НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

Відділення заочного та дистанційного навчання

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Спеціальність 072 – „Фінанси, банківська справа та страхування»

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА
на тему:

«Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства та шляхи їх покращення»

Кваліфікаційна робота бакалавра містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Студентка групи Фз-4(22.28) Багнюк Олеся Леонідівна _____ (підпис)

Науковий керівник _____ д.е.н., професор Бондарук Т.Г. (підпис)

Робота допущена до захисту _____ д.е.н., професор Бондарук Т.Г. (підпис)

Київ 2024

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

ВІДДІЛЕННЯ ЗАОЧНОГО ТА ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАННЯ

КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

Освітній ступінь – ***бакалавр***
Галузь знань - ***07 «Управління та адміністрування»***
Спеціальність – ***072 «Фінанси, банківська справа та страхування»***
Освітньо-професійна програма – ***«Фінанси, банківська справа та страхування»***

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
д.е.н., проф. Т.Г. Бондарук
_____
«18» грудня 2023 р.

З А В Д А Н Н Я
на кваліфікаційну роботу бакалавра
Багнюк Олесі Леонідівни

1. Тема роботи: Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства та шляхи їх покращення
керівник роботи: д.е.н., професор Бондарук Т.Г..
затверджена наказом по Академії від «18» грудня 2023 р. № 426
2. Термін здачі студентом закінченої роботи 10 травня 2024 р.
3. Вихідні дані роботи: закони та нормативні акти України; офіційні дані Національного банку України, Державної служби статистики України; звітні дані Міністерства фінансів України, результати наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних фахівців з питань кредитоспроможності підприємства
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які належить зробити):
1) теоретичні засади формування фінансових результатів діяльності підприємства
2) аналіз формування та використання фінансових результатів діяльності підприємства
3) шляхи покращення фінансових результатів діяльності підприємства.
5. Перелік графічного матеріалу: Схеми, діаграми, таблиці
6. Дата видачі завдання 28 грудня 2023 р.

Керівник _____
(підпис)

Завдання прийняв до виконання _____
(підпис)

Календарний план

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Відмітка про виконання
1.	Затвердження теми і наукового керівника кваліфікаційної роботи бакалавра на засіданні кафедри	18.12.2023	Виконано
2.	Опрацювання першоджерел по темі роботи	10.01.2024	Виконано
3.	Розробка плану роботи, методики та інструментарію досліджень	22.01.2024	Виконано
4.	Проведення економічних досліджень та їх аналіз	07.02.2024	Виконано
5.	Написання вступу до роботи	20.02.2024	Виконано
6.	Написання першого розділу роботи	06.03.2024	Виконано
7.	Написання другого розділу роботи	20.03.2024	Виконано
8.	Написання третього розділу роботи	03.04.2024	Виконано
9.	Написання висновків та пропозицій, оформлення роботи	10.04.2024	Виконано
10.	Подача першого варіанту роботи на кафедру	17.04.2024	Виконано
11.	Доопрацювання роботи згідно з зауваженнями керівника	24.04.2024	Виконано
12.	Попередній захист роботи	08.05.2024	Виконано

Студент_____ _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи_____ д.е.н., професор Бондарук Т.Г.
(підпис) (прізвище та ініціали)

РЕФЕРАТ

кваліфікаційної роботи бакалавра

студентки Національної академії статистики, обліку та аудиту

Багнюк Олесі Леонідівни

Тема: «Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства та шляхи їх покращення»

Загальний обсяг роботи складає 62 сторінки.

Містить 15 таблиць, 5 рисунків, 52 літературних джерел.

Актуальність теми дослідження. Розвиток економіки підприємств в період війни, з одного боку, передбачає вирішення домінуючих проблем з ліквідації негативних наслідків економічної кризи, яку спричинила повномасштабна війна росії проти України, а, з іншого, – потребує ще більш копіткої роботи для забезпечення можливості поступального розвитку на основі зростання результативності фінансово-господарської діяльності, її прибутковості, зміцнення конкурентоспроможності та платоспроможності. Основоположним в цьому переліку складових зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання є формування кінцевих фінансових результатів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме прибутку – ключового індикатора рівня розвитку економіки підприємства.

У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі аспекти діяльності підприємства: рівень використання виробничих засобів; трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; особливості технології та організації виробництва; собівартість реалізованої продукції, її якість; обсяг реалізації, реалізаційні ціни; продуктивність праці тощо.

Від величини фінансового результату реалізованої продукції залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота розрахунків та податкових платежів, погашення банківських кредитів. Тому дослідження формування фінансових результатів від реалізації продукції підприємства є досить актуальною темою на сьогодні.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є дослідження процесу формування фінансових результатів діяльності підприємства, здійснення аналізу та оцінювання фінансових результатів підприємств та обґрунтування напрямів підвищення їх ефективності.

Предметом кваліфікаційної роботи – виступає процес формування та використання фінансових результатів діяльності підприємства.

Об'єкт кваліфікаційної роботи бакалавра є економічні відносини, які виникають між суб'єктами фінансової системи у процесі формуванням та використання фінансових ресурсів підприємства.

Використані методи наукового дослідження. Методологію дослідження становить комплексне застосування сукупності загальнонаукових і конкретно наукових методів досліджень, технічних прийомів фінансового та статистичного аналізу й авторських розрахунків. Теоретико-методичну основу дослідження становлять сучасна економічна теорія, методи наукового пізнання та методи фінансового аналізу. Для розкриття економічної суті в процесі формування фінансових результатів від реалізації продукції застосовано методи діалектики, аналізу і синтезу, індукції та дедукції, абстрагування, формування узагальнень і висновків. Для дослідження процесу формування та використання фінансових результатів досліджуваного підприємства використано прийоми та інструменти системного аналізу, фінансового аналізу звітності, методи порівняння та оцінювання. Для обґрунтування напрямів підвищення ефективності фінансових результатів застосовано елементи конструктивно-прогностичних методів і прийомів.

У першому розділі «Теоретичні засади формування фінансових результатів діяльності підприємства» – досліджена економічна суть, форми і функції фінансових результатів від реалізації продукції підприємства, обґрунтовано джерела формування фінансових результатів підприємств.

У другому розділі «Аналіз формування та використання фінансових результатів діяльності підприємства» – дана фінансово-економічна характеристика джерел формування фінансових результатів від реалізації продукції досліджуваного підприємства, проведено кількісно-якісну оцінку

виручки від реалізації виробленої продукції та аналіз ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

У третьому розділі «Шляхи покращення фінансових результатів діяльності підприємства» – обґрунтовано доцільність впровадження комплексу заходів підвищення фінансових результатів діяльності підприємства та прогнозований розрахунок підвищення прибутковості досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у розробці комплексу заходів підвищення фінансових результатів на досліджуваному підприємстві. Реалізація відповідних заходів зможе позитивно вплинути на фінансовий стан підприємства шляхом підвищення його фінансових результатів, що в свою чергу покращить загальний фінансовий результат господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансові результати діяльності підприємства, прибутковість, фінансові результати від реалізації продукції, виручка від реалізації, ефективність формування фінансових ресурсів, використання фінансових ресурсів.

Студент _____ _____

ЗМІСТ

ВСТУП 8

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 11

1.1. Економічна суть, форми і функції фінансових результатів від реалізації продукції підприємства 11

1.2. Джерела формування фінансових результатів підприємств 20

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 27

2.1. Фінансово-економічна характеристика джерел формування фінансових результатів від реалізації продукції досліджуваного підприємства 27

2.2. Кількісно-якісна оцінка виручки від реалізації виробленої продукції 34

2.3. Аналіз ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства 42

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 49

3.1. Впровадження комплексу заходів підвищення фінансових результатів діяльності підприємства 49

3.2. Прогнозований розрахунок підвищення прибутковості досліджуваного підприємства 54

ВИСНОВКИ 59

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 63

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Розвиток економіки підприємств в період війни, з одного боку, передбачає вирішення домінуючих проблем з ліквідації негативних наслідків економічної кризи, яку спричинила повномасштабна війна росії проти України, а, з іншого, – потребує ще більш копіткої роботи для забезпечення можливості поступального розвитку на основі зростання результативності фінансово-господарської діяльності, її прибутковості, зміцнення конкурентоспроможності та платоспроможності. Основоположним в цьому переліку складових зміцнення фінансового стану суб'єктів господарювання є формування кінцевих фінансових результатів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме прибутку – ключового індикатора рівня розвитку економіки підприємства.

У фінансових результатах знаходять пряме відображення всі аспекти діяльності підприємства: рівень використання виробничих засобів; трудових, матеріальних і фінансових ресурсів; особливості технології та організації виробництва; собівартість реалізованої продукції, її якість; обсяг реалізації, реалізаційні ціни; продуктивність праці тощо.

Від величини фінансового результату реалізованої продукції залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота розрахунків та податкових платежів, погашення банківських кредитів. Тому дослідження формування фінансових результатів від реалізації продукції підприємства є досить актуальною темою на сьогодні.

Джерелами при написанні роботи стали теоретичні напрацювання таких відомих авторів як Г.М. Азаренкова, Н.С. Акімова, І.О. Бланк, М.Д. Білик, В.І. Блонська, О.В. Боднар, А.П. Гринько, О.В. Ефимова, Г.В. Савицька, А.Д. Шеремет та інших.

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра є дослідження процесу формування фінансових результатів діяльності підприємства, здійснення аналізу та оцінювання фінансових результатів підприємств та обґрунтування напрямів підвищення їх ефективності.

Відповідно до мети поставлені та підлягають розв’язанню наступні завдання:

- визначити економічну сутність, форми і функції фінансових результатів від реалізації продукції підприємства;

- розглянути джерела формування фінансових результатів діяльності підприємств;

- дослідити методику аналізу фінансових результатів підприємств;

- надати фінансово-економічну характеристику джерел формування фінансових результатів досліджуваного підприємства;

- здійснити кількісно-якісну оцінку виручки від реалізації виробленої продукції;

- провести аналіз ефективності використання фінансових ресурсів діяльності досліджуваного підприємства;

- розробити комплекс заходів підвищення фінансових результатів від реалізації продукції;

- обґрунтувати прогнозований розрахунок підвищення прибутковості досліджуваного підприємства.

Предметом кваліфікаційної роботи – виступає процес формування та використання фінансових результатів діяльності підприємства.

Об’єкт кваліфікаційної роботи бакалавра є економічні відносини, які виникають між суб’єктами фінансової системи у процесі формуванням та використання фінансових ресурсів підприємства.

Використані методи наукового дослідження. Методологію дослідження становить комплексне застосування сукупності загальнонаукових і конкретно наукових методів досліджень, технічних прийомів фінансового та статистичного аналізу й авторських розрахунків. Теоретико-методичну основу дослідження становлять сучасна економічна теорія, методи наукового пізнання та методи фінансового аналізу. Для розкриття економічної суті в процесі формування фінансових результатів від реалізації продукції застосовано методи діалектики, аналізу і синтезу, індукції та дедукції, абстрагування, формування узагальнень і висновків. Для дослідження процесу формування та використання

фінансових результатів досліджуваного підприємства використано прийоми та інструменти системного аналізу, фінансового аналізу звітності, методи порівняння та оцінювання. Для обґрунтування напрямів підвищення ефективності фінансових результатів застосовано елементи конструктивно-прогностичних методів і прийомів.

Дослідження здійснено на основі аналізу звітності фінансово-господарської діяльності. В процесі проведення досліджень і при оформленні їх результатів використана чинна нормативно-законодавча база з питань фінансового стану підприємств, організації фінансово-аналітичної роботи, формування кінцевих результатів діяльності.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у розробці комплексу заходів підвищення фінансових результатів на досліджуваному підприємстві. Реалізація відповідних заходів зможе позитивно вплинути на фінансовий стан підприємства шляхом підвищення його фінансових результатів, що в свою чергу покращить загальний фінансовий результат господарської діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна суть, форми і функції фінансових результатів від реалізації продукції підприємства

Формування фінансових результатів від реалізації продукції відображає цілеспрямований управлінський процес виробничо-збутовою діяльністю підприємства, що зосереджується на продажу товарної продукції, надходженні коштів на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника від платників-замовників, плануванні та розрахунку показників звітності. Показники фінансових результатів від реалізації продукції підприємства відображають підсумковий стан діяльності підприємства. Чим вони вищі, тим більшими є надходження якісної продукції до споживачів, тим краще персонал підприємства враховує суспільні вимоги до кількості, якості та термінів поставок постачальника.

Відповідальність підприємства за формування фінансових результатів від реалізації продукції вимагає від фінансистів забезпечувати якісне планування обсягів та якості і асортименту продукції, вмілого формування структури основного і оборотного капіталу та інших активів життєдіяльності підприємства. З’ясуймо основоположні засади формування фінансових результатів підприємства від реалізації продукції, їх економічну сутність, особливості форм і функції, джерела формування та методику аналізу і прийняття управлінських рішень.

Фінансовий результат завершує цикл діяльності підприємства, пов'язаний із виробництвом і реалізацією продукції (виконаних робіт, наданих послуг) і одночасно виступає необхідною умовою наступного витка його діяльності. Фінансовим даний результат називається в силу того, що він являє собою певну суму коштів, яка формується в процесі всіх видів діяльності підприємства, а потім розподіляється між підприємством, державою, інвесторами, кредиторами,

власниками й іншими контрагентами. Його розмір, ефективний розподіл й використання забезпечують зміцнення державного бюджету, визначають економічний добробут власників і персоналу, сприяють росту інвестиційної привабливості й ділової активності підприємства як у виробничій, так і у фінансовій сферах. Вказана значимість економічної сутності фінансового результату діяльності підприємства, вивчення його видів, розкриття завдань аналізу й формування займають одне із центральних місць в обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для будь-якого підприємства одержання фінансового результату означає визнання суспільством (ринком) результатів його діяльності або одержання результатів від реалізації у вигляді виручки виробленого на підприємстві продукту (у формі продукції, робіт або послуг). Кінцевим фінансовим результатом для підприємства виступає сальдо результату від реалізації (виручки) й видатків, понесених ним для його одержання. Для держави кінцевим фінансовим результатом діяльності комерційного підприємства стає податок та інші платежі, що сплачуються підприємством в результаті реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Для власника, інвестора кінцевий фінансовий результат являє собою розподілена на його користь частина прибутку після оподатковування. Прибуток, що залишився, після його оподатковування й виплат дивідендів власникам та відсотків кредиторам є чистий кінцевий фінансовий результат підприємства для його виробничого й соціального розвитку.

Як видно із зазначеного, поняття «фінансові результати» і «прибуток» тісно пов’язані між собою і використовуються в бухгалтерському і податковому обліку, комплексному економічному аналізі господарської діяльності, фінансовому й інвестиційному аналізі, фінансовому менеджменті. Зупинимося на загальних моментах і особливостях використання цих понять.

Поняття «фінансові результати» досить часто зустрічається у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі. У зв'язку з паралельним існуванням понять

«прибуток і збиток» і «фінансові результати» виникає низка питань як практичного, так і теоретичного характеру. До них слід віднести:

- чи є дані поняття тотожними;

- якщо вони різняться, то в чому полягають ці відмінності;

- яка економічна суть поняття «фінансові результати»?

Відповіді на дані питання й, у першу чергу, теоретичне осмислення поняття «фінансові результати» дозволять підвищити якість управління господарською діяльністю підприємств. Для вироблення обґрунтованого підходу з'ясуймо провідні дискусійні аспекти категорії «фінансові результати».

Зокрема, багато авторів ототожнюють поняття «прибуток» і «фінансові результати». Так, під фінансовим результатом розуміють прибуток і відзначають, що «річний звіт про прибутки й збитки узагальнює інформацію про фінансові результати…» [2]. Аналогічно не розділяють дані поняття й багато інших фахівців в сфері бухгалтерського й податкового обліку, економічного й фінансового аналізу, фінансового менеджменту [11, 17, 20, 22, 23, 35].

Фінансовий результат розглядається з «двох позицій: 1) як різниця між доходами й витратами підприємства або його підрозділу за певний час і 2) як приріст або зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді. При цьому відзначається, що в бухгалтерському обліку фінансовий результат визначають, обчислюючи й балансуючи всі прибутки та збитки (втрати) за звітний період» [22].

Прибуток авторами визначається також «неоднозначно: 1) як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) як перевищення сукупних доходів над сукупними витратами. Кількісно прибуток розраховується як різниця між валовою виручкою (без ПДВ і акцизного податку) і витратами на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг). Також підкреслюється, що прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства, характеризує частину чистого доходу, отриманого на вкладений капітал підприємства, який є нагородою за ризик підприємницької діяльності» [22].

Двоїстість тлумачень характерна і чинним нормативно-правовим актам державних органів. Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 в Україні господарюючі суб'єкти складають «Звіт про фінансові результати», у якому фінансові результати також асоціюються з показниками прибутку.

Результат діяльності підприємства як різниця між доходами й видатками визначається, також ще й тим, що розуміється під «доходами» і що під «витратами». У цьому плані цікавою на нашу думку, представляється точка зору вчених німецької економічної школи [11, 23], які розмежовують такі поняття як «платежі», «видатки», «витрати», «витрати» і «надходження», «виручка», «продуктивність». Узагальнено основний зміст даних понять і результат їх порівняння представлені в Табл. 1.1.

Відмінності у видах «доходів» і «витрат» визначають відмінності у формуванні результативних показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таблиця 1.1

Зміст основних понять, що характеризують доходи, витрати й результати діяльності на рівні підприємства*

Види доходів	Види витрат	Види результату
Надходження (Пс) – фаза розрахунків у натуральногрошовій і безготівковій формах, коли підприємство є одержувачем платежу.	Платежі (Пл.) – фаза розрахунків у готівковій і безготівковій формі.	Чистий грошовий потік (ДПч) Дпч = Пс – Пл
Доходи* (Д*) - сукупність усієї дебіторської заборгованості (Дз) (майбутні надходження) і надходжень: Д* = Дз + Пс	Видатки (Р) – сукупність кредиторської заборгованості (Кз) (майбутні видатки) і платежів: Р = Кз + Пл.	Дпч + Дз –Кз
Виручка (В) – грошова форма надходження грошових коштів протягом року, яка веде до збільшення чистих активів (ЧА). В = Впр + Вн	Витрати (З) – це частина видатків у грошовій формі протягом одного року, які ведуть до зменшення чистого майна (ЧА), яке бере участь у виробництві й вільне від зобов'язань. З = Зпр + Зн	Загальний результат (Ро) Ро = В – З (прибуток до оподаткування)

Продовження таблиці 1.1.

Нейтральний виручка (Вн) включає чисті активи, що збільшують надходження, не пов'язані із виробництвом, надзвичайний виручка, випадкові надходження в рамках виробничого процесу, нейтральний виручка минулих років.	Нейтральні витрати (Зн) – витрати, що зменшують чисті активи, але не пов'язані із цілями виробництва, надзвичайні витрати, неперіодичні витрати.	Нейтральний результат (Рн) показує, чого крім виробничого результату добилося підприємство в інших фазах діяльності (крім виробничої) : (Рн) = Вн – Зн
Виробничий виручка (Впр) – дорівнює виручці за винятком нейтрального виручки: Впр = В – Вн	Виробничі витрати (Зпр) дорівнюють витратам за винятком нейтральних витрат: Зпр = З – Зн	Виробничий результат (Рпр) показує, наскільки успішно господарює підприємство у фазі виробництва: Рпр = Впр – Зпр (прибуток основної діяльності, бухгалтерський)
Продуктивність (Пр) – грошова форма речового припливу, який у процесі підприємницької діяльності надходить підприємству протягом певного періоду часу.	Витрати (З) – грошова форма сукупних витрат живої й уречевленої праці – сукупні витрати в процесі підприємницької діяльності протягом певного періоду.	Економічний результат (Рэ) = Пр – З (економічний прибуток)

* Джерело: [11, 23]

Теоретичні напрацювання економістів трактують прибуток досить широко й розглядають його з двох сторін: як економічну категорію і як результат (показник) практичної діяльності господарюючих суб'єктів. Не вдаючись в детальний аналіз сутності прибутку, в той же час, враховуючи напрацювання представників різних напрямів економічної думки, доцільно дійти до висновку, що прибуток - це складна економічна категорія, що має різноманіття трактувань, тому у зв'язку з цим, кількісно визначається неоднозначно. Відзначене не дозволяє, на нашу думку, поставити знак рівності між прибутком і фінансовими результатами підприємства.

Фінансовий результат як прибуток розраховується різницею між доходами й витратами. У силу того, що видів доходів і видатків, так само як і способів їх агрегування, досить багато, і їхня значимість у господарській діяльності підприємства різна, відмінності фінансових результатів від прибутку, на нашу думку, слід розглядати поетапно.

Водночас, фінансові результати є мірою абсолютної економічності й впливають на загальну ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Вони є реальним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів, засобом досягнення поставлених цілей підприємства (економічних, технічних, соціальних, екологічних та ін.). І, нарешті, якщо прибуток є об'єктом, переважно, стратегічного й тактичного управління, то фінансові результати є інструментом тактичного й оперативного управління та контролю.

Узагальнюючи результати дослідження літературних джерел, ми виходимо з того що, фінансові результати являють собою бухгалтерську оцінку різниці між поточними доходами в процесі їх формування, розподілу й використання й відповідними їм елементами витрат підприємства у всіх видах діяльності за певний період часу й відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності. При певній близькості й схожості категорій «прибуток» і «фінансові результати» між ними існують певні якісні й кількісні відмінності (Табл. 1.2) [42, 43].

Таблиця 1.2

Основні характеристики понять «прибуток» і «фінансові результати» *

Характеристики	Прибуток	Фінансові результати
Види доходів, що беруть участь у формуванні	Майбутні (очікувані) і поточні	Поточні, реалізовані
Види витрат, що беруть участь у розрахунках	Капітальні й поточні	Поточні, зроблені
Сфера формування	Виробництво в широкім розумінні й перерозподільні відносини	Усі види діяльності підприємства
У більшій мірі виражає інтереси	Власників капіталу (інвесторів), менеджерів	Різних контрагентів: власників, державу, кредиторів, менеджерів, персонал
Види оцінки	Економічна й бухгалтерська	Бухгалтерська
Джерело інформації	Управлінський і бухгалтерський облік	Бухгалтерський облік
Об'єкт управління	Стратегічного й тактичного	Тактичного й оперативного
Знаходить вираження	У вироблених економічних благах	В економічних вигодах, отриманих коштах у результаті використання активів підприємства

*Джерело: [37, 44]

Зазначене вище дає можливість констатувати, що:

- фінансові результати є інструментом тактичного й оперативного управління й контролю;

- фінансові результати забезпечують різних користувачів однозначною інформацією про стан фінансів підприємства;

- «фінансові результати є реальним внутрішнім джерелом фінансових ресурсів, засобом досягнення поставлених цілей підприємства (економічних, технічних, соціальних, екологічних і ін.)» [37];

- фінансові результати є «джерелом поповнення власного капіталу підприємства, беруть участь у формуванні чистого прибутку підприємства, але не ідентичні останньому» [44];

- «фінансові результати є мірою абсолютної економічності й впливають на загальну ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємства» [44].

Фінансовим результатом основної діяльності (від продажів) виступає виручка від реалізації, яка для функціонуючих в українській економіці підприємств відображається за принципом першої події (на основі даних про відвантажену продукцію або за надходженням коштів на розрахунковий рахунок). Судити про те, який кінцевий фінансовий результат отриманий за підсумками продажів, можна тільки очистивши його від належних державі непрямих податків і собівартості. Перевищення виручки над податковими видатками й витратами, які її формують, дає позитивний результат, який називається валовим прибутком (прибутком від реалізації). Зворотна ситуація показує збиток від реалізації. У цьому зв’язку необхідно розрізняти поняття фінансового результату і кінцевого фінансового результату. Зокрема, кінцевим фінансовим результатом від реалізації виступає прибуток або збиток, отримані за підсумками доходів від продажів, зменшених на величину податкових видатків і видатків з виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг).

Роль фінансового результату у господарській діяльності підприємства виражається безпосередньо через його основні функції. Цілком доречно до

складу основних функцій фінансового результату господарської діяльності підприємства віднести такі:

по-перше, «функція оцінки. Вона кількісно визначає фінансовий результат, відображає рівень результативності, прибутковості фінансово-господарської діяльності підприємства, рівень його конкурентоспроможності, платоспроможності та характеризує потенціал економічного розвитку суб'єкта господарювання, зростання його ринкової вартості. До того ж, дана функція відображає здатність підприємства до самофінансування, здійснення рентабельної діяльності, що сприяє зростанню прибутковості та фінансової незалежності суб'єкта господарювання» [37];

по-друге, «функція стимулювання. Її дія полягає в тому, що отримання позитивного фінансового результату (прибутку) є: а) однією з основних цілей діяльності підприємства; б) забезпечує збільшення власного капіталу, зростання ринкової вартості суб'єкта господарювання, задоволення інтересів власників і контрагентів та персоналу підприємства. Водночас одержаний негативний фінансовий результат (збиток), спонукає вищий менеджмент до впровадження процесів раціоналізації та інноватизацій, що забезпечують підвищення результативності, конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності підприємства в поточному та довгостроковому періодах» [44];

по-третє, «функція оптимізації. Передбачає: а) прийняття та реалізацію менеджментом підприємства ефективних управлінських рішень, з обов'язковим урахуванням критеріїв отримання достатньої величини (цільового) позитивного фінансового результату та забезпечення сталого економічного розвитку суб'єкта господарювання; б) оптимальне використання фінансового результату, з метою забезпечення стабільного підвищення результативності, прибутковості, конкурентоспроможності підприємства та стійкого економічного розвитку його господарської діяльності в довгостроковому періоді. Досліджувана функція відображає ефективність використання ресурсної бази, ступінь іноваційності і результативності фінансово-

господарської діяльності та якість роботи управлінського персоналу підприємства» [44];

по-четверте, функція розподілу. Фіскальна функція відображає вилучення частини фінансового результату підприємства з метою наповнення бюджетної системи, через механізм оподаткування прибутку та застосування, у разі необхідності, процедури стягнення економічних санкцій.

Проведений пошук дає підставу зазначити, що отримання фінансових результатів від реалізації продукції пов’язане з кінцевою стадією кругообігу коштів підприємства та свідчить про завершення процесу виробництва й доведення продукції до споживача. Наслідком такого процесу є одержання і розподіл фінансового результату. Вже відзначалося що, в науковій літературі і практичній діяльності має місце ототожнення фінансових результатів з прибутком. Зважаючи на близькість цих понять, вважаємо за потрібне розрізняти фінансовий результат і кінцевий фінансовий результат, в ролі якого цілком обґрунтовано виступає прибуток.

Крім того, доцільно зробити наступні висновки:

- фінансові результати – це системне поняття, яке відображає спільний результат від виробничої й комерційної діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації, а також кінцевий результат фінансової діяльності у вигляді прибутку й чистого прибутку;

- під кінцевим фінансовим результатом розуміється різниця доходів і видатків у розрізі різних видів і фінансово-господарської діяльності підприємства, в цілому;

- чистий кінцевий фінансовий результат означає кінцевий фінансовий результат, очищений від різних вилучень на користь як бюджету (податок на прибуток), так і власників (дивіденди, які не реінвестовані в підприємство й т. д.).

1.2. Джерела формування фінансових результатів підприємств

Фінансові результати від реалізації продукції, їх рівень і вклад у прибуток підприємства значною мірою формуються ефективністю його виробничо-збутової та фінансово-економічної діяльності. Дослідження складових виробництва і реалізації продукції потрібні для обгрунтування і розширеного застосування позитивних факторів та своєчасного виявлення недоліків, прорахунків і загроз, щоб наступними фінансово-економічними інструментами та діями і рішеннями обмежувати та запобігати їх негативні наслідки. Визначення ступеня впливу цих факторів і прийняття обгрунтованих рішень для оптимізації фінансових результатів від реалізації продукції визначає основу діяльності фінансового менеджменту. Оскільки приріст фінансових результатів підприємства залежить від різноманітних зовнішніх і внутрішніх чинників, то з'ясуймо провідні джерела формування фінансових результатів від реалізації продукції.

Перш за все, формування фінансових результатів поділяється за видами діяльності, внаслідок якої вони виникають, на прибутки (збитки) від звичайної та надзвичайної діяльності, що наглядно видно з рис.1.1. Зокрема, під звичайною діяльністю розуміють будь-яку діяльність підприємства, а також операції, які її забезпечують або виникають внаслідок здійснення такої діяльності. Прикладом звичайної діяльності стає виробництво та реалізація продукції, розрахунки із постачальниками і замовниками та працівниками, банківськими установами, податковими органами тощо. Списання знецінених запасів, переоцінка короткотермінових інвестицій, курсові різниці, економічні санкції за господарськими договорами, штрафи за порушення податкового законодавства теж відносяться до звичайної діяльності як операції, які її супроводжують.

Надзвичайна діяльність підприємства визначається сукупністю факторів, що вийшли за межі оптимальності і комфортності у виробничо-збутовій та фінансово-економічній діяльності підприємства.

<table>
<tr><td colspan="4">Прибуток підприємства</td></tr>
<tr><td colspan="3">Прибуток (збиток)
від звичайної діяльності</td><td>Прибуток (збиток)
від надзвичайних
подій</td></tr>
<tr><td colspan="2">Операційної діяльності</td><td>Фінансових операцій</td><td>Іншої звичайної діяльності</td><td rowspan="3">- втрати від стихійного лиха;
- втрати від технічних катастроф і аварій;
- відшкодування збитків від надзвичайних подій;
- інші надзвичайні доходи і витрати</td></tr>
<tr><td>Основної діяльності</td><td>Іншої операційної діяльності</td><td rowspan="2">- доходи (втрати) від інвестицій в асоційовані дочірні підприємства;
- доходи (втрати) від спільної діяльності;
- дивіденди одержані;
- відсотки, одержані за облігаціями та за іншими цінними паперами;
- інші доходи від фінансових операцій</td><td rowspan="2">- реалізація фінансових інвестицій;
- реалізація основних засобів;
- реалізація нематеріальних активів;
- реалізація інших нематеріальних активів;
- реалізація інших нематеріальних активів;
- реалізація інших необоротних активів;
- ліквідація необоротних активів;
- дохід (втрати) від не операційних курсових різниць;
- дохід від безоплатно отриманих оборотних активів;
- уцінка необоротних активів;
- інші доходи (втрати) від звичайної діяльності</td></tr>
<tr><td>- реалізація продукції, товарів, робіт, послуг</td><td>- реалізація оборотних активів;
- реалізація іноземної валюти;
- доходи від операційної оренди;
- доходи (втрати) від операційних курсових різниць;
- одержані (сплачені) пеня, штрафи, неустойка;
- дохід від списання кредиторської заборгованості;
- відшкодування раніше списаних активів;
- одержані гранти, субсидії;
- інші доходи (втрати) від операційної діяльності</td></tr>
</table>

Рис. 1.1. Джерела формування прибутку підприємства як кінцевого фінансового результату

До надзвичайної діяльності відносять операції або події, які відрізняються від звичайної і не відбуваються часто або діють нерегулярно. Приміром, стихійне лихо, пожежа, техногенні аварії тощо. Втрати внаслідок таких подій, їх покриття за рахунок страхового відшкодування та інших джерел враховуються під час розрахунку фінансових результатів від надзвичайної діяльності.

Звичайна діяльність, в свою чергу, поділяється на операційну та іншу операційну, фінансову та інвестиційну. Слід наголосити, що операційна діяльність характеризує основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

В такому розумінні основна діяльність – це операції, пов’язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства та забезпечують основну частку його доходу. Для торгівельного підприємства такими будуть операції з придбання та реалізації товарів, для виробничого – придбання матеріалів і сировини, виготовлення продукції та її реалізації, для інвестиційної – формування портфелю інвестицій.

Інвестиційну та фінансову діяльність, як правило, визначають під час складання звіту про рух грошових коштів. Інвестиційною діяльністю вважають придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства [50].

Провідними джерелами формування фінансових результатів є:

по-перше, дохід від реалізації продукції, що в свою чергу поділяється на:

- прибуток від реалізації продукції;
- збиток від реалізації продукції;

по-друге, інші надходження.

Прибуток (збиток) від реалізації продукції є основним його видом фінансових результатів підприємства, що безпосередньо пов’язаний з

галузевою специфікою його діяльності. Аналогом цього терміну виступає термін “прибуток (збиток) від основної діяльності”. В обох випадках під цим прибутком (збитком) розуміється результат господарювання по основній виробничо-збутовій діяльності підприємства.

До інших надходжень відносяться операційний прибуток, позареалізаційний прибуток, надзвичайний прибуток. Насамперед, до операційного прибутку відносяться:

- надходження, пов’язані з наданням за плату в тимчасове користування активів підприємства;

- надходження, пов’язані з наданням за плату прав, що виникають з патентів на винаходи, промислові зразки та інші види інтелектуальної власності;

- надходження, пов’язані з участю в статутних капіталах інших підприємств (включаючи відсотки та інші доходи за цінними паперами);

- прибуток, отриманий підприємством в результаті спільної діяльності;

- надходження від продажу основних засобів та інших активів, відмінних від грошових коштів (крім іноземної валюти), а також продукції;

- відсотки, отримані за надання в користування коштів підприємства, а також відсотки за використання банком грошових коштів, що знаходяться на рахунку підприємства в цьому банку.

До позареалізаційного прибутку належать:

- штрафи, пені, неустойки за порушення умов договорів;

- надходження до відшкодування заподіяних підприємству збитків;

- прибуток минулих років, виявлений у звітному році;

- сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності;

- курсові різниці;

- сума до оцінки активів (за винятком необоротних активів) та ін.

Надзвичайними прибутками вважаються надходження, що виникають як наслідки надзвичайних обставин господарської діяльності (стихійного лиха, пожежі, аварії). Наприклад, страхові відшкодування, вартість матеріальних

цінностей, що залишаються від списання непридатного до відновлення і подальшого використання майна підприємства та ін.

Формування й розподіл фінансових результатів нами розуміється в бакалаврській роботі як двоєдиний одночасний процес, при якому розподіл одного з фінансових результатів, наприклад, прибутку до оподаткування, через сплату обов'язкових платежів є, по своїй суті, формуванням нового фінансового результату – чистого прибутку (рис.1.2).

Фінансовий результат від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат.

Чистий прибуток – це сума прибутку підприємства після сплати податку на прибуток; її обчислюють як алгебраїчну суму прибутку від звичайної діяльності, надзвичайного прибутку та податку з надзвичайного прибутку.

Остаточний фінансовий результат діяльності підприємства за П(С)БО розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку і податків з надзвичайного прибутку.

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 матеріаломісткості продукції,

удосконалення організації праці і більш ефективне використання фінансових ресурсів тощо.

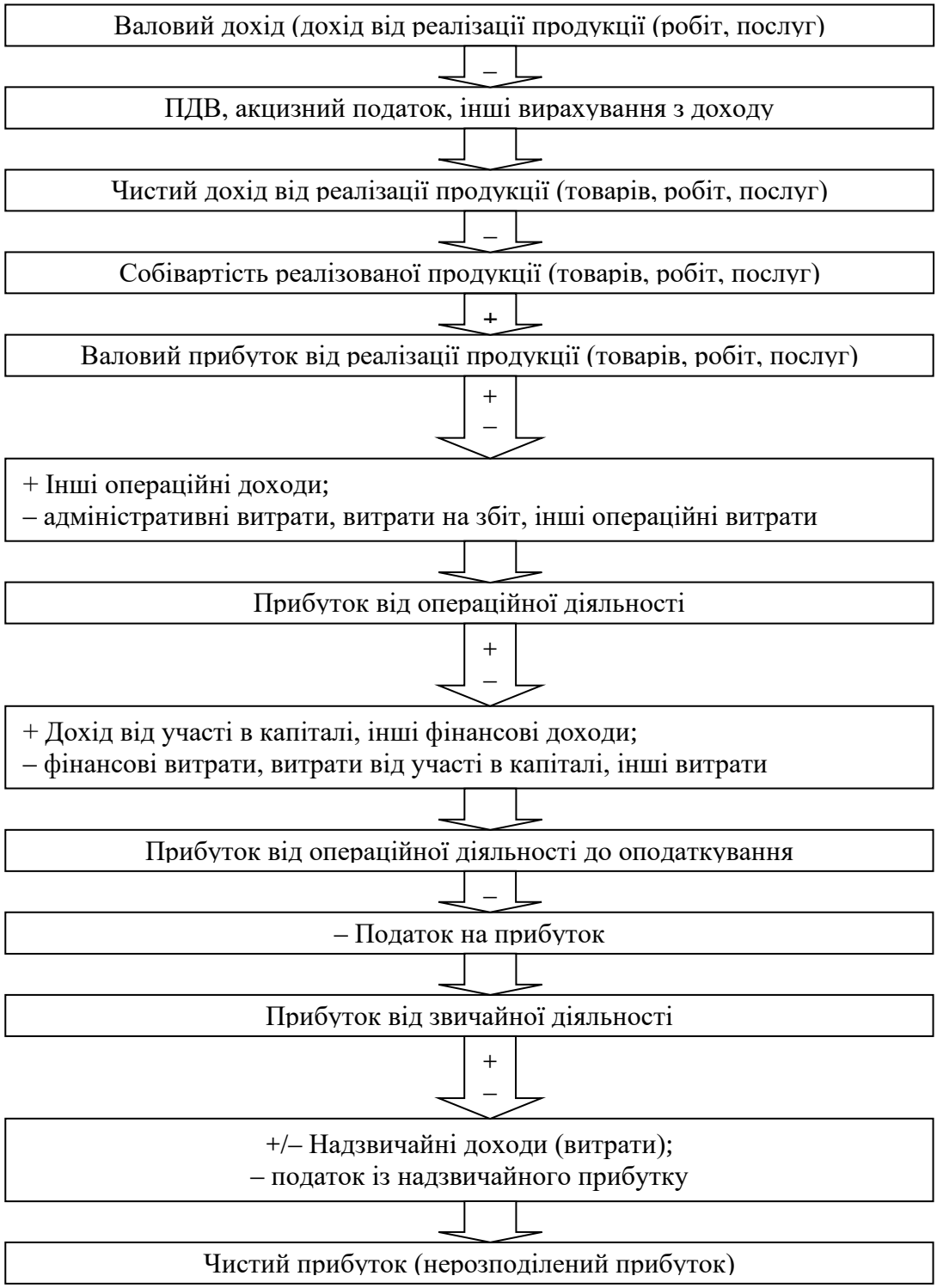


Рис.1.2. Схема формування чистого прибутку згідно з П(С)БО

Ефективність джерел формування фінансових результатів визначається взаємодією сукупності різних чинників – зовнішніх і внутрішніх (рис.1.3). До

зовнішніх факторів належать природні умови, державне регулювання цін і тарифів, відсотки, податкові ставки і пільги, штрафні санкції та ін.. Ці фактори не залежать від діяльності підприємств, але можуть значно вплинути на величину прибутку.

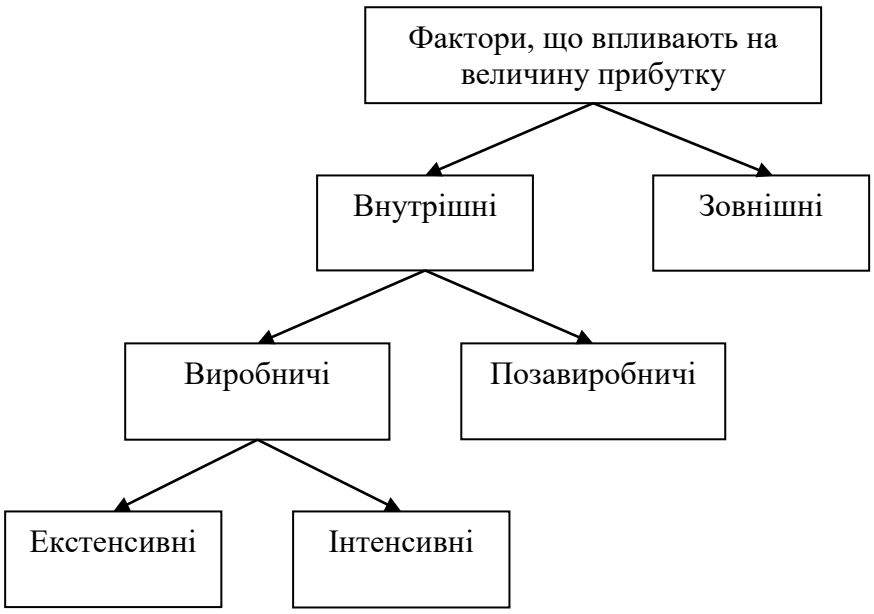


Рис.1.3. Фактори, що впливають на величину прибутку

До позавиробничих факторів належать, приміром, постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці і побуту тощо.

При здійсненні фінансово-господарської діяльності всі ці фактори знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. "Прямий" вплив на величину собівартості продукції, а, отже, і прибутку, пов'язаний з тим, наскільки раціонально й економно витрачаються матеріальні ресурси.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Фінансово-економічна характеристика джерел формування фінансових результатів від реалізації продукції досліджуваного підприємства

В цілому функціонування підприємства, як суб'єкта господарювання, передбачає не тільки його виробничо-збутову діяльність з метою виробництва продукції (товарів) і одержання прибутку, але й участь у формуванні державного й місцевого бюджетів, централізованих позабюджетних фондів на відповідному рівні з одного боку, а також рішення питань розвитку виробництва та підвищення його ефективності - з іншого.

Фінансові результати від реалізації продукції значною мірою залежать успішності фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому. Тож дослідимо джерела формування фінансових результатів від реалізації продукції на прикладі діяльності ТОВ «СавВАТС».



ТОВ "СавВАТС" було утворено взимку в 1992 році в Києві й воно було першим українським великим металоцентром з мережею філій у трьох містах України (м. Мелітополі, м. Маріуполі та м. Миколаєві). Основним видом діяльності компанії з початку її заснування була металоторгівля. Потім компанія почала розвиватися й продемонструвала високоефективні технології в області металообробки. Тривалий досвід експертів ТОВ "Савватс" в області

розробки й інжинірингу технологій обробки металу, наявність власного прокатного цеху й 18-літній досвід компанії в сфері розробки, виробництва й запуску цього обладнання дав змогу отримати сертифікат ISO 9001-2001.

ТОВ “СавВАТС” в м. Києві займає територію 3,9 га., на якій розташовані складські приміщення, обладнання для передпродажної підготовки сировини та матеріалів, транспортно-навантажувальні засоби та механізми, вантажні автомобілі. На територію підприємства заходить залізнична під’їзна колія. ТОВ “СавВАТС” отримує, в основному, вагонними нормами метал та металопрокат, проводить необхідну передпродажну підготовку і за необхідності транспортне обслуговування по доставці матеріалів споживачам.

Основними видами діяльності є:

- виробництво таких видів продукції: арматура, круг, квадрат, кутик, лист г/к, лист х/к, профнастил оцинкований, сітка зварна оцинкована, швелер, лист оцинкований в рулонах, сітка плетена. Уся продукція виробництва «СавВАТС» сертифікована Державною системою сертифікації УкрСЕПРО, відповідає вимогам ДСТУ та ін. нормативних документів. На підприємстві впроваджена й сертифікована система менеджменту якості ISO 9001-2001.

- постачання наступних видів продукції: прокат, профіль чорних металів, листовий чорний метал, листовий оцинкований метал, листовий покритий поліестром метал та ін. Метизи (номенклатура понад 200 найменувань), серед яких : болти та гайки, прокладки, шурупи, саморізи та ін.;

- надання послуг: металообробка, металопереробка, конструювання, токарні роботи на універсальних станках, токарні роботи на напівавтоматичних станках, фрезерні роботи, роботи на 5-ти координатному напівавтоматі, вальцювання труб, гнуття металевого листа до 4мм и 3м, порізка круга пилкою, порізка гільйотиною до 26 мм, гнуття труб 60мм, горизонтально-розточні роботи, зубонарізні роботи, шліфу дрібоструйні роботи, ремонт та реконструкція кран-балок, доставка продукції (послуги автомобільного вантажного транспорту), завантаження та розвантаження продукції, зберігання вантажів.

Вищезазначені види діяльності ТОВ “СавВАТС” забезпечуються активами підприємства, у структурі яких більше 50% складають необоротні активи (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка і структура активів ТОВ “СавВАТС” за 2020-2022 рр.

Види активів	На кінець року, тис.грн.			Питома вага у загальному підсумку, %			Абсолютне відхилення порівняно з попереднім роком, тис.грн	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 від 2020	2022 від 2021
Необоротні активи	23935	23251	22188	52,73	59,37	55,94	-684	-1063
в т.ч. незавершене будівництво	2039	3300	105	4,49	8,43	0,26	1261	-3195
основні засоби	20402	19648	22053	44,94	50,17	55,60	-754	2405
Оборотні активи	21450	15906	17472	47,25	40,61	44,05	-5544	1566
в т.ч. запаси і затрати	17358	12197	14988	38,24	31,14	37,79	-5161	2791
дебіторська заборгованість	3017	2977	1947	6,65	7,60	4,91	-40	-1030
грошові кошти	37	604	253	0,08	1,54	0,64	567	-351
Разом	45394	39166	39664	100,0	100,0	100,0	-6228	498

Джерело: розраховано автором.

Як видно з таблиці 2.1, вартість активів (майна) підприємства в цілому зменшилась. Так, вартість активів у 2020 р. становила 45394 тис.грн., що на 6228 тис.грн. менше, ніж в попередньому році. Проте уже в 2022 р. порівняно з попереднім роком вартість активів підприємства зросла на 498 тис.грн. Зменшення вартості активів у 2021 р. відбулося, в основному, за рахунок зменшення виробничих запасів, дебіторської заборгованості та незавершеного будівництва. Якщо незавершене будівництво перейшло у основні засоби, що є закономірним після закінчення будівництва і введення в експлуатацію виробничих приміщень, то зменшення дебіторської заборгованості свідчить про більш виважену політику підприємства щодо кредитування покупців. Керівництво ТОВ “СавВАТС” розуміє, що дебіторська заборгованість з метою залучення ширшого кола покупців має бути, але в скрутні часи до надання

товарних кредитів потрібно підходити обережно, щоб не спричинити неплатоспроможність підприємства.

У структурі активів найбільша частка належить основним засобам. В цілому вартість основних засобів ТОВ "СавВАТС" на кінець 2022р. складає 39149 тис.грн. (табл.2.2).

Таблиця 2.2

Основні засоби "СавВАТС" за 2019 – 2022 р.(на кінець року), тис.грн.

Види основних засобів	Роки				Абсолютний приріст (зменшення) вартості основних засобів		
	2019	2020	2021	2022	2020 від 2019	2021 від 2019	2022 від 2019
Земельні ділянки	357	357	357	357	0	0	0
Будинки, споруди	8599	17595	17711	20204	8996	9112	11495
Машини та обладнання	8499	8624	9577	11742	125	1078	3243
Транспортні засоби	2472	2472	2589	2608	0	117	136
Інструменти, прилади, інвентар	3133	3469	3403	3624	336	270	491
Інші основні засоби	187	200	203	209	13	16	22
Бібліотечні фонди	5	5		4	1	-5	-1
Малоцінні необоротні активи	536	576	546	511	40	10	-25
Разом	23788	33298	34391	39149	9510	10603	15361

Джерело: розраховано автором.

Як видно з таблиці 2.2, вартість основних засобів ТОВ "СавВАТС" має тенденцію до зростання. Так, порівнюючи з 2019 р. приріст вартості основних засобів у 2020 р. становив 9510 тис.грн., у 2021 р. – 10603 тис.грн., у 2022 р. – 15361 тис.грн., що зумовлено введенням в експлуатацію виробничих і складських приміщень (у 2020 р. на суму 8996 тис.грн, у 2022р – на суму – 2704 тис.грн) та придбанням і виготовленням нового обладнання та устаткування (у 2020 р. на суму 468 тис.грн, у 2021 р. – на суму 1148 тис.грн.. а у 2022 р. – на суму 3885 тис.грн.).

Такі великі обсяги введення в експлуатацію основних засобів призвели до того, що коефіцієнт оновлення основних засобів у 2020 р. склав 29,85%. А у

2022 р. – 17,65%. Коефіцієнт інтенсивності оновлення основних засобів у 2020 р. становив 16,59, у 2021 р. – 3,43, а у 2022 р. – 2,82. В зв'язку з тим, що значення коефіцієнта інтенсивності оновлення більше одиниці впродовж усіх років аналізованого періоду, це є свідченням розширеного відтворення на підприємстві.

Наявність великої кількості обладнання і устаткування зумовила високу їх частку у структурі основних засобів підприємства. На кінець 2022 р. активна частина основних засобів у загальній їх структурі становила 45,91% (машини і обладнання – 29,99%; транспортні засоби – 6,66%; інструменти, прилади, інвентар – 9,26%). Це можна розглядати як позитивну характеристику формування структури основних засобів.

Підприємство має на балансі дві лінії подовжньо-поперечного розпуску рулонів; профілезгинальні стани (виробництво профнастилу, гнутих кутиків і швелерів, сигма-профілю, дорожніх обгороджувань, смуги); профілезгинальний верстат для доборних елементів покрівлі; координатно-шліфувальні, довбальні, розточувально-координатні, шліфувальні, зубофрезерні, токарні верстати; агрегат для виробництва зварної балки; стрічкові пили; вальці; кромкогіби, листогіби; гільйотини для різання листа; правильно-відрізний автомат; дробеструйна і абразивоструйна камери; плазморізка і терморізка; прессножиці; труборізи; газорізи; зварювальні напівавтомати. Автопарк ТОВ "СавВАТС" крім вантажних машин у своєму складі має три автонавантажувачі, автокран, автовишку, три козлові крани і 50 кран-балок.

В ТОВ "СавВАТС" у 2020 р. працювало 249 чол., у 2021 р. – 267 чол., а у 2022 р. – 311 чол., які забезпечували одержання виручки від реалізації з розрахунку на одного працюючого відповідно 373,4 тис.грн, 380,4 тис.грн. та 390,8 тис.грн. При цьому фондоозброєність праці за аналізований період теж мала тенденцію до зростання. Так, у 2020 р. з розрахунку на одного працівника припадало 16680,5 тис.грн. вартості основних засобів, у 2021 р. фондоозброєність праці склала 20025 тис.грн., а в 2022 р. – 20850,5 тис.грн.

Для фінансування діяльності ТОВ "СавВАТС" використовує як власні, так і позикові фінансові ресурси. У структурі джерел фінансування власний

капітал складає від 78,98% у 2020 р. до 84,29% у 2022 р.(табл.2.3). Така висока частка власного капіталу у структурі джерел фінансування свідчить про те, що ТОВ “СавВАТС” притримується консервативної політики фінансування формування активів. Звичайно, така політика фінансування зменшує (або нейтралізує) фінансові ризики і свідчить про те, що підприємство має низьку залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Власний капітал сформований за рахунок статутного капіталу, іншого додаткового капіталу, резервного капіталу та нерозподіленого прибутку. У структурі власного капіталу найбільшу питому вагу займає нерозподілений прибуток (більше 52% обсягу всіх джерел фінансування діяльності підприємства).

Таблиця 2.3

Динаміка і структура джерел фінансування формування активів ТОВ “СавВАТС” за 2020-2022 рр.

Види пасивів	На кінець року, тис.грн.			Питома вага у загальному підсумку, %			Абсолютне відхилення порівняно з попереднім роком, тис.грн	
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2021 від 2020	2022 від 2021
Власний капітал	36304	34296	33434	79,98	87,57	84,29	-2019	-862
в т.ч. статутний капітал	400	400	400	0,88	1,02	1,01	0	0
інший додатковий капітал	3277	3277	3277	7,22	8,37	8,26	0	0
резервний капітал	2814	2814	2814	6,20	7,18	7,09	0	0
нерозподілений прибуток	23935	23251	22188	52,73	59,37	55,94	-684	-1063
Позиковий капітал	9090	4870	6230	20,02	12,43	15,71	-4220	1360
в т.ч. довгостроковий позиковий капітал	357	44	0	0,79	0,11	0	-313	-44
короткостроко-вий позиковий капітал	8733	4826	6230	19,24	12,32	15,71	-3907	1404

Продовження таблиці 2.3

з нього кредиторська заборгованість за товари	1455	3558	4184	3,21	9,08	10,55	2103	626
поточні зобов'язання за розрахунками	7247	1256	1940	15,96	3,21	4,89	-5991	684
Разом	45394	39166	39664	100,0	100,0	100,0	-6228	498

Джерело: розраховано автором.

При цьому слід зазначити, що зниження ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства в аналізованому періоді зумовило скорочення обсягів нерозподіленого прибутку. Так, у 2021 р. порівняно з 2020 р. його обсяг зменшився на 684 тис.грн., а в 2022 р. порівняно з 2021 р. – на 1063 тис.грн., що не можна розцінювати як позитивне явище у діяльності підприємства.

Обсяг статутного, резервного та іншого додаткового капіталу в аналізованому періоді залишився незмінним впродовж 3 років. Вони сформовані набагато раніше аналізованого періоду. Резервний капітал - сума резервів, створених відповідно до установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. Розмір щорічних відрахувань на поновлення резервного капіталу передбачається установчими документами, здійснюється за рахунок чистого прибутку та не може бути меншим 5 процентів його загальної вартості, а оскільки в аналізованому періоді підприємство не мало чистого прибутку, то і обсяг резервного капіталу залишився незмінним.

Інший додатковий капітал - це суми дооцінки необоротних активів підприємства, вартість активів безоплатно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб та інші види додаткового капіталу.

Позиковий капітал ТОВ "СавВАТС" складається, в основному, з короткострокового позикового капіталу. Довгостроковий позиковий капітал підприємства в 2020-2021 рр. представляв собою відстрочені податкові зобов'язання, які остаточно були у 2022 р.

2.2. Кількісно-якісна оцінка виручки від реалізації виробленої продукції

Виробничо-збутову діяльність підприємства характеризує в першу чергу виручка від реалізації виробленої продукції, наданих послуг та виконаних робіт. Впродовж аналізованого періоду виручка від реалізації мала тенденцію до зростання. Так, у 2021 р. порівняно з 2020 р. виручка від реалізації зросла на 9,2%, а у 2022р. порівняно з 2021р. – на 19,7% або на 19973 тис. грн.. (табл.2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка фінансових результатів від реалізації продукції ТОВ "СавВАТС" у 2020-2022 рр.

Показники	Роки, тис.грн.			Абсолютне відхилення, тис.грн.		Темп росту, %	
	2020	2021	2022	2021 від 2020	2022 від 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Виручка від реалізації	92986	101564	121537	8578	19973	109,2	119,7
Чиста виручка від реалізації	77488	84611	101187	7123	16576	109,2	119,6
Собівартість реалізованої продукції	65957	72659	87406	6702	14747	110,2	120,3
Валовий прибуток	11531	11952	9801	421	-2151	103,7	82,0

Джерело: розраховано автором.

Аналогічно зростала і чиста виручка від реалізації продукції – відповідно на 9,2% у 2021 р. проти 2020 р., та на 19,6% - 2022 р. проти 2021 р. При цьому витрати виробництво і реалізацію (собівартість реалізованої продукції) зростали швидшими темпами (110,2% - у 2021 р. та 120,3% - у 2022%), що призвело до зменшення обсягу валового прибутку у 2022 р. на 2151 тис.грн.

У структурі виручки від реалізації найбільшу частку складають грошові надходження від посередницьких послуг (перепродажу продукції, виробленої іншими виробниками). Так, у 2021 р. виручка від такої реалізації склала 50,8% всього обсягу виручки в цілому по ТОВ "СавВАТС", а у 2022 р. – 44,4%

(табл.2.5). Хоча частка реалізації продукції інших виробників у 2022 р. скоротилась на 6,4%, сумарний її обсяг зріс на 2342 тис.грн., тобто на 4,5%.

Таблиця 2.5

Склад і структура виручки від реалізації ТОВ "СавВАТС" за 2021-2022рр.

Показники	Обсяг реалізації, тис.грн.		Структура реалізованої продукції, %		Зміна обсягу від реалізації 2022 р. від 2021р., тис.грн.	Темп приросту виручки від реалізації у 2022 р., %
	2021	2022	2021	2022		
Виручка від реалізації продукції власного виробництва	27814	44441	27,4	36,6	16627	59,8
В т.ч. Металоконструкції будівельні - всього	7771	6662	7,7	5,5	-1109	-14,3
Швелер гнутий	8172	16647	8,0	13,7	8475	103,7
Колесовідбійна балка	718	1812	0,7	1,5	1094	152,4
Кутник гнутий	574	683	0,6	0,6	119	20,7
Сигма профіль	-	10026	-	8,2	10026	-
Профнастил різних видів	8909	8338	8,8	6,9	-571	-6,4
Смуга обкатна	1670	263	1,6	0,2	-1407	-84,3
Виручка від реалізації продукції інших виробників	51625	53967	50,8	44,4	2342	4,5
Виручка від надання послуг	22125	23129	21,8	19,0	1004	4,5
Всього	101564	121537	100,0	100,0	19973	19,7

Джерело: розраховано автором.

Виручка від реалізації продукції власного виробництва у загальному обсязі реалізації в 2021 р. склала 27,4%, а у 2022 р. – 36,6%. Темп приросту виручки від реалізації продукції власного виробництва в 2022 р. порівняно з 2021 р. становив 59,8%, що можна розцінювати як позитивну тенденцію. Найбільш вагомим є виробництво і реалізація швелера гнутого, питома вага якого у структурі реалізації у 2021 р. складала 8,0%, а в 2022 р. – 13,7%. У грошовому вираженні обсяг реалізації даного виду продукції відповідно становив 8172 і 16647 тис.грн., тобто приріст виручки від реалізації – 8475 тис.грн. або на 103,7%. Попит зумовив виробництво і реалізацію у 2022 р.

сигма-профілю на суму 10026 тис.грн., що склало 8,2% загального обсягу виручки. У 2022 р. порівняно з 2021 р. зменшився обсяг виручки від реалізації метало будівельних конструкцій, профнастилу різних видів та смуги обкатної.

Темпи росту обсягів виробництва та реалізації продукції безпосередньо впливають на величину витрат, прибуток і рентабельність.

За даними групування витрат ТОВ „СавВАТС" за економічними елементами можна визначити (табл.2.6), до якого типу виробництва належить підприємство за переважанням використовуваних ресурсів (матеріало-, трудо-чи фондомістке). На основі такого аналізу визначають найактуальніші для підприємства напрямки зниження собівартості. Аналіз структури операційних витрат за економічними елементами потрібний також для того, щоб підприємство не потрапило у "ножиці" еластичного попиту на свою продукцію та нееластичного власного попиту на ті чи інші виробничі ресурси. Вихідні дані й розрахунки для аналізу собівартості продукції за економічними елементами наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз елементів операційних витрат за 2020-2022 рр.

Елементи витрат	Сума витрат, тис. грн.			Відхилення 2022р. від 2021 р.	
	2020 р.	2021 р.	2022 р.	тис.грн	%
Матеріальні витрати	65638	71035	87310	16275	22,91
Витрати на оплату праці	9405	9927	9609	-318	-3,20
Відрахування на соціальні заходи	3511	4000	3616	-384	-9,60
Амортизація	2284	2069	2395	326	15,76
Інші операційні витрати	1948	2485	2450	-35	-1,41
Разом	82786	89516	105380	15864	17,72

Джерело: розраховано автором.

Дані таблиці 2.6 свідчать про матеріаломісткий характер діяльності ТОВ „СавВАТС": сума матеріальних витрат у попередньому періоді 2021 р. становила 71035 тис. грн., у звітному — 87310 тис. грн. Темпи збільшення витрат за цією статтею на 16275 тис. грн. (22,91%). Витрати на оплату праці в 2022 році, порівняно з 2021 роком, зменшились на 318 тис. грн. (на 3,20%). Відрахування на соціальні заходи зменшились на 384 тис. грн. (9,60%) і в 2022

році становили 3616 тис. грн. Відбулось збільшення амортизаційних витрат з 2069 тис. грн. до 2395 тис. грн. (на 15,76%). Інші операційні витрати в 2022 році, порівняно з 2021 роком, зменшились на 35 тис. грн. (1,41%) і становили 2450 тис. грн.

Загальна сума витрат збільшилась на 15864 тис. грн. (на 17,72%).

З метою підвищення ефективності господарсько-збутової діяльності підприємству потрібно розробити систему заходів щодо раціонального формування структури затрат та економного їх витрачання на основі аналізу системи факторів на зміну затрат на 1 грн. реалізованої продукції.

Проведемо аналіз впливу факторів на зміну затрат на 1 грн. реалізованої продукції продукції.

$$\text{С (1 пр)} = \frac{Витрати}{Виручка} = \frac{(МВ + ОП + СЗ + А + ІН)}{Вр}, \quad (2.1)$$

де

МВ – матеріальні витрати,

ОП – витрати на оплату праці,

СЗ – відрахування на соцзаходи,

А – амортизація,

ІН – інші витрати,

Вр – виручка від реалізації.

Розрахуємо методом ланцюгових підставок вплив факторів на зміну показника і зведемо їх в таблицю 2.7.

С (1 пр) = 0,88 грн.

$$\text{С (1 пр) (МВ)} = \frac{(87310 + 9927 + 4000 + 2069 + 2485)}{121537} = 0{,}870;$$

$$\text{С (1 пр) (ОП)} = \frac{(87310 + 9609 + 4000 + 2069 + 2485)}{121537} = 0{,}867;$$

Таблиця 2.7

Розрахунок впливу факторів на 1 грн. реалізованої продукції

Показник	2021 рік	2022 рік	Відхилення						
			Загальне	В т.ч. за рахунок					
				МВ	ОП	СЗ	А	ІВ	Вр
Виручка від реалізації продукції	101564	121537	19973						+0,003
Матеріальні витрати	71035	87310	16275	-0,01					
Витрати на оплату праці	9927	9609	-318		-0,003				
Відрахування на соціальні заходи	4000	3616	-384			-0,002			
Амортизація	2069	2395	326				+0,002		
Інші операційні витрати	2485	2450	-35					0	
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	0,88	0,87	-0,01						

Джерело: розраховано автором.

Збільшення амортизаційних відрахувань у 2022 р. порівняно з 2021 р. на 326 тис.грн. обумовило зростання витрат на 1 грн. реалізованої продукції на 0,2коп.:

Δ А = 0,867 – 0,865 = +0,002 грн.

Зменшення інших витрат у 2022 р. на 35 тис.грн. не відобразилось на зміні витрат на 1 грн. реалізованої продукції:

Δ ІВ = 0,867 – 0,867 = 0

Збільшення виручки від реалізації продукції у 2022 р. на 19973 тис.грн. обумовило зростання затрат на 1 грн. реалізованої продукції на 0,3 коп.:

Δ Вр = 0,87 – 0,867 = +0,003

Як бачимо, збільшення витрат на 1 грн. реалізованої продукції у 2022 р. порівняно з 2021 р. мало місце за рахунок збільшення обсягу реалізації (на 0,003 грн.) та зростання амортизаційних відрахувань (на 0,002 грн.). Їх

сумарний вплив призвів до зростання загальних операційних витрат у 2022 р. проти 2021 р. на 15864 тис.грн.

Хоча витрати на 1 грн. реалізованої продукції впродовж аналізованого періоду мають тенденцію до зниження, що видно з рис.2.3, їх рівень є досить високим: якщо у 2020 р. в кожній гривні виручки було 11 коп. прибутку від реалізації, то у 2022 р. – 13 коп.

Прибуток від реалізації продукції залежить від чотирьох факторів першого порядку: обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості та рівня середньореалізаційних цін.

В 2022 р. збільшився обсяг реалізації швелера гнутого (на 799 т) та колесовідбійної балки (на 108 т). У 2022 р. ТОВ “СавВАТС” відновив виробництво сигма-профілю, якого було впродовж року реалізовано 1356 т. Суттєво скоротились обсяги реалізації метало будівельних конструкцій, смуги обкатної, профнастилу. Реалізація кутника гнутого зменшилась всього на 9т.

У 2022 р. порівняно з 2021 р. зросла собівартість виробництва та середньореалізаційна ціна всіх видів продукції власного виробництва.

Найбільше зросла собівартість будівельних металоконструкцій – більш, ніж в 2,1 рази; майже на третину зросла собівартість швелера гнутого, колесо відбійної балки та кутника гнутого. Майже не змінилась собівартість виробництва та реалізації профнастилу. Адекватно зміні собівартості продукції змінювались і середньо реалізаційні ціни на неї.

Всі види продукції (за винятком швелера гнутого) забезпечили отримання прибутку від їх реалізації. В цілому від реалізації продукції власного виробництва у 2022 р. було отримано 616 тис.грн. прибутку, тоді як у 2021 р. 405 тис.грн., тобто приріст прибутку від реалізації становив 211 тис.грн.

Таблиця 2.8

Характеристика показників реалізації продукції власного виробництва ТОВ „СавВАТС” у 2022 р. порівняно з 2021 р.*

Види продукції	Обсяг реалізації, тонн			Собівартість 1 т, грн.			Ціна 1 т, грн.			Прибуток від реалізації 1 т, грн.		
	2021	2022	2022 - 2021	2021	2022	Темп росту 2022/ 2021 , %	2021	2022	Темп росту 2022/ 2021, %	2021	2022	2022-2021
Металоконструкції будівельні – всього	1007	406	-601	7563,06	16081,28	212,6	7771	16408,87	211,2	207,94	327,59	119,64
Швелер гнутий	1482	2281	799	5404,18	7188,51	133,0	5514,17	7298,11	132,4	109,99	109,60	-0,39
Колесовідбійна балка	134	242	108	5276,12	7376,03	139,8	5358,21	7487,60	139,7	82,09	111,57	29,48
Кутник гнутий	104	95	-9	5432,69	7189,47	132,3	5519,23	7294,74	132,2	86,54	105,26	18,72
Сигма-профіль		1356	1356		7283,19			7393,81			110,62	
Профнастил різних видів	715	657	-58	12401,40	12627,09	101,8	12460,14	12691,02	101,9	58,74	63,93	5,19
Смуга обкатна	278	40	-238	5917,27	6475	109,4	6007,19	6575	109,5	89,93	100,00	10,07

* Джерело: систематизовано і згруповано автором за даними фінансового обліку ТОВ “СавВАТС”

Розрахунок впливу обсягу реалізації продукції, її структури), собівартості та рівня середньореалізаційних цін на суму прибутку, одержаного від реалізації продукції власного виробництва, використовуючи дані таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Порядок визначення впливу факторів на зміну валового прибутку ТОВ „СавВАТС” у 2022 році порівняно з 2021 роком

Показники	Алгоритм розрахунку	Значення
А	1	2
Виручка від реалізації за період, з яким проводиться порівняння	$ВР_0 = Ц_{i0}*ОР_{i0}$	27814
Виручка від реалізації за період, який аналізується	$ВР_1 = Ц_{i0}*ОР_{i1}$	44441
Собівартість реалізації за період, з яким проводиться порівняння	$С_0 = С_{i0}*ОР_{i0}$	27409
Собівартість реалізації за період, який аналізується	$С_1 = С_{i1}*ОР_{i1}$	43825
Виручка від реалізації при структурі та обсязі реалізації за період, який аналізується, та цінах за період, з яким проводиться порівняння	$ВР_{ум} = ОР_{i1}*\sum_{i=1}^{n} Ц_{i0}*СР_{i1}$	35984,5
Собівартість реалізації при структурі та обсязі реалізації за період, який аналізується, та собівартості одиниці продукції за період, з яким проводиться порівняння	$С_{ум} = ОР_{i1}*\sum_{i=1}^{n} С_{i0}*СР_{i1}$	35450,9
Прибуток від реалізації за період, з яким проводиться порівняння	$П_0 = ЧД_0 – С_0$	405
Прибуток від реалізації за період, який аналізується	$П_1 = ЧД_1 – С_1$	616
Прибуток від реалізації при структурі та обсязі реалізації за період, який аналізується	$П_{ум} = ЧД_{ум} – С_{ум}$	647,1
Зміна прибутку від реалізації під впливом структурних зрушень і фактичного обсягу реалізації	$ΔП_{пв.ор} = П_{ум} – П_0$	242,1
Зміна прибутку під впливом структурних зрушень	$ΔП_{пв} = ΔП_{пв.ор} – ΔП_{ор}$	-113,5
Зміна прибутку від реалізації під впливом зміни цін реалізації	$ΔП_ц = (ЧД_1 – С_{ум}) – П_{ум}$	8456,5
Зміна прибутку від реалізації під впливом зміни собівартості	$ΔП_с = П_1 – (ЧД_1 – С_{ум})$	-8374,1
Загальна зміна прибутку від реалізації	$ΔП = П_1 – П_0 = ΔП_{пв.ор} + ΔП_ц + ΔП_с$	+211

За розрахунками за методом ланцюгової підстановки встановлено, що:

- збільшення обсягу реалізації більшості видів продукції зумовило зростання прибутку від реалізації продукції власного виробництва на 242,1 тис.грн.;

- зміна структури товарної продукції у 2022 р. порівняно з 2021 р. обумовила зменшення прибутку від реалізації продукції власного виробництва на 113, 5 тис.грн. Це означає, що у структурі товарної продукції у 2022 р. збільшилась частка низькорентабельних видів продукції;

- зростання середньо реалізаційних цін могло обумовило зростання прибутку від реалізації на 8456,5 тис.грн.;

- підвищення собівартості реалізованої продукції обумовило поглинання позитивного впливу фактора середньо реалізаційних цін і зумовило зниження маси прибутку на 8374,1 тис.грн.

- загальний приріст прибутку від реалізації продукції власного виробництва у 2022 р. порівняно з 2021 р. становив 211 тис.грн.

За результатами факторного аналізу не можна однозначно констатувати, що ТОВ „СавВАТС" має високу якість прибутку. Якість прибутку вважається високою, якщо її збільшення зумовлене зростанням обсягу продажів та зниженням собівартості. Низька якість прибутку характеризується зростанням цін на продукцію без збільшення фізичного обсягу продажів і зниження витрат на 1 грн. реалізованої продукції. На ТОВ „СавВАТС" у 2022 р. мав місце як позитивний, так і негативний вплив досліджуваних факторів на якість прибутку.

2.3. Аналіз ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства

Фінансовий результат від реалізації продукції підприємства у вигляді прибутку є одним з основних джерел формування власних фінансових ресурсів і характеризує потенціал економічного розвитку суб'єкта господарювання. За результатами оцінювання фінансової стійкості, ділової активності,

платоспроможності та рентабельності можна зробити висновки про ефективність використання фінансових ресурсів, які надійшли внаслідок реалізації продукції.

В першу чергу фінансові результати від реалізації продукції впливають на наявність джерел фінансування формування запасів і затрат, які представлені в табл.2.10.

Як видно з таблиці 2.10, впродовж аналізованого періоду ТОВ „СавВАТС" мало в наявності власні оборотні кошти для фінансування формування запасів і затрат. Так, у 2020 р. власні оборотні кошти становили 12360 тис.грн., у 2021 р. – 11045 тис.грн., а у 2022 р. – 11246 тис.грн. Як бачимо, обсяг власних оборотних коштів у 2021 р. порівняно з 2020 р. зменшився на 1324 тис.грн. Проте уже у 2022 р. ситуація дещо стабілізувалась і власні оборотні кошти зросли порівняно з попереднім роком на 201 тис.грн. Аналогічні тенденції змін динаміки обсягів фінансового забезпечення формування запасів і затрат характерні і для власних і довгострокових джерел формування та для загального обсягу джерел фінансування.

Таблиця 2.10

Абсолютні показники фінансової стійкості ТОВ „СавВАТС" у 2020-2022рр.

Показники	Нормативне значення показника	Числове значення показника, тис.грн.			Абсолютне відхилення, тис.грн.	
		2020	2021	2022	2021 від 2020	2022 від 2021
Власні оборотні кошти	> 0 ↑	12369	11045	11246	-1324	201
Власні і довгострокові джерела фінансування формування запасів і затрат	> 0 ↑	12726	11089	11246	-1637	157
Загальна сума джерел фінансування формування запасів і затрат	> 0 ↑	21459	15915	17476	-5544	1561

Джерело: розраховано автором.

Наявність фінансових ресурсів з різних джерел формування ще не означає, що їх достатньо. В зв'язку з цим порівняємо їх наявність з потребою у фінансуванні запасів і затрат.

Фінансування формування запасів і затрат впродовж 2020-2022 рр. здійснювалось з різних джерел: за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових джерел фінансування та короткострокового позикового капіталу. Внаслідок того, що в усіх роках аналізованого періоду спостерігалась нестача власних оборотних коштів та довгострокових джерел фінансування формування запасів і затрат, покриття потреби в фінансових ресурсах ТОВ „СавВАТС" здійснювало за рахунок короткострокових позикових коштів, можна зробити висновок, що підприємство притримується агресивної політики фінансування формування активів. Звичайно, така політика фінансування має певні переваги і певні недоліки – з одного боку, підприємство має можливість залучати більше коштів з різних джерел для фінансування своєї діяльності, а з іншого – це посилює фінансові ризики. Наслідком такої політики формування структури джерел фінансування є те, що підприємство знаходиться у передкризовому фінансовому стані.

Поряд з абсолютними показниками фінансову стійкість характеризують також фінансові коефіцієнти (табл..2.11).

Як видно з таблиці 2.11, коефіцієнт автономії, який характеризує фінансову незалежність, має значення вище від нормативного, що зумовлено структурою джерел фінансування діяльності підприємства. У 2021 р. коефіцієнт автономії зріс порівняно з 2020 р. на 9,49%, але вже у 2022 р. його значення становило 0,85, що вище, ніж у 2020 р., але менше порівняно з попереднім роком.

У зв'язку з тим, що значення коефіцієнта фінансової залежності впродовж аналізованого періоду менше нормативного рівня, це поряд з коефіцієнтом автономії підтверджує низький ступінь залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та низький рівень фінансового ризику.

В умовах самофінансування найважливішою економічною проблемою є визначення запасу стійкості фінансового стану підприємства.

Таблиця 2.11

Відносні показники фінансової стійкості ТОВ „СавВАТС”

Показники	Нормативне значення показника	Числове значення показника.			Темп росту показника, %	
		2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,80	0,88	0,85	109,49	97,49
Коефіцієнт фінансової залежності	< 2	1,25	1,14	1,16	91,33	101,27
Коефіцієнт фінансового ризику	↓	0,25	0,14	0,19	56,71	131,22
Коефіцієнт фінансової стійкості	> 1	3,99	7,04	5,37	176,33	76,21
Коефіцієнт стійкості фінансування	> 0	0,83	0,94	0,84	113,27	90,05
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	< 0,5	0,20	0,12	0,16	62,09	126,32
Запас стійкості фінансового стану	> 0	19,05	15,83	8,85	-3,23	-6,98

Джерело: розраховано автором.

Запас стійкості фінансового стану характеризує рівень захищеності основної діяльності, який є у підприємства на даний момент і яким можна скористатися на випадок форс-мажорних обставин. Одночасно запас стійкості фінансового стану визначає захищеність кредиторів та постачальників від можливої несплати коштів за розрахунками. Найвище значення запасу стійкості фінансового стану у ТОВ „СавВАТС” було в 2020 р. Негативно слід розцінювати зниження запасу стійкості фінансового стану з 2020 р. по 2022 р. Звичайно, таке зниження запасу стійкості фінансового стану підприємства тісно пов’язане з його платоспроможністю. Рівень платоспроможності підприємства характеризується показниками ліквідності: абсолютної ліквідності, швидкої ліквідності та поточної ліквідності.

Значення коефіцієнті абсолютної та швидкої нижчі від теоретично достатнього рівня, а значення коефіцієнта поточної ліквідності перевищує його нормативне значення. Так, згідно зі значенням коефіцієнта абсолютної ліквідності ТОВ „СавВАТС” у 2020 р. могло погасити наявними грошовими

коштами лише 0,4% своїх поточних зобов'язань, у 2021 р. – 12,5%, а у 2022 р. – 4,1%.

Одержання прибутку є результатом вкладення капіталу в активи, використання яких принесло економічну вигоду. Для власників, менеджменту підприємства, його персоналу, держави, інвесторів, кредиторів, інакше кажучи, для всіх можливих учасників розподілу й використання отриманого прибутку важлива не тільки його величина, але й рівень прибутковості діяльності підприємства. За інших рівних умов вкладення коштів або робота на більш дохіднім підприємстві дасть в остаточному підсумку можливість одержати більш високі дивіденди, премії, знизити ризик неповернення кредитних ресурсів, а фіскальна система країни одержить більше податків.

Звідси, вивчаючи кінцеві фінансові результати діяльності підприємства, важливо аналізувати не тільки динаміку, структуру, фактори й резерви зростання прибутку, але й співвідношення ефекту (прибутку) з наявними або використаними ресурсами, а також з доходами підприємства від його звичайної й іншої господарської діяльності. Це співвідношення називається рентабельністю й може бути презентовано трьома групами показників:

1. Показники рентабельності, що характеризують прибутковість продажів або рентабельність реалізованої продукції.

2. Показники рентабельності, що характеризують рентабельність виробництва продукції й реалізованих інвестиційних проектів.

3. Показники рентабельності, що характеризують прибутковість капіталу й таких його складових, як власний і позиковий капітал.

Показники рентабельності забезпечують системну оцінку ефективності використання суб'єктом господарювання своїх фінансових ресурсів. Вони є узагальнюючими показниками, які всебічно характеризують ефективність використання фінансових ресурсів від реалізації продукції.

Рентабельність – це відносний показник фінансових результатів, який відображає відношення отриманого ефекту (доходу, прибутку) з наявними або використаними ресурсами. Рентабельним є такий стан діяльності, коли протягом певного періоду грошові надходження компенсують понесені

витрати, створюється і накопичується прибуток. Протилежним є збитковість, коли грошові надходження не компенсують понесені витрати.

Показники ефективності характеризують здатність понесених витрат (використаних ресурсів) окупитися, що є основною подальшої діяльності підприємства.

Зміни, які мали місце в фінансовому стані ТОВ „СавВАТС" протягом аналізованого періоду суттєво вплинули на рівень і динаміку показників рентабельності (табл.2.12).

Таблиця 2.12

Показники рентабельності авансованого капіталу ТОВ „СавВАТС" за 2020 – 2022 рр. (по валовому прибутку)

Назва показника	Роки			Абсолютне відхилення	
	2020	2021	2022	2021 р. від 2020 р.	2022 р. від 2021 р
Рентабельність авансованого капіталу					
Рентабельність сукупного капіталу, %	26,4	28,3	24,9	1,9	-3,4
Рентабельність власного капіталу, %	31,3	33,9	28,9	2,5	-4,9
Рентабельність необоротного капіталу, %	50,2	50,7	43,1	0,4	-7,5
Рентабельність оборотного капіталу, %	55,5	64,0	58,7	8,5	-5,3
Рентабельність використаних ресурсів					
Рентабельність продукції, %	17,5	16,4	11,2	-1,0	-5,2
Рентабельність операційної діяльності, %	13,9	13,5	9,7	-0,5	-3,8
Період окупності операційних витрат валовим прибутком, років	7,2	7,4	10,3	0,2	2,9
Рентабельність продажів					
Рентабельність продажів, %	14,9	14,1	9,7	-0,8	-4,4

Джерело: розраховано автором.

З таблиці 2.12 видно, що показники рентабельності авансованого капіталу впродовж аналізованого періоду мають неоднозначну тенденцію зміни. Так, у

2021 р. порівняно з 2020 р. рентабельність сукупного капіталу зросла на 1,9 процентних пункти, але вже в 2022 р. рівень показника знизився на 3,4 процентних пункти. Найвищий рівень рентабельності оборотного капіталу – у 2020 р. – 55,5%, у 2021 р. – 64,0%, у 2022 р. – 58,7%. Такий рівень показників зумовлено тим, що ТОВ „СавВАТС" має важку структуру балансу (див.табл.2.1).

За даними таблиці 2.12 видно, що рентабельність використаних ресурсів впродовж 2020 – 2022 рр. знижується. Так, рентабельність продукції у 2022 р. знизилась до 11,2% проти 17,5% у 2020 р.; рентабельність операційної діяльності знизилась з 13,9% (у 2020 р.) до 9,7% (у 2022 р.). Такі зміни рентабельності використаних ресурсів зумовили зростання періоду окупності операційних витрат з 7,2 року до 10,3 року.

Таким чином, за результатами проведеного аналізу можна констатувати, що ТОВ „СавВАТС" є одним з потужних підприємств по виготовленню і продажу металопродукції. Підприємство для забезпечення виробничо-збутової діяльності має належні ресурси: земельну ділянку, на якій розташовані виробничі, складські та адміністративні будівлі. Активна частина основних засобів підприємства представлена відповідним обладнанням і устаткуванням. Для безперебійного фінансування виробничо-збутової діяльності ТОВ „СавВАТС" використовує власний і позиковий капітал. Потенціал підприємства у 2020-2021 рр. дав змогу отримати в межах 10-11 млн.грн. валового прибутку.

На рівень прибутковості впливає сукупність факторів, кількісних і якісних. Аналіз їх впливу на фінансові результати діяльності підприємства дасть змогу розробити систему заходів щодо підвищення прибутковості ТОВ „СавВАТС" .

РОЗДІЛ 3
ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Впровадження комплексу заходів підвищення фінансових результатів діяльності підприємства

Як показав аналіз, проведений у розділі 2, незважаючи на позитивну динаміку фінансових результатів ТОВ «СавВАТС», характерним є низький рівень ефективності їх формування. Це обумовлене значною мірою невідповідністю господарського механізму підприємства умовам ринкової економіки. Причина в цьому лежить у площині невідповідності між витратами й цінами реалізації; між витратами й обсягами реалізації товарів, робіт, послуг.

На кожному підприємстві повинні передбачатися планові заходи щодо підвищення фінансових результатів підприємства від реалізації.

В основі комплексу заходів підвищення фінансових результатів від реалізації продукції має бути пошук резервів збільшення виручки від реалізації та прибутку.

Резерви зростання прибутку – це кількісні можливості його збільшення.

Резерви виявляються на стадії планування та в процесі виконання планів. Ця робота здійснюється в три етапи:

1) аналітичний, який полягає у кількісному виявленні та оцінці резервів;

2) організаційний, який передбачає розробку комплексу інженерно-технічних, організаційних та соціальних заходів, які забезпечують використання виявлених резервів;

3) функціональний – практична реалізація заходів та ведення контролю за їх виконанням.

При підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок можливого зростання обсягів реалізації використовуються результати аналізу випуску та реалізації продукції.

Сума резерву зростання прибутку ($Р_о^п$) за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) розраховується за формулою:

$$Р_о^п = \sum П_і РП_{кі}, \quad (3.1)$$

де $П_і$ – планова сума прибутку на одиницю і-ї продукції;

$РП_{кі}$ – кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо прибуток розраховується на одну грошову одиницю продукції, сума резерву його зростання за рахунок збільшення обсягу реалізації знаходиться за формулою:

$$Р_о^п = РП_м * (Р_ф^р / РП_ф), \quad (3.2)$$

де $РП_м$ – можливе збільшення обсягу реалізації продукції;

$Р_ф^р$ – фактичний прибуток від реалізації продукції;

$РП_ф$ – фактичний обсяг реалізованої продукції.

У загальному плані заходи щодо підвищення фінансових результатів від реалізації продукції можуть бути об’єднані у три групи:

- заходи, які спрямовані на збільшення обсягу виробництва;
- заходи, спрямовані на зниження собівартості продукції;
- заходи, спрямовані на вдосконалення збутової політики підприємства.

В рамках комплексу заходів збільшення обсягу виробництва, а як наслідок - збільшення обсягу продажів і виручки слід розглянути наступні фактори:

І. Фактори - вимоги менеджменту.

- гнучке виробництво, що дозволяє постійне збільшення його обсягу, своєчасне оновлення продукції, що випускається, розширення асортименту.
- дотримання укладених договорів.
- оптимізація цін і ціноутворення.

- забезпечення вищої якості продукції, робіт, послуг.
- періодичний перегляд політики комерційного кредитування.
- інші фактори.

II. Фактори, пов'язані з можливими резервами.

- завоювання і освоєння нових ринків.
- розширення дилерської мережі.
- ефективна діяльність підприємства з реалізації продукції.
- інші фактори.

Зниження витрат для підприємства - об'єктивний процес. При цьому не тільки через підвищення фінансових результатів від реалізації продукції, а й у зв'язку з конкурентною боротьбою і необхідністю в певних ситуаціях зниження цін на продукцію, що випускається. У цих випадках з метою необхідно своєчасно переходити на випуск нової продукції.

Основні фактори, що впливають на зниження витрат підприємства:

I. Фактори - вимоги менеджменту.

- досягнення відповідного рівня продуктивності праці.
- забезпечення відповідної оборотності засобів підприємства і насамперед оборотних засобів та їх джерел.
- оптимізація змінних витрат підприємства.
- оптимізація постійних витрат, тобто загальновиробничих, загальногосподарських і комерційних витрат.
- оптимізація структури капіталу підприємства, власних і позикових коштів.
- впровадження управлінського обліку, вдосконалення бюджетування.
- оптимізація витрат на постачання.
- управління витратами.
- інші фактори.

II. Фактори, пов'язані з можливими резервами.

- зниження рівня запасів.
- усунення всіляких втрат і непродуктивних витрат.

Головними внутрішніми і зовнішніми чинниками, які впливають на величину фінансових результатів від реалізації продукції, товарів, робіт, є такими:

1. Зміна обсягу реалізації - збільшення обсягів продажу рентабельної продукції веде до збільшення суми прибутку, а нерентабельної - навпаки до її зменшення;

2. Зміна асортименту продукції - якщо збільшується частка рентабельної продукції в загальному обсязі реалізації, то і прибуток, відповідно, зростає;

3. Зміна собівартості продукції - її зростання є причиною зменшення прибутку, а зменшення собівартості - навпаки збільшує прибуток;

4. Зміна ціни реалізації - при збільшенні цін сума прибутку зростає, якщо ціна зменшується, то зменшується і прибуток;

5. Чисельність та склад персоналу - кількість працівників, достатня для повноцінного обслуговування технологічного процесу, забезпечує зростання прибутку, також велике значення має і кваліфікація працівників;

6. Економічне стимулювання працівників - вплив цього фактору можна оцінити через показники оплати праці та її продуктивність. Що ефективнішим є стимулювання персоналу, то кращою буде їх праця, і як наслідок - більшими випуск продукції та прибуток;

7. Продуктивність праці - її зростання, за інших однакових умов, спричиняє збільшення величини прибутку;

8. Стан матеріально-технічної бази підприємства - сучасні засоби праці підвищують її продуктивність, а отже, і прибуток;

9. Фондовіддача - збільшення фондовіддачі збільшує випуск продукції на 1 грн. вкладених грошей, це також веде до росту прибутку.

Зважаючи, що ТОВ «СавВАТС» витрачає значні суми на рекламу, йому потрібно вести пошук шляхів інформування учасників ринку про продукцію підприємства, роботи і послуги, які воно надає.

Одним з основних напрямів підвищення фінансових результатів від виробничо-збутової діяльності є впровадження директ-маркетингу з метою розширення обсягів реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Для цього слід докласти певних зусиль щодо розширення ринку збуту продукції , активізувати роботу по укладенню угод з торговельними фірмами на поставку їм металовиробів. У зв’язку з цим, необхідно будувати довгострокові відносини із споживачами і звичайна реклама в цьому випадку може бути не зовсім ефективною.

Виходячи з викладеного, в кваліфікаційній роботі бакалавра пропонується впровадження у ТОВ «СавВАТС» директ-маркетингу із включенням до штату підприємства посади менеджера з директ-маркетингу.

Сьогодні прямий маркетинг (direct marketing) займає високу питому вагу в бізнес-комунікаціях провідних компаній світу. Дякуючи директ-маркетингу, можна суттєво збільшити притік нових клієнтів з мінімальними фінансовими вкладеннями. Директ-маркетинг – це селективне і персональне звертання до кожного клієнта за допомогою різноманітних інструментів, у числі яких найбільш популярні і класичні – директ мейл (адресне і безадресне розсилання), листівки й електронна пошта, телефонні презентації, оригінальні селф-мейлери, виставочні експозиції.

Директ-маркетинг дозволяє одержати більш точні уявлевлення про цільову аудиторію, зробити рекламні акції і пропозиції більш рентабельними. Системи "зворотного зв'язку" допомагають скласти більш точні плани і стратегії наступних дій.

З нашої точки зору, директ-маркетинг являє собою як мінімум одну з можливих стратегій знаходження нових партнерів ТОВ «СавВАТС». За допомогою нього вибудовується імідж компанії в суспільстві, підтримуються відносини з клієнтами: вивчаються їх потреби, відношення до товарів фірми, до неї самої. Однак найважливіше в тому, що директ-маркетинг дає максимальну ефективність і вибірковість впливу.

Отже, директ-маркетинг – це комплекс заходів, за допомогою яких підприємство зможе успішно побудувати прямі маркетингові комунікації персонально з кожною торговельною фірмою-партнером та встановити з ними тривалі взаємовигідні відносини. При цьому такі комунікації носять двосторонній характер: застосовуючи інструменти direct marketing, фірма

встановлює ефективний зворотний зв'язок із споживачами.

Однією із головних переваг прямого маркетингу є цільовий відбір аудиторії. Крім того, це дуже зручний метод в тому випадку, коли реклама спрямовується в який-небудь окремий регіон.

Директ-маркетинг відрізняється від звичайної реклами тим, що реклама має справу з масами, а не з індивідумами. Директ-маркетинг закликає до дій, тоді як реклама намагається вплинути на почуття і думки. Це істотне розходження.

У розпорядженні директ-маркетингу не менше способів впливу на потенційних замовників, а також професійних секретів майстерності, ніж у реклами, і що набагато важливіше, цей вид відносин із клієнтурою дає можливості особистого спілкування, а значить більш гнучкої і вигідної системи роботи.

Починати діяльність менеджеру з директ-маркетингу ТОВ «СавВАТС» слід зі створення (уточнення) чи придбання найповнішої та достовірної бази даних (БД) існуючих і потенційних клієнтів, тобто підприємств, що займаються торгівлею металовиробами. Саме така база є основою директ-маркетингу, саме вона забезпечує надходження рекламного повідомлення до дійсно зацікавленого споживача.

Паралельно зі створенням і актуалізацією бази даних менеджеру з директ-маркетингу ТОВ «СавВАТС» необхідно починати підготовку звернення, а потім проводити власне комунікацію з існуючими чи потенційними клієнтами.

Таким чином, з нашої точки зору, впровадження директ-маркетингу у ТОВ «СавВАТС» дасть можливість розширити ринки збуту металовиробів та збільшити обсяги їх реалізації.

Запропоновані заходи – це лише деякі з можливих шляхів збільшення прибутку підприємства тому не слід зупинятися на досягнутому, а постійно вести пошук резервів збільшення прибутковості діяльності.

3.2. Прогнозований розрахунок підвищення прибутковості досліджуваного підприємства

Підвищення прибутковості підприємства базується на плануванні прибутку. При плануванні переважно робиться прогноз на основі даних аналізу попередніх років.

На першому етапі визначають цільову суму прибутку підприємства, величина якої залежить від стадії життєвого циклу підприємства, стратегічних завдань, які стоять перед підприємством в майбутньому періоді, тактики їх вирішення. При цьому величина прибутку може знаходитися в інтервалі від точки беззбитковості до точки рівноваги, яка відповідає одержанню максимального прибутку.

На другому етапі визначають обсяг виручки, який забезпечує одержання цільової суми прибутку. Для цього розраховують необхідний обсяг обороту, який відповідає попиту на товари і ресурсозабезпеченості обороту (можливий обсяг закупки товарів, потужність підприємства і її визначення, чисельність робітників і продуктивність їх праці).

Розробка асортиментної політики підприємства (третій етап) має бути спрямована на оптимальну товарно-групову структуру відповідно до структури попиту населення.

Обґрунтування цінової політики (четвертий етап) має бути спрямоване на визначення оптимальних цін реалізації товарів, при яких досягається оптимальний обсяг товарообороту, а як наслідок - максимальний прибуток.

Формування ресурсної політики підприємства, яка здійснюється в ході п'ятого етапу обґрунтування стратегій управління прибутком, має передбачати залучення ресурсів, які забезпечують досягнення необхідного обсягу виробництва із найменшими затратами.

Прогнозування прибутку найкраще робити за допомогою наступного алгоритму:

1. Прогнозування обсягу реалізації товарної продукції.

2. Прогнозування валового доходу.

3. Прогнозування прибутку від реалізації.

Зробимо прогнозування основних показників господарської діяльності ТОВ «СавВАТС» на 2024 рік на основі даних за попередні роки.

Розрахунок можливого обсягу продажів в оптових цінах підприємства (чиста виручка від реалізації) виконаємо, виходячи з припущення, що тенденції, які мали місце протягом попередніх років, збережуться і найближчим часом.

Для прогнозування обсягу чистої виручки використаємо метод екстраполяції. У зв'язку з тим, що на зміну обсягу виручки від реалізації впливає сукупність факторів, які справляють на неї різнопланову дію, вважаємо, що більш коректно використовувати криволінійні залежності, зокрема степеневе функцію. Згідно з лінією тренду зміни чистої виручки від реалізації (рис.3.1):

$$y = 76003x^{0,2304} \qquad (3.3)$$

прогнозна чиста виручка у 2024 р – 110121,8 тис.грн., тобто у 2024 р. збільшиться порівняно з 2022 р. - на 8934,8 тис.грн.

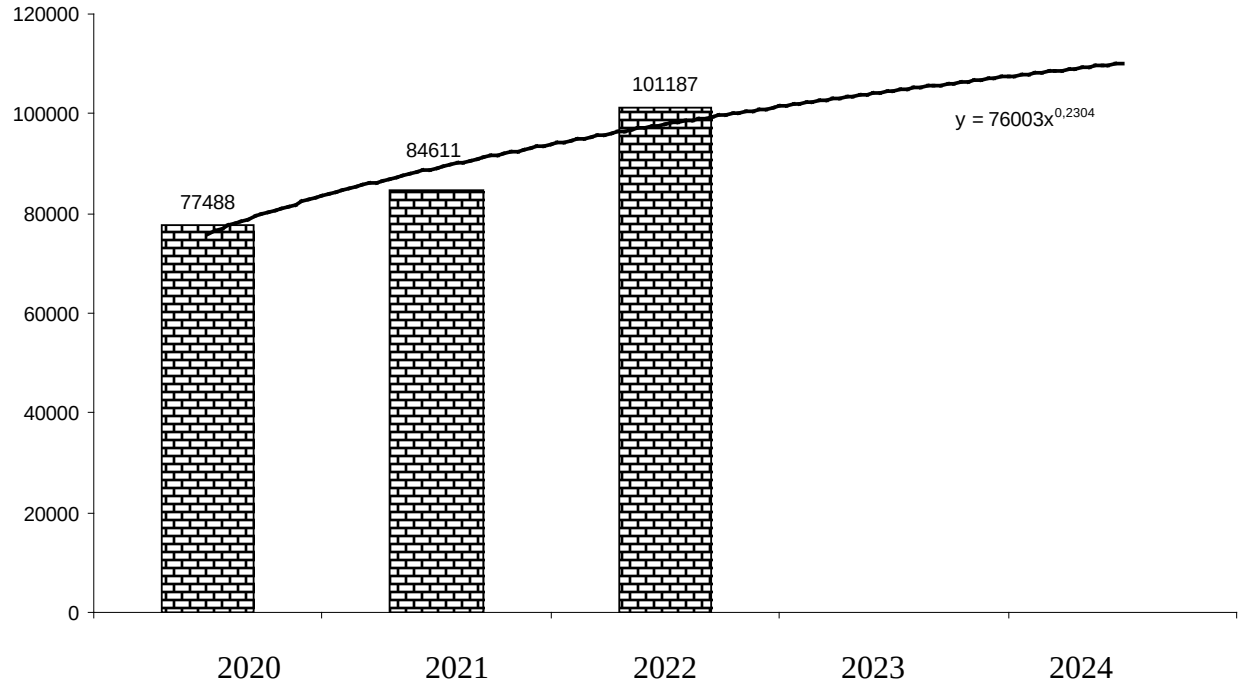


Рис.3.1. Прогнозування чистої виручки від реалізації ТОВ «СавВАТС»

Для визначення прогнозного обсягу прибутку від реалізації необхідно врахувати тенденцію зміни затрат на 1 грн. реалізованої продукції, яка описується функціональною залежністю (рис.3.2):

$$y = 0{,}8511x^{0{,}0133} \qquad (3.4)$$

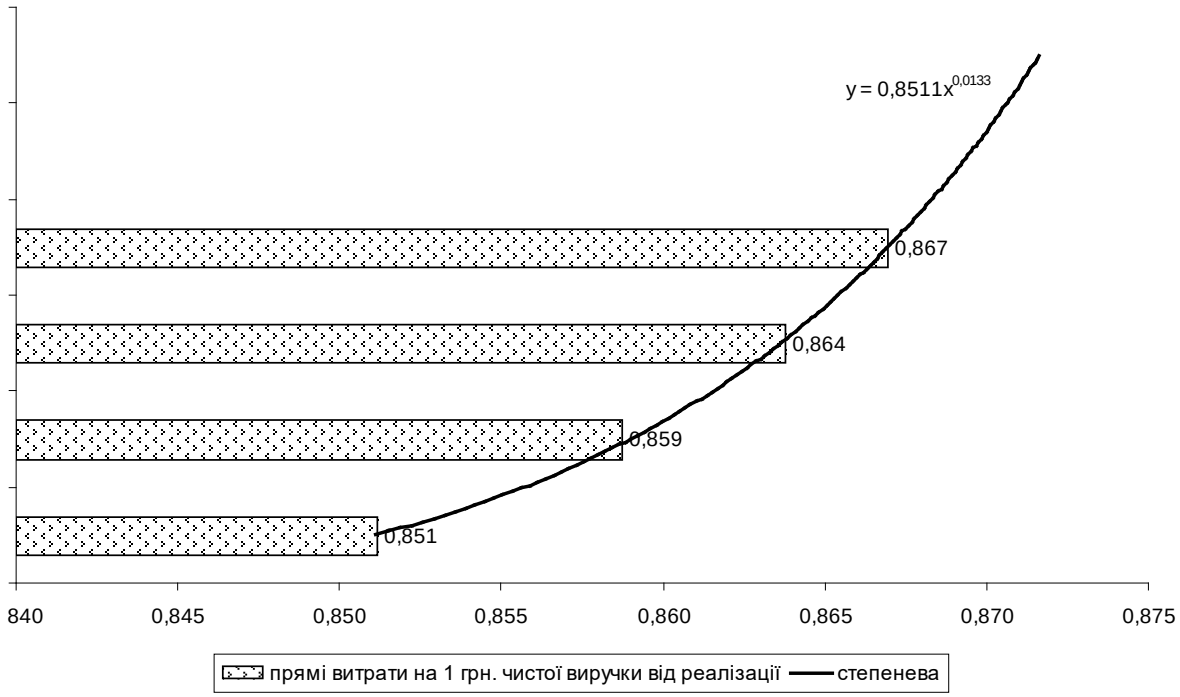


Рис.3.2. Прогнозування витрат на 1 грн. чистої виручки від реалізації ТОВ «СавВАТС»

Як видно за результатами прогнозування, у 2024 р. затрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації становитимуть за розрахунками 0,870 грн. Це означає, що у кожній гривні виручки від реалізації (за оптовими цінами підприємства) прогнозується отримати 13 коп. валового прибутку у 2024 р.

Виходячи з прогнозних даних чистої виручки від реалізації та витрат на 1 грн. реалізованої продукції, встановили, що прогнозний обсяг валового прибутку у 2013 р. має скласти 14315,8 тис.грн. (табл.3.1)

Таблиця 3.1

Фінансові результати від реалізації продукції ТОВ «СавВАТС» у 2020-2013 рр.

Показники	Роки					Прогнозо-вані зміни у 2013р. порівняно з 2022 р.
	2020	2021	2022	2023 (план)	2024 (прогноз)	
Чиста виручка від реалізації, тис.грн.	77488	84611	101187	104603,3	110121,8	8934,8
Затрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації, грн..	0,851	0,859	0,864	0,867	0,870	0,006
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	65957	72659	87406	90684,6	95806	8400
Валовий прибуток, тис.грн.	11531	11952	9801	13918,7	14315,8	4514,8
Адміністративні витрати та витрати на збут, тис.грн.	12277	12568	9760	9018	9018	-742
Фінансовий результат (прибуток, збиток) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, тис.грн.	-746	-616	4021	4158,7	5297,8	1276,8

Джерело: розраховано автором.

Разом з тим такий підхід дозволяє проводити перспективний (прогнозний) аналіз, результатом якого є розробка варіантів одержання прибутку. Це дає можливість одержати більший ефект, ніж пошук невикористаних резервів у ході проведення ретроспективного аналізу фінансових результатів.

Використання даних показників у процесі прийняття господарських рішень дозволяє враховувати вплив на фінансові результати не тільки цінової, асортиментної й закупівельної політики, але політики в області формування складу активів їх джерел, ефективності використовуваних технологій і т.п.

ВИСНОВКИ

У результаті операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємство формує фінансові результати, які включають в себе прибуток та рентабельність.

Розглянувши склад, функції й особливості формування фінансових результатів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в сучасних умовах і економічну сутність рентабельності, можна зробити висновки, що одержання прибутку є безпосередньою метою підприємства й результат усієї його виробничо-господарської діяльності. Прибуток є першочерговим стимулом до створення нових або розвитку вже діючих підприємств. Можливість одержання прибутку спонукає людей шукати більш ефективні способи комбінації ресурсів, винаходити нові продукти, на які може виникнути попит, застосовувати організаційні й технічні нововведення, які обіцяють підвищити ефективність виробництва. Працюючи прибутково, кожне підприємство вносить свій внесок в економічний розвиток суспільства.

В процесі дослідження формування фінансових результатов від реалізації продукції ТОВ «СавВАТС» можна констатувати наступне:

1. Формування фінансових результатів від реалізації продукції відображає цілеспрямований управлінський процес виробничо-збутовою діяльністю підприємства, що зосереджується на продажу товарної продукції, надходженні коштів на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника від платників-замовників, плануванні та розрахунку показників звітності. Показники фінансових результатів від реалізації продукції підприємства відображають підсумковий стан діяльності підприємства. Чим вони вищі, тим більшими є надходження якісної продукції до споживачів, тим краще персонал підприємства враховує суспільні вимоги до кількості, якості та термінів постачальника.

2. Дійшли висновку, що фінансові результати є системним поняттям, яке відображає спільний результат від виробничої й комерційної діяльності

підприємства у вигляді виручки від реалізації, а також кінцевий результат фінансової діяльності у вигляді прибутку й чистого прибутку.

3. Формування й розподіл фінансових результатів слід розуміти як двоєдиний одночасний процес, при якому розподіл одного з фінансових результатів, наприклад, прибутку до оподаткування, через сплату обов'язкових платежів є, по своїй суті, формуванням нового фінансового результату – чистого прибутку.

4. Провідними джерелами формування фінансових результатів є дохід від реалізації продукції, що в свою чергу поділяється на прибуток (збиток) від реалізації продукції та інші надходження. Ефективність джерел формування фінансових результатів визначається взаємодією сукупності різних чинників – зовнішніх і внутрішніх.

5. Основою комплексного аналізу фінансових результатів від реалізації продукції підприємства є системний підхід як напрям у методології дослідження. Він базується на вивченні об’єктів як складних систем, які складаються з окремих елементів із численними внутрішніми та зовнішніми зв’язками, і передбачає деталізацію досліджуваних явищ і процесів на елементи (власне аналіз), їх систематизацію і синтез. Аналіз фінансових результатів здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв’язки між основними показниками.

6. Абсолютні показники фінансових результатів не завжди коректно можуть охарактеризувати фінансово-збутову діяльність підприємства. В зв’язку з цим необхідно проводити аналіз не тільки прибутку, а й рентабельності. Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують фінансові результати господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують для оцінювання діяльності підприємства та як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

7. Аналіз формування та використання фінансових результатів проводився за матеріалами ТОВ «СавВАТС», яке є першим українським великим металоцентром з мережею філій. Основними видами діяльності

підприємства є виробництво металовиробів (арматура, круг, квадрат, кутик, профнастил оцинкований, сітка зварна оцинкована, швелер та ін), постачання металовиробів, вироблениї іншими виробниками та надання послуг. ТОВ «СавВАТС» має належне ресурсне забезпечення для ведення прибуткової діяльності. Для фінансування діяльності підприємство, в основному, використовує власний капітал, частка якого у структурі джерел фінансування складає 84,29%.

8. Впродовж аналізованого періоду виручка від реалізації мала тенденцію до зростання. Так, у 2021 р. порівняно з 2020 р. виручка від реалізації зросла на 9,2%, а у 2022р. порівняно з 2021р. – на 19,7% або на 19973 тис. грн. Аналогічно зростала і чиста виручка від реалізації продукції – відповідно на 9,2% у 2021 р. проти 2020 р., та на 19,6% - 2022 р. проти 2021 р. У структурі виручки від реалізації найбільшу частку складають грошові надходження від посередницьких послуг (перепродажу продукції, виробленої іншими виробниками). Так, у 2021 р. виручка від такої реалізації склала 50,8% всього обсягу виручки в цілому по ТОВ “СавВАТС”, а у 2022 р. – 44,4%. Хоча частка реалізації продукції інших виробників у 2022 р. скоротилась на 6,4%, сумарний її обсяг зріс на 2342 тис.грн., тобто на 4,5%. Виручка від реалізації продукції власного виробництва у загальному обсязі реалізації в 2021 р. склала 27,4%, а у 2022 р. – 36,6%.

9. За розрахунками за методом ланцюгової підстановки встановлено, що - збільшення обсягу реалізації більшості видів продукції зумовило зростання прибутку від реалізації продукції власного виробництва на 242,1 тис.грн.; зміна структури товарної продукції у 2022 р. порівняно з 2021 р. обумовила зменшення прибутку від реалізації продукції власного виробництва на 113, 5 тис.грн. Це означає, що у структурі товарної продукції у 2022 р. збільшилась частка низькорентабельних видів продукції; зростання середньо реалізаційних цін обумовило зростання прибутку від реалізації на 8456,5 тис.грн.; підвищення собівартості реалізованої продукції обумовило поглинання позитивного впливу фактора середньо реалізаційних цін і зумовило зниження маси прибутку на 8374,1 тис.грн.; загальний приріст прибутку від реалізації продукції власного

виробництва у 2022 р. порівняно з 2021 р. становив 211 тис.грн.

10. Невідповідність господарського механізму підприємства умовам ринкової економіки зумовила необхідність розробки системи заходів щодо підвищення фінансових результатів підприємства від реалізації, які можуть бути об’єднані у три групи: заходи, які спрямовані на збільшення обсягу виробництва; заходи, спрямовані на зниження собівартості продукції; заходи, спрямовані на вдосконалення збутової політики підприємства. Виходячи з викладеного, в роботі пропонується впровадження у ТОВ «СавВАТС» директ-маркетингу із включенням до штату підприємства посади менеджера з директ-маркетингу.

11. За результатами прогнозування передбачається, що затрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації становитимуть 0,870 грн. у 2024 р. грн. Це означає, що у кожній гривні виручки від реалізації (за оптовими цінами підприємства) прогнозується отримати 13 коп. валового прибутку.

Для досягнення рівноваги виручки і затрат підприємству у 2022 р. необхідно було реалізувати продукції, товарів, робіт, послуг на суму 71764,5 тис.грн., а уже у 2024 р. ця сума відповідно складає 69369,2 тис.грн. За розрахунками для ТОВ «СавВАТС» у 2024 р. допустиме зниження виручки без суттєвої загрози його платоспроможності на 37%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни. 3-тє вид., випр. і доп. / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. К.: Знання-Прес, 2020. 299 с.

2. Акімова Н.С., Гринько А.П. Облік в зарубіжних країнах: навч. Посіб. Х.: ХДУХТ, 2016. 288 с.

3. Аранчій В.І., Чумак В.Д., Бражник Л.В. Фінанси підприємств: Полтава, 2018. 350 с.

4. Бабич Н.М. Методика оцінки ефективності використання оборотних активів підприємств: *Фінанси України*, 2021. 102-110 с.

5. Базецька Г.І., Жовтяк Г.А. Управління фінансами та активами підприємства. Економіка. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2021. 158 с.

6. Баранов А.І. Методичні засади формування політики управління оборотними активами підприємств: *Ефективна економіка.* № 1, 2015. 30-35 с.

7. Бланк І.О., Гуляєва Н.М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. К.: КНТЕУ, 2017. 104 с.

8. Блонська В. І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2022. Вип. 21.5. С. 179-185.

9. Боднар О.В. Особливості визначення фінансових результатів та розподілу прибутку. *Інноваційна економіка*. 2021. № 2. С. 230-233.

10. Бондарук Т. Г., Заїчко І. В., Бондарук І. С. Діагностика фінансового стану підприємства та його інвестиційної привабливості в системі фінансового менеджменту. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту, 2022. 62-75 с. URL: http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/6274

11. Білошкурський М. В, Заїчко І. В., Ковернінська Ю. В. Фінансовий аналіз резервів прибутку для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. Journal of Innovations and Sustainability. 2023. Том 7. № 2. URL: https://is-journal.com/is/article/view/184

12. Васьківська К.В., Сич О.А. Фінансовий менеджмент : навч. посіб., Львів :«Галич-Прес», 2017. 236 с.

13. Вишневська Л.В., Дем'яненко Н.В. Аналіз оборотних активів підприємства: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2021. 280 с.

14. Волкова О.В. Аналіз оборотних активів підприємства: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2018. 272 с.

15. Гаєвська О.В. Оптимізація оборотних активів підприємств. Теоретичні та методичні аспекти: К. КНТЕУ, 2016. 224 с.

16. Голубко А.І. Управління оборотними активами підприємства: Матеріали XLVII наук.-тех. кон. підрозділів ВНТУ, 2018. 83-96 с.

17. Гончарук, О.В. Економічна сутність та фактори впливу на оптимізацію обсягу оборотних активів підприємства: Економічний часопис-XXI, 2016. 13-17 с.

18. Гринюк. І.М. Економічна сутність оборотних активів та їх типологія: Agricultural and resource economics: international scientific e-journal, 2016. 64-74 с.

19. Євтушенко М.В. Оптимізація оборотних активів підприємств в умовах фінансової нестабільності: КНТЕУ, 2021. 256 с.

20. Єфіменко В.І., Лук’яненко Л.І. Облік у зарубіжних країнах. К.: КНЕУ, 2006. 216 с.

21. Дехтяр Н.А., Дейнека О В., Голик Д.В. Оптимізація структури оборотних активів підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління, 2018. 289-293 с.

22. Донін Є. О. Політика управління оборотними активами сучасного підприємства: Finane, accounting, banks, 2017. 231-240 с.

23. Дукач О.В., Дячук Н.О. Оптимізація оборотних активів підприємств в умовах глобалізації: КНТЕУ, 2020. 240 с.

24. Жигун В.Г. Оборотні активи підприємства та напрями їх оптимізації: Сумський державний університет, 2021. 20-23 с.

25. Заїчко І. В. Фінансова стійкість підприємств як інструмент реалізації фінансової безпеки. Молодий вчений, 2019. 651-656 с. URL: http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2019/10/137.pdf

26. Канцедал Н. Ю. Окремі питання управління оборотними активами підприємства: Економіка та держава, 2019. 103-107 с.

27. Касапова І. С. Дослідження економічної сутності категорії "оборотний капітал": Вісник соціально-економічних досліджень, 2016. 228-234с.

28. Кобилецький В. Р. Коефіцієнт швидкої ліквідності: онлайн-журнал «Financial Analysis online» URL: https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv/252-koefitsient-shvidkoji-likvidnosti-koefitsient-terminovoji-likvidnosti (дата звернення: 10.12.2023).

29. Ковалев, В.В., Мельник, В.М. Оптимізація оборотних активів підприємства: Економіка України, 2014. 3-11 с.

30. Коваленко О.І., Ліфенко О.П. Аналіз фінансового стану підприємства: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2022. 300 с.

31. Ковтун В.В., Руденко Н.В. Аналіз фінансового стану підприємства. навч. посіб. Київ: КНТЕУ, 2021. 260 с.

32. Козак, В.М., Свистун О.О. Оптимізація структури оборотних активів підприємства. Економіка і управління, 2017. 87-92 с.

33. Косова Т.Д. Фінансовий механізм управління оборотними коштами підприємств: ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського. Донецьк, 2013. 232 с.

34. Кравченко В.В., Ковальчук О.А. Аналіз фінансового стану підприємства. Київ: КНЕУ, 2022. 340 с.

35. Купріна Н.М., Васьковська К.О., Пчелянська Г.Б., Величко О.М. Оборотні активи підприємства: аспекти бухгалтерського обліку за національними та міжнародними стандартами та їх класифікація: Food Industry Economics, 2020. 102-105 с.

36. Купріна Н.М., Ступницька Т. М., Баранюк Х.О. Оборотні активи в системі управління підприємства: сучасні аспекти обліку, аналізу та аудиту: Food Industry Economics, 2021. 13-17 с.

37. Лапіна І.С., Гончаренко О.М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Одеса: Атлант, 2016. 313 с.

38. Мартиненко В.П. Прогресивні підходи до управління оборотними активами підприємств: Сучасні проблеми економіки і підприємництво, 2016. 225-229 с.

39. Муравський О. А. До питання економічної категорії "оборотні кошти": Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії, 2017. 80-85 с.

40. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Мінфіну від 07.02.2013 р. № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text (дата звернення: 10.12.2023).

41. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік: навч.посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 464 с.

42. Офіційний сайт ПРАТ "МХП". URL: https://mhp.com.ua/en/glorytoUkraine (дата звернення: 10.12.2023).

43. Павленко О.П. Фінансовий аналіз оборотних активів та оптимізація джерел їх формування: Дніпровський державний аграрно-економічний університет, 2017. 981-984 с.

44. Павлова Г. Є., Приходько І. П., Тютюнник Я.В. Облікове забезпечення операцій з надходження та використання оборотних активів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство, 2018. 47-150 с.

45. Павлова Г.В., Павлов В.В. Аналіз фінансового стану підприємства: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2022. 280 с.

46. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Мінфіну України від 8 жовтня 1999 р. № 237. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99#Text (дата звернення: 10.12.2023).

47. Пушак Я.Я. Фінансовий менеджент. Чернівці: Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича, 2020. 348 с.

48. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: К. : Знання, 2007. 668 с.

49. Серединська В.М. Економічний аналіз: Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М.Загородна, Р.В.Федорович; За ред. Р. В. Федоровича. – Тернопіль: Астон, 2021. 592 с.

50. Сидоренко О.А. Аналіз оборотних активів підприємств: сучасні підходи: Економічний вісник університету, 2022. 119-126 с.

51. Столярчук С.М., Столярчук О.С. Аналіз фінансового стану підприємства: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2021. 320 с.

52. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / О.О. Шеремет. К.: Кондор, 2005. 196 с.