

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»  
08 липня 2015 року № 152-Н

Форма № П-4.04

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**

**Навчально-науковий інститут заочно-дистанційного навчання**

Форма навчання заочна

Кафедра економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем

**Допускається до захисту**  
Завідувач кафедри д.е.н., проф.  
\_\_\_\_\_ М.Є. Рогоза

(підпис)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 р.

**МАГІСТЕРСЬКА ДИПЛОМНА РОБОТА**

**на тему:**

«Теоретико-аналітичне дослідження формування та розподілу прибутку  
підприємства»

(за матеріалами ПП «Імені Калашника»)

**зі спеціальності 051 Економіка**

**освітня програма «Економіка підприємства»**

**Виконавець роботи** Тимошенко Юлія Русланівна

\_\_\_\_\_  
(підпис, дата)

**Науковий керівник** професор, д.е.н. Перебийніс Василь Іванович

\_\_\_\_\_  
(підпис, дата)

**Полтава 2021**

## ЗМІСТ

	с.
ВСТУП .....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ .....	8
1.1. Економічний зміст прибутку підприємства .....	8
1.2. Методичні засади формування та використання прибутку підприємства .....	15
1.3. Система показників оцінювання прибутку на підприємстві .....	19
Висновки до розділу 1 .....	27
РОЗДІЛ 2. СТАН ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	28
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства .....	28
2.2. Аналіз виробничо-комерційної діяльності підприємства .....	32
2.3. Оцінка рівня формування та використання прибутку підприємства .....	42
Висновки до розділу 2 .....	47
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	48
3.1. Управління витратами як чинник прибутковості підприємства....	48
3.2. Резерви збільшення доходів підприємства .....	53
3.3. Обґрунтування напрямів формування та використання прибутку підприємства.....	68
Висновки до розділу 3 .....	81
ВИСНОВКИ .....	82
ПЕРЕЛІК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ .....	86
ДОДАТКИ .....	95

## ВСТУП

Розвиток ринкової економіки суттєво змінює середовище функціонування підприємств та зміст їхньої господарської діяльності. У свою чергу, це докорінно заставляє переоцінити ставлення до прибутку на користь зростання його значення в економіці підприємства та країни. Прибуток виступає не тільки джерелом забезпечення внутрішніх потреб підприємств, але й набуває усе більшого значення у формуванні бюджетів, позабюджетних ресурсів та благодійних фондів. Він є головною рушійною силою ринкової економіки, яка забезпечує інтереси держави, власників, персоналу підприємства. Усе це визначає центральне місце і багатогранну роль прибутку в розвитку ринкової економіки, свідчить про його велику суспільну значимість як на макро-, так і на мікрорівнях.

Прибуток є головною метою та мотивом підприємницької діяльності, матеріальним джерелом економічного та соціального розвитку, інвестиційної та інноваційної діяльності. Він стає фактором удосконалення відносин власності. В умовах ринкової економіки прибуток виступає одним із основних показників результативності діяльності підприємства і його отримання ставить собі за мету кожне підприємство. Прибуток відображає результати господарювання, продуктивність витрат живої та матеріалізованої праці і тому служить важливою характеристикою ефективності роботи підприємства.

Оскільки прибуток одержується внаслідок отримання доходу за вирахуванням всіх витрат, то чим більше своєї продукції реалізує підприємство, тим більший дохід воно отримає. Отримання доходів в свою чергу свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними, функціональними характеристиками та властивостями. Отримання доходів, правильне їх використання створює основу для самофінансування підприємств за умови, що

його розмір достатній для покриття витрат підприємства з реалізації продукції та інших видів діяльності, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку. Актуальність теми випускної роботи в даний час і на протязі багатьох років має велике значення, через те, що саме на це спрямована діяльність кожного підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання управління формуванням прибутку у процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, забезпечення його оптимального розподілу та використання знайшли відображення у наукових працях вчених України та зарубіжжя, зокрема: І.А. Бланка, Л.Л. Куц, Н.Г. Пігуль, С.Ф. Покропівного, О.М.ЦаренкаН.Г. Чумаченка та інших. Отже науковці зробили великий внесок у розвиток економіки, але існує ціла низка проблем які ще не вирішеною, бо становлення нормативної бази та звітності фінансового обліку і теоретичне обґрунтування всіх процесів перебуває в постійній переоцінці та розвитку. Саме в наслідок цього залишаються проблемними певні питання управління витрат, доходів і результатів, також спостерігається потреба постійного удосконалення та пошуку кращого на рівні господарюючих аграрних підприємств.

**Метою** дослідження є вивчення формування та наявності прибутку підприємства, та аналіз його використання на підприємстві. Також написання даної роботи обумовлене необхідністю напрацювання шляхів вирішення тих проблемних питань, з якими зіштовхується сучасне підприємство при управлінні формування та використання прибутку. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення ряду взаємозалежних **завдань**:

- розкрити сутність формування та використання прибутку, його економічний зміст та завдання;
- вивчити методичні засади формування та використання прибутку;
- дослідити діючу систему аналізу формування та використання прибутку

на підприємстві;

– проаналізувати поточні економічні показники господарської діяльності

на підприємстві;

– застосувати факторний аналіз в дослідженні прибутковості підприємства;

– обґрунтувати напрями формування та використання прибутку підприємства;

– дослідити резерви підвищення прибутковості на підприємстві.

**Об’єктом дослідження** є формування та використання прибутку на підприємствах.

**Предметом дослідження** є теоретико-методичні і практичні аспекти формування та управління прибутком ПП «Імені Калашника» Полтавського району Полтавської області.

**Методи дослідження.** При написанні даної роботи були залучені та використовувались наступні методи: порівняння – як встановлення відмінностей та схожих рис у досліджуваних фінансових процесах та явищах; абстрагування – як виділення тих значущих рис, що мали б найбільше значення; аналіз – як деталізації предмету визначення складових частин; групування – для з’єднання в єдине важливих для прийняття управлінських рішень даних та інші.

Апробація результатів магістерської роботи здійснювалась шляхом публікації основних її положень: Тимошенко Ю.Р. Джерела підвищення прибутку підприємства. *«Управління та адміністрування в умовах протидії гібридним загрозам національній безпеці»*. В рамках реалізації проекту Erasmus+ «Академічна протидія гібридним загрозам». I Всеукр. наук.-практ. конф., (7 грудня 2020 р., Полтава). Полтава: ПДАА, 2020. С. 360-363.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### 1.1. Економічний зміст прибутку підприємства

Важливою категорією економіки в цілому та головною метою здійснення підприємницької діяльності виступає прибуток. Він відіграє провідну роль, висвітлюючи різнобічні економічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує соціальний розвиток підприємства.

Поняття прибутку являється дискусійною категорією. Дослідження його економічної сутності бере початок ще з XVII ст. і продовжується до сьогодні. Серед великої кількості економічних теорій, теорію прибутку економісти характеризують як одну з найбільш складних. Тому проблема її обґрунтування належить до найважливіших проблем економіки та господарської практики.

Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку, визначення джерел його походження зробили такі вчені-економісти, як В.Г. Андрійчук, П.Т. Саблук, А. Сміт, Й. Шумпетер та ін. В сучасних умовах даному питанню продовжує приділяти першочергову увагу значна частина вітчизняних та зарубіжних економістів. Зокрема серед них можна виділити І.А. Бланка, Н.М. Бондара, О.О. Гетьмана, С.Ф. Покропивного, Л.І. Шваба і т.д. Але, необхідно зазначити, що як економісти-класики так і сучасні вчені-економісти не мають єдності думок щодо визначення змісту категорії «прибуток», тому теорія прибутку досі залишається незавершеною та містить в собі певні протиріччя. Виходячи з цього, можна узагальнити основні концепції економічної сутності прибутку, які наведені на рис. 1.1.

Сучасні економісти визначають прибуток категорією добробуту, тобто ступенем поліпшення добробуту господарюючого суб'єкта за даний період

часу. Так, на думку Павлишенка М.М. [61] «мета визначення прибутку на практиці полягає в тому, щоб дати людям уявлення про суму, яку вони можуть витратити на споживання, не стаючи біднішими». Згідно з цією ідеєю, прибуток тієї чи іншої людини слід визначати як максимальну суму, яку вона може витратити на протязі тижня за умови, що її добробут до кінця даного тижня не зменшиться порівняно з початком.

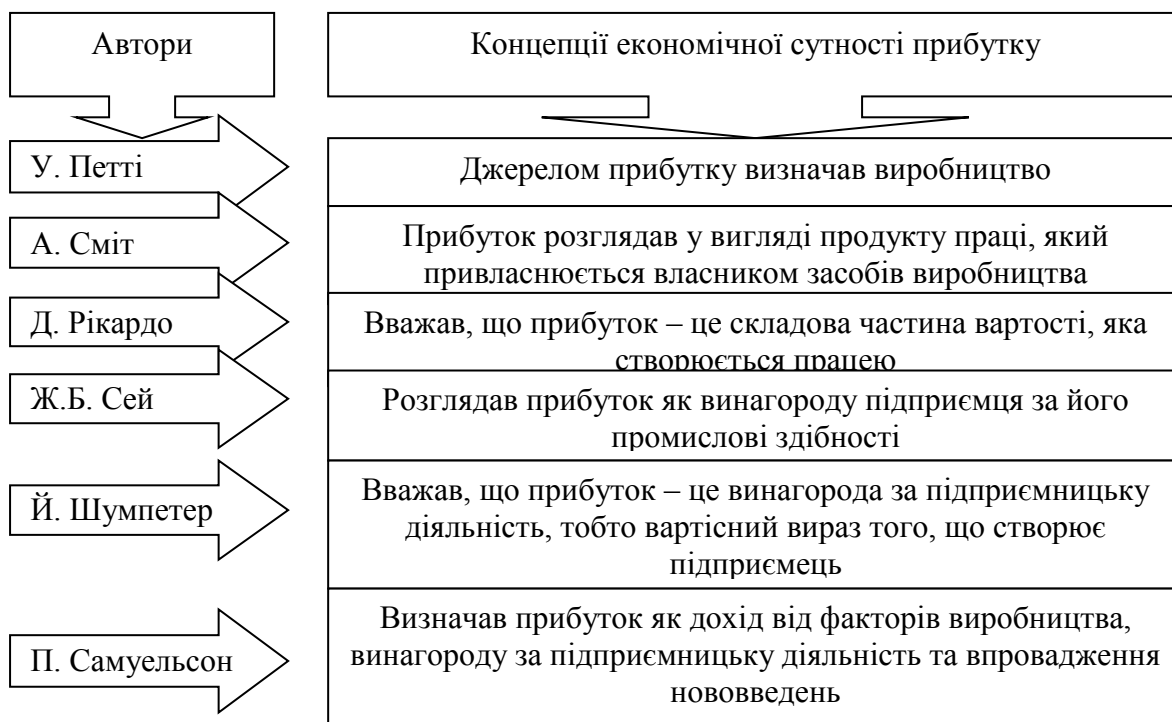


Рис. 1.1. Основні концепції економічної сутності прибутку  
Складено за даними: [69, 71, 78, 107]

Також уваги заслуговує визначення прибутку І.О. Бланка [15], на думку якого «прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності».

Формуючи визначення прибутку з економічної точки зору, Буряка П.Ю. зазначає, що прибуток є узагальнюючим позитивним фінансовим показником діяльності підприємства та відображає ту частину виручки, що залишається

після відшкодування всіх витрат на виробничу діяльність підприємства й комерційну [22].

«Прибуток – це головний показник, який характеризує фінансову результативність підприємства. Саме він є кінцевим (фінішним) фінансовим результатом господарської діяльності підприємства за певний звітний період, найважливішим підсумковим показником його роботи і основним джерелом, за рахунок чого підприємство в процесі господарської діяльності розкручує свою матеріальну базу, стимулює працівників, виплачує дивіденди акціонерам тощо.» – вважає Москаленко В.П., трактуючи прибуток з бухгалтерської точки зору [54].

Блонська В.І. вважає, що «Прибуток – найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства. Прибуток характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Таким чином прибуток впливає на зкріплення комерційного розрахунку, інтенсифікацію темпів виробництва при будь-якій формі власності. Прибуток є не лише джерелом задоволення внутрішньогосподарських потреб підприємств, та джерелом формування бюджетних ресурсів держави» [16].

Отже прибуток має бути найважливішим сумарним показником у системі оцінки показників ефективності діяльності підприємства виробничої, комерційної і фінансової, вважає В.В. Бабіч [7]. Він зазначає, що сума отриманого прибутку, яку одержує підприємство, визначається обсягом реалізації продукції та якістю і конкурентноздатністю на внутрішньому ринку і зовнішньому, асортиментом, концентрацією витрат та інфляційних процесів, що неминуче будуть супроводжувати становлення ринкових відносин.

Фінансова звітність містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період. Від того, як



правильно і кваліфіковано буде складено, опрацьовано фінансову звітність, значною мірою залежить успіх в організації виробничих процесів і прийняття правильних управлінських рішень.

Користувачі фінансової звітності потребують систематизованої інформації про діяльність підприємства, інвесторами або власниками якого вони є або мають стати. Фінансова звітність є важливим джерелом інформації для використання в управлінських цілях на мікро- та макрорівнях.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішення повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства. Порядок надання фінансової звітності користувачам визначається чинним законодавством. Фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо: придбання, продажу та володіння цінними паперами; участі в капіталі підприємства; оцінки якості управління; оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченість зобов'язань підприємства; визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу; регулювання діяльності підприємства; інших рішень [20].

Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб. Форми фінансової звітності підприємства (крім банків) і порядок їх заповнення встановлюються Міністерством фінансів України за погодженням з Державним комітетом статистики України.

Звітність – це впорядкована система узагальнення показників, які характеризують діяльність підприємства за повний період. Вона складається на підставі даних фінансового обліку, містить кількісні та якісні характеристики діяльності підприємства.

Виходячи із суті і призначення звітності сформовано наступні вимоги щодо звітності:

- обов'язковість – всі підприємства мають подавати звітність;
- державна регламентація – складається звітність за єдиними правилами і показниками, що визначено формами, які затверджуються Державним комітетом статистики України;
- своєчасність, вірогідність, точність і повнота;
- економічність – дотримання режиму економії при веденні обліку і складанні звітності.

Передумовою звітності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику і її зміни. Фінансова звітність підприємства формується з дотриманням таких принципів:

– автономність підприємства, яким кожне підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників. Тому особисте майно і зобов'язання власників не повинні відображатись у фінансовій звітності підприємства;

– безперервності діяльності, що передбачає оцінку активів і зобов'язань підприємства, виходячи з припущення, що його діяльність триватиме далі;

– періодичності, що припускає розподіл діяльності підприємства на певні періоди часу змогою складання фінансової звітності;

– історичної (фактичної) собівартості, що визначає пріоритет оцінки активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання;

– нарахування та відповідності доходів і витрат, за яким для визначення фінансового результату звітного періоду треба зіставити доходи звітного періоду з витратами, які були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в обліку і звітності у момент їх виникнення, належно від часу надходження і сплати грошей;

– повного висвітлення, згідно з яким фінансова звітність повинна містити всю інформацію про фактичні та потенційні дії підприємства.

На формування прибутку як фінансового показника діяльності

підприємства, що відображається у бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку. Таким чином, основними показниками, що впливають на розмір прибутку, є обсяг реалізації продукції та її собівартість. Відповідно на зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції та її рентабельність. Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних завдань цього формування. З цією метою нами запропоновано структурнологічну схему здійснення процесу управління формуванням прибутку підприємства [25].

Про аналіз фінансового стану можна сказати, що це частина всього загального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, який виникає з двох взаємозв'язаних моментів: фінансового аналізу та управлінського. Розподіл аналізу на фінансовий і керівний підштовхується розподілом системи бухгалтерського обліку, котра склалася в практиці, на основі фінансового та управлінського обліку. Обидва види аналізу пов'язані між собою, мають одну інформаційну базу (рис. 1.2).

Функціонування діяльності любого підприємства вимагає проведення різних витрат. Ці витрати підприємства мають носити характер зменшення економічних благ у вигляді вибуття деяких активів або збільшення якихось зобов'язань, котрі призводять до того що зменшується власний капітал, але винятком може бути зменшення самого капіталу за рахунок вилучення цього або розподілу між його власниками. Витрати підприємства можемо поділити на дві групи. По-перше витрати, що здійснюються в процесі виникнення звичайної діяльності, по-друге витрати, які здійснюються за надзвичайних подій.

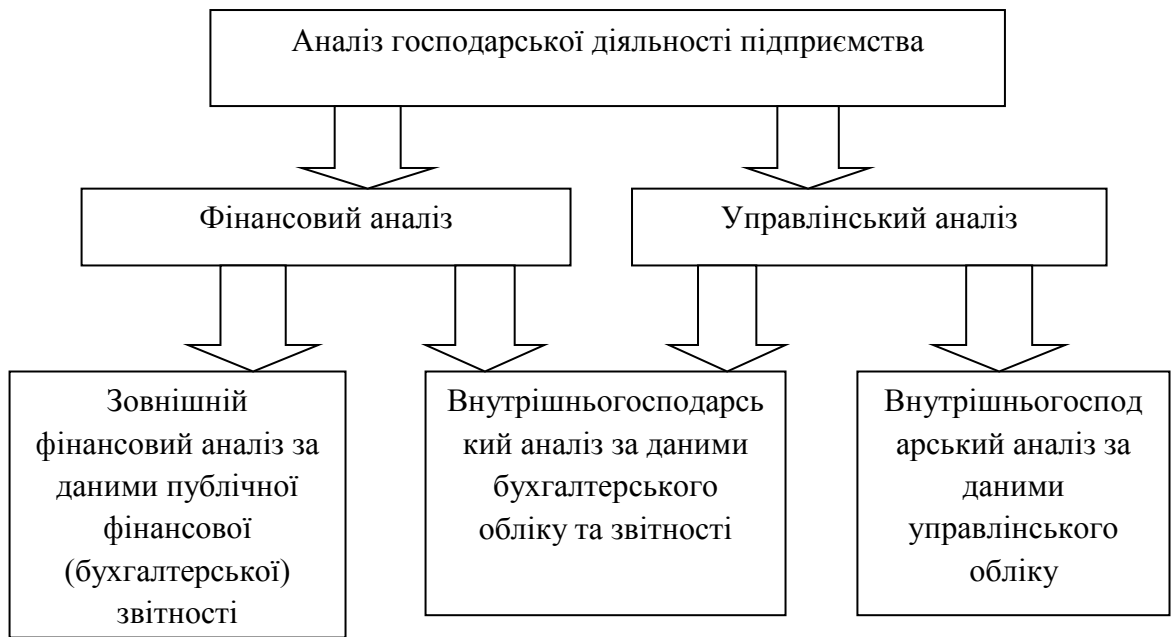


Рис. 1.2. Місце фінансового аналізу у загальній системі аналізу господарської діяльності підприємства [39]

Крім цього, до витрат від звичної діяльності належать витрати які відносяться до операційної діяльності, витрати фінансові та витрати від участі в капіталі, а також інші витрати. Схему та послідовність витрат підприємства наведено на рис. 1.3.

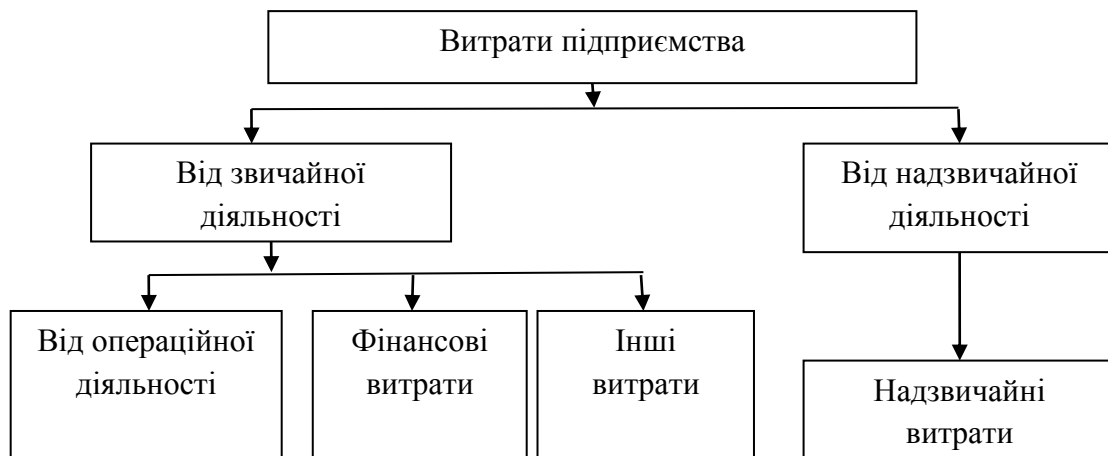


Рис. 1.3. Структура витрат підприємства [47]

Затрати понесені від операційної діяльності залучають до себе витрати

підприємства, що мають бути залучені безпосередньо до виробництва та продажем продукції, а це в свою чергу основна діяльність, а також пов'язані з проведенням всіх операцій для їх забезпечення, а це вже інша діяльність. Витрати від операційної діяльності можемо класифікувати наступним чином: витрати від собівартості продукції; витрати адміністративні; витрати отримані від збуту; витрати від іншої діяльності.

Зазначимо, що фінансові витрати – це витрати кожного підприємства, які проявляються в результаті погашення за процентами та інших платежів, з'явившихся із залученням запозиченого капіталу. Вони залучають проценти за кредитами та інші різні фінансові витрати. Процент за кредитом є процентні виплати, нараховані та виплачені за користуванням фінансовими установами кредитами. Окремі фінансові витрати залучають витрати, пов'язані з виникненням, утриманням та обігом своїх власних цінних паперів, на які нараховуються відсотки згідно за кредитними контрактами окрім банківських кредитів, а також фінансового лізингу та інші.

Втрати від участі в капіталі проявляються збитками, які зазнає підприємство від залучення інвестицій до асоційованих чи дочірніх або спільних підприємств. Отже їх величина отримується шляхом залучення загальної суми збитків або зменшення свого власного капіталу асоційованої чи дочірньої або спільної фірм до сукупної частки підприємства в їх статутний капітал. Таким чином такі витрати не можуть бути вище вартості її фінансової інвестиції. Отримані збитки або зменшення безпосередньо власного капіталу любого підприємства виникають, у разі переоцінки вартості інвестицій і необоротних активів.

Управління розподілом та використанням прибутку підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності [53]:

1. Сформувати інформаційну базу для аналізу ефективності функціонування підприємства.

2. Зробити аналіз попереднього досвіду використання прибутку підприємства.

3. Дослідити як внутрішні так зовнішні чинники, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства.

4. Визначити напрями розподілу прибутку підприємства як у поточному періоді так і з врахуванням стратегічних та тактичних цілей його розвитку.

5. Розробити системи управлінських рішень по забезпеченню ефективного використання прибутку.

6. Забезпечити контроль за виконанням прийнятих управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства.

7. Здійснити корегування ряду управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку за результатами здійсненого контролю та з врахуванням стратегії розвитку підприємства.

## **1.2. Методичні засади формування та використання прибутку підприємства**

В умовах ринкових відносин істотно підвищуються вимоги до аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, тому що аналітична оцінка фінансових результатів охоплює практично всі сторони діяльності підприємства, та визначається ефективність цієї діяльності.

В умовах ринкової економіки для підвищення конкурентоспроможності підприємства особливо важливого значення набувають проблеми формування та управління витратами. Прибуток називають об'єктивною економічною категорією товарно – грошових відносин, важливим фінансовим синтетичним показником діяльності підприємства, а також джерелом фінансових ресурсів підприємства, які відіграють вирішальну роль у фінансовому забезпеченні

підприємницької діяльності [4]. Також прибуток відносять до складового елементу ринкових відносин що займає особливе місце в створенні ринку засобів виробництва, предметів народного споживання, цінних паперів. Прибуток відіграє важливу роль в ліквідації бюджетного дефіциту, стабілізації господарства здоланні кризових явищ.

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення необхідно всебічно зважувати напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази тощо [18]. Розподіл і використання прибутку підприємства представлений на рис. 1.4.

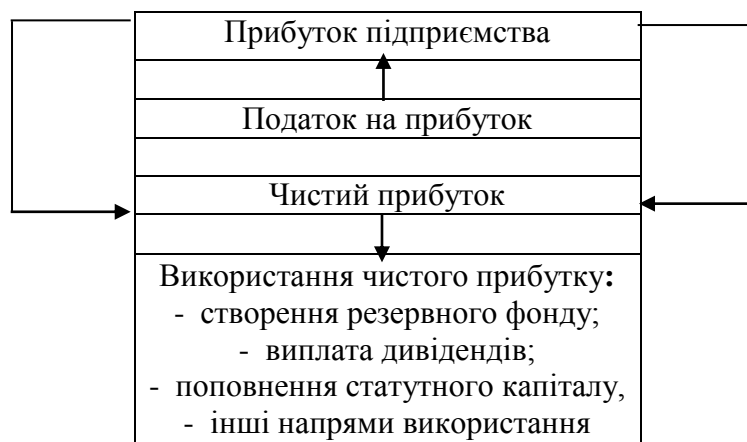


Рис. 1.4. Розподіл і використання прибутку [19]

При відображенні операцій які стосуються формування та використання прибутку підприємства має бути створене належне інформаційне забезпечення, у відповідності до сутності економічних перетворень за певною юридичною формою, яке забезпечить прозорість процесів перерозподілу власності.

Результати діяльності сільськогосподарського підприємства суттєво залежать від наявного ресурсного потенціалу взагалі та власного капіталу зокрема, а також сукупності природних та матеріально-технічних елементів, які

можуть бути використані товариством для своєї виробничої діяльності і залучені в процес праці для виробництва різних благ.

Тож, прибуток є дуже складною категорією, на процес управління яким впливає велика кількість факторів. У зв'язку із цим, досягнення головної мети – забезпечення ринкової вартості підприємства є надзвичайно складним завданням [25]. Оскільки переважна більшість підприємств функціонують як підприємства корпоративного типу, то менеджмент повинен не тільки забезпечити постійне зростання прибутковості, але й забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства та інші завдання (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Завдання, які розв'язує система управління прибутком

Економічна політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності. Що стосується політики управління розподілом прибутку підприємства, то вона повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників [5].



Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників. В зв'язку з поділом фінансового аналізу на зовнішній та внутрішній користувачів, яким необхідні результати фінансового аналізу теж поділяють на зовнішні та внутрішні (рис. 1.6).

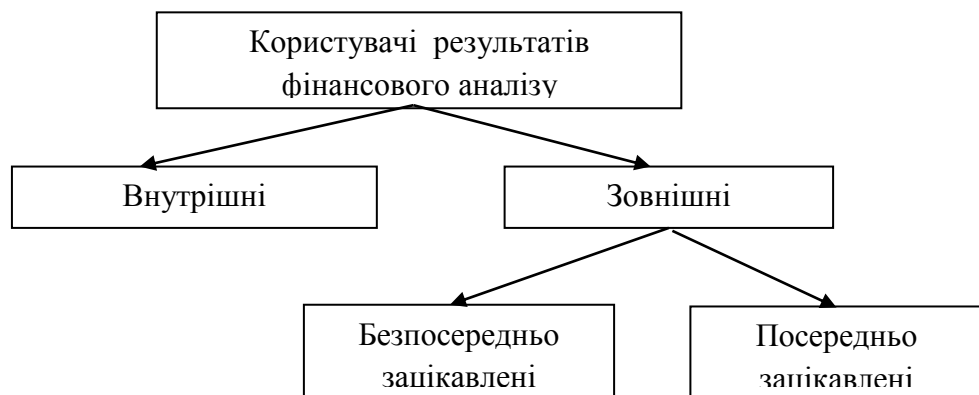


Рис. 1.6. Користувачі результатів фінансового аналізу

До внутрішніх користувачів відносяться керівники всіх рівнів: бухгалтерія, фінансовий, економічний відділ та інші служби підприємства, працівники самого підприємства. Кожний з них використовує інформацію виходячи зі своїх інтересів.

Отже, за умов ринкової економіки отримання максимально можливої суми прибутку є метою будь-якого виробництва. Таке бажання максимізації прибутку визначається його роллю в системі економічних відносин [14]:

- прибуток є основною метою підприємницької діяльності і мірилом її ефективності;
- прибуток є основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток;
- прибуток є носієм захисної функції підприємства від загрози

банкрутства та головною передумовою зростання ринкової вартості господарюючого суб'єкта;

- прибуток є джерелом зростання доходів працівників підприємства; прибуток є необхідною умовою при виході підприємства на міжнародний ринок;

- прибуток є фундаментом економічного розвитку країни, джерелом задоволення соціальних потреб у зв'язку з тим, що саме отримання прибутку забезпечує надходження до бюджету податків і платежів;

- прибуток є важливим джерелом задоволення окремих потреб суспільства.

Важливість прибутку як внутрішнього джерела фінансування для розвитку суб'єктів господарювання вимагає від управлінського персоналу здійснення ефективного управління його формуванням та розподілом.

Для побудови ефективної системи управління необхідним є: 1) чітке визначення завдань управління прибутком, що ґрунтуються на функціях прибутку та функціях управління; 2) налагодження інформаційного забезпечення системи управління, що передбачає побудову інформаційної системи, яка б забезпечувала управлінський персонал достовірною та оперативною аналітичною інформацією про об'єкт управління; 3) створення дієвої системи контролю за виконанням управлінських рішень.

### **1.3. Система показників оцінювання прибутку на підприємстві**

На сучасному етапі розвитку економіки прибуток від господарської діяльності трактується більшістю економістів як перевищення доходів над витратами:  $\text{доходи} - \text{витрати} = \text{прибуток}$  чи збиток.

Як економічна категорія прибуток відображає кінцеву грошову оцінку

виробничої та фінансової діяльності та є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур. В досягнутому прибутку виражається ефективність фінансової діяльності. Сума прибутку підприємства залежить від обсягів виробництва і реалізації продукції та ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства (ефективність використання основних засобів, виробничих запасів, нематеріальних активів, грошових коштів тощо, які впливають на рівень витрат підприємства).

Для того, щоб комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства можна розглянути детальніше методику розрахунку основних показників прибутку [81] у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

**Економічний зміст показників прибутку та прибутковості**

Показники	Економічний зміст
1	2
1. Валовий прибуток (збиток)	Різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).
2. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	Сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат.
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	Сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, доходу від участі в капіталі, інших фінансових доходів, інших доходів за мінусом фінансових витрат, втрат від участі в капіталі, інших витрат.
4. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	Різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування і податком на прибуток.
5. Чистий прибуток (збиток)	Сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного доходу за мінусом надзвичайних витрат і податків з надзвичайного прибутку.
<b>Показники прибутковості (рентабельності) витрат, %</b>	
6. Рентабельність (збитковість) виробничих витрат	Свідчить, яку суму валового прибутку (збитку) підприємство одержало в розрахунку на 1 грн. витрат, вкладених у формування собівартості.
7. Рентабельність (збитковість) продажу	Показує, скільки валового прибутку (збитку) надходить підприємству в кожній гривні чистого доходу (виручки) від реалізації продукції.

Продовження табл. 1.1

1	2
8. Рентабельність (збитковість) виручки від операційної діяльності	Визначається відношенням прибутку (збитку) від операційної діяльності відповідно до операційних витрат та чистого доходу від операційної діяльності.
9. Рентабельність (збитковість) витрат звичайної діяльності	Відношення прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування та цього ж фінансового результату після сплати податку на прибуток до витрат, що виникли в результаті звичайної діяльності.
10. Чиста рентабельність (збитковість) витрат звичайної діяльності	Відношення прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування та цього ж фінансового результату після сплати податку на прибуток до витрат, що виникли в результаті звичайної діяльності.
11. Загальна рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності	Відношення прибутку (збитку) від господарської діяльності та чистого прибутку (збитку) до загальної суми витрат господарської діяльності.
12. Чиста рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності	Відношення чистого прибутку (збитку) до загальної суми витрат господарської діяльності.
<b>Показники рентабельності активів (капіталу)</b>	
13. Загальна рентабельність (збитковість) капіталу (активів)	Визначається як відношення прибутку (збитку) від господарської діяльності до середньорічної вартості капіталу (майна).
14. Чиста рентабельність (збитковість) капіталу (активів)	Відповідно визначається як відношення чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості капіталу (майна).
15. Загальна рентабельність (збитковість) власного капіталу	Відношення прибутку (збитку) від господарської діяльності до середньорічної вартості власного капіталу.
16. Чиста рентабельність (збитковість) власного капіталу	Визначається як відношення чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості власного капіталу.
17. Загальна рентабельність (збитковість) виробничих фондів	Показує, скільки одержано прибутку (збитку) від господарської діяльності на 1 грн. середньорічної вартості виробничих фондів.
18. Чиста рентабельність (збитковість) виробничих фондів	Визначається як відношення чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості виробничих фондів.
19. Коефіцієнт окупності виробничих витрат	Визначається як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до витрат, які формують собівартість реалізованої продукції, адміністративних витрат і витрат на збут.

Продовження табл. 1.1

1	2
20. Коефіцієнт окупності витрат операційної діяльності	Характеризує співвідношення між чистим доходом (виручкою) від операційної діяльності і операційними витратами.
21. Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	Визначається як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до витрат, які формують собівартість реалізованої продукції.
22. Коефіцієнт окупності витрат на збут	Визначається як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до витрат, які формують собівартість реалізованої продукції.
23. Коефіцієнт окупності капіталу (активів) і власного капіталу	Показує, скільки підприємство одержало чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в розрахунку на 1 грн. Середньорічної вартості капіталу (майна) і власного капіталу.
24. Період окупності капіталу (активів) і власного капіталу, років	Характеризують відношення середньорічної вартості капіталу і власного капіталу до чистого прибутку.

Визначення суми прибутку (фінансового результату) відображається в Звіті про фінансові результати за такою послідовністю [77]:

- 1) результат основної діяльності;
- 2) фінансовий результат від операційної діяльності, який поглинає результат основної діяльності;
- 3) фінансовий результат від звичайної діяльності, який охоплює результат операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Досить важливу роль у функціонуванні підприємства відіграє чистий прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи.

Також суттєвою ознакою класифікації постає вид окремої діяльності зображений на (рис.1.7), від якої отримано дохід або понесено відповідні витрати. Доходи, прибутки, витрати та фінансові показники відповідно до міжнародних стандартів розподіляються за видами діяльності, внаслідок чого

вони утворюються, а також на прибутки або збитки від звичайної та іншої діяльності.



Рис. 1.7. Класифікація доходів, витрат та фінансових результатів [67]

До звичайної відносять будь-яку діяльність господарського підприємства та операції, які її забезпечують або проявляють себе внаслідок її здійснення.

До іншої (надзвичайної) можна віднести такі операції-події, що відрізняються від звичайної господарської діяльності підприємства, не відбуваються часто – форсмажори наприклад це може бути стихійне лихо, або пожежа тощо. Для сільськогосподарських підприємств звичайною діяльністю є

придбання матеріалів і сировини, виробництво продукції рослинництва й тваринництва та її реалізація, виконання будь-якої роботи та надання послуг, а надзвичайною – форсмажорних ситуацій, та діяльність, пов'язана з їх попередженням.

Звичайна діяльність розкладається на операційну та іншу звичайну (фінансову та інвестиційну). Операційна діяльність – це основна діяльність любого підприємства, також різні інші види діяльності, що не постають інвестиційними або фінансовими.

До головної, основної господарської діяльності відносяться ті операції, які пов'язані з виробництвом або продажем продукції, які мають бути головною ціллю створення підприємства, і складають його основну частку отриманого доходу. Інша операційна діяльність додає до себе реалізацію валюти, інших оборотних кошторисних активів, операційну оренду фінактивів, отримання доходів або понесених різних витрат від операційної курсової різниці.

Інша діяльність підприємства розкладається на інвестиційну та фінансову. Інвестиційною діяльністю вважається отримання і реалізація необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не мають бути складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, яка долучає до змін розміру власного капіталу підприємства та позикового. Залежно від викладеного вище відповідним чином класифікують і доходи. Доходи і витрати, які відповідають названим критеріям, можна знайти у Звіті про фінансові результати, ціллю якого є визначення чистого (фактичного) прибутку або збитку за звітній період (крім випадків, коли відповідні нормативи передбачають винятки з цього правила).

Найбільш ефективною для сільськогосподарських підприємств має класифікація та визначення фінансових результатів за видами діяльності. Фінансові ресурси підприємства можемо визначити як кошти, що знаходяться в

повному розпорядженні підприємства і залучаються для оплати витрат і утворення інших фондів та резервів. За результатами виробництва, реалізації товарів чи надання послуг формуються фінансові ресурси господарського підприємства, які мають сенс забезпечувати кругообіг основного та оборотного капіталу і взаємовідносини з установами фінансової системи та кредитної (рис. 1.8).

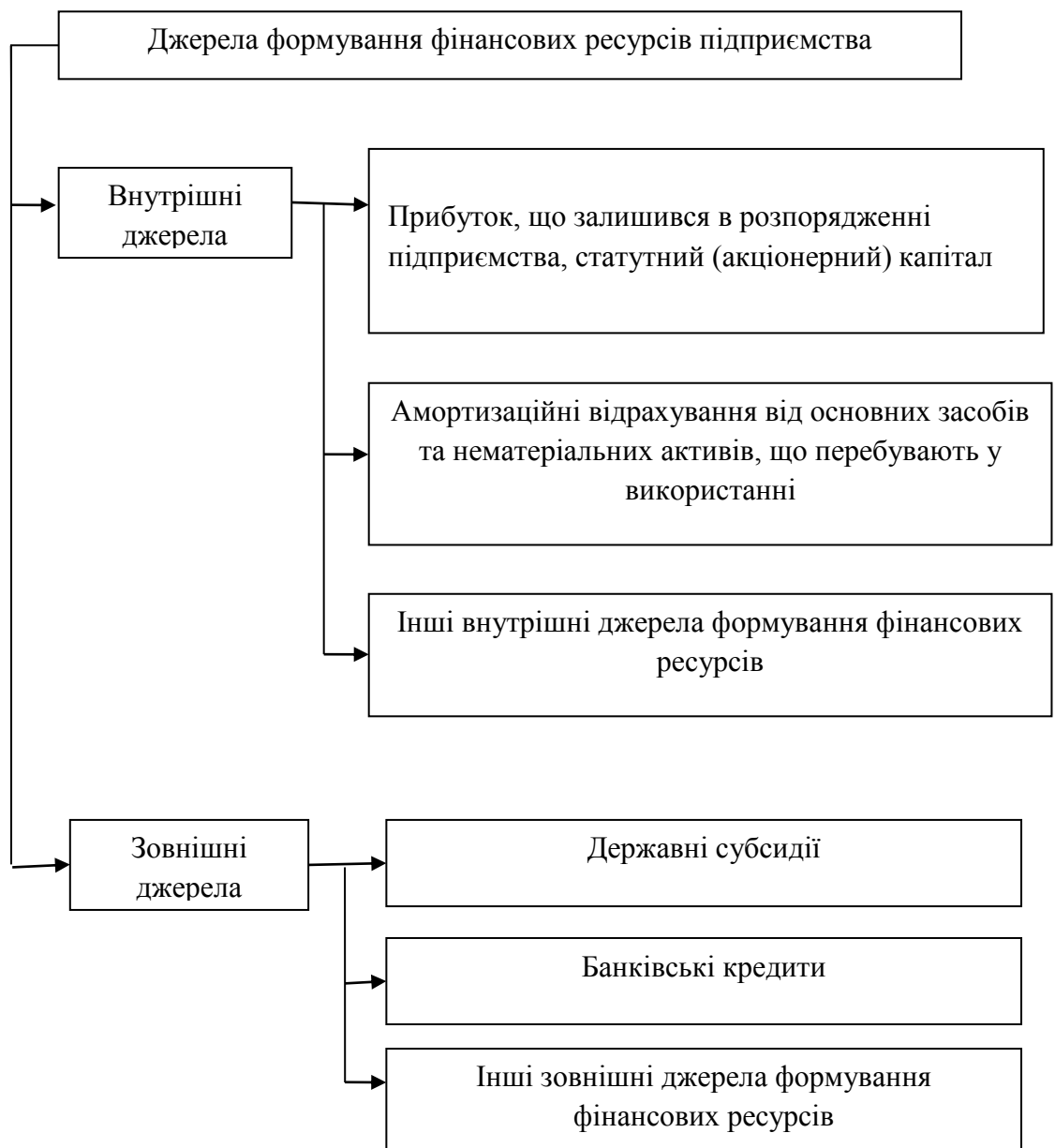


Рис. 1.8. Джерела формування і види фінансових ресурсів підприємства [38]



На часі перехід економіки держави до ринкових відносин, значною мірою розширюються права підприємства у галузі фінансової діяльності та економічної, а також значно збільшується роль своєчасного і якісного аналізу фінансового стану господарського підприємства, оцінки його ліквідності, стану платоспроможності і фінансової дисципліни та пошуку вектору направлення підвищення і зміцнення фінансового благополуччя. Окремого значення набуває рішуча та всебічна оцінка фінансового стану підприємства за виникненням різних форм власності, бо ніхто з власників не повинен і не хоче нехтувати потенційними різними можливостями збільшення прибутку, а відповідно доходу, які виявляються тільки на підставі своєчасного та всебічного аналізу фінансового стану підприємства.

Оцінювання ефективності діяльності підприємств щодо формування прибутку потрібно проводити за трьома напрямками:

а) оскільки прибуток виражає економічні відносини у процесі виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, то критерієм ефективності в цьому аспекті є оптимальне співвідношення засобів праці, предметів праці та затраченої праці;

б) у ході дослідження прибутку, який виражає фінансові відносини, ефективність діяльності щодо його формування на підприємствах варто характеризувати наявністю ефекту, який в умовах ринкової економіки представлений позитивним сальдо між доходами і витратами;

в) критерієм ефективності діяльності щодо формування прибутку на підприємствах як результату соціальних процесів варто вважати показник рівня забезпечення добробуту суб'єктів ринкової економіки, які мають фінансово-господарські зв'язки з цим підприємством.

Отже, як економічна категорія, прибуток – це позитивна форма фінансових результатів, яка є рушійною силою, метою підприємницької діяльності та показником її ефективності.

## Висновки до розділу 1

1. Аналіз результатів діяльності є досить вагомою складовою економічного, фінансового, оперативного та інших видів аналізу діяльності суб'єкта підприємництва, що зумовлюється можливістю оцінити результативність його фінансово-господарської діяльності. Саме тому вивчення прибутків чи збитків у економічно розвинутих країнах переважає над іншими видами фінансового аналізу або навіть вважається пріоритетним.

2. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, зокрема аналіз формування прибутку, є в Україні найдинамічнішим видом аналізу. І пов'язано це в першу чергу не з появою нових методів та прийомів аналізу, а з постійними змінами законодавчої та нормативної бази, яка значною мірою визначає напрями аналізу.

3. У сучасній ринковій економіці фінансові ресурси (капітал) вкладаються у будь-яку діяльність, яка може принести максимальний прибуток. Ефективне використання капіталу характеризується величиною прибутку, що припадає на одиницю вартості вкладеного капіталу. Отже, підприємство для підвищення ефективності своєї роботи має шукати шляхи збільшення суми прибутку за мінімальний обсяг вкладення фінансових ресурсів.

4. Кінцева робота підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності, загальним обсягом державного прибутку та прибутку у розрахунку на одиницю ресурсів. Водночас, абсолютна сума прибутку не характеризує рівень ефективності господарської діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та на скільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат.

## РОЗДІЛ 2

### СТАН ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

ПП «Імені Калашника» створене в результаті реорганізації шляхом перетворення сільськогосподарського підприємства з обмеженою відповідальністю «Імені Калашника» та є правонаступником всього майна, майнових та немайнових прав та обов'язків товариства. Підприємство зареєстроване Полтавською РДА 27.04.2000 р. ПП «Імені Калашника» засновано з метою одержання прибутку і наступного його розподілу між власниками підприємства, підтримки національного товаровиробника, підвищення потреб на вітчизняні товари та послуги, підвищення інтересу до української економіки та культури, створення нових робочих місць, сприяння розвитку економіки України.

Форма власності – приватна. Організаційно-правова форма – приватне підприємство. Приватне підприємство має самостійний баланс, круглу печатку, кутові та інші штампи, фірмові бланки зі своєю назвою, має право відкривати та закривати розрахункові, валютні та інші рахунки в установах банків на свій власний вибір, здійснює облік і веде звітність за звичайною системою обліку. Приватне підприємство має дві тракторно-польові бригади, три машинно-тракторні бригади.

Сільськогосподарське підприємство має автотранспортні зв'язки з різними пунктами реалізації сільськогосподарської продукції. Реалізує свою продукцію (в основному зерно та сою) фірмі «Промагросервіс А» та іншим покупцям. Основними напрямками діяльності підприємства є:

– рослинництво, тваринництво, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг;

– переробна промисловість;

– оптова та роздрібна торгівля;

– діяльність у комунальній сфері.

Своєчасну обробку документів забезпечує обліковий апарат ПП «Імені Калашника», до складу якого входять головний бухгалтер, заступник головного бухгалтера з обліку праці та троє додаткових бухгалтерів. Кожен бухгалтер підприємства діє відповідно до своїх посадових інструкцій, Наказу про облікову політику підприємства та Положення про організацію бухгалтерського обліку. Основними нормативно-правовими актами, які регулюють діяльність ПП «Імені Калашника», є:

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р.

2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» № 755-IV від 15.05.2003 р.

3. Статут підприємства.

4. Генеральна тарифна угода.

5. Колективний договір.

6. Класифікація організаційно-правових форм господарювання, затверджена наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації № 288 від 22.11.1994 р. та інші правові документи, що регулюють окремі напрями діяльності підприємства.

Господарський кодекс України регламентує порядок створення, реєстрації, ліквідації і реорганізації підприємств; розкриває загальні принципи управління підприємством і самоврядуванням трудового колективу; розглядає механізм формування і використання майна підприємств; визначає види господарської, економічної і соціальної діяльності підприємств; фіксує права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності; регулює відносини з

іншими господарюючими суб'єктами та державою.

Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації. Окремими видами діяльності підприємство може займатися тільки на підставі спеціального дозволу (ліцензії). Підприємство діє на основі статуту. У статуті підприємства визначаються власник та найменування підприємства, його місцезнаходження, предмет і цілі діяльності, його органи управління, порядок їх формування, компетенція та повноваження трудового колективу і його виборчих органів, порядок утворення майна підприємства, умови реорганізації та припинення діяльності підприємства.

У найменуванні підприємства визначаються його назва (завод, фабрика, майстерня та ін.) і вид (індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне) тощо. До статуту можуть включатися положення, пов'язані з особливостями діяльності підприємства: про трудові відносини, що виникають на підставі членства; про повноваження, порядок створення та структуру ради підприємства; про знаки для товарів і послуг та ін. У статуті підприємства визначається орган, який має право представляти інтереси трудового колективу (рада трудового колективу, рада підприємства, профспілковий комітет та інше).

Трудовий колектив підприємства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством. Після повного викупу підприємства трудовий колектив набуває прав колективного власника.

Колективний договір повинен укладатися на всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом і не може суперечити чинному законодавству України. Колективний договір – це угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією або власником, яка щорічно переглядається і

регулює їх виробничі, економічні і трудові відносини. Колективним договором регулюються виробничі, трудові і економічні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства, питання охорони праці, соціального розвитку, участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо останнє передбачене статутом підприємства.

Фінансові результати господарської діяльності ПП «Імені Калашника» складають прибутки або збитки від реалізації продукції, товарів, виконання робіт і надання послуг, а також від позареалізаційної діяльності. Згідно звітів про фінансові результати підприємство займається двома видами діяльності, а саме: операційною та фінансовою.

Одночасно поряд з організаційною формою господарювання, про що йдеться у цьому розділі, підприємство є певним майновим комплексом, що складається з основного та оборотного капіталу. Економічна сутність підприємства полягає в тому, що воно має на меті одержання прибутку, його діяльність спрямована на отримання прибутку після реалізації товару, об'єктивними умовами його існування є безперервний, постійно повторюваний процес виробництва, тобто відтворення. Факторами виробництва його є робоча сила і виробничі фонди.

Як економічне явище підприємство характеризується певною сукупністю продуктивних сил і виробничих відносин. По-перше, воно має певну кількість засобів виробництва і робітників, що дає можливість виконувати закінчений цикл операцій і здійснювати випуск продукції. Підприємство також характеризується певною організацією виробничого процесу, спрямованого на досягнення економічної ефективності.

По-друге, підприємство це певна підсистема виробничих відносин. Засоби виробництва можуть бути в різних формах власності: різних видів приватної та державній. Відносини власності на рівні підприємства реалізуються безпосередньо через працю та управління. На рівні підприємства

реалізуються суспільна форма праці та різноманітні форми її організації: спеціалізація, кооперація, зміна праці, комбінування, усупільнення тощо. Відносини розподілу конкретизуються в розподілі за вартістю робочої сили, за працею і за власністю. Подолання викривлень командно-адміністративної системи і створення сприятливих умов для ринкової діяльності підприємств-товаровиробників можливі тільки за наявності різних видів підприємств з різними формами власності на засоби виробництва.

Докорінно інша економічна ситуація в ринковій економіці, де за наявності різноманітних форм власності, видів підприємств, форм організації господарювання власник чи менеджер підприємства вирішує долю свого підприємства на ринку у боротьбі з конкурентами, де все визначається пануванням закону попиту та пропозиції.

У ринковій економіці підприємство не може легковажно відноситись до свого майнового, фінансового стану, до споживачів своєї продукції, постачальників сировини, напівфабрикатів, ринкового попиту, цін. Інакше воно опиниться у кризовому стані чи навіть збанкрутує. Налагодити ефективне функціонування підприємства у ринковій економіці, уникнути кризи та банкрутства можна лише при наявності чіткої, досконалої форми організації господарювання, яка передбачає:

- всебічне знання свого конкретного ринку, споживача, конкретних цін на свою продукцію чи послуги. Це досягається маркетингом підприємства;

- чітку взаємодію з постачальниками, ринками усіх факторів виробництва, внутрішньофірмової організації виробничого процесу тощо. Це досягається виробничим менеджментом підприємства;

- постійну увагу та контроль за бюджетом підприємства, який за умов ринкової економіки відокремлений від державного бюджету. Це досягається фінансовим менеджментом підприємства;

- повсякчасне забезпечення діяльності підприємства оптимальною

кількістю найманих робітників, що мають відповідні якості та професійну підготовку. Це досягається менеджментом з персоналу підприємства;

- поточний і періодичний контроль за станом ліквідності (спроможності у будь-який час виконати свої зобов'язання перед будь-яким контрагентом: споживачем, постачальником, банком, бюджетом держави, податковою установою тощо). Це досягається менеджментом обліку та контролю підприємства.

Максимально задовольняючи потреби споживачів, господарник відповідною організацією господарювання домагається економії виробничих факторів, зменшення зайвих втрат, тобто здійснює раціональне господарювання. Цього бракувало підприємствам командно-адміністративної системи, які намагались отримати у своє оперативне управління якомога більше сировини, матеріалів устаткування тощо про всяк випадок, бо все це було чуже і раціонально його використовувати не було сенсу. Така економічна реальність, на жаль, сформувала майже повсюдне порушення керівниками та робітниками норм соціальної моралі, що призводило до крадіжок, розкрадання чужого (державного) майна. Крадіжка у самого себе це безглуздя, якого позбавлене підприємство ринкової економіки. Проте безгосподарність, низький рівень організації господарювання це вкрай негативні явища можуть бути і в ринковій економіці, що є одним з факторів банкрутства підприємств (хоча причин цього багато і на мікро і макроекономічному рівнях господарювання).

Проведемо аналіз структури і динаміки майна Приватного підприємства «Імені Калашника» (табл. 2.1) за інформацією форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

За результатами проведеного аналізу майна можна зробити висновок про наявність різноспрямованих тенденцій у майновому стані підприємства. Так, у 2019 р. порівняно з 2017 р. вартість майна збільшилася на 7196 тис. грн, або 5,6



%, що свідчить про зміцнення економічного потенціалу підприємства. При цьому вартість необоротних активів скоротилася на 3202 тис. грн (5,3 %), а оборотних зросла – на 10398 тис. грн (15,6 %).

Таблиця 2.1

### Структура і динаміка майна ПП «Імені Калашника» за 2017-2019 рр.

Вид активів (майно)	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Відхилення (+;-) 2019 р. від 2017 р.		
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	абсо- лютне, тис. грн	відно- сне, %	част- ки, в. п.
Майно - всього	127588	100,0	128731	100,0	134784	100,0	+7196	х	+5,6
1. Необоротні активи	60968	47,8	58779	45,7	57766	42,9	-3202	-4,9	-5,3
1.1. Основні засоби	51953	85,2	45013	76,6	44690	77,4	-7263	-7,8	-14,0
2. Оборотні активи	66620	52,2	69952	54,3	77018	57,1	+10398	4,9	+15,6
2.1. Запаси	45995	69,0	43613	62,3	45478	59,0	-517	-10,0	-1,1
2.1.1. Виробничі запаси	6555	14,3	9212	21,1	13000	28,6	+6445	14,3	+98,3
2.1.2. Незаверше не виробництво	9479	20,6	8757	20,1	6712	14,8	-2767	-5,8	-29,2
2.1.3. Готова продукція та товари	29961	65,1	25644	58,8	25766	56,7	-4195	-8,5	-14,0
2.2. Поточні біологічні активи	14301	21,5	14787	21,1	15809	20,5	+1508	-0,9	+10,5
2.3. Поточна дебіторська заборгованість	4292	6,4	8709	12,4	13536	17,6	+9244	11,1	в 3,2 р.б.
2.4. Грошові кошти і поточні фінансові інвестиції	2032	3,1	2843	4,1	2195	2,8	+163	-0,2	+8,0

Найбільшу частку в необоротних активах займають основні засоби (77,4 % у 2018 р.), але темп їх зменшення (7,8 %) менший від темпу зростання майна в цілому (5,6 %). Збільшення оборотних активів відбулося за рахунок:

зростання виробничих запасів на 6445 тис. грн (98,3 %), поточних біологічних активів – на 1508 тис. грн (10,5 %), поточної дебіторської заборгованості – на 9244 тис. грн (в 3,2 рази більше), суми грошових коштів – на 163 тис. грн (8 %) та скорочення вартості незавершеного виробництва – на 2767 тис. грн (29,2 %), суми залишків готової продукції та товарів – на 4195 тис. грн (14 %).



Рис. 2.1. Динаміка необоротних та оборотних активів  
ПП «Імені Калашника» за 2017-2019 рр., тис. грн

Позитивним моментом в оцінці майнового стану є збільшення суми грошових коштів, скорочення залишків готової продукції та зростання поточних біологічних активів. Негативними аспектами за результатами оцінки майна є: скорочення вартості основних засобів, зростання заборгованості дебіторів.

Поряд із визначенням структури і динаміки майна ПП «Імені Калашника» під час оцінювання майнового стану господарюючого суб'єкта доцільно здійснити оцінку джерел формування капіталу, в складі яких виділяють власний капітал, довгострокові та поточні зобов'язання і забезпечення (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Структура і динаміка джерел формування капіталу ПП «Імені  
Калашника» за 2017-2019 рр.**

Вид пасивів (джерел формування капіталу)	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Відхилення (+;-) 2019 р. від 2017 р.		
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	абсо- лютне, тис. грн	відно- сне, %	част- ки, в. п.
Капітал - всього	127588	100,0	128731	100,0	134784	100,0	+7196	х	+5,6
1. Власний капітал	118754	93,1	118785	92,3	122788	91,1	+4034	-2,0	+3,4
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	502	0,4	502	0,4	502	0,4	-	-	-
1.2. Нерозподілений прибуток	115478	97,2	115509	97,2	119512	97,3	+4034	+0,1	+3,5
2. Зобов'язання і забезпечення	8834	6,9	9946	7,7	11996	8,9	+3162	+2,0	+35,8
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1911	21,6	587	5,9	0	0,0	-1911	-21,6	-100,0
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	6923	78,4	9359	94,1	11996	100,0	+5073	+21,6	+73,3
2.2.1. Поточна кредиторська заборгованість	6842	98,8	8382	89,6	9585	79,9	+2743	-18,9	+40,1

Розрахунки свідчать, що збільшення фінансових ресурсів підприємства відбувалося за рахунок приросту власного капіталу та зобов'язань та забезпечень, а саме на 4034 та 3162 тис. грн, або на 3,4 та 35,8 % відповідно.

У складі власного капіталу зареєстрований (пайовий) капітал залишився без змін в становив 502 тис. грн, а нерозподілений прибуток зріс на 4034 тис. грн (3,5 %). Його частка у власному капіталу підвищилася 97,2 % у 2017 р. до 97,3 % у 2019 р. Також слід зазначити, що довгострокові позикові джерела у формуванні капіталу зменшилися на 1911 тис. грн (100 %). Водночас поточні зобов'язання і забезпечення збільшилися на 5073 тис. грн, або на 73,3 %, у тому числі поточна кредиторська заборгованість зросла на 2743 тис. грн, або на

40,1 %. При цьому її частка в поточних зобов'язаннях знизилася з 98,8 % у 2017 р. до 79,9 % у 2019 р.

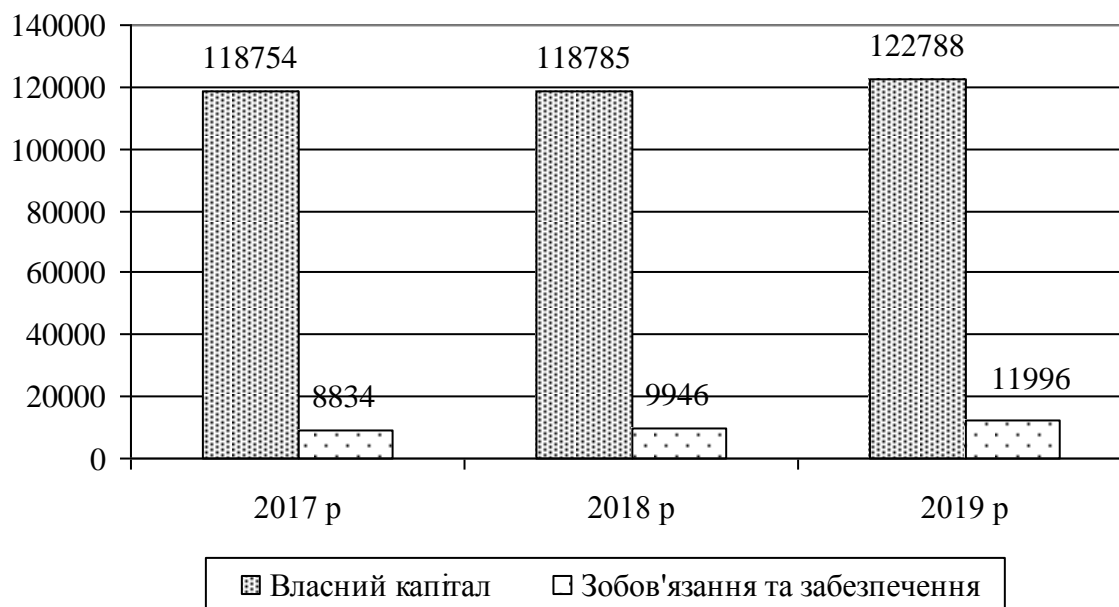


Рис. 2.2. Динаміка капіталу ПП «Імені Калашника»  
за 2017-2019 рр., тис. грн

В структурі джерел формування капіталу ПП «Імені Калашника» найбільше питома вага належала власному капіталу, хоча його частка скоротилася на 2 в.п.

Економічна наука, спираючись на практику діяльності підприємств, розробила системи показників щодо оцінки їх господарювання на мікроекономічному рівні. У ринковій економіці природа оцінки результатів діяльності підприємств: купив чи не купив споживач продукцію чи послугу. Це навіть можна назвати критерієм результатів їх діяльності. Показниками ж можна вважати прибуток чи втрати, продуктивність, прибутковість тощо.

Господарність реалізується у двох напрямках:

- за допомогою ресурсів, що є, досягнути найбільший ефект;
- визначеної мети домогтися мінімальними витратами.

Зумовлюється вона, як уже зазначалось, ринковими відносинами купівлею і продажем.

Господарність, на відміну від показників продуктивності, прибутковості тощо, не залежить у цифровому вираженні від коливання цін на ринку, господарність не оцінюється через капітал.

## 2.2. Аналіз виробничо-комерційної діяльності підприємства

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану ПП «імені Калашника» є забезпечення стабільності його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Саме оцінка фінансової стійкості базується на відносних критеріях – фінансово-економічних коефіцієнтах, які визначаються як співвідношення абсолютних показників активу і пасиву балансу. У табл. 2.3 представлено показники оцінювання фінансової стійкості Приватного підприємства «імені Калашника» за 2017 - 2019 рр.

Таблиця 2.3

### Відносні показники оцінювання фінансової стійкості Приватного підприємства «імені Калашника» за 2017-2019 рр.

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+;-) 2019 р. від 2017 р.
1	2	3	4	5
Показники структури джерел формування капіталу				
Коефіцієнт фінансової автономії	0,931	0,923	0,911	-0,020
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,069	0,077	0,089	+0,020
Коефіцієнт фінансового ризику	0,074	0,084	0,098	+0,024
Коефіцієнт фінансової стабільності	13,443	11,943	10,236	-3,207
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,016	0,005	0,000	-0,016
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень	0,216	0,059	0,000	-0,216
Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень	0,784	0,941	1,000	+0,216

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5
Показники стану оборотних активів				
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,487	0,505	0,530	+0,043
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,867	0,858	0,844	-0,023
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	0,958	1,028	1,061	+0,103
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	0,035	0,047	0,034	-0,001
Показники стану основного капіталу				
Коефіцієнт майна виробничого призначення	0,645	0,604	0,595	-0,050
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,407	0,350	0,332	-0,075
Коефіцієнт нагромадження амортизації	0,418	0,528	0,583	+0,165
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	1,093	1,190	1,333	+0,240

Результати виконаних розрахунків свідчать про високий рівень фінансової стійкості підприємства за показниками структури джерел формування капіталу. Так, значення коефіцієнта фінансової автономії вказує на те, що на кінець 2019 р. частка власного капіталу у валюті балансу становила 91,1 %. При цьому коефіцієнт концентрації позикового капіталу збільшився з 0,069 до 0,089. За коефіцієнтом фінансового ризику в 2017 р. на 1 грн власного капіталу припадало 7,4 коп. позикового капіталу, а в 2019 р. цей показник збільшився до 9,8 коп. Значення коефіцієнта фінансової стабільності вказує на те, що в 2017 р. власний капітал перевищував позиковий капітал у 13,4 рази, а в 2019 р. – у 10,2 рази.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів вказує на низьку залежність підприємства від довгострокових зовнішніх джерел фінансування. Значення коефіцієнтів довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень характеризують структуру позикового капіталу, в якій частка довгострокових зобов'язань і забезпечень у 2019 р. була рівна нулю (проти 21,6

% у 2017 р.), а поточних – 100 % (проти 78,4 % у 2017 р.).

Про зниження рівня забезпеченості підприємства власними оборотними коштами свідчить негативна динаміка значень коефіцієнтів забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами та забезпеченості запасів власними оборотними коштами. У структурі оборотних активів власні фінансові ресурси в 2019 р. становили 84,4 %, а на 1 грн запасів припадало близько 1,06 грн власних оборотних коштів, що суттєво перевищує нормативні значення. Коефіцієнт майна виробничого призначення скоротився з 0,645 у 2017 р. до 0,595 у 2019 р., що свідчить про зниження виробничого потенціалу підприємства. Коефіцієнт реальної вартості основних засобів зменшився з 0,407 до 0,332, що вказує на негативну динаміку зниження частки основних засобів у валюті балансу. Рівень зношеності основних засобів підвищився з 41,8 % у 2017 р. до 58,3 % у 2019 р., що є ознакою погіршення їх функціонального стану.

Отже, інформація табл. 2.3 свідчить про відносно стабільну структуру майна і джерел формування капіталу, за переважною більшістю критеріїв ПП «імені Калашника» має високий рівень фінансової стійкості.

Важливою характеристикою фінансово-економічного стану підприємства є ефективність грошових потоків за видами діяльності. Узагальнення результатів аналізу руху грошових коштів у ПП «імені Калашника» представлено в табл. 2.4 за інформацією форми № 3.

Таблиця 2.4

**Аналіз руху грошових коштів у Приватному підприємстві  
«імені Калашника» за 2017-2019 рр., тис. грн**

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+;-) 2019 р. від 2017 р.
Чистий рух коштів від операційної діяльності	20697	13590	8705	-11992
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	-14425	-5086	-6794	7631
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	-6978	-7693	-2559	+4419
Чистий рух грошових коштів за звітний період	-706	811	-648	+58
Залишок коштів на початок року	2738	2032	2843	+105
Залишок коштів на кінець року	2032	2843	2195	+163

З урахуванням показників чистого руху грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності чисте надходження грошових коштів у 2017 і 2019 рр. становило відповідно -706 та -648 тис. грн. У цілому рух грошових коштів на підприємстві за видами діяльності був не ефективним

За даними табл. 2.4 видно, що в 2017 і 2019 рр. на ПП «імені Калашника» завдяки чистому надходженню грошових коштів їх залишок на кінець року збільшився відповідно до 2843 і 2195 тис. грн.

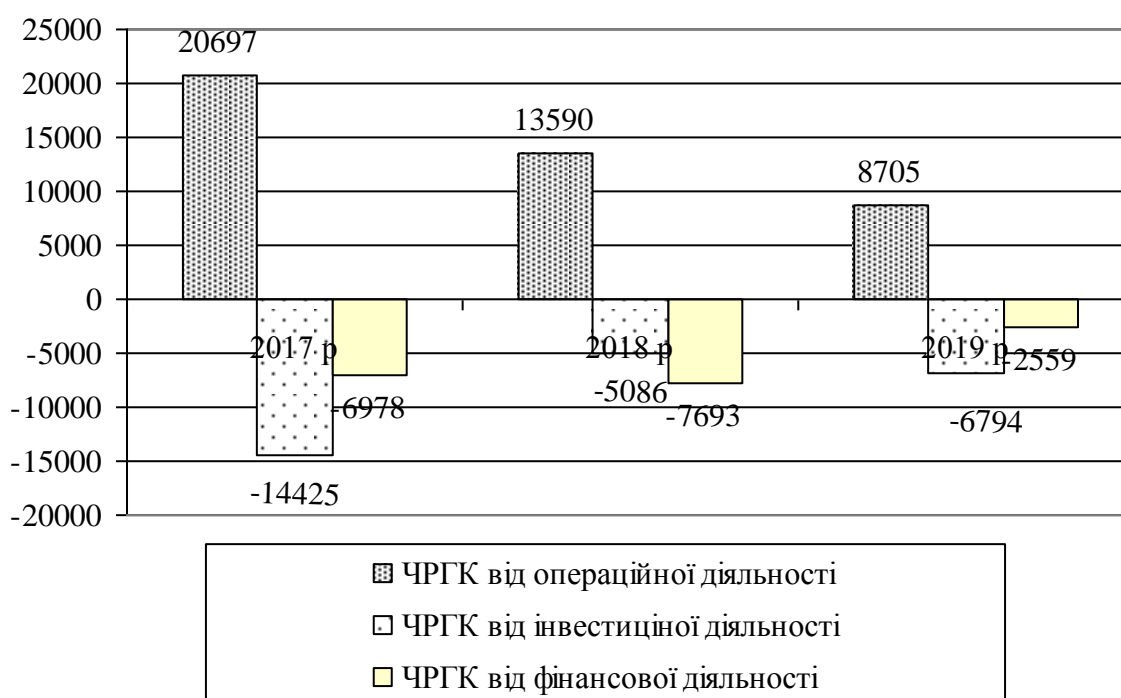


Рис. 2.3. Динаміка чистих грошових потоків від різних видів діяльності ПП «імені Калашника» за 2017-2019 рр., тис. грн

За результатами проведених досліджень фінансово-економічного стану Приватного підприємства «імені Калашника» можна зробити такі висновки:

- спостерігаються різноспрямовані тенденції в майновому стані, збільшення фінансових ресурсів відбувається насамперед за рахунок приросту власного капіталу;
- підприємство має стабільну структуру активів і пасивів, є фінансово



стійким і платоспроможним за більшістю відносних показників;

- підприємство працює прибутково, але динаміка показників фінансових результатів негативна внаслідок перевищення темпів приросту витрат порівняно з темпами приросту доходів.

### **2.3. Оцінка рівня формування та використання прибутку підприємства**

Узагальнюючи результати проведених досліджень можна виділити наступні підходи до визначення поняття прибуток підприємства:

- плата за ризик і невизначеність в умовах недосконалої ринкової конкуренції;
- плата за новаторство і монополію;
- результат підприємницького таланту;
- являє собою кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства;
- є формою доходу власників капіталу, які вклали його з метою досягнення певного комерційного успіху;
- це різниця між доходами і витратами підприємства;
- є винагородою за використання специфічного фактора – підприємництва;
- є джерелом формування бюджетних ресурсів (державного та місцевих бюджетів).

Прибуток слід розглядати як один з найважливіших показників фінансового стану підприємства, що характеризує кінцеву грошову оцінку його виробничої, інвестиційної і фінансової діяльності, і є формою доходу власників капіталу, аналіз сукупності факторів створення, впливу, розподілу і

використання, зображені нами на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Основні фактори впливу на величину прибутку підприємства [93]

До утворюючих факторів належать: виручка, у т. ч. від реалізації, яка займає основну питому вагу, виручка від реалізації інших активів і основних засобів. Важливою складовою утворюючих факторів є доходи від пайової участі в інших підприємствах, у т.ч. дочірніх, доходи за цінними паперами, безкоштовна фінансова допомога, сальдо штрафів, отриманих і сплачених.

Взаємовпливаючі фактори розподіляються на зовнішні фактори розподілу, які визначаються фінансово – кредитною політикою держави, у т.ч.: податки і податкові ставки, в деякій мірі ціни, тарифи і збори, а також внутрішні, які включають собівартість, продуктивність праці, фондівдачу,

фондоозброєність, оборотність оборотних активів [95].

Фактори розподілу складаються з платежів обов'язкового характеру до бюджету і позабюджетних фондів, до банківських і страхових фондів, платежів добровільного характеру, включаючи добродійні фонди, направлення прибутку у фонди грошових коштів, які утворюються на підприємствах.

Фактори використання відносяться тільки до тієї частини прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і комерційних організаціях. Вони включають такі напрямки, як споживання, накопичення, збитки та інші витрати [97].

Комплексною метою аналізу фінансових результатів є визначення повноти та якості отримання прибутку, оцінювання динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясування спрямованості, рівня та частки впливу окремих факторів на зміну фінансових результатів і рентабельності, виявлення та оцінювання можливих резервів їх зростання. Значення аналізу полягає в тому, що він є необхідною умовою ефективного управління доходами та витратами підприємства з метою збільшення прибутку і підвищення рентабельності. Класифікацію видів діяльності відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку наведено на рис. 2.5.



Рис. 2.5. Класифікація видів діяльності підприємства [78]

Для визначення фінансових результатів у бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів і витрат, здійснених для отримання цих доходів від усіх видів діяльності (основної, іншої операційної, фінансової, інвестиційної, надзвичайної).

Розглянувши види діяльності, можна перейти до розгляду послідовності формування доходів і витрат підприємства. Доход визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Це визначення відповідає змісту основного балансового рівняння: Власний капітал = Активи – Зобов'язання [24].

Аналіз структури та динаміки доходів (табл. 2.5) дає можливість дослідити зміну кожного показника за поточний період дослідження структури відповідних конкретних показників і їх зміну, та вивчити в узагальненому вигляді динаміку зміни показників фінансових результатів за звітний період.

Таблиця 2.5

### Динаміка і структура доходів ПП «Імені Калашника» за 2017-2019 рр.

Вид доходів	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Зміни (+,-)		
	сума, тис. грн.	час- тка, %	сума, тис. грн.	час- тка, %	сума, тис. грн.	час- тка, %	суми, тис. грн.	пито- мої ваги	у % до 2017 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	105555	97,1	104273	87,4	119230	86,3	13675	-10,8	113,0
Валовий прибуток	25320	23,3	14028	11,8	17793	12,9	-7527	-10,4	70,3
Інші операційні доходи	4310	4,3	3063	2,8	1030	0,7	-3280	-3,6	23,9
Інші фінансові доходи	59	0,02	23	0,02	96	0,1	37	0,0	162,7
Всього	108676	100,0	119302	100,0	138149	100	29473	x	127,1

Так як фінансові результати (прибуток) дорівнюють доходам за мінусом витрат, слід проаналізувати витрати більш детально. Витратами звітного

періоду визнаються або як зменшення активів, або як збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства, за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Аналізуючи показники складу, структури та динаміки доходів підприємства ми спостерігаємо наступну динаміку. За період з 2017 р. по 2019 р. доходи від основної операційної діяльності мали такі зміни: чистий дохід збільшився на 13675 тис. грн., але валовий дохід на 10,4 відсотки мав зниження, або на 7527 тис. грн. Доходи від іншої операційної діяльності зменшилися на 3,6 %, тобто на 3280 тис. грн, порівняно з 2017 р.

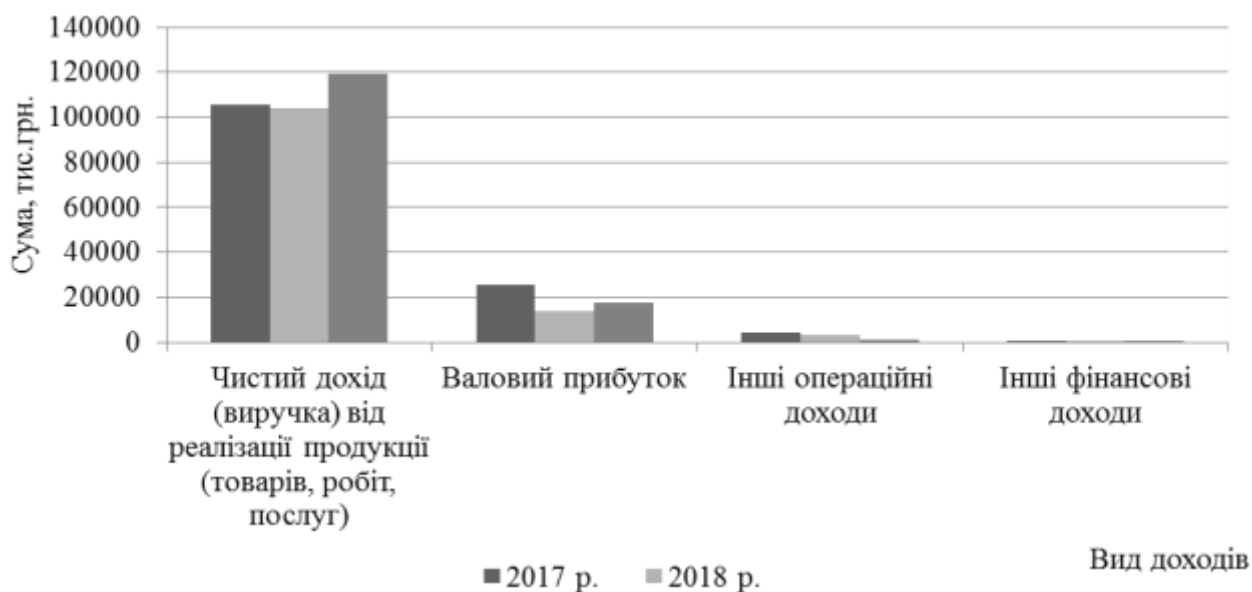


Рис. 2.6. Динаміка доходів ПП «Імені Калашника» за 2017-2019 рр.

Отже, як показує рис. 2.6, доходи ПП «Імені Калашника» складаються здебільшого з чистого доходу від операційної діяльності, які досягли найвищого показника у 2019 р. Це свідчить про прибутковість діяльності підприємства, хоча доходи могли бути більшими, якщо б підприємство звернуло особливу увагу на витрати та відрахування.

## Висновки до розділу 2

1. Отже, можна підкреслити, що за умов ринкової економіки підприємство діє не як мікрочастка єдиного народногосподарського комплексу країни, а як первинна ланка економіки країни. Підприємства отримують власний дохід, прибутки шляхом ринкового (непримусового) обміну своїх товарів чи послуг за певну плату від споживачів. Частина цього доходу, прибутку суб'єкти сплачують у вигляді податків державі у формі узаконеного обов'язку.

2. Аналітичні дослідження другого розділу можна згрупувати в такі висновки:

- позитивним моментом в оцінці майнового стану є збільшення суми грошових коштів, скорочення залишків готової продукції та зростання поточних біологічних активів. - в структурі джерел формування капіталу ПП «Імені Калашника» найбільше питома вага належала власному капіталу;

- ліквідність активів підприємства підтверджується розрахунками коефіцієнтів та їх значеннями, що говорить про середнє значення ліквідності вцілому;

- аналіз платоспроможності досліджуваного підприємства характеризується системою показників, що в результаті розрахунків говорять про достатній рівень платоспроможності;

- підприємство не виявляє ознаки критичної чи надкритичної неплатоспроможності.

3. Оцінка ліквідності балансу ПП «імені Калашника» засвідчила невиконання однієї з перших трьох умов показує на те, що фактична ліквідність балансу досліджуваного підприємства відрізняється від абсолютної.

## РОЗДІЛ 3

### УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Управління витратами як чинник прибутковості підприємства

Функціонування підприємства, незалежно від галузевої приналежності та форм власності, в умовах ринкової економіки визначається його здатністю забезпечувати достатній рівень прибутковості діяльності. Показники фінансових результатів, зокрема прибутку, і рентабельності є визначальними в оцінках ефективності функціонування суб'єкта господарювання за усіма видами діяльності: операційною, фінансовою та інвестиційною. Аналіз фінансових результатів є одним із найважливіших напрямів оцінки ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємств, адже він надає можливість вибрати значні напрямлення активізації діяльності підприємства, а також дозволяє виробити необхідну стратегію поведінки, направлену на мінімізацію збитків і фінансового ризику на підприємстві.

Для аналізу складу, структури і динаміки витрат і відрахувань підприємства складемо табл. 3.1.

Провівши розрахунки аналізу складу, структури та динаміки витрат і відрахувань можна зробити висновок та побудувати рис. 3.1. Аналіз свідчить про значне збільшення витрат на підприємстві. Найсуттєвіше збільшення відбулося щодо собівартості реалізованої продукції, які зросли на 21202 тис. грн. у 2019 р. порівняно із 2017 р. Зменшилися витрати на збут на 183 тис.грн. (на 4 %). Незначне збільшення відбулося щодо інших операційних витрат та витрат від фінансової діяльності, відповідно зросли на 878 тис.грн та зменшилися на 359 тис.грн.

Таблиця 3.1

**Динаміка і структура витрат ПП «Імені Калашника» за 2017-2019 рр.**

Вид витрат	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Зміни (+,-)		
	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	сума, тис. грн.	част- ка, %	суми, тис. грн.	пито- мої ваги	у % до 2017 р.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	80235	86	90245	88	101437	87,9	21202	1,9	126,4
Адміністративні витрати	8783	9,4	9042	8,8	9300	8,1	517	-1,3	105,9
Витрати на збут	1002	1,1	735	0,7	819	0,7	-183	-0,4	81,7
Інші операційні витрати	1093	1,2	1518	1,5	1971	1,7	878	0,5	180,3
Фінансові та інвестиційні витрати	2203	0,8	1052	0,3	1844	1,6	-359	0,8	83,7
Всього	93316	100	102592	100	115371	100	22055	x	123,6

Отже, на підприємстві спостерігається загальне збільшення витрат і відрахувань на 22055 тис. грн., що є безумовно негативною тенденцією.

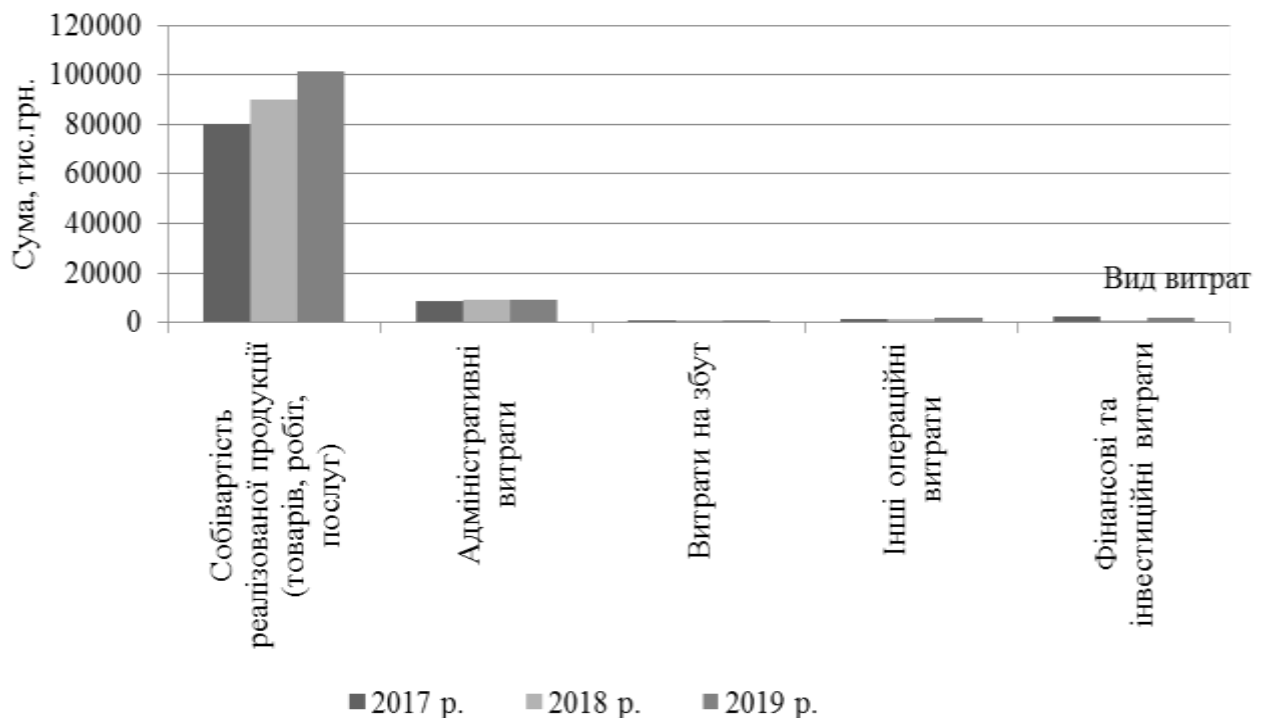


Рис. 3.1. Динаміка витрат та відрахувань ПП «Імені Калашника» за 2017-2019 рр.



Проте цього можна уникнути за рахунок збільшення доходів, і прийняття в подальшому більш ефективних рішень і змін щодо витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Перед вивченням структури прибутку (збитку) доцільно проаналізувати структуру доходів і витрат, адже у ході їх порівняння і визначаються фінансові результати.

В аналізі структури фінансових результатів проводиться розрахунок наступних показників – частка у відсотках:

- валового прибутку в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- валового прибутку в прибутку від операційної діяльності;

- валового прибутку в прибутку від звичайної діяльності до оподаткування;

- прибутку від звичайної діяльності в прибутку від звичайної діяльності до оподаткування;

- чистого прибутку в доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- чистого прибутку у валовому прибутку та інші.

Отже, аналіз фінансових результатів надає можливість дослідити зміну кожного показника за поточний аналізуємий період дослідження структури відповідних конкретних показників і їх зміну, та вивчити в узагальненому вигляді динаміки зміну показників фінансових результатів за звітний період.

У табл. 3.2 проведено аналіз формування, структури та динаміки показників фінансових результатів діяльності ПП «Імені Калашника» за інформацією форми № 2. За даними табл. 3.8 у 2019 р. порівняно з 2017 р. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 11,3 %, а операційні витрати – на 24,6 %, у тому числі собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – на 26,4 %.

Таблиця 3.2

**Формування, структура та динаміка фінансових результатів діяльності ПП  
«Імені Калашника» за 2017-2019 рр.**

Показник	2017 р.		2018 р.		2019 р.		Відхилення 2019 р. у % 2017 р.
	сума, тис. грн	част- ка, %	сума, тис. грн	част- ка, %	сума, тис. грн	част- ка, %	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	105555	х	104273	х	119230	х	113,0
Операційні витрати у тому числі:	91113	100,0	101540	100,0	113527	100,0	124,6
а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	80235	88,1	90245	88,9	101437	89,4	126,4
б) адміністративні витрати	8783	9,6	9042	8,9	9300	8,2	105,9
в) витрати на збут	1002	1,1	735	0,7	819	0,7	81,7
г) інші операційні витрати	1093	1,2	1518	1,5	1971	1,7	180,3
Валовий прибуток («-» збиток)	25320	х	14028	х	17793	х	70,3
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	х	24,0	х	13,5	х	14,9	х
Інші операційні доходи	3063	х	973	х	1030	х	33,6
Фінансовий результат від операційно діяльності	17505	х	3706	х	6733	х	38,5
Фінансові та інвестиційні доходи	58	х	28	х	96	х	165,5
Фінансові та інвестиційні витрати	2203	х	1052	х	1844	х	83,7
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	15360	х	2682	х	4985	х	32,5
Чистий фінансовий результат	15360	х	2682	х	4985	х	32,5
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	х	14,6	х	2,6	х	4,2	х
У % до валового прибутку	х	60,7	х	19,1	х	28,0	х

Результатом такої динаміки стало зменшення за період дослідження валового прибутку на 29,7 % і прибутку від операційної діяльності на 71,5 %.

У структурі операційних витрат собівартість реалізованої продукції в 2018 р. займала 89,4 %, решта – це адміністративні витрати (8,2 %), витрати на збут (0,7 %) та інші операційні витрати (1,7 %). У складі операційних витрат підприємства за період дослідження найбільше зросла собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та інші операційні витрати.

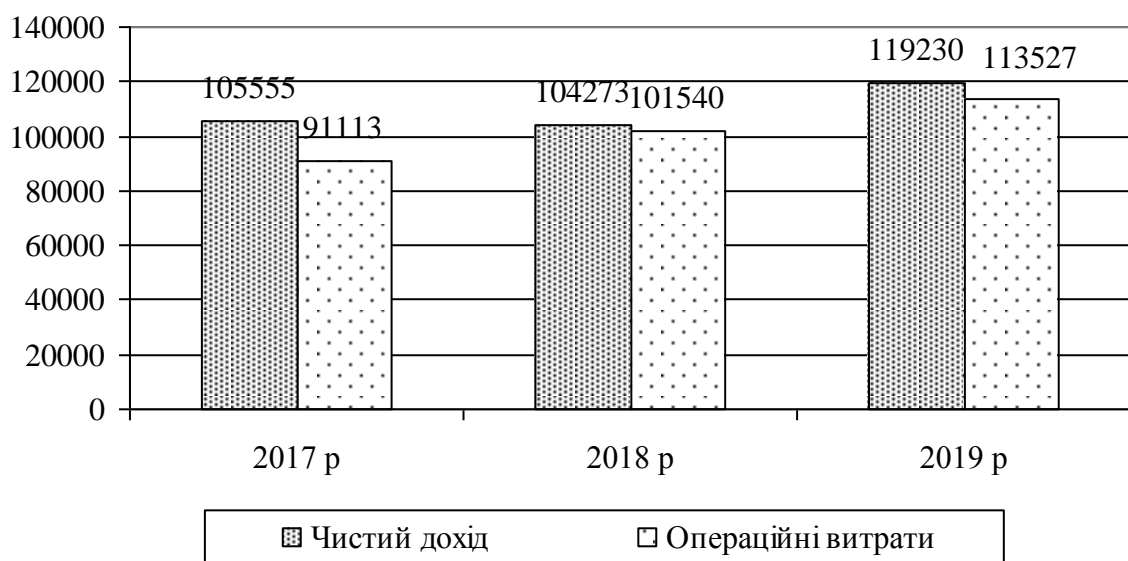


Рис. 3.2. Динаміка чистого доходу від реалізації та операційних витрат ПП «Імені Калашника» за 2017-2019 рр., тис. грн

Унаслідок зменшення насамперед прибутку від операційної діяльності, а також збільшення та зменшення фінансових та інвестиційних доходів і витрат прибуток до оподаткування скоротився з 15360 тис. грн у 2017 р. до 4985 тис. грн у 2019 р., що становить 77,5 %. У 2017-2019 рр. чистий прибуток співпадає з прибутком до оподаткування. У 2017 р. частка чистого прибутку в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становила 14,6 %, а у валовому прибутку – 60,7 %. У 2018 р. ці показники знизилися відповідно до 2,6 і 19,1 %, а в 2019 р. зросли – до 4,2 і 28 %.

Таким чином, унаслідок випереджального зростання витрат порівняно з доходами спостерігається негативна динаміка прибутковості діяльності Приватного підприємства «Імені Калашника». Отже, підприємство має здебільшого позитивні показники фінансової діяльності, що свідчить про фінансову стійкість підприємства. Достовірність даних про фінансові результати є одним з основних критеріїв високої якості прибутку. Якщо суб'єкт господарювання щорічно змінює свою облікову політику, то це знижує якість показників прибутку. Для оцінювання якості прибутку і використовуються результати аналізу його динаміки і структури. Якщо протягом тривалого часу спостерігаються стійкі темпи його зростання, а в складі прибутку від звичайної діяльності переважна частка належить результату основної операційної діяльності (валовому прибутку), то якість прибутку є досить високою.

### **3.2. Резерви збільшення доходів підприємства**

Саме диверсифікація діяльності передбачає перехід до багатoproфільного виробництва з широкою номенклатурою продукції, що випускається. Цілями проведення диверсифікації є підвищення стійкості підприємства, можливість отримання синергетичного ефекту характерного за рахунок проникнення на нові ринки, економії за рахунок ефекту масштабу, а також випуску комплементарної продукції.

Глибокі перетворення, що відбуваються в економіці, сприяють максимальній мобілізації внутрішніх резервів. Для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення об'єму продукції, зниження собівартості, росту прибутку.

Збільшення прибутку в результаті виробничої діяльності дає можливість

підприємству заробити засоби на виробничий і соціальний розвиток, матеріальне заохочення, до того ж це стає функцією самого підприємства. В той же час ріст прибутку на підприємстві означає й збільшення відрахувань в державний бюджет.

Одним із резервів росту прибутку підприємства є збільшення об'єму реалізації продукції. Між прибутком та об'ємом реалізації існує пряма залежність, тобто чим більше продукції реалізується, при інших рівних умовах, тим більшою є сума прибутку, і навпаки, невиконання плану по реалізації зменшує прибуток. Таким чином, різноманітність продукції, що реалізовується ПП «Імені Калашника» має значний вплив на збільшення реалізованої продукції підприємства. Для визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення прибутку фактори, які впливають на його отримання, класифікують за різними ознаками (рис. 3.3).

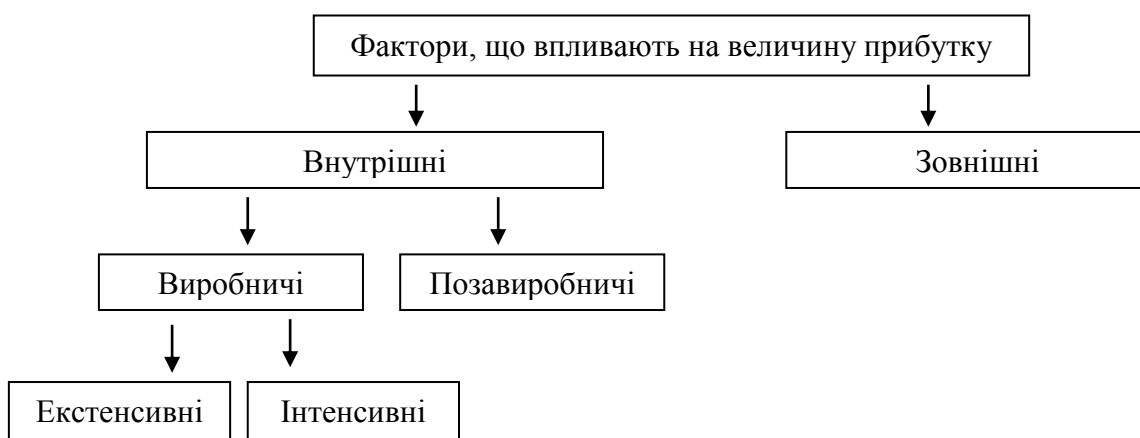


Рис. 3.3. Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку [38]

Внутрішні фактори поділяються на виробничі і позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, в свою чергу, поділяються на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через

кількісні зміни: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання і його якості, застосування прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення обертання оборотних засобів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження матеріалоемності продукції, удосконалення організації праці і більш ефективного використання фінансових ресурсів тощо.

Отже, основними шляхами підвищення прибутковості підприємства є визначення стану динамічної рівноваги між попитом і пропозицією, а також визначення рівноважної ціни і відповідного обсягу продажу.

Максимізація прибутку і мінімізація збитку – одне з ключових завдань діяльності будь-якого підприємства. Основними джерелами резервів збільшення прибутку є:

1) збільшення обсягів реалізації продукції. Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок зміни обсягів реалізації продукції необхідно різницю в обсягах реалізації помножити на фактичний прибуток від реалізації одиниці певного виду продукції. Сума таких резервів за видами продукції складає загальний резерв зростання прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації;

2) зниження собівартості продукції. Важливим напрямом пошуку резервів зростання прибутку є зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції (наприклад, економія матеріальних ресурсів, трудових витрат завдяки удосконаленню технологічних процесів тощо). На підставі порівняння нормативів витрат, використання виробничих потужностей із фактичними витратами визначається резерв їх зниження, а отже, і зростання прибутку;

3) підвищення ціни реалізації за рахунок поліпшення якості продукції, продажу її на більш вигідних ринках. Моніторинг ринків збуту дає змогу

виявити незадоволені потреби споживачів, коригувати цінову політику з метою підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства.

Для росту обсягу прибутку від реалізації необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства. Ефективне використання матеріальних ресурсів в значній мірі залежить від роботи відділу постачання. Однією з важливих задач органів постачання підприємств є контроль за станом запасів і за управлінням ними.

Робота служби постачання повинна сприяти економічному і раціональному використанню матеріальних ресурсів при плануванні матеріально-технічного постачання, в процесі операційної роботи по виконанню розроблених планів постачання, а також при прямому використанні матеріальних ресурсів. Потребують вдосконалення й нормативи. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників.

Одним з резервів збільшення прибутку промислових підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає. Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрішньо-змінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління.

Значний вплив на збільшення прибутку має оновлення основних фондів. Технічне переозброєння виробництва покращує економічні показники роботи підприємств. Однак введення нових підприємств і об'єктів у багатьох випадках викликає підвищення собівартості продукції. Однією з причин такого стану є подорожчання одиниці потужностей, що вводяться. Вартість основних фондів, а відповідно й вартість амортизації залежить від затрачених коштів на проектування будівельних об'єктів, від його якості, тривалості і вартості будівництва, а також вартості обладнання і строків опанування проектних потужностей.

Важливим методологічним питанням аналізу господарської діяльності є вивчення і вимірювання впливу чинників на величину досліджуваних економічних показників [54]. Проаналізуємо вплив внутрішніх факторів на формування доходу підприємства за даними табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Аналіз показників ділової активності підприємства за показниками оборотності активів і пасивів ПП «імені Калашника» за 2017-2019 рр.**

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення абсолютне, тис. грн.	Відхилення відносне, %
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	105555	104273	119230	13675	113,0
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	80235	90245	101437	21202	126,4
3. Середньорічна вартість активів	122861	128159,5	134784	11923	109,7
4. Середньорічна вартість оборотних активів	66658,5	68286	77018	10359,5	115,5
5. Середньорічна вартість запасів	57353	59348	45478	-11875	79,3
6. Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	6920,5	6500,5	13536	6615,5	195,6
7. Середньорічна вартість власного капіталу	112061	118769,5	122788	10727	109,6
8. Середньорічна вартість поточної кредиторської заборгованості	7412,5	7612	9585	2172,5	129,3
9. Коефіцієнт обертання активів (п.1/п.3)	0,859	0,814	0,885	0,025	103,0
10. Тривалість одного обороту активів, днів (360/п.9)	419	442	407	-12	97,1



Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6
11. Коефіцієнт обертання оборотних активів (п.1/п.4)	1,584	1,527	1,548	-0,035	97,8
12. Тривалість одного обороту оборотних активів, днів (360/п.11)	227	236	233	5	102,3
13. Коефіцієнт обертання запасів (п.2/п.5)	1,399	1,521	2,230	0,831	159,4
14. Тривалість одного обороту запасів, днів (360/п.13)	257	237	161	-96	62,7
15. Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості (п.1/п.6)	15,253	16,041	8,808	-6,445	57,8
16. Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів (360/п.15)	24	22	41	17	173,2
17. Коефіцієнт обертання власного капіталу (п.1/п.7)	0,942	0,878	0,971	0,029	103,1
18. Тривалість одного обороту власного капіталу, днів (360/п.17)	382	410	371	-11	97,0
19. Коефіцієнт обертання поточної кредиторської заборгованості (п.2/п.8)	10,824	11,856	10,583	-0,241	97,8
20. Тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості, днів (360/п.19)	33	30	34	1	102,3
21. Тривалість операційного циклу, днів (п.14+п.16)	281	259	202	-79	72,0
22. Тривалість фінансового циклу, днів (п.21-п.20)	248	229	168	-79	67,9

1. Рентабельність продажу  $R_{ПР}$  за три роки:

$$R_{ПР} = \frac{ЧД}{Д} \quad (3.1)$$

$$R_{ПР_0} = 105555 / 120915 = 0,873;$$

$$R_{ПР_1} = 104273 / 106955 = 0,975;$$

$$R_{ПР_2} = 119230 / 124215 = 0,960;$$

2. Коефіцієнт обіговості активів ( $K_{обА}$ ):

$$K_{обА} = \frac{Д}{А} \quad (3.2)$$

$$K_{об_0} = 120915 / 122861 = 0,984;$$

$$K_{об_1} = 106955 / 128159,5 = 0,835;$$

$$K_{OB_2} = 124215 / 134784 = 0,922;$$

3. Рентабельність активів  $R_A$ :

$$R_A = \frac{ЧД}{A}; \quad (3.3)$$

$$\text{або} \quad R_A = R_{ГР} \times K_{\phi}; \quad (3.4)$$

$$R_{A_0} = 105555 / 122861 = 0,859;$$

$$R_{A_0} = 0,873 * 0,984 = 0,859;$$

$$R_{A_1} = 104273 / 128159,5 = 0,814;$$

$$R_{A_1} = 0,975 * 0,835 = 0,814;$$

$$R_{A_2} = 119230 / 134784 = 0,885;$$

$$R_{A_2} = 0,996 * 0,922 = 0,885;$$

4. Рентабельність капіталу  $R_K$ :

$$R_K = \frac{ЧД}{BK}; \quad (3.5)$$

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

$K_{\phiЛ}$  – коефіцієнт фінансового лівериджу.

$$K_{\phiЛ} = \frac{A}{BK}; \quad (3.7)$$

$$K_{\phiЛ_0} = 122861 / 112061 = 1,10;$$

$$K_{\phiЛ_1} = 128159,5 / 118769,5 = 1,08;$$

$$K_{\phiЛ_2} = 134784 / 122785 = 1,10;$$

$$R_{K_0} = 0,859 * 1,10 = 0,945;$$

$$R_{K_1} = 0,814 * 1,08 = 0,879$$

$$R_{K_2} = 0,885 * 1,10 = 0,974;$$

5. Абсолютну пофакторну зміну рентабельності капіталу у звітному році порівняно з базовим визначимо за допомогою моделі

$$R_K = R_{\text{ПР}} * K_{\text{обА}} * K_{\text{ФЛ}} \quad (3.8)$$

а) загальна зміна рентабельності капіталу ( $R_K$ ):

$$\Delta R_K = R_{K_2} - R_{K_1} = 0,974 - 0,945 = 0,029;$$

б) загальна зміна рентабельності за рахунок змін у динаміці:

- рентабельності продажу ( $R_{\text{ПР}}$ ):

$$\Delta R_{K(R_{\text{ПР}})} = (0,960 - 0,873) * 0,922 * 1,1 = 0,088; \quad (3.9)$$

$$\Delta R_{K(R_{\text{ПР}})} = (0,960 - 0,873) * 0,922 * 1,1 = 0,088;$$

- коефіцієнта обіговості активів ( $K_{\text{обА}}$ ):

$$\Delta R_{K(K_{\text{обА}})} = (0,922 - 0,984) * 0,873 * 1,1 = -0,06; \quad (3.10)$$

$$\Delta R_{K(K_{\text{обА}})} = (0,922 - 0,984) * 0,873 * 1,1 = -0,06;$$

- коефіцієнта фінансового лівериджу ( $K_{\text{ФЛ}}$ ):

$$\Delta R_{K(K_{\text{ФЛ}})} = (1,1 - 1,1) * 0,873 * 0,922 = 0,0; \quad (3.11)$$

$$\Delta R_{K(K_{\text{ФЛ}})} = (1,1 - 1,1) * 0,873 * 0,922 = 0,0;$$

За даними наведених розрахунків можемо зробити висновок, що коефіцієнт рентабельності у 2019 році зменшився на 0,045 порівняно з 2017 роком за рахунок зростання рентабельності продажу на 0,873 і незмінної величини коефіцієнта фінансового лівериджу на 1,1 проте коефіцієнт обіговості активів у 2019 році знизився на 0,062.

Для аналізу впливу факторів на формування фінансових результатів від операційної діяльності використовують наступну модель.

$$\text{ФРОД} = \text{ВП} + \text{ІОД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ} \quad (3.12)$$

де,  $\text{ФРОД}$  – фінансовий результат від операційної діяльності;

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

*АВ* – адміністративні витрати; *ВЗ* – витрати на збут;

*ІОВ* – інші операційні витрати.

$$\PhiРОД_{2017} = 5320 + 3063 - 8783 - 1002 - 1093 = 17505$$

$$\PhiРОД_{2018} = 14028 + 973 - 9042 - 732 - 1518 = 3709$$

Проаналізуємо зміну фінансового результату від операційної діяльності.

2018 рік до 2019 року.

Загальна зміна фінансового результату від операційної діяльності:

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

у тому числі за рахунок факторів:

1) валового прибутку:

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

2) інших операційних доходів не було одержано;

3) адміністративних витрат не було понесено;

4) витрат на збут не було;

5) інших операційних витрат:

$$\Delta\PhiРОД_{ІОВ} = 1518 - 1093 = 425 \text{ грн.}$$

Відповідно, за даними розрахунків бачимо, що в 2018 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.

2018 рік до 2017 року.

Загальна зміна фінансового результату від операційної діяльності:

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

у тому числі за рахунок факторів:

1) валового прибутку:

$$\Delta\PhiРОД_{ВП} = 253020 - 35743 = -10423 \text{ грн.};$$

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

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

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

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

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

Отже, за даними розрахунків можемо зробити висновок, що в 2019 році, порівняно з 2017, величина фінансового результату від операційної діяльності зменшилася на 13796 тис грн. внаслідок збільшення валового прибутку, але збільшення і суми інших операційних витрат.

Головними напрямками політики максимізації прибутку в процесі фінансової діяльності є забезпечення підприємства необхідними обсягами капіталу на найбільш вигідних умовах із зовнішніх джерел і обґрунтування оптимального співвідношення власних і залучених коштів. Головна задача фінансової діяльності підприємства – формування додаткового прибутку в процесі залучення зовнішнього капіталу – реалізується різними методами. Одним з основних механізмів реалізації цієї задачі є «фінансовий леверидж».

Висока роль прибутку у розвитку підприємства і забезпечення інтересів його власників та персоналу визначають необхідність розробки ефективної політики управління прибутком, аналізу та виявлення шляхів його максимізації. Політика управління прибутком представляє собою процес прийняття ефективних управлінських рішень щодо всіх основних аспектів його формування, розподілу та використання на підприємстві.

Ефективність діяльності підприємства значною мірою зумовлюється ефективністю використання його виробничих фондів (основних засобів та оборотних виробничих фондів). В зв'язку із визначальною роллю останніх у формуванні рентабельності підприємства постає необхідність у факторному аналізі прибутковості виробничих фондів.

Основними джерелами резервів збільшення прибутку є:

- збільшення обсягу реалізації продукції. Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації продукції необхідно різницю в обсягах реалізації помножити на фактичний прибуток за певним видом продукції. Сума таких резервів за різними видами продукції складе загальний резерв зростання прибутку за рахунок зміни обсягу реалізації. Джерелами інформації для визначення резерву є результати аналізу випуску та реалізації продукції;

- зниження собівартості продукції (робіт, послуг). Важливим напрямом пошуку резервів зростання прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції (наприклад, економія палива, сировини, трудових витрат через удосконалення технології тощо). На підставі порівняння нормативів витрат, використання виробничих потужностей з фактичними витратами визначається резерв їх зниження, а отже, й зростання прибутку;

- підвищення ціни реалізації при підвищенні якості продукції, продажу на більш вигідних ринках збуту.

Підприємство має також можливість збільшити прибуток за рахунок зміни ринків збуту продукції. У цьому важлива роль належить маркетинговій службі підприємства. Моніторинг ринків збуту дає змогу виявити незадоволені потреби споживачів, коригувати цінову політику з метою підвищення ефективності діяльності підприємства [36].

Необхідно значну увагу приділяти аналізу фінансових результатів від надзвичайних подій, тобто чітко розрізняти де було справжнє стихійне лихо (пожежа, аварія тощо), а де звичайна недбалість, безгосподарність. Збитки від цих подій є резервами зростання прибутку. У зв'язку з можливістю розрахунку резервів зростання абсолютного показника ефективності діяльності - прибутку - можна визначити й резерви зростання відносного показника – рентабельності. Ці резерви обчислюються на підставі визначених резервів збільшення прибутку та зниження собівартості реалізованої продукції. При цьому

визначається можливий рівень показника рентабельності. Його порівняння з фактичним дає змогу визначити резерви зростання рентабельності.

На зміну показників прибутків (збитків) впливають як внутрішні (облікова політика) так і зовнішні (система оподаткування) фактори. Кожен фактор по-своєму впливає на результативний показник, окремі фактори розкладаються на ряд факторів нижчих рівнів. Зокрема, це стосується показників фінансових результатів від основної, іншої операційної діяльності тощо.

Внутрішні фактори є суб'єктивними. Їх особливістю є те, що вони можуть певним чином регулювати вплив зовнішніх. Зокрема, такий фактор як облікова політика дає можливість підприємству обирати методи обліку, які спричиняють істотний вплив на фінансові результати (методи оцінки запасів, амортизації, розподіл витрат і доходів між звітними періодами, порядок регулювання сумнівної заборгованості тощо), тим самим регулюючи розмір прибутку до оподаткування. Система оподаткування, як найважливіший зовнішній фактор, відіграє вирішальну роль у формуванні фінансових результатів. Так, якщо прибутки оподатковуються високими ставками податків, це не стимулює розвитку господарської діяльності. Тобто, скорочуються обсяги виробництва, вивільнюється робоча сила, зменшуються внутрішні накопичення. У майбутньому це призводить до старіння необоротних активів, скорочення оборотного капіталу, зниження життєвого рівня працівників, а отже, й надходжень до бюджету. Тому, в оптимальному оподаткуванні прибутків зацікавлені підприємства, держава та суспільство в цілому. У результаті зменшення суми податку збільшується чистий прибуток підприємства, залучаються до обороту додаткові кошти, зростає ймовірність залучення інвестицій [40].

Збільшення прибутку є одним з напрямків підвищення продуктивності праці, економії трудових витрат на виробництво. Значний вплив на підвищення

продуктивності праці і, відповідно ріст прибутку, має скорочення застосування ручної праці, подальше впровадження механізації і автоматизації виробничих процесів. Розрахунки спеціалістів показують, що при механізації робіт продуктивність праці збільшується у 1,5-2 рази. Основою збільшення прибутку є впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу. Саме науково-технічний прогрес та його ресурсозберігаючий характер забезпечують різкий поворот до інтенсифікації. Резервом росту прибутку промислових підприємств є підвищення якості продукції, яка виготовляється і ліквідація втрат від браку, підвищення цін. Ціни відображають кон'юнктуру ринку, протиставляючи виробника споживачу товару, і навпаки. Тому необхідно застосовувати правильну тактику в області встановлення цін.

При встановленні ціни товару слід використовувати спеціальну методику розрахунку вихідної ціни. У цінах повинні відображатись суспільно-необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отриманого прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

У сучасних динамічних умовах господарювання підприємству, щоб залишатися стійким і ефективно пристосовуватися до швидких змін цих умов, потрібно постійно розвиватися. Розвиваючись підприємство може обирати інтеграційні або диверсифікаційні стратегії росту.

На практиці підприємство може обирати змішану стратегію, яка проявляється в комбінуванні горизонтальної, концентричної, конгломератної диверсифікованості. Кожен з різновидів стратегії диверсифікації має свою специфіку, плюси і мінуси, рекомендації до застосування підприємствами. У межах даного дослідження ми цих питань поглиблено розглядати не будемо, а дамо узагальнену характеристику диверсифікаційного росту як такого.

Якщо досліджувати питання диверсифікації більш широко, вона може



торкатися у таких аспектах:

- продуктів (продукції);
- пунктів продажу продуктів підприємства;
- засобів фінансування;
- технологій;

Проте основними напрямками диверсифікації підприємства в стратегічному контексті його бізнесу є диверсифікація продукції та диверсифікація ринку. Диверсифікація продукції полягає у впровадженні нових або таких виробів, які виробляються на основі застосування нових, раніше не використовуваних підприємством, технологій. Диверсифікація ринку полягає у входженні підприємства на нові ринки або на нові сегменти того ринку, на якому воно досі діяло.

Пропонуємо згрупувати напрями диверсифікованої діяльності на підприємстві (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Напрями диверсифікованої діяльності в ПП «Імені Калашника»**

Техніко-технологічні	Фінансово-економічні	Соціальні	Стратегічні
Намагання зберегти виробничий потенціал	Забезпечення фінансової стабільності	Збереження робочих кадрів	Поглинання і злиття підприємств
Завантажувати максимально виробничі потужності	Розширення частки ринку	Створення нових робочих місць	Завоювання нових ринків
Знаходити та формувати альтернативні варіанти використання сировини, матеріалів	Економія на масштабах діяльності	Зміна системи мотивації менеджменту	Страховання підприємства для попередження довгострокових загроз
Комбінувати технологічні можливості	Розподіл ризиків між великим обсягом виробництва		Адаптація до змін в кон'юктурі світових ринків у довгостроковому періоді.
	Вилучення надмірного капіталу в традиційних галузях виробництва і переведення його в нові сфери застосування		

Враховання названих напрямів дасть можливість врахувати наступні моменти:

- вирішення проблем надмірності та неповного використання ресурсів;
- розвиток інноваційної політики.
- розв'язання проблем економічної обмеженості ресурсів
- впровадження ресурсозберігаючої політики

Для відображення вимог загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечення підвищення його вартості на ринку, формування необхідного обсягу фінансових ресурсів та задоволення матеріальних інтересів власників і персоналу підприємству необхідно розробити одну з найважчих задач – політику управління прибутком.

Така політика представляє собою процес прийняття ефективних управлінських рішень щодо всіх основних аспектів його формування, розподілу та використання на підприємстві, в процесі чого вирішуються дві основні задачі:

- а) підвищення загального розміру прибутку в процесі його формування;
- б) ефективний розподіл отриманого прибутку за окремими напрямками його використання.

Серед цих задач найвагомішою є перша, тому що від її вирішення залежать форми та пропорції розподілу прибутку на підприємстві. Механізм управління формуванням прибутку будується на тісному взаємозв'язку цього показника з показниками обсягу товарообігу, доходів і витрат обігу підприємства. Система цього взаємозв'язку дозволяє виявити роль окремих факторів, які впливають на формування прибутку від реалізації та забезпечити ефективне управління цим процесом.

### **3.3. Обґрунтування напрямів формування та використання прибутку підприємства**

Прибуток залежить від обсягу реалізації продукції. При високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягу реалізації сприятиме ще більшому зростанню прибутку в результаті зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції. Крім того, оскільки прибуток обчислюється як різниця між ціною і собівартістю продукції, то, очевидно, що на його розмір впливає зростання цін і зниження собівартості.

При високих темпах інфляції зростання прибутку забезпечується за рахунок цінового фактора. Уповільнення темпів інфляції, насичення ринків товарами, розвиток конкуренції обмежують можливість виробників підвищувати ціни і отримувати прибуток за допомогою цього чинника. В результаті актуальним стає фактор зниження витрат. При цьому використовують такі прийоми, як економія паливно – сировинних ресурсів, матеріальних та трудових витрат, зниження частки амортизаційних відрахувань та собівартості, скорочення адміністративних витрат тощо. Однак варто мати на увазі, що зниження собівартості має межу, після якої воно неможливе без зниження якості продукції. Те саме стосується адміністративних та комерційних витрат, які неможливо звести до нуля, оскільки без них підприємство не зможе нормально функціонувати і продукція не буде реалізуватися. До факторів зростання прибутку також варто віднести відновлення асортименти та номенклатури продукції, що випускається [77].

Прибуток у ринковій економіці є рушійною силою відновлення як виробничих фондів, так і продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, необхідно пам'ятати, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск

нової продукції сягнув точки без збитковості.

Підвищення якості продукції, її дизайну, технічні удосконалення та інші прийоми підтримання попиту на продукцію вимагають додаткових витрат, а тому також мають застосовувати задовго до того як рівень рентабельності почне знижуватися, чи принаймні відразу, як тільки така тенденція намітиться. Більше того, на вершині попиту поліпшення товару, що пропонується, може викликати як підвищення ціни на нього, так і відповідно прибутку.

Факторний аналіз фінансових результатів проводиться за видами діяльності підприємства. Особливу уваги в процесі факторного аналізу фінансових результатів необхідно звернути на найбільш суттєву складову їх формування – валовий прибуток (збиток), або прибуток (збиток) від реалізації продукції – результат основної операційної діяльності.

Схема факторного аналізу валового прибутку (збитку) за даними форми «Звіт про фінансові результати» має наступний вигляд (рис. 3.4).

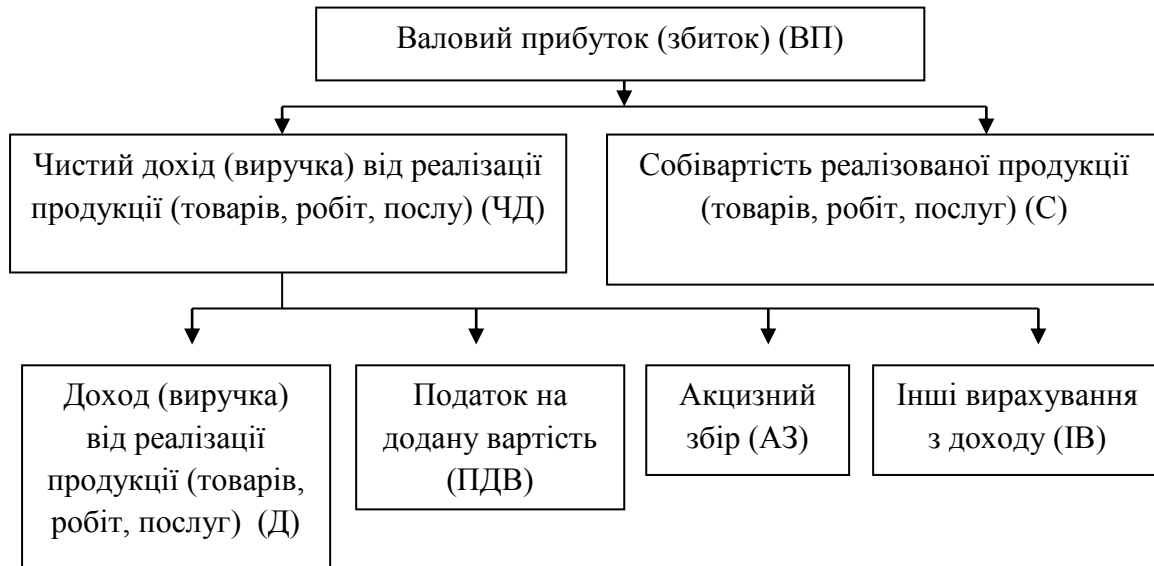


Рис. 3.4. Схема факторного аналізу валового прибутку [75]

Отже, адитивна модель факторного аналізу валового прибутку (збитку):

$$ВП = ЧД - С = Д - ПДВ - АЗ - ІВ - С, \quad (3.13)$$

де ЧД, С – фактори першого рівня впливу;

Д, ПДВ, АЗ, ІВ – фактори другого рівня впливу [80].

Застосовуючи формулу (3.1) проведемо факторний аналіз валового прибутку:  $ВП = 119230 - 101437 = 17793$  тис. грн.

Звідси можна зробити висновок, що розмір валового прибутку ПП «Імені Калашника» за 2019 р. складає 17793 тис. грн.

Факторами збільшення валового прибутку (зменшення валового збитку) є: зростання доходу (виручки) від реалізації (товарів, робіт, послуг) (прямий вплив); зменшення податку на додану вартість, акцизного збору, інших вирахувань з доходу, собівартості реалізованої продукції (зворотній вплив).

У рамках внутрішнього фінансового аналізу, за умови наявності необоротних аналітичних даних бухгалтерського обліку, загальна величина валового прибутку (збитку) підприємства розглядається як сума прибутків від реалізації окремих видів продукції. Прибутки від реалізації за видами продукції виступають в якості факторів загального валового прибутку.

На зміну фінансового результату (прибутку, збитку) від реалізації окремого виду продукції (ФР) впливають три фактори: обсяг реалізації продукції ( $q$ ); середня ціна реалізації ( $p$ ); повна собівартість одиниці реалізованої продукції ( $z$ ).

Модель факторного аналізу фінансового результату від реалізації окремого виду продукції [82]:

$$ФР = ЧД - С = q \times p - q \times z = q \times (p - z). \quad (3.14)$$

Чистий прибуток (збиток) залежить від фінансового результату від звичайної діяльності та фінансового результату від надзвичайних подій.

Розрізняють такі види фінансових результатів від надзвичайної діяльності:

- збитки від стихійних лих;
- збитки від техногенних катастроф (аварій);
- відшкодування збитків від надзвичайних подій;

– інші надзвичайні прибутки (збитки).

Розглянемо два варіанти факторного аналізу чистого прибутку за даними форми «Звіт про фінансові результати». Схему факторного аналізу наведено на рис. 3.5.

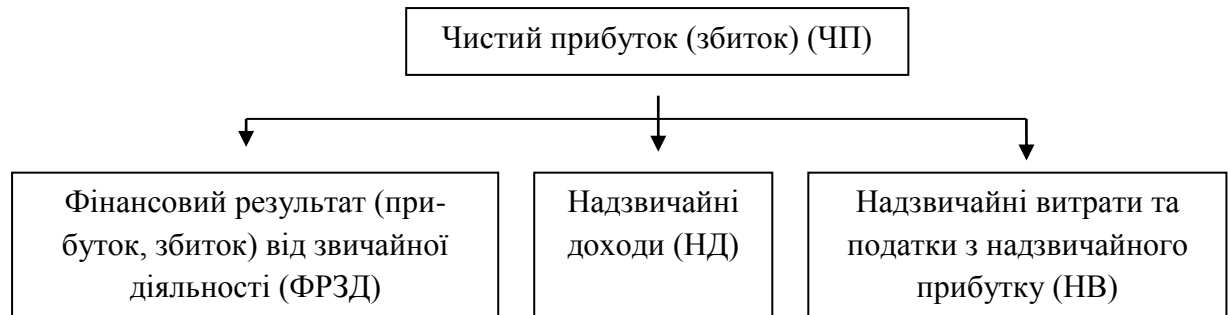


Рис. 3.5. Схема факторного аналізу чистого прибутку (збитку) (перший варіант)

1. Адитивна модель факторного аналізу чистого прибутку [81]:

$$\text{ЧП} = \text{ФРЗД} + \text{НД} - \text{НВ} \quad (3.15)$$

Так як підприємство не має надзвичайних доходів, та не має надзвичайні витрати, то чистий прибуток ПП «Імені Калашника» за 2019 р. складає 119230 тис. грн.

Факторами збільшення чистого прибутку є: зростання прибутку від звичайної діяльності, збільшення надзвичайного доходу (прямий вплив); зменшення надзвичайних витрат і податків на прибуток від надзвичайної діяльності (зворотній вплив). Абсолютна зміна факторних показників водночас є результатом їх впливу на зміну результативного показника з урахуванням характеру впливу відповідного фактора. Наприклад, якщо надзвичайні витрати і податки з надзвичайного прибутку зменшилися, то чистий прибуток збільшився, а чистий збиток зменшився.

Другий варіант схеми факторного аналізу чистого прибутку розглянемо Адитивна модель факторного аналізу чистого прибутку:

$$\begin{aligned} \text{ЧП} = \text{ФРОД} + \text{ФРФД} + \text{ФРІД} - \text{ПП} + \text{ФРНД} = (\text{ОД} - \text{ОВ}) + (\text{ДФД} - \text{ВФД}) + \\ + (\text{ДІД} - \text{ВІД}) - \text{ПП} + (\text{НД} - \text{НВ}). \end{aligned} \quad (3.16)$$

за допомогою рис. 3.6 [82].

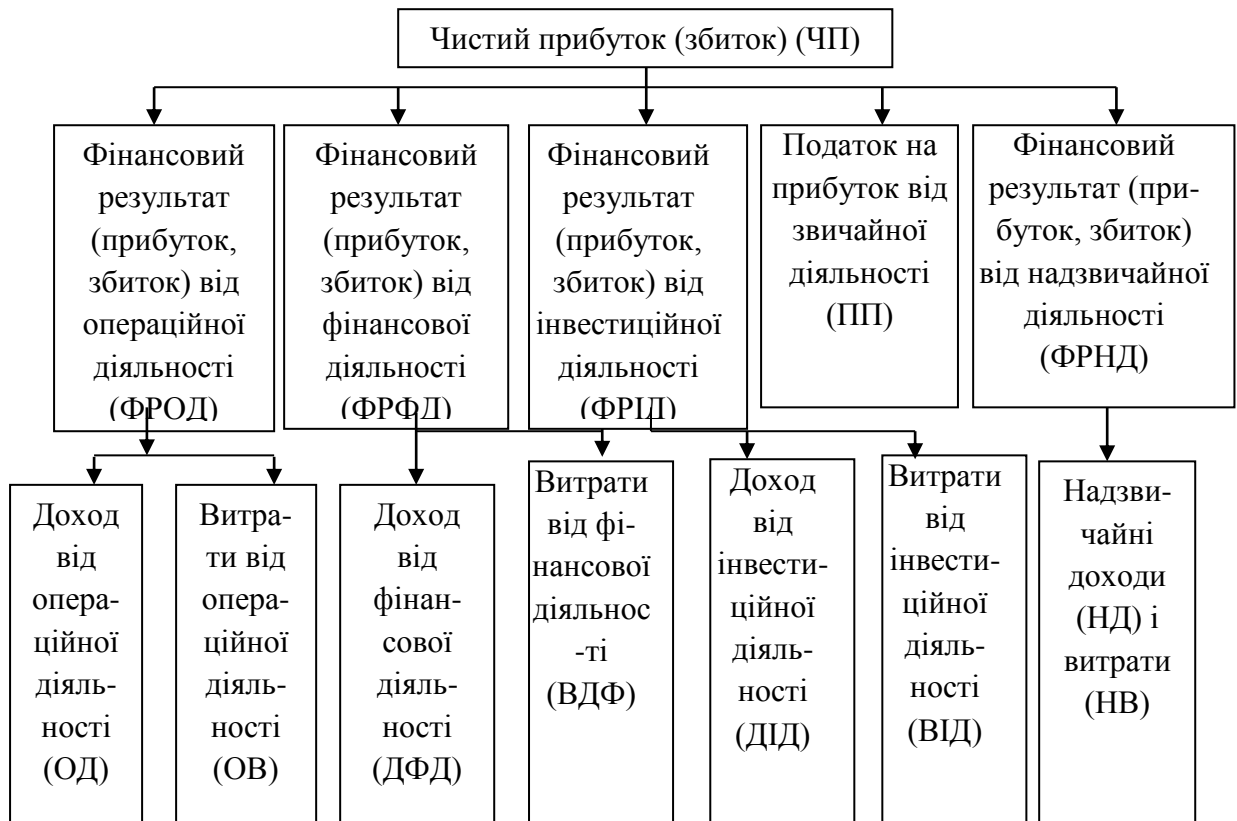


Рис. 3.6. Схема факторного аналізу чистого прибутку (збитку) (другий варіант)

Факторами збільшення чистого прибутку є:

- зростання доходу від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та надзвичайних доходів (прямий вплив);
- зменшення витрат від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності, податку на прибуток від звичайної діяльності, надзвичайних витрат і податків з надзвичайного прибутку (зворотній вплив).

Управління прибутком розподіляється на дві важливі підсистеми: управління формуванням прибутку та управління розподілом прибутку.

Основними завданнями управління прибутком є:

- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних та фінансових операцій;

- виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних та змінних витрат, обґрунтування облікової політики підприємства, цінової та податкової політики;

- оцінювання прибутковості виробничої та комерційної діяльності;
- визначення підприємницького ризику;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

Процес управління розподілом прибутку підприємства являє собою процес формування напрямків його майбутнього використання відповідно до цілей та завдань розвитку підприємства.

Основними завданнями політики розподілу прибутку на підприємстві є:

- 1) забезпечення отримання власниками необхідної норми прибутку на інвестований капітал;

- 2) забезпечення пріоритетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок капіталізованої частини прибутку;

- 3) забезпечення стимулювання трудової активності та додаткового соціального захисту персоналу;

- 4) забезпечення формування в необхідних розмірах резервного та інших фондів підприємства.

Фактори, що впливають на пропорції та ефективність розподілу прибутку, досить різноманітні; різна і ступінь інтенсивності їх прояву. Одна група цих факторів визначає передумови до зростання капіталізованої частини прибутку; інша група, навпаки, схиляє управлінські рішення на користь збільшення частки споживаної його частини.

За характером виникнення всі фактори, що впливають на розподіл прибутку, можна поділити на дві групи:

- 1) зовнішні (що генеруються зовнішніми умовами діяльності підприємства);



2) внутрішні (що генеруються особливостями господарської діяльності даного підприємства). Склад цих факторів наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Фактори, що впливають на розподіл прибутку підприємства**

Зовнішні	Внутрішні
- правові обмеження	- менталітет власників підприємства
- податкова система	- рівень рентабельності діяльності
- середньоринкова норма прибутку на інвестований капітал	- інвестиційні можливості реалізації високодохідних проектів
- альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів	- альтернативні внутрішні джерела формування фінансових ресурсів
- темп інфляції	- стадія життєвого циклу підприємства
- стадія кон'юнктури товарного ринку	- рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності
- прозорість фондового ринку	- рівень коефіцієнта фінансового лівериджу
	- рівень концентрації управління
	- чисельність персоналу та діючі програми його участі в прибутку
	- рівень поточної платоспроможності підприємства

Оцінка впливу перелічених факторів дозволяє здійснювати ранжування потреб у використанні прибутку при його формуванні.

Остаточне рішення про плановий розподіл прибутку приймається після затвердження плану формування прибутку підприємства. Якщо прийнятий план формування прибутку менший за сумарну потребу в прибутку за окремими напрямками його використання, то слід переглянути розміри його використання на різні потреби з урахуванням визначення пріоритетів у розвитку підприємства.

Також результати факторного аналізу фінансових результатів використовуються при розрахунку резервів зростання прибутку і підвищення рентабельності. Резервами зростання прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зміни факторів, які впливають на нього. Найважливішими умовами зростання прибутку від реалізації продукції є збільшення обсягів випуску продукції, зниження її собівартості, підвищення її

якості та конкурентоздатності, оптимізація запасів готової продукції на складах, своєчасна оплата покупцям замовленої ними продукції, застосування прогресивних форм розрахунків за продукцію (факторинг).

У зв'язку з можливістю розрахунку резервів збільшення абсолютного ефекту діяльності підприємства – прибутку – можна визначити і резерви підвищення відносних показників – рентабельності. Ці резерви обчислюються на підставі резервів збільшення прибутку і зниження повної собівартості реалізованої продукції. При цьому визначається можливий рівень показника рентабельності. Його порівняння з фактичним рівнем дає змогу обґрунтувати резерви підвищення рентабельності.

Ліквідність – дефініція, яка визначає здатність окремих видів майнових цінностей швидко та без суттєвих втрат своєї вартості, перетворюватися у грошові кошти. До коефіцієнтів ліквідності відносять [51]: коефіцієнт абсолютної ліквідності; проміжний коефіцієнт покриття (ліквідності); коефіцієнт загальної платоспроможності. Явище платоспроможності надзвичайно різноманітне за своїми зовнішніми проявами та наслідками для підприємства. Платоспроможність характеризується системою показників розрахованих для досліджуваного підприємства в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Показники оцінювання ліквідності та платоспроможності  
ПП «імені Калашника» за 2017-2019 рр.**

Показники	Нормативне значення	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+; -)
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	0,294	0,304	0,183	-0,111
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,7	0,913	1,234	1,311	+0,398
Коефіцієнт загальної ліквідності	> 1,0	9,623	7,474	6,420	-3,203
Коефіцієнт платоспроможності	≥ 0,1	0,294	0,304	0,183	-0,111
Коефіцієнт критичної ліквідності	≥ 0,8	5,241	3,974	3,459	-1,782

Порівняння фактичних значень коефіцієнта абсолютної ліквідності з

нормативним значенням ( $\geq 0,2$ , або  $\geq 20\%$ ) свідчить про високий рівень платоспроможності підприємства в 2017-2019 рр., хоч із негативною динамікою.

А це свідчить, що грошові кошти покривали поточні зобов'язання і забезпечення відповідно на 29,4, 30,4 і 18,3 %. Фактичні значення коефіцієнтів швидкої та загальної ліквідності суттєво перевищують нормативні значення (відповідно  $\geq 0,7$  і  $\geq 1,0$ ), що вказує на високий рівень розрахункової та майнової платоспроможності. При цьому збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності на 0,398 пояснюється насамперед зростанням поточної дебіторської заборгованості, що можна вважати позитивною тенденцією в оцінюванні платоспроможності підприємства. Можна запропонувати здійснювати оцінку ліквідності балансу наступним чином (табл. 3.7) [51].

Таблиця 3.7

### Класифікація типів ліквідності балансу

Тип ліквідності балансу	Перспектива		
	Поточна	Короткострокова	Довгострокова
Абсолютний	$A1 \geq П1$	$A1 \geq П1+П2$	$A1 \geq П1+П2+П3$
Нормальний	$A1+A2 \geq П1$	$A1+A2 \geq П1+П2$	$A1+A2 \geq П1+П2+П3$
Критичний	$A1+A2+A3 \geq П1$	$A1+A2+A3 \geq П1+П2$	$A1+A2+A3 \geq П1+П2+П3$
Кризовий	$A1+A2+A3 \leq П1$	$A1+A2+A3 \leq П1+П2$	$A1+A2+A3 \leq П1+П2+П3$

Розглянемо динаміку та структуру наявних платіжних засобів та зобов'язань. Групування активів та пасивів підприємство проведемо в табл. 3.8 та 3.9.

Аналізуючи ліквідність ПП «імені Калашника», доцільно оцінити не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні її зміни. Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчить той факт, що потреба в коштах перевищує їх реальні надходження.

Таблиця 3.8

**Групування активів за ступенем ліквідності ПП «імені Калашника»  
за 2017-2019 рр., тис. грн**

Групи	Види активів за рівнем ліквідності	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+; -)
A1	Високоліквідні активи	2032	2843	2195	163
A2	Середньоліквідні активи	4292	8709	13536	9244
A3	Низьколіквідні активи	60296	58400	61287	991
A4	Важколіквідні, або активи, що важко реалізуються	60968	58779	57766	-3202

Згруповані пасиви ПП «імені Калашника» за строками їх погашення подано в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Групування пасивів за терміновістю їх погашення  
ПП «імені Калашника» за 2017-2019 рр., тис. грн**

Групи	Види пасивів за терміном оплати	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+; -)
П1	Найбільш строкові зобов'язання	6516	8952	11236	4720
П2	Короткострокові зобов'язання	407	407	760	353
П3	Довгострокові зобов'язання	1911	587	0	-1911
П4	Постійні пасиви	118754	118785	122788	4034

Остаточний аналіз ліквідності балансу ПП «імені Калашника» проводиться за допомогою зіставлення відповідної групи активів та пасивів (табл. 3.10).

Активи балансу ліквідні, якщо: найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви або дорівнюють їм; активи, що швидко реалізуються, дорівнюють короткостроковим пасивам або більші за них; активи, що реалізуються повільно, дорівнюють довгостроковим пасивам або більші за них;

активи, що важко реалізуються, менші за постійні пасиви, тобто:

$$A(1) \geq П(1); A(2) \geq П(2); A(3) \geq П(3); A(4) \leq П(4) \quad (3.17)$$

Оцінка ліквідності балансу ПП «імені Калашника» засвідчила невиконання однієї з перших трьох умов показує на те, що фактична ліквідність балансу досліджуваного підприємства відрізняється від абсолютної.

Таблиця 3.10

**Ліквідність балансу ПП «імені Калашника» за 2017-2019 рр., тис. грн**

Умовні позначення	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019 р. до 2017 р. (+; -)
A1-П1	Високоліквідних активів	-4484	-6109	-9041	-4557
A2-П2	Середньоліквідних активів	3885	8302	12776	+8891
A3-П3	Низьколіквідних активів	58385	57813	61287	+2902
A4-П4	Важколіквідних активів	-57786	-60006	-65022	-7236

Неплатоспроможністю називають втрату фірмою здатності своєчасно і повністю виконувати свої фінансові зобов'язання, що зумовлена їх фінансовим становищем, відсутністю вільних коштів, недостатністю бюджету і платіжного балансу.

На початку аналізу визначимо коефіцієнт Бівера, що розраховується за формулою [80]:

$$K_B = (ЧП+A)/(ДЗ+ПЗ), \quad (3.18)$$

де ЧП – чистий фінансовий результат (р. 2350 ф. 2); А – сума нарахованої амортизації (р. 2515 ф. 2); ДЗ, ПЗ – довгострокові та поточні зобов'язання і забезпечення (р. 1595, 1695 ф. 1).

$$K_{B\ 2017} = 2,815;$$

$$K_{B\ 2018} = 1,717;$$

$$K_{B\ 2019} = 1,549.$$

Динаміка коефіцієнта Бівера для ПП «імені Калашника» свідчить про задовільну структуру балансу, оскільки значення коефіцієнта Бівера перевищує значення 0,2.

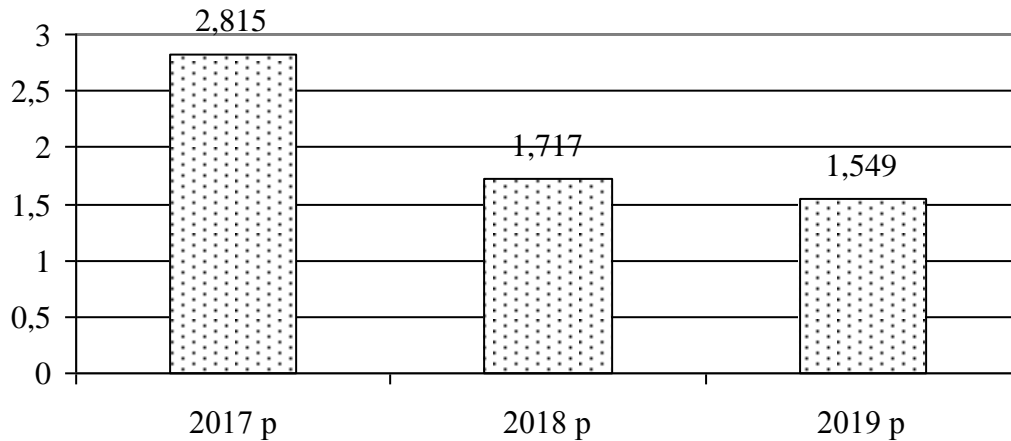


Рис. 3.7. Динаміка коефіцієнта Бівера ПП «імені Калашника» за 2017-2019 рр.

Неплатоспроможність господарюючих суб'єктів може бути: поточною, критичною та надкритичною. Розрахуємо показник поточної неплатоспроможності для ПП «імені Калашника» за формулою [86]:

$$K_{\text{ПН}} = \text{ДФІ} + \text{ПФІ} + \Gamma - \text{ПК}, \quad (3.19)$$

де ДФІ – довгострокові фінансові інвестиції (р. 1030 та 1035 форми 1);

ПФІ – поточні фінансові інвестиції (р. 1160 форми 1);

$\Gamma$  – грошові кошти та їх еквіваленти (р. 1165 форми 1);

ПК – позиковий капітал (р. 1595, 1695 форми 1).

$K_{\text{ПН} 2017} = -6792$  тис. грн;

$K_{\text{ПН} 2018} = -7093$  тис. грн;

$K_{\text{ПН} 2019} = -9791$  тис. грн.

Від'ємний результат отриманого показника вказує на поточну неплатоспроможність ПП «імені Калашника» за 2017-2019 рр.

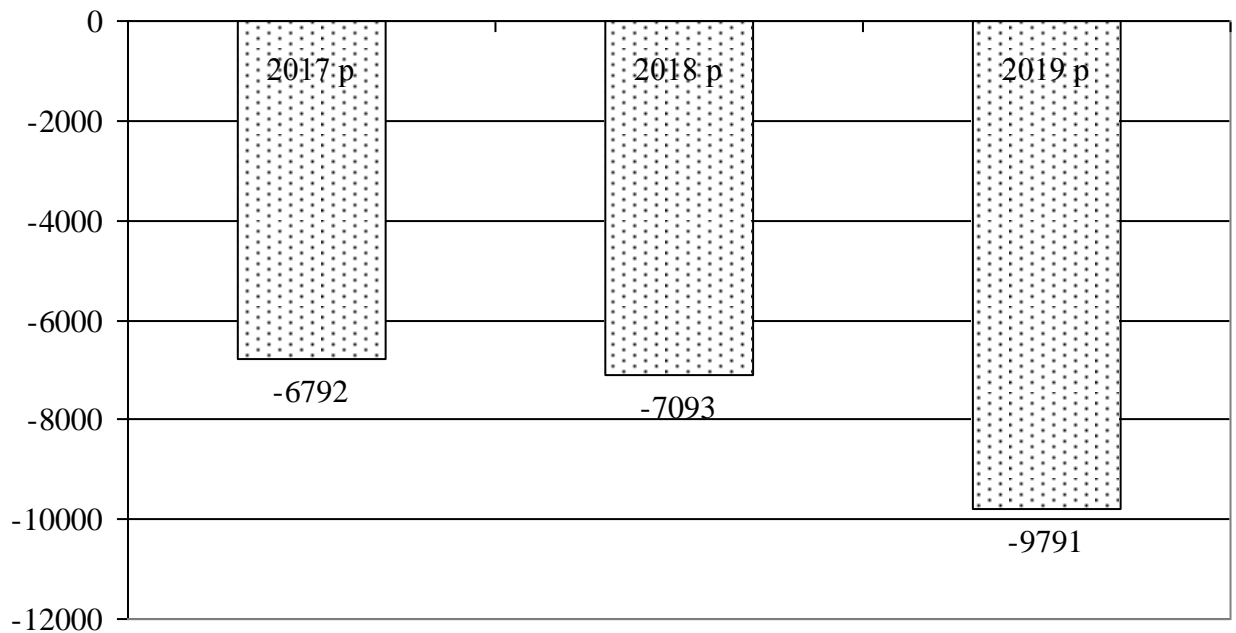


Рис. 3.8. Динаміка коефіцієнта поточної неплатоспроможності  
ПП «імені Калашника» за 2017-2019 рр.

Недивлячись на негативні значення показника поточної неплатоспроможності для ПП «імені Калашника», підприємство не виявляє ознаки критичної чи надкритичної неплатоспроможності.

Таким чином, основними ознаками неплатоспроможності підприємства є наявність у останнього невиконаного в строк зобов'язання і відсутність коштів для їх виконання. При цьому, якщо задоволення вимог одного або кількох кредиторів призведе до неможливості виконати зобов'язання перед іншими, підприємству загрожує банкрутство, а також його посадові особи можуть понести адміністративну відповідальність і солідарно відповісти перед вимогами кредиторів.

### Висновки до розділу 3

1. Досліджуване підприємство має здебільшого позитивні показники фінансової діяльності, що свідчить про фінансову стійкість підприємства. Достовірність даних про фінансові результати є одним з основних критеріїв високої якості прибутку. Перед вивченням структури прибутку доцільно проаналізувати структуру доходів і витрат, адже у ході їх порівняння і визначаються фінансові результати.

2. За період з 2017 р. по 2019 р. доходи ПП «Імені Калашника» складаються здебільшого з чистого доходу від операційної діяльності, які досягли найвищого показника. Це свідчить про прибутковість діяльності підприємства, хоча доходи могли бути більшими, якщо б підприємство звернуло особливу увагу на витрати та відрахування, які ми проаналізуємо в наступній таблиці. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 11,3 %, а операційні витрати – на 24,6 %, у тому числі собівартість реалізованої продукції – на 26,4 %. Результатом такої динаміки стало зменшення за період дослідження валового прибутку на 29,7 % і прибутку від операційної діяльності на 71,5 %.

Таким чином, унаслідок випереджального зростання витрат порівняно з доходами спостерігається негативна динаміка прибутковості діяльності Приватного підприємства «Імені Калашника». Отже, підприємство має здебільшого позитивні показники фінансової діяльності, що свідчить про фінансову стійкість підприємства.

3. Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви збільшення прибутку є можливими за рахунок: збільшення обсягу випуску продукції; зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників.



## ВИСНОВКИ

Проведені дослідження теоретичних і практичних засад аналізу формування та використання прибутку підприємства дозволяють зробити наступні висновки.

1. Підприємницька діяльність господарюючих суб'єктів спрямована на одержання прибутку. Саме можливість одержання прибутку та наявність його спонукають їх входити в певну сферу діяльності, а за відсутності прибутку або навіть загрози його відсутності – покинути певний сегмент ринку. Як економічна категорія прибуток відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності та є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур. Сума прибутку підприємства залежить від обсягів виробництва і реалізації продукції а також ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, і саме тому вона відображає ефективність фінансової діяльності.

2. Аналіз фінансових результатів є одним із найважливіших напрямів оцінки ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємств, адже він надає можливість вибрати значні напрямлення активізації діяльності підприємства, а також дозволяє виробити необхідну стратегію поведінки, направлену на мінімізацію збитків і фінансового ризику на підприємстві. Комплексною метою аналізу фінансових результатів є визначення повноти та якості отримання прибутку, оцінювання динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясування рівня та частки впливу окремих факторів на зміну фінансових результатів, та виявлення та оцінювання можливих резервів їх зростання.

3. Проведений аналіз діяльності досліджуваного підприємства свідчить про наступне: розрахунки свідчать, що збільшення фінансових ресурсів підприємства відбувалося за рахунок приросту власного капіталу та зобов'язань

та забезпечень, а саме на 4034 та 3162 тис. грн, або на 3,4 та 35,8 % відповідно. У складі власного капіталу зареєстрований (пайовий) капітал залишився без змін в становив 502 тис. грн, а нерозподілений прибуток зріс на 4034 тис. грн (3,5 %). Його частка у власному капіталу підвищилася 97,2 % у 2017 р. до 97,3 % у 2019 р. Також слід зазначити, що довгострокові позикові джерела у формуванні капіталу зменшилися на 1911 тис. грн (100 %). Водночас поточні зобов'язання і забезпечення збільшилися на 5073 тис. грн, або на 73,3 %, у тому числі поточна кредиторська заборгованість зросла на 2743 тис. грн, або на 40,1 %. При цьому її частка в поточних зобов'язаннях знизилася з 98,8 % у 2017 р. до 79,9 % у 2019 р. Позитивним моментом в оцінці майнового стану є збільшення суми грошових коштів, скорочення залишків готової продукції та зростання поточних біологічних активів.

4. За період з 2017 р. по 2019 р. доходи від основної операційної діяльності мали такі зміни: чистий дохід збільшився на 13675 тис. грн., але валовий дохід на 10,4 відсотки мав зниження, або на 7527 тис. грн. Доходи від іншої операційної діяльності зменшилися на 3,6 %, тобто на 3280 тис. грн, порівняно з 2017 р. Отже, доходи ПП «Імені Калашника» складаються здебільшого з чистого доходу від операційної діяльності, які досягли найвищого показника у 2019 р. Це свідчить про прибутковість діяльності підприємства, хоча доходи могли бути більшими, якщо б підприємство звернуло особливу увагу на витрати та відрахування, які ми проаналізуємо в наступній таблиці.

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 11,3 %, а операційні витрати – на 24,6 %, у тому числі собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – на 26,4 %. Результатом такої динаміки стало зменшення за період дослідження валового прибутку на 29,7 % і прибутку від операційної діяльності на 71,5 %.

Унаслідок зменшення насамперед прибутку від операційної діяльності, а

також збільшення та зменшення фінансових та інвестиційних доходів і витрат прибуток до оподаткування скоротився з 15360 тис. грн у 2017 р. до 4985 тис. грн у 2019 р., що становить 77,5 %. У 2017-2019 рр. чистий прибуток співпадає з прибутком до оподаткування. У 2017 р. частка чистого прибутку в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становила 14,6 %, а у валовому прибутку – 60,7 %. У 2018 р. ці показники знизилися відповідно до 2,6 і 19,1 %, а в 2019 р. зросли – до 4,2 і 28 %.

5. Фактори, які впливають на формування доходів основної діяльності, можна поділити на внутрішні і зовнішні. Кожне явище можна розглядати як причину і як результат, кожен результативний показник залежить від чисельних і різноманітних чинників. Чим детальніше досліджується їх вплив на результативний показник, тим точнішими є результати аналізу й оцінки якості роботи підприємства. Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання.

Резерви збільшення прибутку є можливими за рахунок: збільшення обсягу випуску продукції; зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників.

6. Для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення об'єму продукції, зниження собівартості і росту прибутку. Максимізація прибутку і мінімізація збитку – одне з ключових завдань діяльності будь-якого підприємства. Отже, основними джерелами резервів збільшення прибутку ПП «Імені Калашника» є:

– збільшення обсягів реалізації продукції. Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок зміни обсягів реалізації продукції необхідно різницю в обсягах реалізації помножити на фактичний прибуток від реалізації одиниці певного виду продукції.

– зниження собівартості продукції. Важливим напрямом пошуку резервів зростання прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції (наприклад, економія матеріальних ресурсів, трудових витрат завдяки удосконаленню технологічних процесів тощо).

– підвищення ціни реалізації за рахунок поліпшення якості продукції, продажу її на більш вигідних ринках. Моніторинг ринків збуту дає змогу виявити незадоволені потреби споживачів, коригувати цінову політику з метою підвищення ефективності маркетингової діяльності підприємства.

7. Максимізація прибутку передбачає одержання максимально високого прибутку як за рахунок внутрішніх резервів, так і за рахунок споживачів. В основу діяльності більшості вітчизняних підприємств закладена стратегія максимізації прибутку. Використання даної стратегії в короткостроковому періоді не забезпечує відповідних темпів економічного зростання в довгостроковому періоді. Виникає загроза використання високого прибутку на поточні цілі, внаслідок чого підприємство втрачає важливе джерело фінансування розширеного відтворення, збільшується загроза банкрутства, викликана високим рівнем ризику діяльності.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєєнко В. Рентабельність підприємства в умовах трансформації ринкових процесів. Економіка України. 2011. № 1 С. 10-15.
2. Амельченко Т.В. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства. Экономика Крыма. 210. № 2(31).
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. [2-ге вид., доп. і перероблене] К.: КНЕУ, 2002. 624 с.
4. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: [монографія]. [Вид. 2-ге без змін]. К.: КНЕУ, 2006. 292 с.
5. Антонюк Р. Р. Проблемні аспекти управління прибутком сільсько-господарських підприємств. Економічний простір. 2010. № 21. С. 312–320.
6. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7. С. 71-76.
7. Бабіч В. В. Фінансовий облік: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2007. 288 с.
8. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: [навч. посібник]. К.: ВД «Професіонал», 2006 336 с.
9. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: [навчальний посібник]. К.: ВД «Професіонал», 2006 448 с.
10. Балабанова Л.В. Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств. К.: Професіонал, 2006. С. 132-138.
11. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства: підручник. КНЕУ, 2005. 646 с.
12. Береза А. М. Основи створення інформаційних систем: [навч. посіб.]. К. : КНЕУ, 2008. 214 с.

13. Березівський П.С. Організація виробництва в аграрних формуваннях: [навчальний посібник]. К.: центр навчальної літератури, 2005. 560 с.
14. Бідник Н.Б. Стратегія управління прибутком підприємства. Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. 2009. № 7. С. 97 – 99.
15. Бланк И. А. Управление прибылью. [2-е изд.] К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 752 с.
16. Блонська В. І. Прибуток підприємства та напрямки ефективного його використання. Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. Львів : РВВ НЛТУ України. 2011. Вип. 18.10. С. 108-114.
17. Блонська В. І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Львів: РВВ НЛТУ України, 2008. Вип. 18.6. С. 117-123.
18. Бобко В. В. Поняття «прибуток» і «збитки» в контексті бухгалтерського обліку. Облік і фінанси АПК. 2010. Вип. 2. С. 21-23.
19. Бойчик І.М. Економіка підприємства: [навчальний посібник]. [2-ге вид., доп. і перероблене]. К.: Атака, 2007. 528 с.
20. Бойчук В. А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства. Вісник Хмельницького Національного Університету. Сер. : Економічні науки. 2010. № 1, т. 2. С. 71-76.
21. Бондар Н.М. Економіка підприємства: [навч. посіб.] .К.: Видавництво А.С.К. 2004.
22. Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. Фінансово-економічний аналіз: підручник. Київ: ВД «Професіонал», 2008. 528 с.
23. Васильчик С.В. Основні підходи до організації управління фінансовими ресурсами підприємства. Економіка АПК. № 10.

24. Верхоглядова Н.І. Економіка підприємства: [навчальний посібник для студентів вузів]. К.: Професіонал, 2008. 384 с.
25. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010.
26. Вишневська О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємства. Вісник ХНАУ. 2007. № 3. С. 27-32.
27. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: Формування та оцінювання: [навчальний посібник для студентів вузів]. К.: ЦУЛ, 2004. 222 с.
28. Ганжа Ю.В. Міжнародна практика факторного аналізу прибутку підприємства. Економіка та держава. 2007.
29. Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів]. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 307 с.
30. Господарський кодекс № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. URL : <http://www.rada.gov.ua>. (дата звернення 12.11.2020 р.)
31. Гринькова В. М., Корда В. О. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Знання-Прес, 2010. 424 с.
32. Грідін О.В. Управління операційним прибутком організації. Вісник ХНУТСГ: Економічні науки. Х.: ХНУТСГ, 2008. Вип. 71. 440 с.
33. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД. 2014. № 1. С. 145–152.
34. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / Н.І. Верхоглядова, Д.М. Ядранський, Н.А. Іваннікова; М-во освіти і науки України. К.: Професіонал, 2008.
35. Жигалкевич Ж.М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка та суспільство. – 2016. –

№4. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.

36. Зінченко О. А. Нормативний метод визначення якості прибутку підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 3. С. 110-114.

37. Івахненко В. М. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.]. К. : КНЕУ, 2008. 176 с.

38. Калінеску Т.В. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: [навч. посібник]. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. 352 с.

39. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : [навч. посіб.]. К. : ЦУЛ, 2009. 400 с.

40. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка: [навчальний посібник]. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.

41. Кривов'зюк І.В. Підприємство в умовах ринку: [навчальний посібник для студентів вузів]. К.: Кондор, 2009. 839 с.

42. Куц Л.Л. Капітал підприємства: формування та використання : опорн. консп. лекцій . Тернопіль : ТНЕУ, 2012. 114 с.

43. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні основи формування прибутку в підприємствах. Інноваційна економіка. 2010.

44. Ларіна Я.С. Дослідження чинників макросередовища як передумова обґрунтування маркетингових стратегій підприємств АПК. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 3. С. 164-166.

45. Мазурок П.П. Дослідження ролі та стану наукових поглядів на трактування категорії «прибуток» підприємств. Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємництво. 2009 р. № 4. С. 117 – 120.

46. Майборода О.Є. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка і суспільство. 2017. № 10, С. 310-313.

47. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства: [навчальний посібник]. К.: МАУП, 2003. 304 с.

48. Малюга Н.М. Прибуток як економічна категорія та об'єкт



бухгалтерського обліку. Вісник ЖДТУ. 2004. № 2(28).

49. Марцин В.С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 1 (79). С. 160-164.

50. Мельник Л.Л. Прибутковість і рентабельність фермерських господарств України. Економіка АПК. 2009. № 9. - С. 2-6.

51. Мельник О.Г. Інноваційний прибуток як джерело фінансування інновацій. Актуальні проблеми економіки. 2009 р. № 8. С. 108 – 115.

52. Мец В. Економічний аналіз фінансових результатів і фінансового стану підприємства: навч. пос. Київ: Вища школа, 2011. 278 с.

53. Мних Є. В. Економічний аналіз: [практикум]. К.: Центр навч. літератури, 2009. 432 с.

54. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. Актуальні проблеми економіки, 2006. № 6. С. 180-191.

55. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії. URL: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2011\\_2\\_1/NV-2011-V2\\_23.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf) (дата звернення 10.11.2020 р.)

56. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. Економічні науки. «Young Scientist» № 2 (42). February, 2017. С. 299-303.

57. Ніколаєва В. П. Економічна сутність і зміст категорії «дохід підприємства». Облік і фінанси АПК: наук.-виробн. Журнал, 2009. № 3. С. 90-92.

58. Омеляненко Т.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни]. К.: КНЕУ, 2006. 272 с.

59. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. Київ:

Центр учбової літератури, 2012. 528 с.

60. Орлов О.О. Планування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки: [монографія]. Хмельницький: ХНУ, 2009. 155 с.

61. Павлишенко М.М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. URL: [http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlts/17\\_4/172\\_Pawlyshenko\\_17\\_4.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/17_4/172_Pawlyshenko_17_4.pdf) (дата звернення 12.11.2020 р.)

62. Патарідзе–Вишинська М.В. Прибуток підприємств: види, роль та функції. Економіка. Управління. Інновації. 2010. № 1. С. 83-91.

63. Перетятко А. Ю. Сучасні підходи до оцінки фінансово-господарської діяльності як основи ефективного управління підприємством // Економіка. Фінанси. Право, 2006. № 11. С. 19-24.

64. Петрик О. М. Проблеми розвитку та здійснення економічної експертизи в Україні. Вісник податкової служби України. 2009. № 16 С. 61-64.

65. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2010. № 28.

66. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. / ВР України. URL: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 10.11.2020 р.)

67. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. К.: КНЕУ, 2010. 352 с.

68. Приказок О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств. Банківська справа. 2009р. № 2. С.82-88.

69. Продиус Ю. И. Экономика предприятия: учебн. пособ. Харьков: Изд-во «Одиссей», 2006. 416 с.

70. Пуцентайло П.Р. Конкуренція як економічна категорія. Економіка АПК. 2007. № 4. С. 122-126.

71. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Соч. – М.: Политиздат, 1955. Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17

72. Саблук П.Т. Ціна – запорука ефективності сільськогосподарського виробництва. Вісник економічної науки України. 2010. № 2. С. 212-213.
73. Салига С. Я., Дацій Н. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2010. 210 с.
74. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: [навч. посіб.]. Херсон : Олді-плюс, 2009. 460 с.
75. Старостенко Г. Г. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 224 с.
76. Суторміна В.М Фінанси зарубіжних корпорацій: підручник. Київ: КНЕУ, 2011. 566 с.
77. Таркуцяк А. О. Фінансовий аналіз. Київ: Вища школа, 2001. 204 с.
78. Теорія економічного аналізу / наук. ред. Є. К. Бабець. Київ: Професіонал, 2007. 384 с.
79. Турило А. М. Теоретико-методичні засади визначення фінансової ефективності на підприємстві. Фінанси України. 2010. № 11. С. 87-92.
80. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава: РВ ПДАА, 2009. Ч. 1. 406 с.
81. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава: РВ ПДАА, 2009. Ч.2. 408 с.
82. Ушакова Н. М. Економіка підприємства. Київ: Вид-во КНТЕУ, 2005. 569 с.
83. Ушеренко С. В. Прибутковість підприємства: теоретичні основи дослідження. Формування ринкових відносин. 2010. № 12. С. 144-147.
84. Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств // Вісник Львівської комерційної академії, 2011. № 36. С. 405 – 410.
85. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: уавч. посібник. Київ: Ельга, Ніка-центр, 2002. 360 с.
86. Філіна Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. навч.

посіб. Київ: Цент учбової літератури, 2007. 320 с.

87. Фінанси підприємств: підручник. За ред. А.М. Поддєрьогіна. Київ: КНЕУ, 2004. 546 с.

88. Фінанси сільськогосподарський підприємств. За ред. М.Я.Дем'яненка. Київ: ІАЕ, 2000. 604с.

89. Фінансовий словник. URL: <http://bibliograph.com.ua/finansovyi-slovar-5/252.htm> (дата звернення 12.11.2020 р.)

90. Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

91. Фінансові результати діяльності підприємства URL: <https://www.golovbukh.ua/article/7834-oblk-fnansovih-rezultati-pdprimstva> (дата звернення 12.11.2020 р.)

92. Хмелевський О.В. Оцінка прибутковості промислових підприємств: монографія. Хмельницький: Поліграфіст, 2011. 202 с.

93. Хомяков В.І. Управління потенціалом підприємства: [навчальний посібник для студентів вузів]. К.: Кондор, 2009. 409 с.

94. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник. Київ: ЦУЛ, 2008. 566 с.

95. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу: навч. посібник. Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. 240 с.

96. Цигилик І. І. Роль аналізу фінансової діяльності підприємства у системі стратегічного управління. Економіка. Фінанси. Право, 2006. № 7. С. 8-12.

97. Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Іваницька Г.Б., Павленчик Н.Ф. Економіка підприємств: [навчальний посібник]. Львів: Априорі; 2004. 384 с.

98. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: [навч. посібник]. К. : КНЕУ,

2009. 540 с.

99. Чумаченко М. Г. Економічний аналіз: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2007. 540 с.

100. Чумаченко Н. Г. Формирование, распределение и использование прибыли. К. : Наукова думка, 2000. 340 с.

101. Шваб Л.І. Економіка підприємства: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. К.: Каравела, 2004. 568 с.

102. Швабій К. І. Дохід як об'єкт оподаткування. Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України. Сер. : Економіка, право, 2009. № 4 (47). С. 105 – 112.

103. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства: [підручник]; [вид. 4-те, перероб. і под.]. К.: КНЕУ. 2009.

104. Шибанін В.С. Стан та напрями оновлення і розвитку матеріально-технічної бази сільського господарства на Україні. Економіка АПК, 2009. № 8. С. 16 – 24.

105. Шмиголь Н. М. Аналіз методів формування доходів підприємства в ринковій економіці. Держава та регіони. 2010. № 2. С. 233-236.

106. Шмиголь Н. М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством // Держава та регіон: наук.-виробн. журнал. Сер.: Економіка та підприємництво. Запоріжжя: Вид-во Класичного приватного університету, 2009. № 7. С. 221 – 225.

107. Шумпетер И. Теория экономического развития; пер. с нем. В.С. Автономов и др. – М.: Прогресс, 1982. 455 с.

## **ДОДАТКИ**













































































































