

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЦЗДВН
Кафедра фінансових технологій і підприємництва

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Студента Двойних Івана Валерійовича

група: Фдн-81р

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

_____ І.В. Двойних
(підпис)

Керівник доц. к.е.н.

_____ (підпис)

Н.В. Котенко

Суми 2022

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи бакалавра на тему:
Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства
Студент Двойних Іван Валерійович

Актуальність теми роботи. Питання формування стратегії розвитку підприємства з метою одержання фінансового результату в умовах війни та кризи в економіці набувають все більшої актуальності. Серед всіх економічних показників прибуток є основною результуючою характеристикою його діяльності, а рентабельність показником ефективності такої роботи суб'єкта господарювання.

Метою даної роботи є дослідження підходів до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження – процес формування фінансових результатів діяльності підприємства.

Предмет дослідження економічні відносини що виникають при формуванні фінансових результатів у вигляді прибутку та рентабельності.

У першому розділі роботи аналізується теоретико-методологічні аспекти теоретичні засади формування фінансових результатів діяльності підприємства. У другому розділі проведено теоретичні та практичні засади управління фінансовими результатами підприємств. У третьому розділі наведені напрями поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства.

При підготовці роботи використовувались матеріали наукових монографій, періодичних видань, фінансова звітність підприємств.

Ключові слова: фінансові результати підприємства, прибуток, рентабельність, управління прибутком.

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 37 сторінках, список використаних джерел містить 32 найменування. Робота містить 4 таблиці, 14 рисунків.

Рік захисту роботи – 2022.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1 Сутність фінансових результатів, як ключового таргету підприємницької діяльності	7
1.2 Аналіз показників фінансових результатів української економіки	11
2 ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ	14
2.1 Важелі та інструменти управління фінансовими результатами підприємства.....	14
2.2 Фактори формування прибутку та забезпечення рентабельності підприємства.....	17
2.3 Практичні аспекти аналізу фінансових результатів на прикладі ПрАТ «Полтавський турбомеханічний завод».....	23
3 НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	27
3.1 Максимізація прибутку підприємства в сучасних умовах конкурентного середовища.....	27
3.2 Раціоналізація механізму управління фінансовими результатами підприємства.....	29
ВИСНОВКИ.....	31
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ	33

ВСТУП

Актуальність теми.

В сучасних економічних умовах військового стану та загального зниження ділової активності більшість підприємств ведуть боротьбу за існування та підтримку фінансового стану. При цьому одним із напрямів такого виживання є зміна стратегічних орієнтирів підприємств з метою поліпшення його становища на ринку, збереження господарської діяльності та формування фінансового результату. Ключовим шляхами виходу з кризи є освоєння виготовлення нової продукції, яка є конкурентоздатною на зовнішньому та внутрішньому ринках, з реалізацію інноваційних та інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання і впровадженням різного роду нових технологій. При цьому базовою складовою фінансової політики підприємства є отримання позитивного фінансового результату у вигляді прибутку та забезпечення необхідного рівня рентабельності діяльності.

Питання формування стратегії розвитку підприємства з метою одержання фінансового результату в умовах війни та кризи в економіці набувають все більшої актуальності. Серед всіх економічних показників прибуток є основною результуючою характеристикою його діяльності, а рентабельність показником ефективності такої роботи суб'єкта господарювання. За умов значних обмежень в фінансуванні підприємств прибуток виступає ключовим джерелом фінансових ресурсів та основою інноваційного розвитку організації, переоснащення виробничих потужностей, модернізації технологічного та технічного забезпечення, впровадження принципів соціальної відповідальності. Планування фінансових результатів представляє собою розробку комплексу заходів які спрямовані на досягнення необхідного розміру прибутку та рентабельності, а також раціональному використанню прибутку в руслі стратегії та завдань розвитку суб'єкта господарювання. Необхідно зазначити, що безпосередньо процедура планування фінансових результатів підприємства є поточною діяльністю фі-

нансових менеджерів, тому що саме стратегія формування таких результатів підприємством в на тривалий період забезпечує стійку конкурентоздатність.

На думку багатьох авторів значення фінансових результатів – прибутку та рентабельності найбільше залежать від таких чинників як: зростання обсягу виготовлення та реалізації продукції, зменшення витрат на виготовлення продукції, зростання відпускних цін, забезпечення якісних показників продукції, що дозволяє підвищити ціну на неї, розширення асортименту продукції що задовольняє потреби споживачів, освоєння нових ринків збуту продукції та зменшення термінів її реалізації.

Метою даної роботи є дослідження підходів до проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження – процес формування фінансових результатів діяльності підприємства.

Предмет дослідження економічні відносини що виникають при формуванні фінансових результатів у вигляді прибутку та рентабельності.

У першому розділі роботи аналізується теоретико-методологічні аспекти теоретичні засади формування фінансових результатів діяльності підприємства. У другому розділі проведено теоретичні та практичні засади управління фінансовими результатами підприємств. У третьому розділі наведені напрями поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства.

Нормативно-правовою основою випускної роботи є законодавчі акти, постанови КМУ, стандарти бухобліку, що стосуються питань формування та використання фінансових результатів діяльності підприємств.

Інформаційними джерелами дослідження є наукові монографії, статті та тези доповідей, інформаційні ресурси мережі Інтернет тощо.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність фінансових результатів, як ключового таргету підприємницької діяльності

Аналіз деяких підходів до визначення поняття та сутності фінансового результату діяльності підприємства наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Аналіз існуючих теоретичних підходів до визначення змістовного наповнення поняття фінансового результату діяльності підприємства

Автори	Авторське трактування поняття фінансового результату діяльності підприємства
Фірман Н.Я., Вашків О.П. [28]	Здійснений у дослідженні аналіз дає підстави стверджувати, що в короткостроковому періоді фінансовий результат підприємства здебільшого ототожнюється з величиною його прибутку чи доходу. Але в довгостроковій перспективі фінансовий результат підприємства доцільніше оцінювати через зміну величини вартості власного капіталу чи зміну величини ринкової вартості суб'єкта господарювання.
Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. [14]	Фінансовий результат господарювання підприємства характеризує його операційну, інвестиційну, фінансову діяльність й служить критерієм визначення обсягу та структури реалізації (або виробництва) продукції, програм оптимізації витрат, інвестиційних проектів, сценаріїв бюджету, фінансових вкладень тощо.
Пеняк Ю., Пеняк Ю., Руденко А. [19]	Ефективність діяльності підприємства виражається у його фінансових результатах. Прибуток у кризовий період свідчить про певну стабільність та стійкість підприємств, диверсифікацію продукції та послуг, здатність швидко приймати управлінські рішення й адаптуватись до умов зовнішнього середовища.
Вакульчик О. М., Протасова Є.В., Нечаєва А.А. [5]	Фінансові результати – це показник результативності господарської діяльності організації, який розраховується шляхом зіставлення доходів та витрат, що виступає у формі прибутку чи збитку
Ліхоносова Г. С., Лазебна І.Р. [12]	Фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку. В сучасному розумінні економічної теорії прибуток є головною метою та основним стимулом розвитку підприємницької діяльності, адже саме він є показником, що характеризує винагороду підприємця за зазнаний ризик та здійснені нововведення й арифметично є позитивною різницею між сукупними доходами, отриманими від різних видів господарської діяльності, та витратами виробництва та обігу, яких було зазнано в процесі її здійснення.

Поточні мінливі умови господарювання демонструють що діяльність фірм залежить від багатьох факторів. Зростання споживчого попиту на якісні товари та послуги, економічна нестабільність та інфляція роблять ринок невідомим і таким, що швидко змінюється. У цьому контексті керівництво підприємства має бути в змозі своєчасно реагувати на зміну ринкових умов і здійснювати оптимізацію управлінських рішень щодо витрат і ефективності, в тому числі в сферах планування та управління фінансовими результатами.

Як основний фінансовий результат, прибуток є основною метою підприємницької організації, тому показник прибутку є найважливішим показником для аналізу її фінансово-господарської діяльності. Кон'юнктура ринку спонукає компанії шукати шляхи максимізації прибутку та підвищення рентабельності. Зростання прибутку створює можливості для розширення відтворення і вирішує завдання соціально-економічного розвитку підприємств. У зв'язку з цим, аналіз прибутку та рентабельності дає змогу виявити проблеми у фінансово-господарській діяльності підприємства та використати необхідні інструменти для їх усунення, які визначають актуальність обраної теми дослідження.

На перший погляд може здатися, що прибуток є однією з самих однозначних категорій в ринковій економіці, але, якщо подивитися ширше – це одна з найскладніших категорій, що має різні трактування, визначення та зміст. Прибуток є основною рушійною силою ринкової економіки та основним фактором стимулювання підприємницької діяльності та розвитку підприємств. Прибуток – це різниця між доходами і витратами суб'єкта господарювання, визначений за деякий часовий інтервал [2]. До складу витрати, у свою чергу, включають кредитні договори та переоцінку активів, операції, що пов'язані із купівлею товаро-матеріальних цінностей та зміни вартості матеріальних запасів активів. Прибуток за будь-який період – це різниця між сумою чистих активів на кінець періоду та на початок періоду.

Як уже зазначалось в сучасній нормативно-правовій і економічній літературі існують декілька визначень прибутку (табл. 1.2)

Таблиця 1.2 – Визначення прибутку в економічній літературі

Автор	Визначення та зміст категорії «прибуток»
(Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності») [16]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати
Брігхем Є.Ф. [4]	Прибуток - це така економічна категорія, що відображає дохід, створений у сфері господарської діяльності
Кобець А.О. [8]	Прибуток - це результат з'єднання різних факторів виробництва, а саме: праці, капіталу, природних ресурсів, підприємницької здібності. Разом ці чинники приносять той фінансовий ефект, який іменується прибутком
Бланк І. [3]	Прибуток є вираженням у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності»

Таким чином, прибуток, як основний фінансовий результат представляє собою форма доходу підприємства, що здійснює інвестиційну діяльність з метою отримання певного комерційного ефекту. Сутність прибутку безпосередньо буде пов'язана з фінансовими ресурсами, що є головними виробничими факторами та визначає собою вартісні показники діяльності суб'єктів господарювання. Разом з тим прибуток не завжди свідчить про зростання вартісних показників діяльності підприємства. Зростання такої вартості досягається лише шляхом вмілого менеджменту підприємства, а також успішністю бізнесу.

Прибуток не є показником, що характеризує сукупний дохід, що отримує підприємства в процесі своєї діяльності. Цей показник характеризує тільки ту частину, що була зменшена на здійсненні витрат на ведення виробничої та іншої діяльності. Інакше розглядаючи, прибуток є можна сказати, що він є фінальним показником, що розраховується як різниця між загальним доходом і загальними витратами, що несе підприємець під час своєї діяльності. Таким чином цей фінансовий результат є вартісним показником, представленим у грошовій формі.

Враховуючи наведене вище, можна сформулювати поняття прибутку та його ключові складові, зазначивши що: «прибуток представляє собою виражений у грошовому вигляді чистий дохід суб'єкта господарювання завдяки інвестуванню капіталу, що фактично є його винагородою за ризиковість комерцій-

них операцій, який визначається як різниця між сукупними доходом і сукупними витратами що несе підприємець.

Аналіз наукового інтересу до поняття прибуток та пов'язаних з ним економічних категорій таких як рентабельність, дохідність, ефективність, що був проведений за допомогою програмного продукту Google Trends наведено на рисунку 1.1.

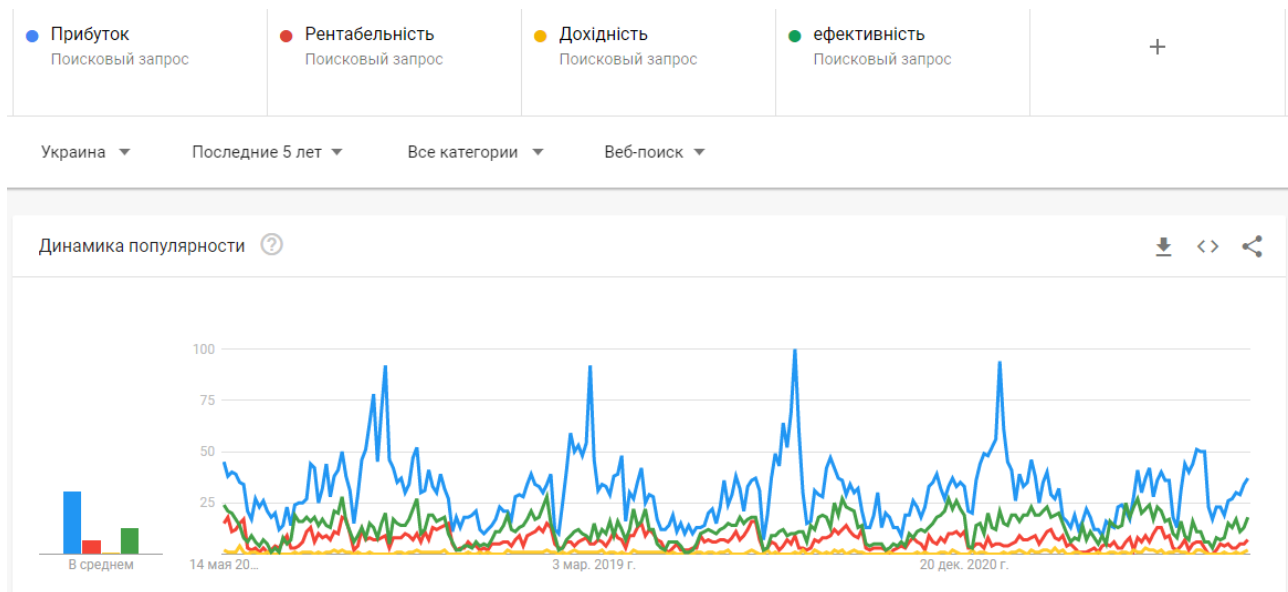


Рисунок 1.1 – Аналіз рівня пошукових запитів, пов'язаних з тематикою фінансових результатів діяльності підприємства

Значна кількість термінологічних особливостей визначень прибутку пов'язана із декількома його класифікаційними ознаками. Так, бухгалтерський прибуток, що визначається нормативно-правовими документами бухобліку фактично визначається як різниця між доходами підприємства та його витратами, які знаходять відображення у фінансових облікових документах. З позиції оподаткування прибуток виступає як база для розрахунку податку на прибуток суб'єктів господарювання, що визначається відповідно до положень Податкового кодексу України. Таким чином часто виникає ситуація, коли витрати одного характеру можуть по різному представлятися в бухгалтерському і податковому обліку. В якості прикладу можна навести витрати рекламного характеру. З позиції бухгалтерського обліку вони будуть повністю відображені відповідно

до суми, наведених документах первинної звітності, разом з тим, з позиції оподаткування ці витрати мають не перевищувати суми, в 1% від суми виручки суб'єкти господарювання. Таким чином виникає ситуація, коли бухгалтерський прибуток стає меншим за податковий при значних витратах на рекламу.

1.2 Аналіз показників фінансових результатів української економіки

Розглядаючи механізми управління фінансовими результатами, виникає потреба в аналізі статистичних даних, щодо стану фінансових результатів української економіки. У таблиці 1.3 подано данні, щодо фінансових результатів за видами підприємницької діяльності у січні-вересні 2021 року.

Таблиця 1.3 - Фінансові результати за січень-вересень 2021 року за видами економічної діяльності [17]

	Фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн.грн/ <i>Financial result (balance) before taxation, mln.UAH</i>	Підприємства, які одержали прибуток/ <i>Profitable enterprises</i>		Підприємства, які одержали збиток/ <i>Loss-making enterprises</i>	
		у % до загальної кількості підприємств <i>in % to the total number of enterprises</i>	фінансовий результат, млн.грн/ <i>financial result, mln.UAH</i>	у % до загальної кількості підприємств <i>in % to the total number of enterprises</i>	фінансовий результат, млн.грн/ <i>financial result, mln.UAH</i>
Усього	587000,6	77,1	701964,6	22,9	114964,0
сільське, лісове та рибне господарство	593,3	68,7	739,9	31,3	146,6
промисловість	392697,5	75,4	446142,0	24,6	53444,5
будівництво	1131,1	75,3	3075,8	24,7	1944,7
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	84305,7	85,3	96766,9	14,7	12461,2
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	8083,6	60,4	24612,7	39,6	16529,1
тимчасове розміщування й організація харчування	4501,3	60,4	4749,1	39,6	247,8
інформація та телекомунікації	21991,3	81,1	23922,4	18,9	1931,1
фінансова та страхова діяльність	43247,7	91,0	65720,2	9,0	22472,5
операції з нерухомим майном	8120,3	73,5	9495,0	26,5	1374,7
професійна, наукова та технічна діяльність	18513,9	74,3	19055,2	25,7	541,3
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	4365,9	68,0	4869,7	32,0	503,8
освіта	-25,2	75,0	10,8	25,0	36,0
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	227,5	59,6	2496,6	40,4	2269,1
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-727,1	50,0	276,8	50,0	1003,9
надання інших видів послуг	-26,2	83,3	31,5	16,7	57,7

З наведених даних видно, що найбільший фінансовий результат було отримано у промисловості, оптовій та роздрібній торгівлі, сфері інформації та телекомунікацій. В той же час, найменший прибуток, або збитки, спостерігалися в сфері сільського господарства, будівництві, освіти, мистецтва. Такі самі результати демонструє аналіз розміру чистого прибутку (табл. 1.4)

Таблиця 1.4 – Чистий прибуток підприємств за видами економічної діяльності [17]

	Код за КВЕД-2010/Code NACE. Rev.2	Чистий прибуток (збиток), млн.грн/ Net profit (loss), mln.UAH	Підприємства, які одержали прибуток/		Підприємства, які одержали збиток/	
			у % до загальної кількості підприємств/ in % to the total number of enterprises	фінансовий результат, млн.грн/ financial result, mln.UAH	у % до загальної кількості підприємств/ in % to the total number of enterprises	фінансовий результат, млн.грн/ financial result, mln.UAH
Усього		452957,7	76,3	545141,3	23,7	92183,6
сільське, лісове та рибне господарство	A	513,8	68,7	662,5	31,3	148,7
промисловість	B+C+D+E	321833,6	74,9	374436,5	25,1	52602,9
будівництво	F	695,2	73,4	2619,9	26,6	1924,7
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	70522,1	85,0	82954,4	15,0	12432,3
транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність	H	4388,1	59,6	20808,8	40,4	16420,7
тимчасове розміщування й організація харчування	I	4346,6	60,4	4562,5	39,6	215,9
інформація та телекомунікації	J	18288,8	81,1	20223,3	18,9	1934,5
фінансова та страхова діяльність	K	7319,3	87,5	8023,0	12,5	703,7
операції з нерухомим майном	L	7129,3	72,8	8510,5	27,2	1381,2
професійна, наукова та технічна діяльність	M	14850,7	73,6	15387,1	26,4	536,4
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	3831,4	68,0	4337,5	32,0	506,1
освіта	P	-26,1	75,0	9,9	25,0	36,0
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	Q	79,7	59,6	2349,2	40,4	2269,5
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	-784,6	46,7	228,7	53,3	1013,3
надання інших видів послуг	S	-30,2	83,3	27,5	16,7	57,7

Можна зазначити, що майже 24% підприємств у січні-вересні 2021 року мали збитковий характер діяльності. Самими збитковими були підприємства у сфері транспорту, сільському господарстві, сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку та деяких інших.

Також можна проаналізувати відносні фінансові результати, які представлені показником рентабельності (табл. 1.5). Як видно з таблиці, найбільш рентабельними є підприємства, що займаються операціями з нерухомим майном, а також оптової та роздрібною торгівлі. Найменш рентабельними серед незбиткових підприємств є будівництво та транспортна діяльність.

Таблиця 1.5 – Рентабельність операційної та всієї діяльності великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2021 року [17]

	Код за КВЕД-2010/Code NACE. Rev.2	Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств/Profitability of operational activity of enterprises	Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств/Profitability of all activity of enterprises
Усього		14,9	11,4
сільське, лісове та рибне господарство	A	6,7	6,9
промисловість	B+C+D+E	16,3	12,2
будівництво	F	1,3	0,5
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	G	31,3	19,3
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	H	3,0	1,4
тимчасове розміщування й організація харчування	I	16,1	26,5
інформація та телекомунікації	J	24,5	17,8
фінансова та страхова діяльність	K	7,3	9,4
операції з нерухомим майном	L	40,6	23,9
професійна, наукова та технічна діяльність	M	0,2	7,2
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	N	10,8	10,1
освіта	P	5,5	-3,5
охорона здоров'я та надання соціальної	Q	-4,4	0,2
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	R	-4,9	-10,0
надання інших видів послуг	S	-2,4	-3,6

2 ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Важелі та інструменти управління фінансовими результатами підприємства

Забезпечення максимальних фінансових результатів в довгостроковому періоді можна досягти тільки при системному досягненні необхідних обсягів прибутку. При цьому розмір фінансового результату в короткостроковому і довгостроковому періоді формується з урахуванням негайних потреб в інвестиційних ресурсах підприємства, забезпечення інтересів власників і суспільства. На сьогодні проблема досягнення необхідного розміру прибутку і рентабельності діяльності суб'єкта господарювання стає пріоритетною. Досягнення необхідного рівня ефективності сучасного підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища передбачає збільшення доходів і зниження витрат при виготовленні продукції чи наданні послуг [4]. На рисунку 2.1 наведені основні елементи системи управління прибутком підприємства.

З метою зростання доходів підприємство має провести аналіз, оцінку і планування обсягу реалізації продукції, забезпечити та постійно підтримувати безперебійність виробництва, постійно дотримуватися політики диверсифікації виробництва, впроваджувати сучасні методи цінової політики відповідно до його фінансового стану. Реалізуючи такі інструменти цінової політики, підтримуючи конкурентоздатність на ринку, реалізуючи стратегії забезпечення якості продукції, у сучасного підприємства є можливості підвищити прибуток. Необхідно дотримуватися заданого рівня рентабельності, як діючих виробництв, так і тих, що заново впроваджуються. Для зменшення витрат підприємства необхідно постійно проводити оцінювання резервів їх скорочення. Для цього фінансовим менеджментом, на сучасних підприємствах встановлюються показники за операціями, та запроваджуються методи нормування технологічних операцій. Необхідно мати на увазі, що будь-яка економія що досягається через порушен-

ня процесів виробництва, спричинить зменшення якості продукції, що потягне за собою чергу зниження прибутковості підприємства [7].

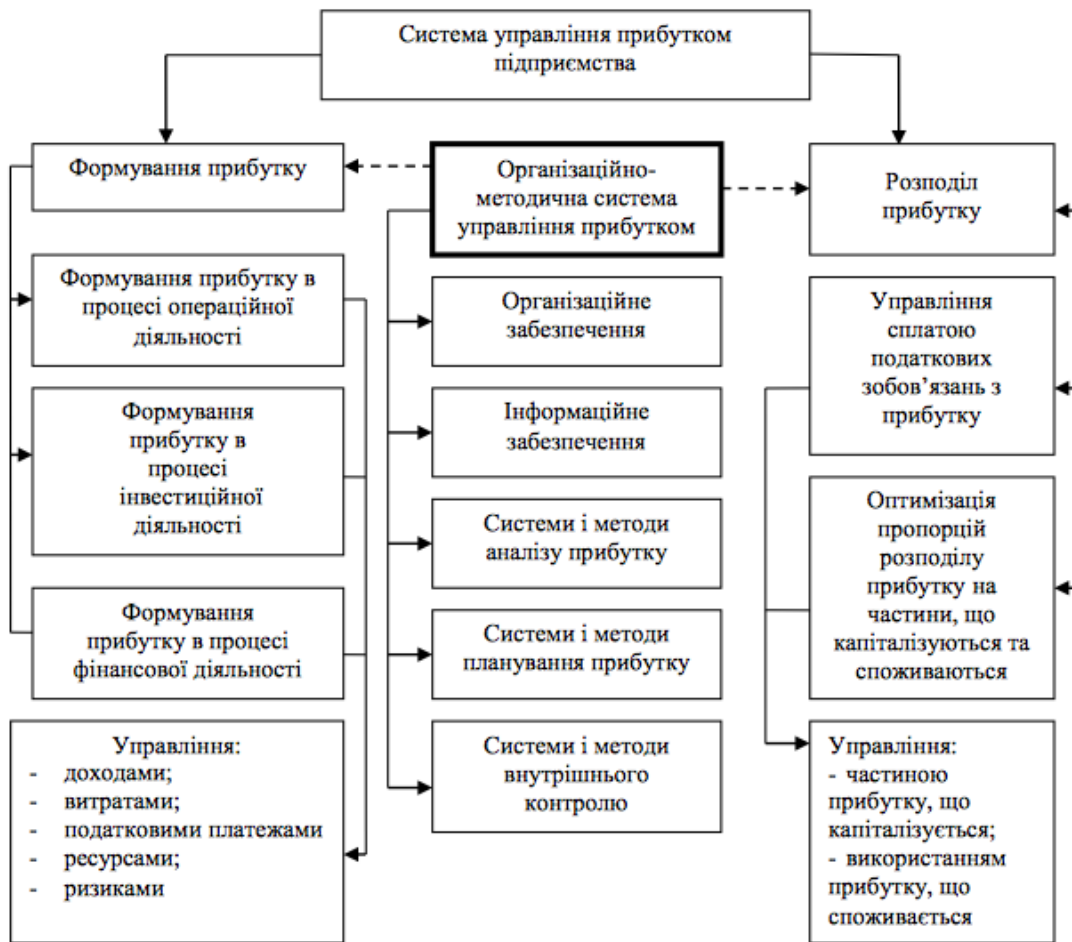


Рисунок 2.1 – Система управління прибутком підприємства [7]

Як показує практика, фактори що визначають розмір прибутку підприємства, залежать від умов діяльності підприємства. В першу чергу, обсяг продажів визначається виходячи з продуктивності здійснення діяльності: забезпечення сприятливих умови для збуту виготовленої продукції, для чого необхідно провести рекламну кампанію, запровадити раціональну цінову політику і т.д.;

В другу чергу, рівень виробничих витрат залежить від технологічних особливостей діяльності підприємства, його технічної оснащеності [8]. При цьому ключовою умовою забезпечення прибутку є активна інноваційна та інвестиційна діяльність, раціональне використання фінансових та інших ресурсів. Основні елементи механізму управління прибутком наведено на рисунку 2.2.



Рисунок 2.2 – Механізм управління прибутком [3]

Інноваційні процеси на підприємстві як базовий фактор отримання прибутку сприяють освоєнню товарів та послуг більш високої якості, зміни в організаційно-управлінських структурах, освоєнню нових ринків збуту. Зростання фінансових результатів внаслідок впровадження інновацій визначається такими факторами як: корисністю нововведень, рівнем сучасності та актуальності інновацій, технологічними особливостями діяльності.

Як показує досвід підприємницької діяльності фінансовий менеджмент підприємства застосовує різні способи зниження витрат. До них можна віднести традиційну економію матеріальних і трудових ресурсів, зменшення суми амортизаційних відрахувань. Також досить часто використовуються такі методи як зменшення адміністративних та збутових витрат.

Підвищення рівня прибутковості є важливим фактором ефективного ведення бізнесу у ринкових умовах. Низький рівень фінансових результатів, нестача сум прибутку свідчать про кризовий стан підприємства та про можливість його банкрутства. Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства багато в чому залежить від ефективності комерційної, виробничої, інвестиційної та інших видів діяльності. У свою чергу, виробнича, комерційна та інвестиційна діяльність залежить від рівня прибутковості підприємства. Важливу роль у вирішенні завдань поліпшення фінансових результатів підприємства відіграють

стан фінансового та управлінського обліку на підприємстві, рівень контролю за витратами та собівартістю продукції. Отже, при вивченні питань стану прибутковості підприємства необхідно вивчити стан обліку та контролю за формуванням фінансових результатів, що включає:

- оцінку відповідності обліку та звітності за фінансовими результатами вимогам відповідних законодавчих та нормативних актів;
- визначення рівня контролю над формуванням позитивних фінансових результатів;
- аналіз рівня та динаміки фінансових результатів роботи підприємства;
- визначення факторів та ступеня їх впливу на кінцеві фінансові результати діяльності підприємства;
- визначення резервів поліпшення фінансових результатів та розробка конкретних пропозицій щодо їх впровадження.

Забезпечення повноцінного функціонування механізм управління фінансовими результатами підприємства дозволяє повноцінно здійснювати цілі і завдання, що визначає фінансовий менеджмент, сприяє ефективній реалізації функцій такого управління.

2.2 Фактори формування прибутку та забезпечення рентабельності підприємства

Необхідність дослідження такого економічного показника як прибуток визначається основною метою функціонування організації – здійснення діяльності, що дає позитивний фінансовий результат. Отриманий прибуток створює необхідні умови для сталого становища та розвитку організації. На величину прибутку впливають різні чинники тією чи іншою мірою. Аналіз впливу окремих факторів на фінансовий результат дає можливість своєчасно виявити помилки та розробити заходи, спрямовані на вирішення проблем, що виникли.

Дослідження явищ і процесів, що впливають отримання прибутку, набуває дедалі більшої значущості та актуальності на етапі розвитку, оскільки дія-

льність підприємства залежить від її здатності отримувати позитивний фінансовий результат. Виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що виникають у ході формування фінансового результату, визначення та аналіз факторів, що впливають на величину прибутку, дозволяють обґрунтувати напрямки розвитку підприємства.

Як вже зазначалось прибуток є одним з ключових показників виробничої діяльності суб'єкта господарювання. На діяльність будь-якого підприємства здійснюють вплив безліч факторів, більшість з яких прямо або опосередковано впливають на розмір прибутку підприємства. Загалом ці фактори, можна розподілити на зовнішні та внутрішні. Як зрозуміло із визначення на зовнішні фактори менеджмент підприємства не може впливати, а лише може їх враховувати. Внутрішні фактори, що впливають на прибуток підприємства, навпаки можуть бути використані як інструмент в арсеналі фінансового менеджера (рис. 2.3).

Аналізуючи фактори зовнішнього середовища можна розділити їх на два види: прямого і непрямого впливу.

До ключових факторів прямого впливу належать:

– рівень попиту на продукцію підприємства, який залежить від потреб у ній на рівні регіону та всієї держави, купівельної спроможності населення та інших економічних суб'єктів;

– рівень потреб споживачів щодо продукції даного підприємства, різноманітність товарного асортименту, якісні характеристики і зовнішній вигляд продукції і т.п.

3) наявність конкурентів, що випускають аналогічну продукцію чи послуги, їх ринкові позиції, обсяги торгівельних операцій, асортимент товарів, якість обслуговування, активність рекламної компанії види цінової політики, наявність потенційних можливостей для розширення діяльності;

4) умови реалізації продукції на ринку – способи і технології торгівельних операцій, види та методи розрахунків, що використовує підприємство, особливості нормативно-правового регулювання діяльності підприємства на державному та регіональному рівнях.



Рисунок 2.3 – Фактори впливу на прибуток підприємства [6]

До другої групи факторів, що впливають на формування прибутку, але не залежать від підприємства, традиційно відносять такі:

– природні, географічні, транспортні та технологічні умови роботи виробничого підприємства є спочатку заданими, рамковими, їх зміна завжди пов'язана з переорієнтацією виробництва, зміною масштабів діяльності та, як наслідок, виливається на серйозний рівень додаткових інвестицій у виробництво;

– рівень цін на споживані матеріальні ресурси та послуги природних монополій – якщо перші в дуже малій мірі можна відрегулювати індивідуальними домовленостями з постачальниками, разовим потраплянням до рекламних акцій та незначними знижками до ціни, то другі абсолютно нерегульовані;

– ставки орендної плати – дуже важливий сучасний чинник формування прибутку. Особливо відчутний у великих містах, де рівень орендної плати у сфері комерційної нерухомості є дуже високим. У деяких видах діяльності, зокрема й виробничій, частку орендної плати припадає до 80% собівартості. Враховуючи, що власник виробничих площ часто займає позицію диктатора ціни на даний ресурс, а орендар не має жодної серйозної можливості вплинути на

цю ситуацію, маємо на виході нерелевантну орендну плату і як частину собівартості, і як фактор, що негативно впливає на прибуток підприємства;

– норми амортизації є зарегламентованою з погляду законодавства частиною собівартості та не можуть бути довільними залежно від побажань керівництва підприємства. Деяке регулювання можливе у разі застосування підвищують коефіцієнтів до норми амортизації, але це далеко не найпоширеніша ситуація, доступна абсолютно кожному підприємству;

– відсоткові ставки за кредитами на даний час є дуже високими, у зв'язку з чим залучення позикових коштів виливається підприємству додатковими іншими витратами, які, з одного боку, зменшують оподатковуваний прибуток, а з іншого – поглинають серйозну частину оборотних коштів на всьому періоді користування кредитом або позикою. Крім того, оголошена та ефективна відсоткові ставки теж різняться на суми комісій, страхування та інших обов'язкових умов, що виставляють банк або інший кредитор, без виконання яких використання залучених коштів неможливе за визначенням. Вплинути на відсоткову ставку та умови кредитування виробниче підприємство може дуже рідко, на відміну від банку, що виливається в негативну корекцію прибутку.

Фінансовий результат від реалізації продукції залежить від трьох факторів першого рівня: обсягу реалізації, собівартості реалізованої продукції та середньореалізаційних цін на продукцію. Для визначення рівня впливу кожного з названих факторів необхідно провести відповідний аналіз. Необхідно відзначити, що ці фактори мають різноспрямований вплив на рівень фінансового результату. Так, зростання обсягу реалізації більш рентабельної продукції призведе до зростання сукупного прибутку, і навпаки.

Зміна рівня ціни продукції також впливає на величину прибутку: при зростанні рівня цін величина прибутку зростає, а при зниженні цін, навпаки, прибутковість продукції знижується. Подальший аналіз фінансових результатів має бути спрямований на пошук резервів збільшення обсягу виробництва та реалізації більш рентабельної продукції, зниження собівартості продукції, зростання реалізаційних цін. На думку багатьох авторів, щоб підприємство можна було

вважати прибутковим і конкурентоспроможним на внутрішньому та зовнішньому ринку необхідно:

- виготовляти продукцію на яку є попит на ринку;
- реалізовувати продукцію за тією ціною, що відповідає середньоринковій та за якою потенційні споживачі готові купувати цю продукцію;
- виробляти продукцію у кількості, якого вимагає ринок.

Собівартість продукції залежить від безлічі факторів, що включають рівень матеріаломісткості продукції, ефективність використання виробничих фондів, продуктивність праці, організаційна система управління та ін. Відповідно, аналіз забезпеченості та ефективності використання матеріальних ресурсів, виробничих фондів, трудових ресурсів є основою для пошуку резервів зниження собівартості продукції. Зниження собівартості – це пропорційне збільшення обсягу прибутку. Вплив ціни на фінансовий результат має безпосередній характер і коригується ціновою політикою підприємства. Ціна залежить від кон'юнктури ринку, якості виробленої продукції, ринків збуту та встановлюються залежно від конкурентоспроможності виробленої продукції, попиту та ринкової пропозиції аналогічної продукції іншими виробниками. Таким чином, бачимо, що саме комплексний аналіз є основою для пошуку резервів підвищення прибутку та рентабельності, і на його основі повинні прийматися управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності роботи всього підприємства.

Окрім абсолютних показників прибутку, для аналізу фінансових результатів використовуються відносні показники ефективності. Економічна ефективність виробничо-господарської діяльності відрізняється від ефективності виробничої діяльності тим, що характеризує здатність підприємства генерувати прибуток у процесі не тільки здійснення діяльності, пов'язаної з виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг), а й діяльності, що завершується остаточною реалізацією такої продукції (робіт, послуг). Отже, виробничо-господарська діяльність у своєму складі містить не тільки виробничу, а й збуту, адміністративну, іншу операційну, фінансову і навіть інвестиційну діяльність – тобто всі види діяльності, що забезпечують безперервне провадження.

В рамках ресурсно-витратного методу оцінка ефективності господарювання може бути здійснена за допомогою додаткових груп показників, що характеризують ефективність залучених ресурсів або витрат, що здійснюються в межах зазначених видів діяльності. Це такі показники, як: операційний прибуток, рентабельність продажів (валовий та операційний), рентабельність витрат на реалізацію, коефіцієнт ефективності управління, рентабельність персоналу, рентабельність основних засобів, у тому числі рентабельність операційної техніки та інші. До переваг оцінки ефективності діяльності підприємства на основі ефективності виробничої діяльності слід віднести легкість отримання вхідної інформації, поширеність і, як правило, універсальність застосовуваних показників, а також відносну простоту їх розрахунку. Відносна простота розрахунків показників пов'язані з вибором методики визначення рівня ефективності діяльності підприємства.

Найбільш розповсюдженим є метод, яким ефективність визначається як відношення результату до використаних ресурсів (витрат), передбачає застосування показників з універсальними нескладними формулами розрахунку. Також використовується метод, у якому ефективність діяльності підприємства визначається як відношення приросту результату до приросту результативності, математично ускладнює алгоритм визначення рівня. Разом з цим використання даного методу оцінки ефективності діяльності підприємства призводить до низької інформативності отриманих результатів з точки зору прийняття управлінських рішень, що обумовлено обмеженістю оцінки. Зміна об'єкта оцінки з ефективності виробництва до ефективності господарювання (виробничо-господарської ефективності) характеризується, з одного боку, позитивно, оскільки розширюється напрямок оцінки в межах здійснюваних видів основної діяльності підприємства, а з іншого, значна кількість в основному не пов'язаних між собою показників розрізненості одержуваної інформації.

З метою оцінювання відносних фінансових результатів діяльності підприємства у вигляді показників ефективності чи рентабельності використовуються показники наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Показники рентабельності підприємства [31]

Показник	Розрахунок	Зміст
Рентабельність капіталу	відношення чистого прибутку до середньорічної вартості капіталу $\frac{\text{ф2 р.2350 або р.2355}}{\text{ф1(р.1300 (гр.3) + р.1300 (гр.4))}} / 2$	Свідчить про ефективність використання всього майна підприємства.
Рентабельність власного капіталу	відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу $\frac{\text{ф2 р.2350 або р.2355}}{\text{ф1(р.1495 (гр.3) + р.1495 (гр.4))}} / 2$	Показує ефективність використання власного капіталу.
Рентабельність реалізованої продукції	відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції $\frac{\text{ф2 р.2090 або р.2095}}{\text{ф2р.2050}}$	Показує ефективність виробництва і реалізації продукції підприємства.
Рентабельність продажу	відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації $\frac{\text{ф2 р.2350 або р.2355}}{\text{ф2 р.2000}}$	Показник, який показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції.
Рентабельність господарської діяльності	відношення чистого прибутку до витрат господарської діяльності $\frac{\text{ф2 р.2350 або р.2355}}{\text{ф2 р.(2050+2130+2150+2180+2250+2255+2270+2300)}}$	Характеризує ефективність здійснення господарської діяльності підприємства.

2.3 Практичні аспекти аналізу фінансових результатів на прикладі ПрАТ «Полтавський турбомеханічний завод»

Підбиваючи підсумки діяльності підприємства, необхідно відзначити, що від фінансового результату будь-якого бізнесу залежить не тільки ефективність його діяльності, а й наскільки широкі можливості його зростання на перспективу. Значимість має аналіз за видами прибутку, оскільки дозволяє оцінити дохідність бізнесу від виробничої діяльності підприємства. Результат роботи суб'єкта господарювання в умовах нестабільності визначається за допомогою аналізу фінансових результатів у динаміці, а також у порівнянні з попереднім та звітним періодами.

Для практичного прикладу проаналізуємо фінансові результати діяльності підприємства ПрАТ «Полтавський турбомеханічний завод». Дане підприємство виготовляє широкий спектр машинобудівної продукції, яка поставляється як на внутрішній ринок, так і на експорт. Фінансова звітність підприємства у вигляді Балансу (форма 1) та Звіту про фінансові результати (форма 2), які необхідні для аналізу наведені в додатку А [1]. Для аналізу фінансових результатів в основному використовуються дані саме звіту про фінансові результати, де на-

ведені розміри валового та чистого прибутку. Динаміка валового та чистого прибутку за 2012-20 роки наведена на рисунку 2.4.

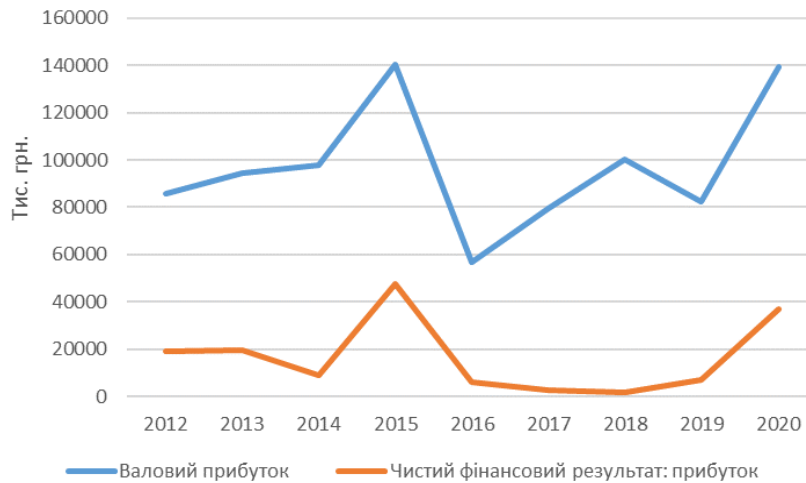


Рисунок 2.4 – Динаміка валового та чистого прибутку підприємства [авторська розробка]

Рисунок демонструє нам змінні розміри валового та чистого прибутку та відсутність чіткої тенденції до його зміни. І, хоча підприємство досягає непоганого розміру валового прибутку, завдяки значним адміністративним витратам та витратам за збут величина чистого прибутку залишається на доволі низькому рівні. Таким чином, підприємство має переглянути свою політику управління непрямими витратами з метою їх зменшення.

Розглянемо також показники рентабельності діяльності підприємства. Алгоритм розрахунку цих показників наведено в таблиці 2.1. Першим серед них є показник рентабельності капіталу, який визначається як співвідношення чистого прибутку до загальної суми капіталу підприємства. Таким чином, цей показник фактично характеризує ефективність залучення капіталу підприємства як власного так і позикового. Динаміка зміни цього показника для ПрАТ «Полтавський турбомеханічний завод» наведена на рисунку 2.5. Як показує рисунок, динаміка рентабельності капіталу багато в чому повторює динаміку зміни чистого прибутку підприємства. Аналогічно можна сказати і про показник рентабельності власного капіталу, який також наведено на рисунку 2.5.

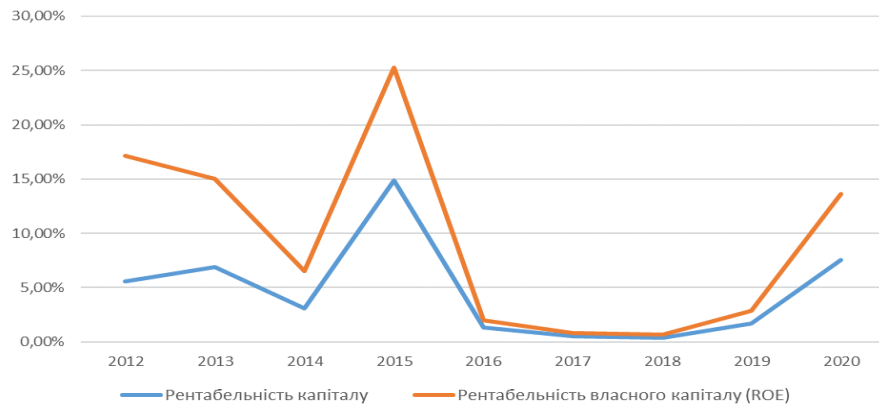


Рисунок 2.5 – Рентабельність капіталу ПрАТ «Полтавський турбомеханічний завод» [авторська розробка]

Також необхідно звернути увагу на показник рентабельності реалізованої продукції, який розраховується як співвідношення валового прибутку та собівартості реалізованої продукції. Динаміка зміни цього показника наведена на рисунку 2.6.

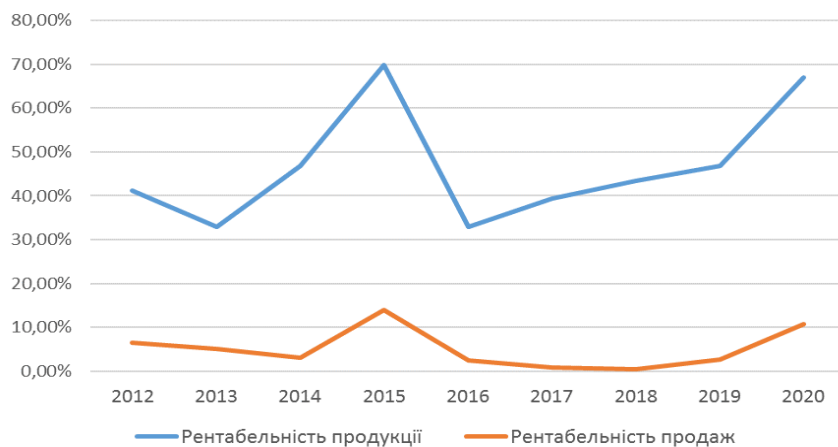


Рисунок 2.6 – Рентабельність реалізованої продукції та рентабельність продаж

З графіку видно, що рентабельність продукції має доволі високі показники, що позитивно характеризує діяльність даного підприємства. Теж можна сказати і про показник рентабельності продаж, графік зміни якого наведено також на рисунку 2.6. Таким чином, можна сказати, що підприємство має задовільні фінансові результати.

Проведений аналіз фінансових результатів діяльності підприємства виявив такі факти:

1. При порівнянні попередніх та звітних показників підприємство може оптимізувати відносний перевитрату основних витрат і матеріальних витрат і досягти відносної економії за статтями.

2. Найбільший вплив на зміну прибутку від продажу надають комерційні та управлінські витрати, це свідчить про наявність резервів підприємства для збільшення прибутку у прогностному періоді.

3. Наявність резервів виробництва та оптимальні показники комерційних та управлінських витрат дозволяють припустити можливе збільшення прибутку.

3 НАПРЯМИ ПОЛПШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Максимізація прибутку підприємства в сучасних умовах конкурентного середовища

Серед багатьох методів збільшення прибутку підприємства можна виділити оптимізацію планування його розміру, забезпечення мінімального обсягу планового прибутку та ефективний і раціональний розподіл прибутку відповідно до умов та результатів діяльності підприємства. Можна відзначити, що політика управління прибутком є використовує ті самі методи, що, застосовуються для економії всіх видів ресурсів підприємства. Необхідний результат в першу чергу досягається за рахунок зростання продуктивності праці та її інтенсифікації. При цьому ключовим способом збільшення прибутку є інноваційні процеси, що спрямовані на впровадження процесних та продуктових інновацій, технологічне та технічне оновлення виробництва.

Як показує практика та досвід в умовах конкурентного середовища випуск продукції має в першу чергу забезпечити потреби споживачів і, відповідно, сприяти зростанню вартості підприємства. Зростання якості і кількості продукції, що реалізується можна домогтися шляхом проведення таких заходів, як технічне переоснащення виробництва, здійснення робіт з модернізації тощо. Очевидно, що якість продукції визначає рівень цін на підприємстві, що в значній мірі впливає на величину прибутку. Разом з тим, монопольне становище підприємства в комплексі з нестабільністю ринків забезпечують прибуток за рахунок підвищення цін, а не в результаті збільшення обсягів реалізації.

Щоб утримати завойовані на ринку позиції та не скотитися у збитковий рівень, виробниче підприємство має виробити стратегію та тактику управління корпоративним прибутком. Так, на короткостроковому етапі максимізувати прибуток можна за рахунок підвищення цін на готову продукцію; зменшення витрат, яке може досягатися або шляхом зміни продуктового асортименту, або

перемиканням на виробництво нових продуктів, або виключенням із виробництва окремих збиткових позицій, а найчастіше – комбінуванням усіх перерахованих заходів; а також за рахунок реструктуризації продажів.

У довгостроковому ж періоді заходи щодо максимізації прибутку полягають у збільшенні обсягу продажу в натуральному вираженні, при цьому може збільшуватися обсяг уже реалізованих видів продукції, але на інших нових ринках, а може виводитися в продаж абсолютно нова продукція на усталеному або новому ринку; а також у додаткових інвестиціях у виробництво, без яких неможливе розширення масштабної бази та реалізація першого заходу.

Максимізація прибутку виробничого підприємства не може відбуватися стихійно та неконтрольовано. Для збільшення фінансового результату розуміти, що в даний момент сприяє, а що перешкоджає цьому процесу, що неможливо без комплексу аналітичних та управлінських процедур, які рекомендується регулярно. До таких процедур відносяться:

- проведення аналізу становища виробничого підприємства на ринку та вироблення стратегії його подальшого розвитку;
- оптимізація та нормалізація бізнесу – радикальна реорганізація компанії та знаходження її місця на ринку через перегляд базових стратегій конкуренції;
- інтенсифікація праці працівників та завантаження обладнання;
- оновлення продукції, що випускається, аж до перепрофілювання;
- модернізація виробництва;
- впровадження прогресивних форм організації праці;
- зниження витрат виробництва та витрат збуту готової продукції;
- підвищення якості продукції, що випускається;
- прискорення оборотності капіталу у виробничому та фінансовому циклах;
- проведення ринкової оцінки активів, інвентаризації майна та здійснення реструктуризації майнового комплексу виробничого підприємства;
- виведення непрофільних та недохідних активів, реалізація зайвих матеріалів, невстановленого та невикористовуваного обладнання;

- точне та своєчасне виконання договорів з постачання продукції;
- розробка заходів щодо зниження негрошових форм розрахунків;
- коригування стратегії та тактики маркетингу;
- проведення реструктуризації заборгованості з платежів до бюджету, по можливості – отримання відстрочок та розстрочок з податкових платежів, оформлення інвестиційного податкового кредиту;
- розробка програми заходів щодо ліквідації заборгованості у частині не-виплаченої заробітної плати; – виявлення та усунення проблемних напрямів не-ефективного витрачання прибутку;
- оптимізація структури капіталу (власних та позикових джерел).

Тільки за подібного підходу можна говорити не просто про максимізацію прибутку, а про управління процесами формування та накопичення корпоративного прибутку виробничого підприємства.

3.2 Раціоналізація механізму управління фінансовими результатами підприємства

На сьогодні одержання позитивних фінансових результатів, тобто прибутку та рентабельності діяльності суб'єкта господарювання є основним фактором забезпечення його фінансової стабільності. Технологія управління фінансовими результатами має бути спрямована на аналіз джерел їх формування та забезпечення, шляхи використання, та визначення можливих резервів поліпшення та збільшення. Таким чином, дослідження важелів зростання прибутку і рентабельності представляє собою ключову задачу діяльності фінансового менеджменту в усіх сферах бізнесу. Управління фінансовими результатами представляє собою процес знаходження таких управлінських рішень, що задовольняють всім умовам його формування, розподілу та використання.

Механізм управління фінансовими результатами підприємства ґрунтується на принципах, що полягають у технології розроблення і прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення його формуванні, розподілу і вико-

ристання. Як показав проведений аналіз літератури, погляди науковців розрізняють чотири складові механізму управління фінансовими результатами:

- формування та використання фінансових результатів на основі використання ринкових механізмів та важелів впливу;
- нормативно-правове регулювання питань формування та використання фінансових результатів за участю держави;
- регулювання деяких складових формування, розподілу і використання фінансових результатів з урахуванням внутрішньої фінансової політики підприємства;
- використання комплексу ефективних методів та засобів здійснення управління фінансовими результатами.

Під час військового стану та фінансово-економічної кризи більшість суб'єктів господарювання не займаються поліпшенням механізму управління фінансовими результатами. При цьому у них виникають складнощі, щодо планування діяльності підприємства. Використання даної технології управління прибутком та рентабельністю дає можливість якісно спрогнозувати і ефективно управляти прибутком суб'єкта господарювання, що на перспективу покаже свої результати.

ВИСНОВКИ

За умов ринкового середовища фінансові результати підприємства, такі як прибуток та рентабельність відіграють значну роль в діяльності підприємства будь якого розміру, форми власності та організаційно-правової способу господарювання.

Сучасна фінансова теорія розглядає прибуток як одну з ключових цілей підприємницької діяльності, що особливо важливим для підприємств що розвиваються та мають потребу в додаткових фінансових ресурсах на початку життєвого циклу свого розвитку.

З іншого боку наявність позитивних фінансових результатів у вигляді прибутку підприємства, забезпечує фінансове підґрунтя для економічного розвитку не лише самого підприємства, а й держави в цілому через поповнення бюджетів за рахунок податку на прибуток. Через наявні податкові механізми перерозподілу прибуток підприємств виступає джерелом формування фінансових ресурсів інших економічних суб'єктів, домашніх господарств.

Також слід зазначити, що, фінансові результати в вигляді прибутку та рентабельності суб'єктів господарювання представляють собою ключовий критерієм результативності підприємницької діяльності. Величина прибутку та відсоток рентабельності характеризує кваліфікованість та професіоналізм фінансових менеджерів підприємства їх спроможність успішно проводити фінансово-господарську діяльність.

Крім цього, прибуток виступає одним з найбільш суттєвих внутрішніх джерел фінансових ресурсів для самофінансування підприємницької діяльності. Завдяки наявності чистого та нерозподіленого прибутку суб'єкти господарювання можуть організувати фінансування своїх інвестиційних та інноваційних потреб, за необхідності збільшувати масштаби виробничої та фінансової діяльності, не використовуючи позикові джерела фінансових ресурсів.

Величина прибутку та показники рентабельності є основними в оцінці конкурентоспроможності підприємства. Підприємство функціонує ефективно і

рентабельно, якщо суми виручки достатньо як покриття витрат на реалізовану продукції, але й утворення прибутку. Таким чином, можна констатувати, що одним із ключових завдань що ставлять перед собою суб'єкти господарювання є не тільки забезпечення необхідних фінансових результатів діяльності, а й підвищення рівня професіоналізму керівників та менеджерів, що в поєднанні із практичним досвідом є шляхом досягнення таких результатів.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Веб-сайт. URL: <https://smida.gov.ua/db/prof/00110792>.
2. Бердар М. М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. / М. М. Бердар. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Бланк И. А. Управление прибылью. 2-е изд. Київ: Ника-Центр, Эльга, 2002. 752 с.
4. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту: Підручник: Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
5. Вакульчик О. М. Протасова Є. В., Нечаєва А. А. Фінансовий результат підприємства: економічна сутність, особливості визначення та аналізу. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 1. С. 162-168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2019_1_35.
6. Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Шило В.П. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки. *Економічний простір*. 2008. № 18. С. 180-192. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekpr/2008_18/verhog.pdf.
7. Гетьман О. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге видання / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 313 с.
8. Кобець А.О. Формування механізму управління прибутком підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. на здоб. наук. ступ. к-та економ. наук / А.О. Кобець – Донецький національний університет. Донецьк. 2008. 21 с.
9. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: Навч. пос. – 3-тє вид., випр. і доп. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К.: Знання, 2008. – 483 с.
10. Куц Л.Л. Капітал підприємства: формування та використання : опорн. консп. лекцій / Л.Л. Куц. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 114 с.
11. Лисенко Б. О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості (дохідності) підприємства. *Студентський науковий економічний альманах*. 2012. Вип. 1. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/stud_cons_soc_ek_13/section1/Lysenko.docx

12. Ліхоносова Г. С., Лазебна І. Р. Організаційні засади обліку та аудиту фінансових результатів підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 25, Ч. 1. С. 144-148.
13. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення. Навчальний посібник / О. Є. Мазур. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 480 с.
14. Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль : ТНТУ, 2019. Том 56. №1. С. 115–122.
15. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2011_2_1/NV-2011-V2_23.pdf
16. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 року №373 зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
17. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
18. Павлишенко М.М., Сивуля Л.А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/17_4/172_Pawlischenko_17_4.pdf
19. Пеняк Ю., Пеняк Ю., Руденко А. Тенденції показників фінансових результатів українських підприємств. *Економіка та суспільство*. 2021. №(30). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-30-46>.
20. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2010. № 28. С. 125–132
21. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, Редакція від 20.09.2015р. [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>
22. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник – 6-ге вид., переробл. і виправ. / А.М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2012. 552 с.

23. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2008. – 528 с.
24. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, 2007. – 668 с.
25. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка та суспільство*. 2016. №4. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
26. Стаднюк Т.С. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 1. С. 127- 132.
27. Тютюнник В. Факторний аналіз прибутку. *Справочник економіста*. 2010. № 10. С. 35-42.
28. Фірман Н.Я., Вашків О.П. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 5. С. 162-168.
29. Чорна Л. О. Прибуток як інтегральний показник господарської діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1997&p=2>.
30. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств. Навч. посіб. / Н. Б. Ярошевич. – К., 2012. – 341 с.
31. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2018. Т. 29(68), № 3. С. 173-180. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UZTNU_econ_2018_29_3_35.

Додаток А

Фінансова звітність приватного акціонерного товариства "Полтавський турбомеханічний завод".

Таблиця А.1 – Актив балансу

		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
I. Необоротні активи										
Нематеріальні активи:	1000	3278	3596	2763	3361	1800	1418	1148	555	114
первісна вартість	1001	7590	9097	9578	11082	10212	9812	10137	8535	8553
накопичена амортизація	1002	4312	5501	6815	7721	8412	8394	8989	7980	8439
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0	0	0	0	22463	27806	56632
Основні засоби:	1010	69168	73951	63331	60504	157985	141718	64956	64740	65216
первісна вартість	1011	165407	170970	168097	173244	188910	180330	180553	184603	180904
знос	1012	96239	97019	104766	112740	30925	38612	115597	119863	115688
Інвестиційна нерухомість:	1015	6299	6185	6102	6528	4738	18352	882	358	345
первісна вартість	1016	6741	6741	6773	7842	4738	18352	1749	1068	1068
знос	1017	442	556	671	1314	0	0	867	710	723
інші фінансові інвестиції	1035	2	12251	2	0	2	2	1	1	1
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0	0	0	1644	3431	1077	536
Відстрочені податкові активи	1045	6537	7592	9495	9495	6631	546	0	0	
Усього за розділом I	1095	85284	103575	93949	93460	171156	163680	92881	94537	122844
II. Оборотні активи										
Запаси	1100	129847	97529	110371	120243	105999	115531	108587	106746	94079
Виробничі запаси	1101	64808	27897	31650	42821	41606	38969	37745	46188	38151
Незавершене виробництво	1102	28541	41026	41277	32193	21994	42685	40888	29222	29416
Готова продукція	1103	35182	22091	36611	44075	40379	32969	29074	29273	26026
Товари	1104	1316	6515	833	1154	2020	908	880	2063	486
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	70456	55435	74376	43982	64999	97812	86593	60567	71477
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	15441	18524	11223	8192	12118	30984	25812	27095	20244
за виданими авансами										
з бюджетом	1135	924	35	2880	290	6	0	1082	3212	2738
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	789	0	0	0	280	0	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	265	872	1307	48638	83285	82563	82047	89980	171909
Гроші та їх еквіваленти	1165	38729	9016	2813	3507	2505	454	304	10902	1431
Готівка	1166	114	11	6	3	4	0	0	1	1
Рахунки в банках	1167	38615	9005	2807	3504	2501	454	304	10901	
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0	0	0	0	54	84	
Інші оборотні активи	1190	530	12	0	0	0	0	1737	967	4613
Усього за розділом II	1195	256192	181423	202970	224852	268912	327344	306216	299553	366566
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття										
	1200	0	0	0	0	2148	2235	0	1080	1034
Баланс	1300	341476	284998	296919	318312	442216	493259	399097	395170	490444

Таблиця А.2 – Пасив балансу

Пасив	Код рядка	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
I. Власний капітал										
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1470
Капітал у дооцінках	1405	8627	8588	8550	8511	94439	67248	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0	0	0	0	54298	54261	54224
Резервний капітал	1415	427	427	427	427	427	427	427	427	427
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	100654	120318	129480	176878	198578	223830	178134	179701	216380
Усього за розділом I	1495	111178	130803	139927	187286	294914	292975	234329	235859	272518
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення										
Пенсійні зобов'язання	1505	4137	3411	2316	1057	736	1364	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	33106	24629	0	0	0	23310	0	0	0
Цільове фінансування	1525	34	32	36	36	10	15	19	16	19
Усього за розділом II	1595	37277	28072	2352	1093	746	24689	19	16	19
III. Поточні зобов'язання і забезпечення										
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	46701	49243	88767	67090	94025	84747	114879
Поточна кредиторська заборгованість:										66493
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	38652	41236	44944	30706	0	0	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	55729	44814	26926	14805	26570	34126	33465	23603	31636
за розрахунками з бюджетом	1620	2859	4368	1014	10126	2171	2334	1723	2672	1024
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	3756	0	8960	528	1249	0	953	92
за розрахунками зі страхування	1625	1640	1091	1997	1956	1164	1496	1539	1469	805
за розрахунками з оплати праці	1630	3483	2281	3887	3936	4573	8380	5199	4424	3639
за одержаними авансами	1635	85504	25909	21999	13754	14494	47433	12962	27584	26078
за розрахунками з учасниками	1640	2089	948	948	521	4221	3171	3171	3171	3171
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	95	34	64	84	48
Поточні забезпечення	1660	2359	5143	5833	4468	4378	8713	6079	6665	21757
Інші поточні зобов'язання	1690	706	333	391	418	123	2818	6522	4876	14870
Усього за розділом III	1695	193021	126123	154640	129933	146556	175595	164749	159295	217907
Баланс	1900	341476	284998	296919	318312	442216	493259	399097	395170	490444

Таблиця А.3 – Звіт про фінансові результати

Стаття	Код рядка	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	294437	381700	306528	341164	230128	281895	331555	257977	347381
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-208668	-287213	-208772	-200953	-173217	-202230	-231288	-175634	-208025
Валовий прибуток	2090	85769	94487	97756	140211	56911	79665	100267	82343	139356
Інші операційні доходи	2120	25887	17444	53004	53128	58529	40155	30293	28233	53718
Адміністративні витрати	2130	-32930	-38884	-42552	-41151	-44012	-47198	-50829	-42147	-53415
Витрати на збут	2150	-19213	-17764	-23724	-31380	-23120	-32443	-32154	-30037	-47207
Інші операційні витрати	2180	-28732	-18151	-62369	-46347	-33072	-21761	-30414	-14288	-34362
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	30781	37132	22115	74461	15236	18418	17793	24104	58090
Інші фінансові доходи	2220	69	1082	185	317	15	70	35	424	106
Інші доходи	2240	329	255	100	17	22241	71	188	861	716
Фінансові витрати	2250	-6841	-9437	-13217	-16821	-18606	-15517	-15910	-17033	-12297
Інші витрати	2270	-14	-445	-29	-25	-12492	-66	-201	-626	-1374
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	24324	28587	9162	57949	6394	2976	1905	7730	45241
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-5288	-8923	0	-10551	-528	-536	248	-933	-8124
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	19036	19664	9162	47398	5866	2440	1657	6797	37117