \times K_{ОБ_A} \times K_{\PhiЛ}. \quad (3.8)$$

а) загальна переміна рентабельності від капіталу (R_K):

$$\Delta R_K = R_{K_2} - R_{K_0} = 0,879 - 1,816 = -0,937;$$

б) загальна переміна рентабельності в наслідок деяких змін у динаміці:

- рентабельності продажу-збуту ($R_{\Pi\P}$):

$$\Delta R_{K(R_{\Pi\P})} = (R_{\Pi\P_2} - R_{\Pi\P_0}) \times K_{ОБ_{A_2}} \times K_{\PhiЛ_2}; \quad (3.9)$$

$$\Delta R_{K(R_{\Pi\P})} = (0,975 - 0,782) * 0,385 * 1,08 = 0,08;$$

- коефіцієнта обертання активів ($K_{ОБ_A}$):

$$\Delta R_{K(K_{OE_A})} = (K_{OE_{A2}} - K_{OE_{A0}}) \times R_{PP0} \times K_{\Phi L_2}; \quad (3.10)$$

$$\Delta R_{K(K_{OE_A})} = (0,835 - 2,055) \times 0,782 \times 1,08 = -1,030;$$

- показника фінансового лівериджу ($K_{\Phi L}$):

$$\Delta R_{K(K_{\Phi L})} = (K_{\Phi L_2} - K_{\Phi L_0}) \times R_{PP0} \times K_{OE_{A0}} \quad (3.11)$$

$$\Delta R_{K(K_{\Phi L})} = (1,08 - 1,13) \times 0,782 \times 2,055 = -1,710;$$

За інформацією проведених розрахунків можемо дійти висновку, що показник рентабельності у 2020 році зменшився на 0,937 порівняно з 2016 роком за рахунок зростання рентабельності продажу на 0,08 і зменшення коефіцієнта фінансового лівериджу на 1,710, проте коефіцієнт обіговості активів у 2020 році знизився на 1,030.

Щоби провести аналіз впливу факторів на утворення фінансових результатів при операційній діяльності залучають таку модель.

$$\Phi РОД = ВП + ІОД - АВ - ВЗ - ІОВ \quad (3.12)$$

де, $\Phi РОД$ – фінансовий ефект від операційної діяльності;

$ВП$ – валовий прибуток; $ІОД$ – інші операційні доходи;

$АВ$ – адміністративні затрати; $ВЗ$ – затрати на збут;

$ІОВ$ – інші операційні затрати.

$$\Phi РОД_{2019} = 14028 + 973 - 9042 - 732 - 1518 = 3709$$

$$\Phi РОД_{2020} = 14028 + 973 - 9042 - 732 - 1518 = 3709$$

Розрахуємо показник фінансового результату при операційній діяльності.

2019 рік до 2020 року.

Загальна зміна фінансового показника при операційній діяльності:

$$\Delta \Phi РОД = 3709 - 17505 = -13796 \text{ тис. грн.};$$

у тому числі в залежності від факторів:

1) валового прибутку:

$$\Delta \Phi РОД_{ВП} = 14028 - 25320 = -11292 \text{ грн.};$$

2) інших операційних доходів не було взагалі отримано;

3) адміністративних затрат не було здійснено;

4) збутових витрат не було;

5) інших операційних витрат:

$$\Delta \Phi \text{РОД}_{\text{IOB}} = 1518 - 1093 = 425 \text{ грн.}$$

Зазначимо, за отриманими підрахунками видно, що в 2020 році, порівняно з 2017, величина фінансового результату від операційної діяльності зменшилася на 13796 грн.

Це відбулося за рахунок незмінності валового прибутку і при цьому зменшення суми інших операційних витрат на 13796 грн.

2020 рік до 2019 року.

Загальна зміна фінансового результату від операційної діяльності:

$$\Delta \Phi \text{РОД} = 17505 - 30275 = -12770 \text{ грн.};$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) валового прибутку:

$$\Delta \Phi \text{РОД}_{\text{ВП}} = 253020 - 35743 = -10423 \text{ грн.};$$

2) інших операційних доходів = $3063 - 4310 = -1247$;

3) адміністративних витрат = $8783 - 7871 = 912$;

4) витрат на збут = $1002 - 825 = 177$;

5) інших операційних витрат = $1093 - 1082 = 11$;

$$\Delta \Phi \text{РОД}_{\text{IOB}} = 35743 - 1518 = 34635 \text{ грн.}$$

Таким чином, за отриманими підрахунками виходить висновок, що в 2020 році, порівняно з 2016, величина фінансового результату від операційної діяльності зменшилася на 13796 тис грн. внаслідок збільшення валового прибутку, але збільшення і суми інших операційних витрат.

Головними векторами політики максимізації прибутку під час фінансової справи є оснащення підприємства необхідними виробничими потужностями та обсягами грошового капіталу на найбільш вигідних засадах із зовнішніх джерел і визначення оптимального балансу власних коштів та залучених. Головна ціль фінансової роботи підприємства повинно бути утворення додаткового прибутку під час залучення зовнішнього капіталу, що може бути реалізовано різними методами. Таким механізмом реалізації цього питання постає «фінансовий леверидж».

3.2. Удосконалення збутової діяльності підприємства

Так само, як і в рослинництві, у тваринництві існує кореляційний взаємозв'язок між рівнем продуктивності тварин і величиною витрат на одну голову. Підвищення оплати 1 людино-години деякою мірою врівноважується виконанням плану з продуктивності тварин. Факти значних перевитрат кормів, не виправдані зростанням продуктивності, потребують детального вивчення.

Динаміка показників ефективності виробництва – прибутковості ПП «Імені Калашника» останніми роками дещо покращилася по виробництву продукції тваринництва, закони ринкової економіки не дозволяють виробляти продукцію, реалізація якої завдає збитків, проте, не дивлячись на високий рівень ресурсозатрат галузі тваринництва, у підприємстві намагаються її зберегти (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Динаміка показників ефективності виробництва продукції тваринництва ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2016-2020 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. у % до 2016 р.
Повна собівартість 1 ц, грн						
приросту великої рогатої худоби	2970,2	3528,6	3975,4	4125,3	4198,5	141,4
приросту свиней	2251,9	3142,0	3241,6	3578,9	3962,5	176,0
молоко	407,4	589,3	563,4	559,8	612,3	150,3
Ціна 1 ц, грн						
приросту великої рогатої худоби	2073,0	3109,6	4167,8	4172,1	4532,2	218,6
приросту свиней	2126,3	3504,1	3970,3	4002,2	4271,3	200,9
Прибуток (збиток), тис. грн						
приросту великої рогатої худоби	-1990,0	-1136,0	440,3	786,8	963,5	-48,4
приросту свиней	-341,0	1010,0	1914,3	2186,5	2054,3	-602,4
молоко	4314,0	9596,0	12053,1	14123,0	14965,1	346,9
Рівень рентабельності (збитковості), %						
приросту великої рогатої худоби	-30,2	-11,9	4,8	12,8	17,6	-58,3
приросту свиней	-5,6	11,5	22,5	28,6	29,5	-526,8
молоко	28,2	42,5	56,8	55,4	58,7	208,2

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

На протязі аналізованого періоду дещо зросло поголів'я великої рогатої худоби – на 2,4 %, проте на даний час є досить значним – 1100 гол. За досліджуваний період поголів'я свиней збільшилось майже на 35,3 % і складає у 2018 р. 1670 гол. Усього за 2016-2020 рр. роки собівартість виробництва 1 ц приросту великої рогатої худоби збільшилась у 1,7 рази, свиней – у 2,0 рази, молока – у 1,6 рази. При цьому ціни на цю продукцію збільшились несуттєво, що пояснює зростання збитковості цих видів продукції. За такого негативного співвідношення зростання собівартості та цін на продукцію, лише в останньому році підприємство отримало прибутки по всіх видах продукції. На протязі 2016-2020 р. підприємство отримало збитки по приросту великої рогатої худоби. Найбільший розмір прибутку у 2020 р. одержано від реалізації молока – 12 млн. грн.

Відповідно всі види продукції були рентабельними лише у 2020 році. Слід зазначити, що у період 2016-2020 р. молоко було єдиним видом продукції, що приносив стабільний прибуток, а, отже, було рентабельним. Звідси, першочерговим завданням для підприємства є ресурсоощадження у тваринництві.

Основним показником, що показує розмір витрачених ресурсів підприємством є собівартість, яка в свою чергу залежить від ряду чинників. Щоб дослідити кількісний вплив основних факторів на собівартість продукції можна скористатись індексним прийомом дослідження. З проведених розрахунків видно, що собівартість виробництва всіх видів продукції ПП «Імені Калашника» за 2016-2020 рр. суттєво зросла (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Визначення впливу чинників на собівартість сільськогосподарської продукції ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2016–2020 рр.

Вид продукції	Витрати на 1 га (гол.) в рік, грн.		Урожайність (продуктивність), ц		Собівартість 1 ц		Абсолютне відхилення 2020 р. від 2016 р.		
	Роки							у тому числі за рахунок:	
								урожай- ності	витрат
	2016	2020	2016	2020	2016	2020	разом		
Зернові та	4382,4	16951,1	39,6	50,9	110,5	333,1	222,6	-94,4	317,0

зернобобові - всього									
пшениця озима	4246,5	13050,7	42,0	23,6	101,2	554,2	452,9	243,1	209,8
кукурудза на зерно	5519,8	24143,5	48,7	96,0	113,4	251,6	138,2	-244,5	382,7
ячмінь ярий	3150,2	12056,9	31,3	32,4	100,7	372,4	271,7	-13,0	284,7
горох	3925,9	14532,1	22,9	26,1	171,2	556,5	385,4	-77,0	462,4
овес	3560,0	10656,5	26,3	23,9	135,5	445,6	310,2	40,1	270,0
соняшник	4188,1	20626,1	25,8	36,3	162,0	568,1	406,0	-229,9	635,9
ріпак озимий	12318,2	18971,4	30,7	14,6	401,7	1298,8	897,1	680,1	217,0
овочі відкритого грунту	43000,0	161111,1	86,0	131,9	500,0	1221,1	721,1	-652,3	1373,4
Приріст великої рогатої худоби	3658,3	8254,2	1,9	2,3	1924,1	3631,8	1707,7	-709,5	2417,2
Приріст свиней	2802,3	6604,2	1,9	1,6	1470,2	4084,8	2614,6	619,9	1994,7
МОЛОКО	20928,2	42806,0	64,4	77,5	324,9	552,5	227,6	-112,1	339,7

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

У рослинництві найбільше зросла собівартість вирощування ріпаку, овочів відкритого ґрунту, соняшнику та озимої пшениці. Однак, і урожайність ріпаку та озимої пшениці суттєво зменшилась і мала негативний вплив на зростання собівартості одиниці продукції. А отже, за досліджуваний період зросли загальні витрати по всіх культурах у розрахунку на 1 га посіву. При цьому, як позитивний фактор, слід відмітити зменшення витрат у розрахунку на одиницю продукції за рахунок зростання урожайності сільськогосподарських культур.

Привертає увагу той факт, що надто низька окупність витрат, понесених при відгодівлі великої рогатої худоби і свиней у ПП «Імені Калашника», спричинена, в першу чергу, низькими приростами живої ваги. Перевитрати кормів в розрахунку на одиницю продукції до деякої міри вимушені.

Нестача і висока ціна комбікормів, низька врожайність та недостатні запаси кормових ресурсів власного виробництва приводять до того, що відгодівля великої рогатої худоби досягає товарних кондицій за 3,0-3,5 роки замість 2-х, а свиней – за 1,5-2,0 роки замість 9-ти місяців.

Перевитрати кормів в розрахунку на одиницю продукції суттєво здорожують продукцію у ПП «Імені Калашника», адже в структурі собівартості приросту великої рогатої худоби на корми припадало в 2018 р. понад половину затрат (52,4 %), приросту свиней – біля половини (47,3 %).

Вагомою проблемою для більшості підприємств є неефективне використання або перерозподіл отриманого прибутку, до того ж найбільший прибуток не стане на користь підприємству, коли воно невірною інвестує прибуток в сумнівні проекти або проведе інші необґрунтовані виплати.

Прибутковість підприємства, його ефективна рентабельність та успіх у конкурентній ринковій боротьбі великою мірою залежить від того, як воно розпорядилося своїм капіталом. Мова йде про утворення сприятливих умов для господарювання, для накопичення та втілення високотехнічних знарядь праці, сучасних технологій, а також мова йде про організацію і управління персоналом. Від так пошук резервів майбутнього зростання ефективності праці підприємства має формуватися на базі оцінки показників, що визначають ці сторони життєдіяльності підприємства і аналіз правильного використання капіталу підприємства.

Прибуток є головною рушійною силою економічних відносин, основним стимуляційним мотивом для діяльності підприємців у сучасній економіці держави. Але його складність обчислення вказує на різноманітність багатьох факторів які він відображає, а ці фактори, в свою чергу, відіграють значущу роль у розвитку ринкової економіки.

Напрямки ефективності керування прибутком на підприємстві є:

1. Розробка алгоритму перерозподілу прибутку.

Механізм перерозподілу прибутку зумовлює таку послідовність дій:

На першому кроці із суми чистого прибутку вираховуються обов'язкові платежі в резервний фонд (приблизно не менше 5%) та інші обов'язкові фонди спеціального виду, звісно, якщо вони зазначені у статуті підприємства.

На другому кроці з частини чистого прибутку, який отриманий, віднімаються кошти, що спрямовуються на повернення раніше взятих позичок,

за якими настав епізод погашення.

На третьому кроці частина чистого прибутку, що є в наявності, перерозподіляється на цілі виробничого прогресу і споживання. На цьому етапі розрахунків первинною задачею є необхідне задоволення потреби у своїх фінансових ресурсах, створених за рахунок прибутку.

На четвертому кроці складений за рахунок прибутку фонд споживання перенаправляється на фонд стимулювання персоналу підприємства, наприклад додаткове матеріальне заохочення працівників, пільги, тощо.

2. Планування прибутків чи то збитків.

Значущим напрямом бюджетування виявляється розрахунок бюджету прибутків або збитків підприємства, що очікуються в плановому, звітному періоді. Прогноз фінансово-економічних результатів доречно складати за формою, розробленою для утворення відповідного звіту (форма 2). Дані, які містяться в бюджеті фінансових показників, є фундаментом для наступного планування руху коштів та платоспроможності підприємства. Потреба у плануванні фінансово-економічних результатів окреслена такими чинниками:

- по-перше, необхідністю в даних щодо майбутніх фінансових результатів і можливих джерел інвестування і виплати дивідендів;
- по-друге, потребою в капіталі, наприклад, в капіталі для фінансування витрат, відповідно оборотних активів у звітному періоді;
- по-третє, потреба оцінки рівня податкового тиску в плановому періоді.

Планування на перспективу фінансових результатів, може мати як короткостроковий характер, так і довгостроковий характер. За чинник періоду планування беремо місяць, квартал та рік. Підґрунтям планування фінансових результатів є дані, які містяться в бюджетах збуту та виробництва продукції.

3. Опрацювання векторних напрямків цінової політики та її оптимізація на підприємстві.

Отримання надприбутку можливе при умові оптимального поєднання об'єму реалізації та ціни на продукцію, що виробляється.

Головною метою перерозподілу прибутку підприємства має бути за-

безпечення необхідної збалансованості поміж поточним його споживанням і накопиченням для забезпечення виробничого розвитку. Основним напрямком бюджетування має бути розробка бюджету прибутків або збитків підприємства, які очікуються в планово-звітному періоді.

По виробництву усіх видів продукції, зростання рентабельності забезпечувалось лише за рахунок зростання цінового фактора.

Вищу цінову конкурентоспроможність мають підприємства, які здатні продавати власну продукцію за цінами, нижчими ціни конкурентів, і при цьому одержувати прибуток. За нижчої фактичної ціни порівняно з мінімальною, підприємство зазнаватиме збиток, а вищої – одержувати прибуток. Показник ступеня цінової конкурентоспроможності є прямим відображенням рівня ефективності його виробництва, а тому повинен всебічно аналізуватися і широко використовуватися менеджерами при обґрунтуванні управлінських рішень (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Факторний аналіз зміни рівня цінової конкурентоспроможності
сільськогосподарської продукції ПП «Імені Калашника» Полтавського
району, 2016–2020 рр.**

Вид продукції	Ціна 1 ц, грн.		Собівартість 1 ц, грн.		Цінова конку- рентоспро- можність, %		Абсолютне відхилення 2020 р. від 2016 р. за рахунок	
	Роки						ціни	собівар- -тості
	2016	2020	2016	2020	2016	2020		
	1 ц	1 ц						
Зернові та зернобобові - всього	389,6	895,6	357,5	821,8	27,0	23,1	148,7	123,5
з них: пшениця озима	464,4	698,1	448,5	674,2	3,4	8,1	139,3	158,4
кукурудза на зерно	442,2	863,2	305,4	596,2	30,9	29,5	152,6	104,2
ячмінь ярий	989,3	1250,2	353,2	446,3	64,3	59,8	170,4	120,8
горох	420,4	697,8	582,3	966,5	-38,5	12,5	56,7	125,8
соняшник	1087,6	1896,0	542,5	945,7	50,1	62,3	98,5	76,4
ріпак озимий	989,3	1745,1	1298,8	2291,1	-31,3	23,5	198,1	189,4
Приріст великої рогатої худоби	4167,8	7896,6	3975,4	7532,1	4,6	12,7	187,8	120,9
Приріст свиней	3970,3	6874,1	3241,6	5612,4	18,4	8,9	106,8	195,2
молоко	883,5	1287,0	563,4	820,7	36,2	12,5	93,2	155,9

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

На основі проведених розрахунків у табл. 3.7, зменшення цінової конкурентоспроможності мають майже по всіх видах продукції, за рахунок зростання собівартості.

Найбільше прибутку на 1 гривню ціни та відповідно позитивний рівень цінової конкурентоспроможності у 2020 р. отримували по ярому ячменю – 64,3 %. За весь досліджуваний період відбулося підвищення цінової конкурентоспроможності по видах продукції тваринництва, викликано підвищенням рівня цін на дану продукцію.

Для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу та складу на основі вивчення спільних рис ПП «Імені Калашника» нами пропонуються методичні підходи до критеріїв і показників їх ефективності. Методика заснована на комплексній оцінці ресурсного потенціалу, що дозволяє врахувати неповторність його складу.

Як бачимо, зниження цінової конкурентоспроможності у ПП «Імені Калашника» мають майже по всіх видах продукції, за рахунок як низьких цін, так і підвищення собівартості. Зростання цінової конкурентоспроможності маємо по кукурудзі та гречці. Найбільше прибутку на 1 гривню ціни у 2013 р. отримували по соняшнику – близько 43 грн. Найнижчий рівень цінової конкурентоспроможності у рослинництві мала кукурудза на зерно – 100,9 %, а у тваринництві – виробництво яєць курячих – 101,9 %.

За інформацією проведеного аналізу найбільш перспективними напрямками вдосконалення перерозподілу прибутку ПП «імені Калашника» можемо вважати:

1. Утворення на підприємстві інвестиційного фонду для фінансування затрат для наукової та дослідної роботи, втілення нових видів продукції та технологій, закупка обладнання, реконструкцію діючого виробництва, придбання та створення нематеріальних активів, поповнення оборотного капіталу. Це один із ключових напрямків використання чистого прибутку, що відповідає за відтворювальні етапи на підприємстві.

2. Забезпечення постійного фінансування затрат, пов'язаних із соціальним запитом, наприклад, витрати на роботу соціальних об'єктів, що входять до балансу підприємства, будівництвом споруд не виробничого призначення, проведенням оздоровчих та інших заходів.

3. Перегляд алгоритмів преміювання персоналу підприємства, воно ж матеріально-грошове заохочення працівників, наприклад, одноразова виплата за виконання особливо важливих виробничих завдань, надання одноразових допомог, преміювання за освоєння та впровадження нової сучасної техніки, тощо. Такі дії можна зробити за рахунок утворення відповідного фонду.

Висновки до розділу 3

Досліджуючи ведення ефективної діяльності підприємства, обов'язково дають оцінку формуванню його фінансових результатів. Тож, наші аналітичні розрахунки свідчать про наступні результати.

Вартість валової продукції нашого підприємства у розрахунку в постійних цінах у 2020 році зросла на 5,2 %. Вартість же валової продукції у діючих фактичних цінах збільшилася на 133041 в цілому. Прибуток від реалізації за даний період зріс. Оцінку забезпечення підприємства основними фінансовими ресурсами можна здійснити на основі розрахунків показників фінансової стійкості. Виконані розрахунки також свідчать про достатній рівень фінансової стійкості підприємства за показниками структури джерел формування капіталу.

Загальна фінансова стійкість підприємства може бути забезпечена тільки за умови стабільного збуту продукції й отримання виручки, необхідної за обсягом для того, щоб виконати свої зобов'язання. На сьогоднішній момент досліджуване підприємство має стабільний розвиток, поступове нарощування прибутковості, стійкості і фінансової незалежності.

ВИСНОВКИ

При дослідженні питань з формування фінансових результатів діяльності підприємства ПП «Імені Калашника» можна згрупувати наступні висновки.

1. Підприємство дотримується правил загальноприйнятих законодавчих документів, актів, що дає змогу йому здійснювати ефективно і правомірно свою діяльність, передбачати виникненню помилок та порушень. Основною метою діяльності підприємства є здійснення ринкових взаємовідносин і отримання прибутку на основі задоволення потреб громадян, колективних, державних і інших підприємств, установ і організацій в товарах і послугах, що надаються в сферах, визначених предметом діяльності.

ПП «Імені Калашника» має право здійснювати будь-які види діяльності, які не суперечать меті та принципам діяльності підприємства та прямо не заборонені чинним законодавством. Підприємство має відокремлене майно, від свого імені виступає у правовідносинах, може укласти від свого імені угоди, набувати майнових і особистих немайнових прав та нести обов'язки, бути позивачем та відповідачем у суді загальної юрисдикції, господарському та третейському суді, має власний поточний рахунок у національній валюті, має товарний знак, круглу печатку зі своєю назвою, штамп та фірмовий бланк, а також має інші ознаки юридичної особи згідно законодавства країни.

2. Дохід визначається після 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.

3. Витратами вважається 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 розподілу власниками. Під операційними витратами (собівартість) розуміються виражені в грошовій формі витрати трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових ресурсів на здійснення операційної діяльності.

Витрати визнаються у відповідному звітному періоді одночасно з

визнанням доходів, для отримання яких вони були здійснені. Якщо витрати неможливо прямо пов'язати з доходами певного періоду, то вони відображаються у складі витрат періоду, в якому вони були здійснені (адміністративні витрати, витрати на збут та інші). За умови, що актив забезпечує отримання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються способом систематичного розподілу їх вартості (наприклад у вигляді амортизації) між відповідними періодами.

4. Доходи і витрати є збільшенням або зменшенням економічних вигод внаслідок здійснення операцій, які є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. Основна діяльність підприємства та інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю, відносяться до операційної діяльності.

5. Аналізуючи основні показники діяльності ПП «Імені Калашника» за за період 2016-2020 рр. у стані майна підприємства відбулися позитивні зміни. Оборотні активи зросли за рахунок збільшення виробничих запасів. Загальна кількість майна підприємства також зросла. Питома вага поточної заборгованості у загальній сумі капіталу зменшилася. Сума зареєстрованого капіталу за останні роки не змінилась. Як бачимо, найбільшим та найвагомим джерелом доходів підприємства є виручка від реалізації товарів і послуг. Найбільшими статтями витрат підприємства за період є собівартість реалізації товарів і послуг та адміністративні витрати. За даний період суми витрат на збут, фінансові витрати та нішні витрати зменшились, що є позитивним.

3. а результатами проведеного дослідження доцільно запропонувати наступні пропозиції:

1. Удосконалити управлінський контроль для ефективного використання ресурсів та зниження витрат підприємства.

2. Для збільшення доходності підприємства необхідно проводити підготовку та підвищення кваліфікації працівників і створити необхідні організаційні, економічні і психологічні умови для поєднання інтересів працівників з інтересами підприємства.

3. З метою покращення стану управління фінансовими результатами фінансової діяльності підприємства та підвищення рівня доходності і зниження рівня витрат від фінансової діяльності у приватному підприємстві пропонуються такі заходи:

- проводити постійний контроль за витратами фінансової діяльності;
- впроваджувати у фінансову діяльність сучасні прогресивні технології, що будуть спрямовані на покращення фінансового стану підприємства;
- вживати заходів, щодо підвищення можливості отримання якомога більшого доходу від фінансової діяльності.

5. Для поліпшення фінансового стану потрібно:

- здійснювати систематичний контроль за поточними рахунками, з'ясовувати обставини виникнення кожної суми незапланованих витрат, вживати заходи щодо їх зниження. Наполеглива робота зі зменшення сум витрат дасть певні можливості у збільшенні доходів підприємства, що приведе до збільшення платіжних можливостей самого підприємства;
- здійснювати оперативне планування діяльності з метою оперативного аналізу поточної конкурентоспроможності, складати поточний календар доходів і витрат на досліджуваному підприємстві;
- проводити постійний аналіз прибутків і збитків з метою визначення галузей і видів продукції, які мають найбільш суттєвий вплив на формування позитивних та високих фінансових результатів;
- спрямовувати діяльність на забезпечення систематичного надходження і ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів.

Всі вище перелічені заходи та пропозиції дозволяють значно покращити стан та всю виробничо-фінансову діяльність ПП «Імені Калашника». Для удосконалення управління підприємством, проведення аналізу його фінансового стану необхідно використовувати сучасні технічні засоби побудови різноманітних інформаційних систем, а також проводити докорінну реконструкцію технічної та інформаційної бази підприємства.