

Затверджено
Наказ Вищого навчального закладу
Укоопспілки «Полтавський
університет економіки і торгівлі»
18 квітня 2019 року № 88-Н
Форма № П - 4.04

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»**
Інститут економіки, управління та інформаційних технологій
Форма навчання заочна
Кафедра фінансів та банківської справи

Допускається до захисту
Завідувач кафедри
_____ В. В. Карцева
_____» _____ 2019 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на тему:

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА
(за матеріалами ПрАТ «Велика Бурімка»)

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
освітня програма «Фінанси і кредит»
ступеня магістра

Виконавець роботи Кривенок Дмитро Олександрович

Науковий керівник к.е.н., доц. Сидоренко-Мельник Ганна Миколаївна

Рецензент Кадучка Андрій Олексійович

ПОЛТАВА 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1 Економічна сутність поняття «фінансові результати» підприємства.....	7
1.2 Законодавчо-нормативне регулювання фінансових результатів підприємства	18
1.3 Характеристика системи управління фінансовими результатами	26
Висновки за розділом 1.....	35
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА» ЗА 2015-2017 РОКИ.....	37
2.1 Загальна характеристика динаміки основних показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка»...	37
2.2 Оцінка формування фінансових результатів ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки.....	45
2.3 Аналіз рентабельності фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки.....	56
Висновки за розділом 2.....	63
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА».....	65
3.1 Оцінка передумов забезпечення сталого розвитку в управлінні фінансовими результатами підприємства.....	65
3.2 «Управління безперервністю бізнесу» та «управління якістю» як інструменти протидії несприятливому впливу факторів на результативність роботи підприємства.....	77

3.3 Формування конкурентних переваг в системі стратегічних цілей управління фінансовими результатами.....	84
Висновки за розділом 3.....	92
ВИСНОВКИ.....	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ.....	99
ДОДАТКИ.....	110

Важливі структурні зміни в економіці України, інтеграція у міжнародний економічний простір, забезпечення конкурентоспроможності на світовому рівні вимагає від вітчизняних підприємств зваженого управління, під час якого особлива увага має приділятися політиці управління фінансовими результатами. Саме виважений механізм управління фінансовими результатами дозволить максимізувати прибуток підприємства та покращити його фінансовий стан.

В основі важливого стратегічного завдання в системі управління діяльністю підприємства знаходиться забезпечення ефективного управління фінансовими результатами. Це завдання вимагає від керівників чіткого усвідомлення необхідності застосування комплексного підходу до реалізації цього завдання з врахуванням синергетичного ефекту, що дозволить забезпечити його оптимальне вирішення.

Проблеми управління фінансовими результатами підприємства на сучасному етапі розвитку економічної думки висвітлюються в працях таких вчених, як: Ф. Ф. Бутинець, М. Д. Білик, Т. Р. Фецович, О. О. Вороніна, В. П. Кудряшов, У. І. Когут, В. Г. Андрійчук, В. В. Горлачук, Т. А. Говорушко, Р. . Скалюк, О. О. Дробішева. Дослідженням складових економічного інструментарію та особливостей їх застосування у процесі управління фінансовими результатами займаються такі вчені, як Ю. В. Макух, Т. М. Одінцева, О. О. Хандій, О. О. Ходарєва, Т. М. Чорнявська та інші.

Метою дипломної роботи є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління фінансовими результатами діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Для досягнення окресленої мети в дипломній роботі визначені та розв'язані наступні аналітичні завдання:

- досліджено економічну сутність поняття «фінансові результати» підприємства;
- опрацьовано законодавчо-нормативне регулювання фінансових результатів підприємства;

- надано характеристику системи управління фінансовими результатами підприємства;
- представлено загальну характеристику динаміки основних показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки;
- здійснена оцінка формування фінансових результатів ПрАТ «Велика Бурімка»;
- проведено аналіз рентабельності фінансово-господарської діяльності;
- оцінено передумови забезпечення сталого розвитку в управлінні фінансовими результатами підприємства;
- представлено інструменти протидії несприятливому впливу факторів на результативність роботи підприємства – «Управління безперервністю бізнесу» та «управління якістю»;
- обґрунтовано необхідність формування конкурентних переваг в системі стратегічних цілей управління фінансовими результатами підприємства.

Об'єктом дипломної роботи виступає система фінансового менеджменту підприємства.

Предмет – система управління фінансовими результатами сучасного підприємства.

Для розв'язання поставлених завдань у роботі використано такі методи:

- системний підхід (для комплексного дослідження стану розробки обраної тематики);
- таблично-графічний метод (для наглядного відображення фінансової інформації);
- теоретичного порівняння (при побудові класифікаційної моделі фінансових результатів за вітчизняними та міжнародними стандартами);
- методи та прийоми фінансового аналізу (для дослідження досягнутого рівня ефективності управління фінансовими результатами підприємства);
- статистичні методи (для оцінки стійкості економічного зростання);

- моделювання (при побудові факторної моделі стійкості економічного зростання для визначення впливу окремих факторів на результативний показник);
- узагальнення (для формулювання висновків).

Інформаційною базою дослідження стали діючі закони і нормативні акти України, стандарти, методичні та інструктивні матеріали вітчизняних міністерств та відомств, міжнародних організацій, дані Державного комітету статистики України, Національного банку України, Державної комісії з цінних паперів і фондової біржі, державних органів з питань банкрутства, публічна звітність акціонерного товариства, на матеріалах якого проведено дослідження (джерело інформації: SMIDA; період 2015-2017 роки; форми фінансової звітності представлені в додатках А-І).

Комплекс теоретичних, методичних та практичних рекомендацій, викладених в дипломній роботі, отримані наукові результати щодо функціонування системи управління фінансовими результатами підприємства створюють об'єктивне підґрунтя для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств України і визначають практичну значимість роботи.

Результати дипломної роботи апробовані на VIII Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Сучасний рух науки», яка була присвячена головній місії Міжнародного електронного науково-практичного журналу «WayScience» – прокласти шлях розвитку сучасної науки від ідеї до результату (м. Дніпро, 03.10.2019 – 04.10.2019 року). Тези представлені на тему: «Місце та роль факторного аналізу в управлінні фінансовими результатами підприємства» (Додаток К).

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність поняття «фінансові результати» підприємства

Процес здійснення господарської діяльності господарюючими суб'єктами передбачає ефективне поєднання великої кількості організаційних, трудових, матеріальних, фінансових тощо ресурсів. Даний ефект вимірюється шляхом співставлення отриманого результату з витратами живої і уречевленої праці на його досягнення. Якість і обсяг виробленої продукції, продуктивність праці, рівень собівартості характеризують фінансові результати діяльності.

У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються усі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта: технологія і організація виробництва, система внутрішнього та зовнішнього управління, особливості діяльності.

Результатом господарської діяльності є економічний її підсумок у грошовій формі, який має два «полюси» прояву: позитивний і негативний, тобто прибуток і збиток. Позитивний фінансовий результат - прибуток - є метою, заради якої працює або, принаймні, повинно працювати підприємство.

Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств, а також мати доходи і збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності [11, с. 13].

Поняття фінансових результатів діяльності трактується в П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її дохідність, і є вирішальними для підприємства. Окрім його керівництва і колективу вони цікавлять вкладників капіталу, кредиторів, державні органи, фондові біржі та ін.

Основним фінансовим результатом підприємства є його прибуток, іноді його замінюють показником доходу. Крім цих абсолютних показників для

оцінки фінансового стану застосовують ряд відносних показників і коефіцієнтів. Одним із основних таких показників є рентабельність. По відношенню до фінансових результатів рентабельність можна охарактеризувати як кількість одиниць прибутку (чистого, операційного, оподаткованого тощо), що отримують на одиницю реалізованої продукції (активів, виробничих фондів, власного капіталу тощо). Сукупність показників рентабельності всебічно відбиває ефективність виробничої (операційної), інвестиційної та фінансової діяльності підприємства і відповідає інтересам учасників економічного процесу.

На рівень показників рентабельності впливає багато чинників, що відбивають різні аспекти діяльності підприємства. Кількісна оцінка кожного чинника на рентабельність допомагає оцінити саме його внесок і прийняти рішення про розробку певного напрямку щодо досягнення бажаного рівня рентабельності.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він служить в окремих випадках джерелом сплати податків та інших обов'язкових платежів.

За механізмом розрахунку прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Термін «прибуток» має різне тлумачення у практиці фінансового та економічного аналізу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Теоретичний огляд сутності фінансової категорії «прибуток»

Автор / Джерело	Трактування
1	2
Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
Алексєнко Л.М., Олексієнко В.М. [2]	Прибуток (eariangs, profit, прибыль) - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на викладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності

Продовження таблиці 1.1

1	2
Білик В.О. Саблук П. Т. [6]	Прибуток: 1) є результатом капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; 3) як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах 4) як результат існування монополії.
Богачова О.В., Винокуров К.С., Крусь Ю.І. [92]	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції. Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами
Буряковський В.В. [17]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності
Гальчинський А.С. [68]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [38]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. [43]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
Климко Г.Н. [45]	Прибуток у розумінні В.Петті та частина продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати. А.Сміт під прибутком розумів дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Д.Рікардо виявив протилежну залежність між прибутком та земельною рентою, між заробітною платою і прибутком. Яка частина продукту сплачується у формі заробітної плати дуже важливе питання при вивченні прибутку.
Мочерний С.В. [5]	Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
Мочерний С.В. [32]	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарногрошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво.
Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [70]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.

Продовження таблиці 1.1

1	2
Предборський В.А. [85]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
Філімоненков О.С. [97]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм.

Як бачимо, в економічних дослідженнях прибуток трактують як кількісну категорію. Однак сучасні наукові дослідження доводять необхідність врахування якісних властивостей прибутку, що полягають в його здатності забезпечувати подальший розвиток підприємства. Вважаємо цілком прийнятним технічне визначення поняття «прибуток», наведене у Податковому Кодексі України (ПКУ), де прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду (згідно зі статтями 135-137 ПКУ) на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду (згідно зі статтями 138-143 ПКУ), з урахуванням правил, встановлених статтею 152 ПКУ [76].

Отже, прибуток – це позитивна форма фінансових результатів, яка є рушійною силою, метою підприємницької діяльності та показником її ефективності. Він визначається як перевищення суми доходів над сумою витрат, які були понесені для отримання цих доходів. Прибуток є джерелом фінансових ресурсів підприємства, держави, використовується для їх подальшого розвитку, задоволення сучасних потреб і досягнення соціально-економічного ефекту через систему розподілу.

Прибуток є рушійною силою ринкового механізму господарювання, основним джерелом економічного та соціального розвитку підприємства держави в цілому. Така важлива роль прибутку зумовлена його функціями (рис. 1.1).

Враховуючи функції, наведені на рис. 1.1, можна стверджувати, що в отриманні прибутку та його збільшенні зацікавлені усі учасники економіки: підприємства, їх власники і контрагенти, у тому числі банки та інші фінансові посередники, а також держава і суспільство в цілому.

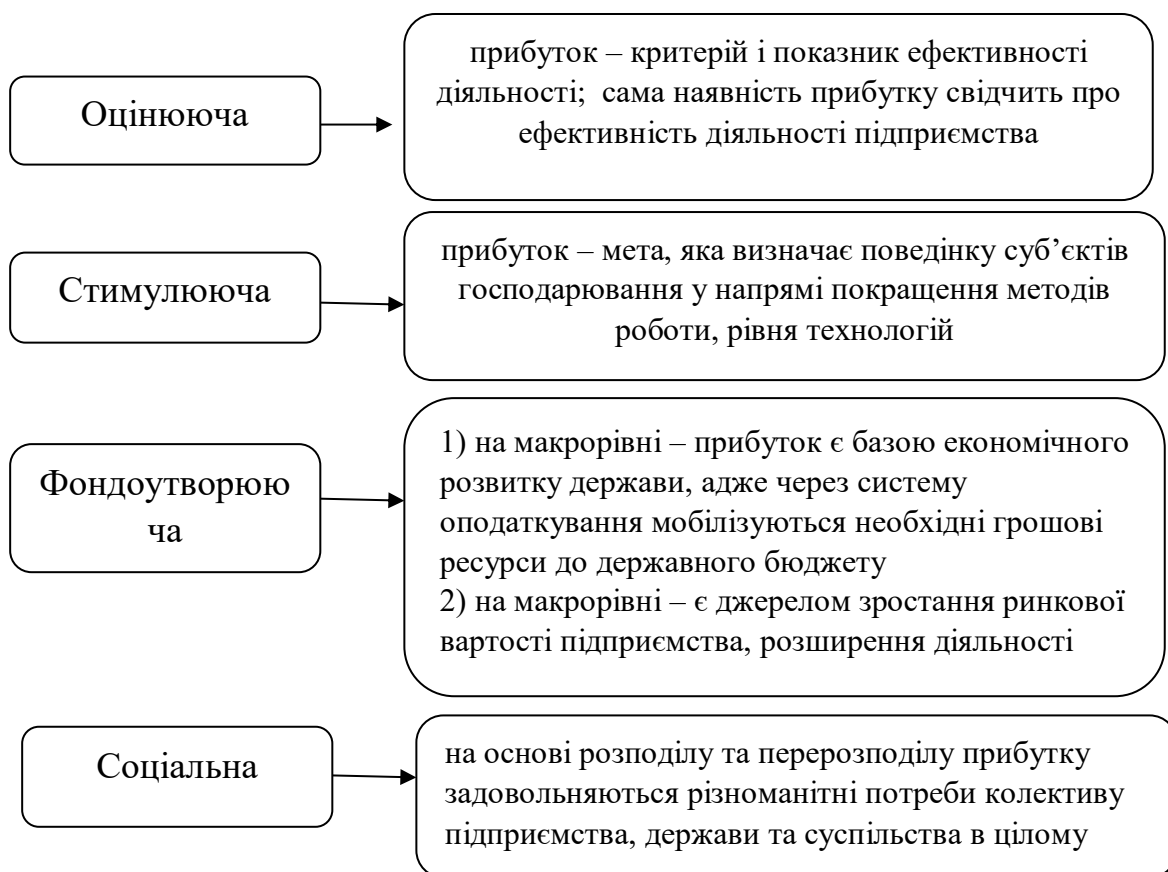


Рисунок 1.1 – Функції прибутку [12, с. 32]

У практичній діяльності підприємства не завжди існує можливість отримання прибутку. Негативною формою фінансового результату діяльності є збиток. Збиток – це певні втрати, шкоди, упущені вигоди підприємства у вигляді перевищення суми витрат над сумою доходів. Наявність збитку свідчить, що підприємство не враховує або ігнорує об'єктивні закони ринкової економіки. Іншими причинами виникнення збитку можуть бути порушення прав суб'єкта господарювання, недоліки господарської діяльності, стихійні лиха тощо, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства та можуть призвести до банкрутства [11, с. 16].

На зміну показників прибутків (збитків) впливають як внутрішні так і зовнішні фактори (рис. 1.2).

Наведена схема підтверджує багатогранність такого показника як фінансові результати. Кожен фактор по-своєму впливає на результативний показник, окремі фактори розкладаються на ряд факторів нижчих рівнів.



Рисунок 1.2 – Факторна модель фінансових результатів [30, с. 25]

Зокрема, це стосується показників фінансових результатів від основної, іншої операційної діяльності тощо.

Система оподаткування як найважливіший зовнішній фактор відіграє вирішальну роль у формуванні фінансових результатів. Так, якщо прибутки оподатковуються високими ставками податків, це не стимулює розвитку господарської діяльності. Тобто, скорочуються обсяги виробництва, вивільнюється робоча сила, зменшуються внутрішні накопичення. У майбутньому це призводить до старіння необоротних активів, скорочення оборотного капіталу, зниження життєвого рівня працівників, а отже, й надходжень до бюджету. Тому, в оптимальному оподаткуванні прибутків зацікавлені підприємства, держава та суспільство в цілому.

У результаті зменшення суми податку збільшується чистий прибуток підприємства, залучаються до обороту додаткові кошти, зростає ймовірність залучення інвестицій.

Слід зазначити, що досягнення головної мети діяльності підприємства - отримання прибутку – залежить від визначених цілей і завдань. Досягнення поставлених цілей можливе лише за наявності налагодженої системи управління прибутком підприємства, основними об'єктами якої є:

- управління формуванням прибутку;
- управління розподілом та використанням прибутку.

Цілі управління прибутком підприємства представлено на рис. 1.3.

Основними цілями, на досягнення яких спрямована дія механізму управління прибутком, є:

- у короткостроковому періоді – забезпечення прийнятного рівня рентабельності;
- у довгостроковому періоді – зростання ринкової вартості підприємства.

До основних завдань управління прибутком суб'єкта господарювання необхідно віднести:

- розробку стратегії управління прибутком;
- створення організаційних структур, що забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень щодо формування та використання прибутку на різних рівнях;

- формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;
- розробку дієвих способів та методів формування прибутку;
- проведення планування, аналізу та забезпечення контролю основних аспектів формування, розподілу та використання прибутку.

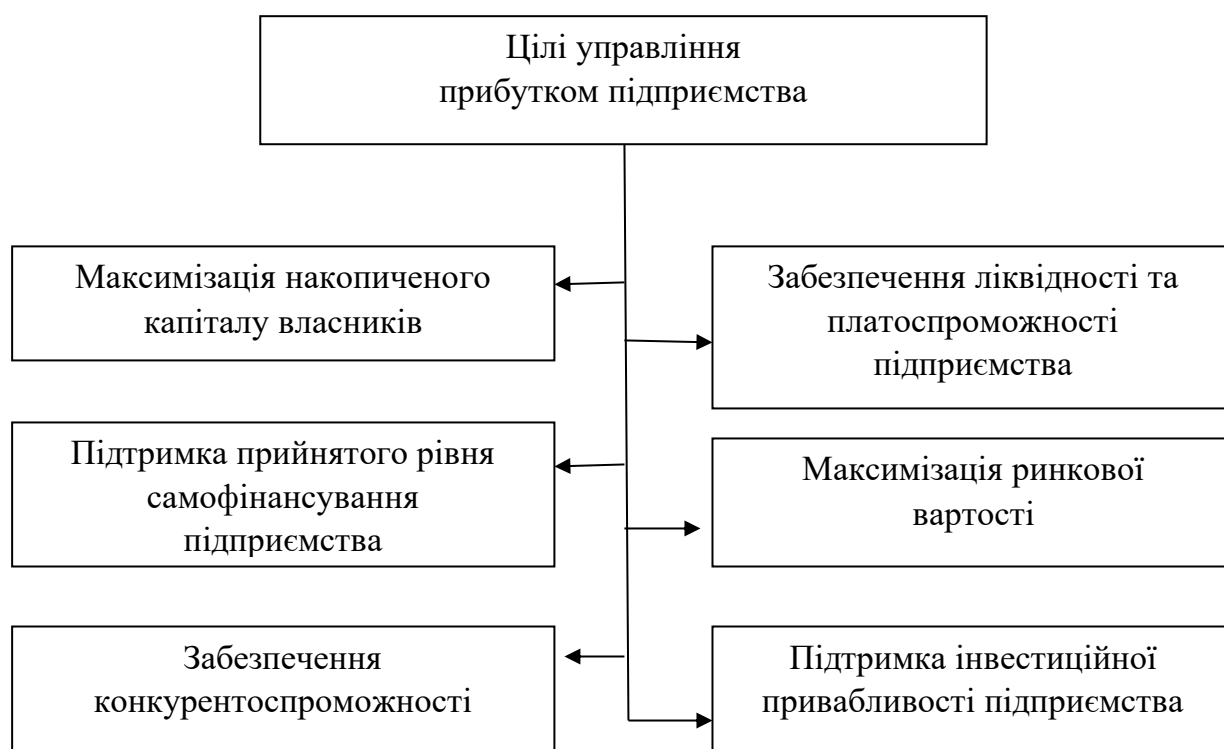


Рисунок 1.3 – Сукупність взаємоузгоджених цілей управління прибутком підприємства [39, с. 40]

Отже, прибуток є важливим показником ефективної діяльності підприємств. Проте якість роботи підприємства не можна оцінювати за масою прибутку. Для того, щоб точно обчислити прибутковість підприємства, потрібно зіставити прибуток з витратами підприємства або з обсягом виробничих фондів підприємств. Таке зіставлення забезпечує використання показників рентабельності. Рентабельність засвідчує прибутковість, доходність підприємства. Рентабельність комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства. Вона характеризується системою показників оцінки ефективності формування прибутку підприємства, за якою відповідна сума отриманого ним прибутку співвідноситься із сумою ресурсів (або витрат), що забезпечували його

формування. Якість прибутку характеризується системою показників, що визначають зміни пропорцій його формування за окремими джерелами під впливом відповідних чинників. Ефективність фінансової діяльності виражається в досягнутих фінансових результатах. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів [39, с. 42-43].

Доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Доходи – витрати = прибуток чи збиток

Як бачимо, поняття фінансового результату тісно пов'язане з поняттями «прибутки» і «витрати». Витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [97, с. 102].

Мета аналізу фінансових результатів - визначити повноту та якість їх отримання, оцінку динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясувати спрямованість, ступінь і частку впливу окремих факторів на зміну прибутку і рентабельності, виявити та оцінити можливі резерви їх зростання.

Аналіз фінансових результатів діяльності дозволяє визначити найбільш раціональні шляхи використання ресурсів і сформувати оптимальну структуру засобів підприємства. Крім того, такий аналіз може виступати як інструмент прогнозування окремих показників діяльності підприємства. Підприємець зацікавлений у тому, щоб отримати максимум прибутку, який необхідно обґрунтувати аналітичними розрахунками.

Під час аналізу фінансових результатів треба розв'язати такі завдання: аналіз рівня, структури та динаміки фінансових результатів; аналіз формування, розподілу та використання чистого прибутку; оцінка рентабельності діяльності підприємства; вплив використання прибутку на фінансовий стан підприємства; резерви зростання прибутку та рентабельності.

Основні завдання, об'єкти та етапи аналізу фінансових результатів діяльності підприємства наведено на рис. 1.4.

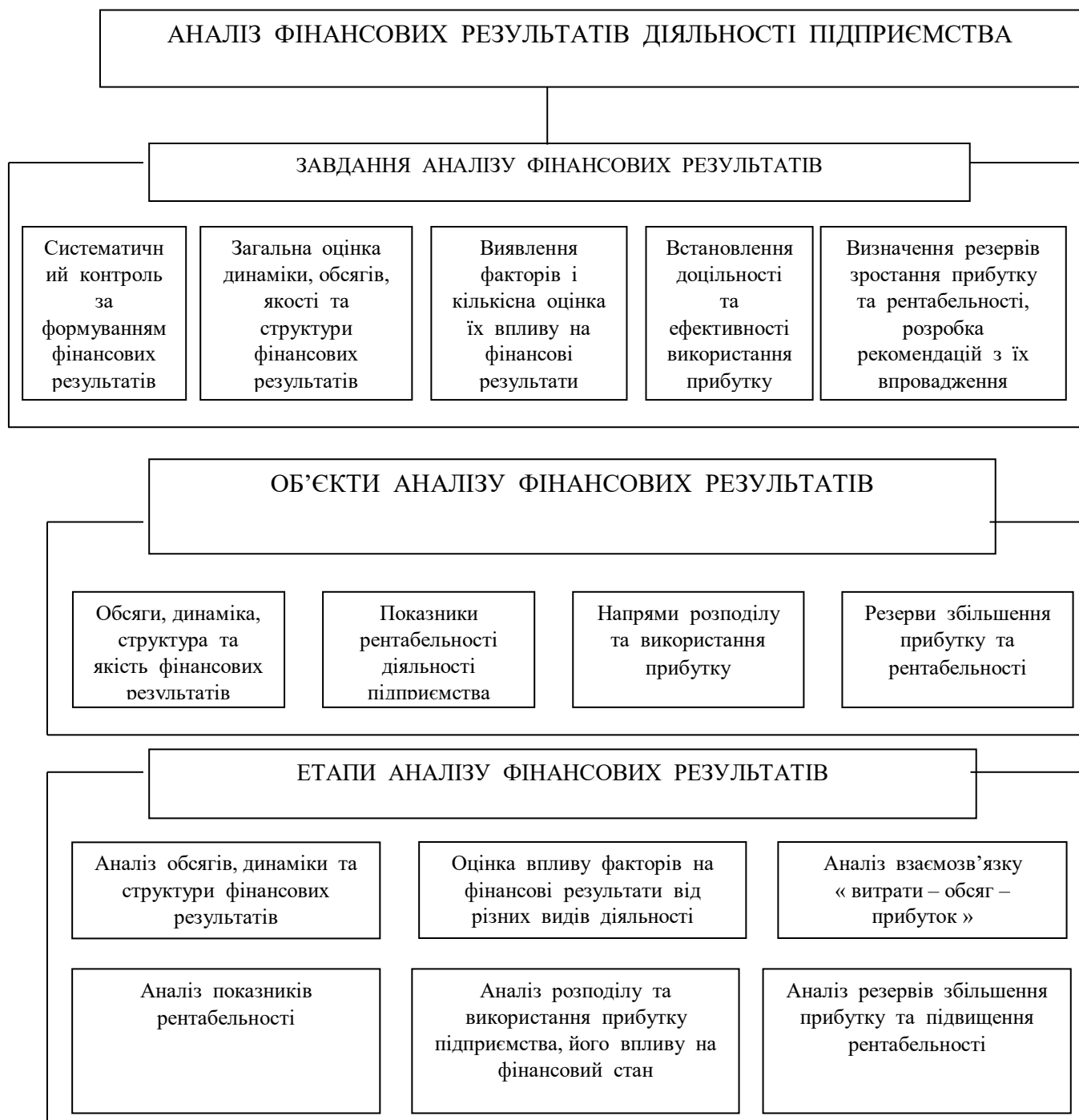


Рисунок 1.4 – Загальна модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [61, с. 24]

Джерела інформації, які використовуються при проведенні аналізу фінансових результатів, наведені в таблиці 1.2 [30, с. 21].

Таблиця 1.2 – Інформаційна база для аналізу фінансових результатів діяльності

Група	Джерела інформації
1	2
Первинні документи	Розрахунки та довідки бухгалтерії, накладні, рахунки, товарно – транспортні накладні тощо
Облікові реєстри	Журнали 6 і 7
Дані рахунків бухгалтерського обліку	44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», рахунки класів 7 «Доходи і результати діяльності», 8 «Витрати за елементами», 9 «Витрати діяльності»
Фінансова звітність	Ф. № 1 «Баланс», ф. № 1 – м «Баланс», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати», ф. № 2 - м «Звіт про фінансові результати», ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. № 4 «Звіт про власний капітал», ф. № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»
Податкова звітність	Декларація про податок на прибуток підприємства
Статистична звітність	Ф. № 1 «Звіт про основні показники діяльності підприємства», ф. № 1 – Б «Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість», ф. № 1- ПП «Звіт про суми отриманих пільг з оподаткування в розрізі окремих видів податків і пільг з кожного виду податку», ф. № 22 – послуги «Звіт про обсяг реалізації платних послуг населенню», ф. № 2 – Б «Звіт про випуск, реалізацію та обіг цінних паперів»
Інші джерела	Бізнес – план, фінансовий план, управлінська (внутрішня) звітність, матеріали маркетингових досліджень, матеріали ревізій або аудиторських перевірок, результати попередніх аналітичних досліджень тощо

Перераховані джерела інформації використовуються для проведення ретроспективного аналізу. Оперативний аналіз проводиться на підставі даних бухгалтерського обліку (за інформацією на рахунках класу 7 «Доходи і результати діяльності», класу 8 «Витрати за елементами», класу 9 «Витрати діяльності» тощо). Прогнозний аналіз фінансових результатів здійснюється на основі показників бізнес-плану підприємства (фінансового плану), внутрішньої управлінської звітності, матеріалів маркетингових досліджень тощо.

Отже, фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її дохідність, і є вирішальними для підприємства. Окрім його керівництва і колективу вони цікавлять вкладників капіталу, кредиторів, державні органи, фондові біржі тощо. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його

матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він служить джерелом сплати податків. Але фінансовий результат являє собою складну економічну категорію.

Категорія фінансового результату є ширшим поняттям порівняно із категорією прибутку, оскільки, показник прибутку є однією із двох форм (прибуток чи збиток) відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства. Фінансовий результат характеризує якісні та кількісні показники результативності господарської діяльності підприємства, а прибуток - позитивне (додатне) значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності та ефективне використання капіталу. Негативне (від'ємне) значення категорії фінансового результату відображається у показнику збитку, який свідчить про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо.

1.2 Законодавчо-нормативне регулювання фінансових результатів підприємства

Законодавчо-нормативне регулювання доходів і фінансових результатів кожної юридичної особи має здійснюватися відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [86]. Даним документом визначаються правові основні засади регулювання, складання і ведення фінансової звітності, в якій і відображається вся інформація про фінансові результати діяльності підприємств і організацій. А також Податковим кодексом України, що визначає правові засади на яких стягується податок на прибуток з підприємств і організацій України [76].

Податок на прибуток підприємств і організацій регулюється Положенням

(стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток». Дане положення визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності [79].

Основним документом фінансової звітності, що відображає доходи і фінансові результати на підприємстві є форма 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» [80].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» визначає зміст і форму Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), а також загальні вимоги до розкриття його статей. Норми цього положення (стандарту) стосуються звітів про фінансові результати підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ). Особливості складання консолідованого звіту про фінансові результати визначаються окремим Національним положенням (стандартом) - НП(С)БО 2 «Консолідована фінансова звітність» [80].

Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період. Звіт показує також результативність діяльності підприємства і дає інформацію про фактори, що вплинули на цю результативність протягом звітного періоду. Завдяки звіту про фінансові результати можна пов'язати доходи та витрати за звітний період та вирахувати величину чистого прибутку як різницю між цими показниками.

Для суб'єктів малого підприємництва і представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності національними положеннями (стандартами) встановлюється скорочена за показниками фінансова звітність у складі звіту про фінансові результати, форма і порядок складання якого визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [82], затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 року № 39, зареєстрованим у

Міністерстві юстиції України 15 березня 2000 року за № 161/4382 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 24 січня 2011 року № 25) (із змінами).

За умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена, дохід у Звіті про фінансові результати відображають у момент надходження активу або погашення зобов'язання, яке приводить до збільшення власного капіталу підприємства (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників).

За умови, що оцінка витрат може бути достовірно визначена, витрати відображаються у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) в момент вибуття активу або збільшення зобов'язання, яке призводить до зменшення власного капіталу підприємства (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення чи розподілу власниками). Якщо актив забезпечує економічні вигоди протягом кількох звітних періодів, то витрати відображають у Звіті про фінансові результати на основі їх систематичного та раціонального розподілу (наприклад, у вигляді амортизації) протягом тих звітних періодів, у яких одержують відповідні економічні вигоди. Витрати одразу відображають у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід), якщо економічні вигоди не відповідають критеріям визнання їх активами підприємства.

Згортання доходів і витрат не дозволяється, крім випадків, передбачених відповідними П(С)БО.

До 07.02. 2013 року «Звіт про фінансові результати» складався з трьох розділів:

- I. Фінансові результати.
- II. Елементи операційних витрат.
- III. Розрахунок показників прибутковості акцій.
- I. Фінансові результати.

Формуються на підставі визначення фінансових результатів від усіх видів діяльності. Виділяють такі види діяльності: операційна, інша і надзвичайна.

Операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою діяльністю. До основної діяльності підприємств належать виробництво і/або реалізація продукції,

товарів, робіт, послуг, які здійснюються на підставі статуту підприємства; до іншої діяльності підприємств — продаж або оренда основних засобів, нематеріальних активів, виробничих запасів, доходи від операційних курсових різниць.

Інша діяльність - доходи від інвестиційної або фінансової діяльності (дивіденди, відсотки та інші доходи; участь у дочірніх підприємствах тощо).

Надзвичайна діяльність - події та операції, які неможливо передбачити в межах звичайної діяльності; вони відбуваються без участі підприємства і нерегулярно (повені, зсуви, землетруси, пожежі, аварії).

Фінансовий результат розраховують поступово: дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) показують за методом бруто з наступним відніманням наданих знижок, повернення проданих товарів, податків (ПДВ, акциз).

II. Елементи операційних витрат.

У цьому розділі відображають витрати операційної діяльності: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію, інші операційні витрати. Ці дані необхідні для складання Звіту про рух грошових коштів (під час коригування суми нерозподіленого доходу на негрошові статті, зокрема на суму амортизації).

Такий підхід дає змогу класифікувати витрати за функціями.

III. Розрахунок показників прибутковості акцій

Цей розділ заповнюють акціонерні товариства, акції яких відкрито продаються або купуються на фондових біржах.

Наказом Міністерства фінансів України від 7.02.2013 року «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»» затверджена нова форма Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) [65], яка містить чотири розділи, а саме:

I. Фінансові результати.

II. Сукупний дохід.

III. Елементи операційних витрат.

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій [65].

Як бачимо, у новій формі Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) з'явився ще розділ, який має назву «Сукупний дохід».

Другий розділ «Сукупний дохід» містить дані про:

- дооцінку (уцінку) необоротних активів;
- дооцінку (уцінку) фінансових інструментів;
- накопичену курсову різницю;
- частку іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств;
- інший сукупний дохід;
- інший сукупний дохід до оподаткування;
- податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом;
- інший сукупний дохід після оподаткування;
- сукупний дохід.

Методологічні основи формування інформації про доходи підприємства та її розкриття в фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», норми якого поширюються на усі підприємства, організації та інші юридичні особи незалежно від форм власності (крім бюджетних організацій). В даному положенні дається класифікація доходу підприємства, а також розкриття інформації про доходи у примітках до фінансової звітності [77].

Оскільки невід'ємною частиною формування фінансових результатів діяльності підприємства є його витрати, то відповідно наступним документом, який можна віднести до таких, що регулюють доходи і фінансові результати є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [78].

Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності. Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі - підприємства) незалежно від форм власності (крім банків і бюджетних установ).

Також положенням (стандартом) бухгалтерського обліку, що мають регулюючий вплив на фінансовий результат є положення (стандарт) 31 «Фінансові витрати» [81]. Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про фінансові витрати та її розкриття у фінансовій звітності. Відповідно до цього стандарту фінансові витрати - це витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями.

Щодо отриманого прибутку (доходу), то порядок його використання визначає власник (власники) підприємства або уповноважений ним орган згідно з статутом підприємства та чинним законодавством.

Державний вплив на вибір напрямів та обсягів використання прибутку (доходу) здійснюється через установлені нормативи, податки, податкові пільги, а також економічні санкції відповідно до законодавства України.

У випадках, передбачених статутом підприємства, частина чистого прибутку може передаватися у власність членів або трудового колективу підприємства. Порядок розподілу і використання цієї частини прибутку здійснюється радою або зборами (конференцією) трудового колективу.

Власник або уповноважений ним орган встановлює фонд оплати праці на умовах, визначених колективним договором (угодою).

Підприємство має право відкривати розрахунковий та інші рахунки для зберігання грошових коштів і здійснення всіх видів розрахункових, кредитних та касових операцій за місцем реєстрації підприємства або у будь-якому банку України, інших союзних республік та держав за їх згодою.

Підприємства самостійно встановлюють черговість і напрями списання коштів з власних рахунків, яке здійснюється установами банків за дорученням таких підприємств, крім випадків, передбачених законами України. Розрахунки підприємств за своїми зобов'язаннями проводяться через установи банків у порядку, встановленому Національним банком України відповідно до законів України.

Підприємство несе повну відповідальність за додержання кредитних договорів і розрахункової дисципліни. Підприємство, яке не виконує своїх зобов'язань по розрахунках, може бути оголошено арбітражним судом банкрутом.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є частиною зовнішньоекономічної діяльності України і регулюється законами України.

Порядок використання виручки підприємства в іноземній валюті визначається валютним законодавством України.

Підприємство має право одержувати кредити від своїх зарубіжних партнерів. При цьому валюта зараховується на баланс підприємства і використовується ним самостійно. По одержаних підприємством кредитах держава відповідальності не несе.

Підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, може відкривати за межами України свої представництва та виробничі підрозділи, утримання яких здійснюється за кошти підприємства.

Отже, формування фінансових результатів являє собою регламентований нормативно-правовими актами процес утворення прибутку (збитку), який здійснюється суб'єктами господарювання з метою виявлення у вартісному вираженні підсумків фінансово-господарської діяльності підприємства за визначений період.

Таким чином, досліджуючи теоретико-методичні засади аналізу фінансових результатів підприємства, ми можемо зробити висновок: на сучасному етапі розвитку економіки України значно підвищуються вимоги до повноти і якості аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю суб'єктів підприємництва, а фінансовий результат є узагальнюючим показником, який характеризує ефективність і відображає всі аспекти їх діяльності. Для того, щоб визначити фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів.

Для збільшення фінансових результатів, на наш погляд, слід зосереджувати увагу фінансистів підприємств на елементарних методах економічного аналізу, які дозволять їм раціонально використовувати власні матеріально-технічні, трудові та фінансові ресурси.

Хоча методологія формування прибутку підприємства не є новою для вітчизняного підприємства та обліку, однак постійні зміни в економічній ситуації нашої країни вимагають регулярного коригування в питаннях, що стосуються цих змін (при виникненні нових форм організації виробничого процесу та реалізації, змін в законодавстві тощо).

Формування прибутку являє собою регламентований нормативно-правовими актами процес утворення прибутку, який організовується і здійснюється фінансовими органами з метою визначення у вартісному вираженні підсумків фінансово-господарської діяльності підприємства за певний період часу.

Основною метою політики розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, є оптимізація пропорцій між капіталізуемой і споживаною частинами з урахуванням забезпечення реалізації стратегії розвитку і зростання його ринкової вартості.

Законодавчо-нормативне регулювання доходів і фінансових результатів кожної юридичної особи має здійснюватися відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV, в якому визначаються правові основні засади регулювання, складання і ведення фінансової звітності, в якій і відображається вся інформація про фінансові результати діяльності підприємств і організацій.

Основними джерелами інформації оцінки фінансових результатів є накладні на відвантаження продукції, дані аналітичного бухгалтерського обліку за рахунками результатів, фінансової звітності ф. № 1 «Баланс», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», ф. № 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. № 4 «Звіт про власний капітал», ф. № 5 «Примітки до річної

фінансової звітності», дані внутрішньої управлінської звітності, а також таблиці бізнес-плану підприємства.

1.3 Характеристика системи управління фінансовими результатами

В умовах ринкової економіки для досягнення стійкої конкурентоспроможності та забезпечення оптимального економічного ефекту потрібно запроваджувати ефективну систему управління фінансовими результатами підприємства.

На думку Вороніної О. О. [20], управління фінансовим результатом – це процес пошуку та реалізації найбільш ефективних рішень щодо формування, розподілу й використання фінансового результату, який базується на координації дій з іншими підсистемами управління підприємством, на підставі зворотного впливу, та здійснюється для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства.

Розгляд управління фінансовим результатом, як визначальної складової у загальній системі управління підприємством, сприяв розкриттю вищезазначеним вченим змісту такого управління, відмінністю якого від існуючих підходів є виокремлення координаційної функції зазначеного управління та важливість узагальнення зворотного впливу фінансового результату для функціонування системи управління підприємством в цілому.

Науковці Говорушко Т.А. та Арич М.І. [22] розглядають процес управління фінансовими результатами діяльності підприємства як комплекс організаційно-управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш економічно-ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення.

Використання результатів господарювання в системі управлінні підприємства на сьогоднішній день досить складна справа, оскільки в аграрних підприємствах керівники часто не усвідомлюють важливість оперативного управління діяльністю, тому навіть не ставиться задача збору та надання поточних даних для прийняття управлінських рішень. Господарські результати в поточному менеджменті не використовуються через їх відсутність та брак самого поточного менеджменту. На погляд Есманової Л.І. [35], застосування господарських результатів у поточному менеджменті є одним із важливих факторів розвитку підприємств.

Використання господарських результатів в управлінні неможливе без управлінського обліку, який визначає єдність мети управлінських рішень, є необхідним джерелом економічної інформації про діяльність підприємства для оперативного реагування на щоденні відхилення реального фінансово-економічного стану.

Продовжуючи акцентувати увагу на чинниках управління фінансовими результатами, не можна не погодитись з науковцями Одінцовою Т.М., Невмержицькою О.В. та Чаус І.В. [66], які розглядають аналіз співвідношень «витрати – обсяг – прибуток» (або CVP-аналіз; «Cost – Volume – Profit») як інструмент системи управління фінансовими результатами.

Цей вид аналізу вважається одним із найбільш ефективних засобів планування і прогнозування діяльності підприємства, а отже і фінансового результату. Слід зазначити, що цей вид аналізу традиційно застосовується в управлінському обліку. Вищезазначені автори наголошують на доцільності застосування саме управлінського підходу, який дозволяє визначати реальну величину порогу рентабельності окремих видів продукції. В управлінському обліку важливу роль відіграє належний рівень інформаційного забезпечення. На думку Ходарєвої О.О. та Шульги Л.О. [100] саме функціонально-вартісний аналіз може забезпечити наявність інформації, необхідної для постановки економічно обґрунтованих цілей і завдань. Науковці наголошують на актуальності використання ФВА в управлінській діяльності як спосіб

ефективного опису, аналізу і контролю складних систем, якою і є система управління фінансовими результатами.

Економічний механізм управління фінансовими результатами підприємства – це динамічна, комплексна організаційно-управлінська підсистема, яка передбачає реалізацію спеціальних процедур (організації, інформаційного забезпечення, управління, контролю), спрямованих на забезпечення сталого зростання прибутковості, оптимальної мобілізації та реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі його господарської діяльності, що призводить до збільшення ринкової вартості суб'єкта господарювання та відповідає основній меті, цілям і завданням загальної системи управління підприємством.

Основною метою управління фінансовими результатами є їх максимізація з точки зору досягнення поставлених цілей і завдань діяльності підприємства в цілому.

Відповідно, ключовими завданнями управління, на нашу думку, виступають наступні:

- встановлення цілей та завдань у сфері управління формуванням фінансових результатів;
- виявлення впливу ключових факторів на формування фінансових результатів;
- максимізація розмірів фінансових результатів;
- мінімізація рівнів фінансових ризиків;
- контроль фактичних показників досягнення фінансових результатів та їх співставлення з плановими значеннями.

Зрозуміло, що наведений перелік завдань не є вичерпним, проте вважаємо, що згадані завдання виступають основними з точки зору забезпечення досягнення мети управління.

Об'єктом управління виступає процес формування та розподілу фінансових результатів підприємства з декомпозицією їх на доходи та витрати, напрями використання.

До основних суб'єктів управління належать керівники усіх рівнів, що виконують функції управління фінансовими результатами у межах покладених на них повноважень, а також працівники підприємства, залучені до процесів управління формуванням фінансових результатів підприємства.

Основними принципами, дотримання яких є доцільним в процесі управління фінансовими результатами, є:

- системність;
- комплексність;
- науковість;
- доцільність;
- релевантність;
- стратегічна орієнтація;
- економічність;
- альтернативність;
- відповідальність [19, с. 4-5].

Управління фінансовими результатами діяльності підприємства безпосередньо відображається на структурі капіталу суб'єкта господарювання. Зростання прибутку дозволяє збільшити величину власного капіталу підприємства, і також підвищити його фінансову стійкість, що позитивно відображається на структурі всього капіталу підприємства та робить його інвестиційно привабливим.

До головних ознак, за якими здійснюється управління фінансовими результатами належать:

- 1) рівень якості фінансового результату (високий, оптимальний, середній, низький);
- 2) абсолютна величина показника фінансового результату господарської діяльності підприємства (чистого прибутку (збитку), яка диференціюється залежно від високого чи низького значення цього показника.

Слід відзначити, що ідентифікація величини фінансового результату відповідно до критеріїв високого та низького абсолютного значення даного

показника, відбувається шляхом порівняльного аналізу суми фінансового результату господарської діяльності певного промислового підприємства з аналогічною базою порівняння, наприклад, підприємств-конкурентів, середнього показника суб'єктів господарювання відповідної галузі тощо.

У забезпеченні врівноваженої системи управління фінансовими результатами підприємства виступають наступні основні блоки [20]:

1) Аналітичний блок – система формалізованої обробки облікових даних для цілей прийняття управлінських рішень в галузі управління фінансовими результатами. Аналітичний блок ґрунтується на теорії вартості підприємства. Завдяки теорії вартості підприємства забезпечується побудова інтегральних моделей господарської діяльності, в якій управлінські рішення розглядаються в контексті впливу на величину ринкової вартості підприємства.

Основним досягненням даних моделей є забезпечення кількісної сумарності ефекту від здійснення планових заходів між трьома основними блоками діяльності суб'єкта господарювання:

- 1) операційна діяльність;
- 2) фінансова діяльність;
- 3) інвестиційно-інноваційна діяльність.

Так, в рамках даної моделі можна: розрахувати оптимальну величину і структуру випуску і реалізації продукції з урахуванням еластичності попиту з різних ринків збуту, функції витрат по різних виробничим лініям, капіталомісткість окремих видів продукції та інших факторів;

забезпечити розрахунок оптимальної величини і структури залучених джерел фінансування; кількісно визначити пропорції оптимального розподілу прибутку.

2) Обліковий блок – система документообігу для інформаційного забезпечення управлінських рішень (управлінський, маркетинговий та фінансовий облік). Під «обліковими блоком» розуміється система внутрішнього і зовнішнього документообігу, що забезпечує збір даних для цілей управлінського і фінансового планування фінансових результатів підприємства,

а також складання зведеної фінансової звітності за національними та міжнародними стандартами обліку, включаючи розкриття інформації про суттєві факти діяльності підприємства. Слід зазначити, що облік може здійснюватися як у формі «паперового» документообігу, так і за допомогою впровадження програмного продукту.

Найбільш важливими моментами облікового блоку є: уніфікація даних (витрат, основних засобів і капітальних вкладень, фінансових результатів, оборотних активів, джерел фінансування); єдина система обчислення планових і фактичних параметрів для внесення в базу даних; стандартизація представлення даних: розробка форм звітності про фінансові результати підприємства для всіх зацікавлених груп користувачів.

3) Організаційний блок – структура управління (функції і регламент координації, супідрядності і контролю діяльності управлінських підрозділів) для забезпечення процесу управлінського і фінансового планування фінансових результатів підприємства.

Три основних елементи організаційного блоку – це:

- система руху інформації для планових і контрольних цілей;
- система співпідпорядкованості різних ланок організаційної структури в процесі збору та обробки інформації та прийняття управлінських рішень;
- система управління за центрами відповідальності (центри управлінських витрат, центри нормативних витрат, центри доходів, центри прибутку, центри інвестицій, центри інновацій), на основі цього визначення «ступеня свободи» керівництва різних підрозділів і побудова системи матеріального стимулювання в контексті системи управління витратами.

4) Програмно-технічний блок – програмний продукт, що підтримує аналітичний, обліковий і організаційний блоки управління фінансовими результатами. Якісне підвищення ефективності функціонування врівноваженої системи управління фінансовими результатами підприємства досягається за рахунок використання комплексних програмно-технічних рішень, складових програмно-технічного блоку системи.

В результаті впровадження програмно-технічного блоку стають можливими оперативна і достовірна оцінка фінансових результатів підприємства, централізоване управління фінансовим активами і наскрізний контроль матеріальних потоків, що виражається в контролі витрат на всіх стадіях виробничого циклу, управлінні конкурентоспроможністю підприємства, підвищенням його інвестиційної (у тому числі інноваційної) активності.

Враховуючи унікальність кожного підприємства, логічно, що склад факторів ризику зниження фінансових результатів у кожного з них буде специфічний, хоча в такому наборі обов'язково присутні і загальні види ризиків. Фінансовому менеджеру слід використовувати, на нашу думку, своє професійне судження, щоб оцінити ризики зниження фінансових результатів підприємства і розробити процедури, необхідні для зниження даної групи ризиків до прийняттого рівня. Оцінка основних підходів до мінімізації несприятливого впливу факторів ризику зниження фінансових результатів і їх фінансових наслідків дозволяє нам виділити ряд загальних процедур управління ризиками зниження фінансових результатів підприємства, що базуються на класичних прийомах.

Етап моніторингу результатів і вдосконалення системи управління ризиками зниження фінансових результатів підприємства повинен забезпечувати гнучкість управління ризиками, а також динамічний характер цього процесу з метою адаптації до зміни умов функціонування навколишнього середовища і сукупності факторів ризику, що впливають на діяльність підприємства.

Завершальним процесом формування системи управління фінансовими результатами підприємства є етап контролю і оцінки, основна мета якого полягає у своєчасному виявленні відхилень від заданого напрямку, ефективному досягненні поставлених завдань у встановлені терміни, що передбачає інтеграцію оперативного і стратегічного управління в єдиний безперервний процес

Також, вважаємо доцільним враховувати в процесі управління фінансовим результатом ефект синергетики, предметом якої є механізми спонтанного формування і збереження складних систем, зокрема тих, які перебувають у стані стійкої нерівноваги із зовнішнім середовищем.

Синергетичний підхід в процесі управління фінансовим результатом базується на дослідженні складових системи управління та її чинників в нестійкій фазі їх існування, що передбачає множинність сценаріїв подальшого розвитку. Внаслідок вищезазначеного з'являються додаткові економічні переваги, що утворюються у разі успішного об'єднання (злиття чи поглинання), взаємодоповнення складових системи управління та її чинників.

Суб'єктом дослідження виступає сільськогосподарське підприємство, тому за доцільне вважаємо зупинитись на особливостях управління фінансовими результатами в аграрній сфері.

Формування фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах має свої особливості у зв'язку із специфікою виробничо-господарської діяльності підприємницьких структур аграрної галузі, серед яких домінуючими є такі:

- вплив природно-кліматичних факторів на процес формування прибутку (характерна сезонність виробництва);
- багатогалузевий характер діяльності сільськогосподарських підприємств: виробництво різноманітної продукції рослинництва і тваринництва, переробка власної та давальницької сировини;
- залучення в господарському процесі незамінних природно-біологічних факторів виробництва та біологічних активів, що зумовлює особливості їх оцінки, відображення в системі рахунків, а також специфіку обліку процесу виробництва (біологічних перетворень) і обчислення собівартості отриманої продукції;
- статус сільгосподарського товаровиробника дозволяє використовувати спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку та спеціальний режим оподаткування з ПДВ.

Багатогалузовий характер сільськогосподарської діяльності зумовлює пріоритетність впливу на фінансовий результат ряду факторів, серед основних з яких можна виокремити: обсяг і структуру певного виду реалізованої продукції, ціну реалізації та понесені витрати на її виробництво та реалізацію.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин діяльність аграрних підприємств проходить в динамічних, часто змінюваних умовах. А відтак виникає необхідність миттєвого реагування на зміни у зовнішньому середовищі, яке створює безперервні загрози позиції господарства на ринку. Швидкість реагування пов'язана з раціональним використанням внутрішніх можливостей розробки і реалізації власної стратегії розвитку, як комплексу специфічних заходів щодо вибору стратегічних напрямків розвитку, визначення основних цілей, спрямованих на реалізацію найкращих з можливих варіантів оптимального виробництва і реалізації продукції за умови раціонального використання ресурсного потенціалу, створення сприятливих внутрішніх та зовнішніх умов успішного функціонування.

Відповідно управлінські рішення мають бути направлені, перед усім, на максимальне використання внутрішніх резервів – ефективність використання виробничо-ресурсного потенціалу, розробку і реалізацію відповідних стратегічних заходів і напрямків діяльності, які б дозволили аграрним підприємствам не тільки виживати у складних умовах під впливом факторів зовнішнього середовища, а й забезпечити в подальшому сталий розвиток за рахунок використання власних резервів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності та внутрішніх можливостей протистояння загрозам мінливого зовнішнього середовища.

З метою забезпечення стабільного розвитку аграрних підприємств основними пріоритетами в системі управління фінансовими результатами має стати реалізація управлінських заходів, спрямованих на оптимізацію величини фінансових результатів, а саме:

- планування і прогнозування прибутку підприємства на основі оптимального співвідношення постійних і змінних витрат, ціни та обсягів виробництва продукції;
- розробка оптимальної програми виробництва основних видів продукції відповідно до вимог ринку і потреб споживачів з урахуванням внутрішніх можливостей використання наявного ресурсного потенціалу, що дозволить оптимізувати отримання прибутків на одиницю залучених у виробництво земельних та інших ресурсів;
- розробка власної стратегії розвитку з урахуванням досвіду конкретного підприємства та особливостей його діяльності, реалізація якої забезпечить формування стійкої конкурентної позиції на ринку.

Висновки за розділом 1

Дослідження науково-методичного доробку з проблематики управління фінансовими результатами підприємства дозволило отримати наступні теоретичні результати.

Велика кількість визначень і підходів до дефініції суті фінансових результатів вимагає чіткого законодавчого формулювання та обґрунтування сутності. фінансовий результат являє собою таку економічну категорію, яка формується поступово протягом фінансово-господарського року від різних видів діяльностей і виражається чистим доходом (прибутком), який залишається у підприємства на власні потреби. Чим би не займалося підприємство, мета отримання прибутку завжди буде залишатися на визначному місці, але цілі і шляхи його використання залежатимуть від потреб управління підприємства.

Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень прибутку, тим менша потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел, і тим

вищий рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку.

Управління фінансовими результатами є цілою системою організаційних заходів, метою якого є визначення методів його найбільш ефективного формування, розподілу та використання, що забезпечить стабільний розвиток. Згідно чинного законодавства, фінансовий результат формується в розрізі окремих видів діяльності, що певним чином відбивається на системі управління фінансовим результатом.

Управління фінансовими результатами можна розглядати щонайменше з двох позицій: 1) як функцію фінансового менеджменту; 2) ототожнення з процесом управління прибутком підприємства.

У сучасних умовах господарювання передбачається повна відповідальність керівників за результати фінансово-господарської діяльності підприємств, що зумовлює побудову ефективного інструментарію системи управління фінансовими результатами, який дозволить здійснювати об'єктивний контроль, аналіз, коригування та прогнозування змін фінансового стану та оцінки фінансових можливостей підприємства на майбутнє. На перший план висувається комплексний підхід при побудові системи управління підприємством. Особливої уваги заслуговують синергетичні зв'язки між складовими інструментарію системи управління підприємства, врахування яких сприятиме оптимізації фінансових результатів та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА» ЗА 2015-2017 РОКИ

2.1 Загальна характеристика динаміки основних показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка»

Приватне акціонерне товариство «Велика Бурімка» є повним та виключним правонаступником всіх майнових і немайнового характеру прав та обов'язків Відкритого акціонерного товариства «Племінний завод «Велика Бурімка», ідентифікаційний код 00486818, зареєстрованого у Чорнобаївській районній державній адміністрації Черкаської області 25.06.1998 року.

ПрАТ «Велика Бурімка» має машинний двір, свиноплемінну ферму, ферму великої рогатої худоби. В склад підприємства входять: транспортний парк, автомобільний парк, будівельний цех, ремонтна майстерня.

Емітент належить до корпорації племінних заводів України. Функції – координація діяльності племзаводів. Термін участі – 20 років. Позиція емітента – учасник об'єднання. Спільна діяльність з іншими організаціями, підприємствами, установами не проводиться.

Основною галуззю товариства є рослинництво. В 2017 році товариство вирощувало зернові та технічні культури: пшениця озима - 587 га, кукурудза - 862 га, соняшник - 162 га. Площа ріллі, що знаходиться в оренді - 1612 га. Вироблена товариством с/г продукція реалізується в основному за прямими договорами. ПрАТ «Велика Бурімка» не займає монопольного становища на товарних ринках України. Основні проблеми, які впливають на діяльність емітента: відсутність власних обігових коштів; великий рівень зношеності основних засобів; постійно зростаючі ціни на енергоносії.

Здійснено аналіз динаміки основних фінансово-економічних показників ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки за результатами розрахунків. наведених в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка основних показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр.

Показник	Значення показника:			Зміни (+,-), тис. грн.:		Темп змін, %:	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.
1	2	3	4	5	6	7	8

1. Активи, тис. грн. (станом на кінець року):	94808,0	96622,0	109523,0	1814,0	12901,0	101,9	113,4
1.1. Необоротні активи, тис. грн.:	13863,0	13420,0	12027,0	-443,0	-1393,0	96,8	89,6
у тому числі:							
- основні засоби	13724,0	13281,0	11888,0	-443,0	-1393,0	96,8	89,5
- незавершені капітальні інвестиції	139,0	139,0	139,0	0,0	0,0	100,0	100,0
1.2. Оборотні активи, тис. грн.:	80945,0	83202,0	97496,0	2257,0	14294,0	102,8	117,2
у тому числі:							
- запаси	10188,0	4726,0	13291,0	-5462,0	8565,0	46,4	281,2
- дебіторська заборгованість	70744,0	78437,0	83817,0	7693,0	5380,0	110,9	106,9
- грошові кошти та їх еквіваленти	13,0	39,0	388,0	26,0	349,0	300,0	994,9
2. Капітал, тис. грн. (станом на кінець року):	94808,0	96622,0	109523,0	1814,0	12901,0	101,9	113,4
2.1. Власний капітал, тис. грн.:	56306,0	83537,0	96044,0	27231,0	12507,0	148,4	115,0
у тому числі:							
- нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	34255,0	61486,0	73993,0	27231,0	12507,0	179,5	120,3
2.2. Позиковий капітал, тис. грн.:	38502,0	13085,0	13479,0	-25417,0	394,0	34,0	103,0
- у тому числі: поточні зобов'язання	38502,0	13085,0	13479,0	-25417,0	394,0	34,0	103,0
3. Економічні показники							
3.1. Власний оборотний капітал, тис. грн.	42443,0	70117,0	84017,0	27674,0	13900,0	165,2	119,8
3.2. Робочий (функціонуючий) капітал, тис. грн.	42443,0	70117,0	84017,0	27674,0	13900,0	165,2	119,8
3.3. Частка робочого капіталу в оборотних активах, %	52,4	84,3	86,2	31,8	1,9	160,7	102,3
3.4. Виручка від реалізації послуг, тис. грн.	46972,0	53720,0	58695,0	6748,0	4975,0	114,4	109,3

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
3.5. Собівартість реалізованих послуг, тис. грн.	28717,0	26588,0	42322,0	-2129,0	15734,0	92,6	159,2
3.6. Рівень витрат основної операційної діяльності до виручки від реалізації, %	61,1	49,5	72,1	-11,6	22,6	81,0	145,7
3.7. Валовий прибуток, тис. грн.	18255,0	27132,0	16373,0	8877,0	-10759,0	148,6	60,3
3.8. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток (збиток), тис. грн.	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0	88,5	45,9
3.9. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0	88,5	45,9
3.10. Середньорічна кількість простих акцій, шт.	9050920,0	9050920	9050920	0,0	0,0	100,0	100,0
3.11. Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію, грн.	3.398	3.008	1.381	-0,39	-1,63	88,5	45,9
3.12. Вартість чистих активів, тис. грн.	56306,0	83537,0	96044,0	27231,0	12507,0	148,4	115,0

Активи ПрАТ «Велика Бурімка» за три роки продемонстрували позитивну динаміку росту. Станом на кінець 2016 року активи склали 96622 тис. грн., що перевищує показник минулого року на 1814 тис. грн., або на 1,9 %. У 2017 році проти 2016 року приріст склав 12901 тис. грн., або 13,3 %. Ці зміни розцінюються позитивно, т.я. нарощується майновий потенціал підприємства.

В складі майна товариства за три роки відбувались різноспрямовані зміни, а саме вартість необоротних активів зменшувалась, а вартість оборотних активів зростала. Так, в 2016 році в порівнянні з 2015 роком необоротні активи скоротились, а саме на 443 тис. грн., або на 3,2 %. В 2017 році проти 2016 року зменшення більш суттєве – 1393 тис. грн., або 10,4 %. Необоротні активи підприємства представлені основними засобами та незавершеними капітальними

інвестиціями, які, в свою чергу, не змінились за три роки, а отже існує довгобуд. Основні засоби – зменшилися на 443 тис. грн., або 3,2 %; в 2017 році проти 2016 року – ще на 1393 тис. грн., або на 10,4 %.

Вкладення підприємства в запаси за цей період збільшилися з 10188 тис. грн. станом на кінець 2015 року до 13291 тис. грн. станом на кінець 2017 року. Грошові кошти в 2017 році проти 2016 року потужно зросли, а саме на 349 тис. грн., або майже в 9 разів, в 2016 році проти попереднього збільшилися на 26 тис. грн., або в 3 рази.

Відбулось збільшення дебіторської заборгованості, яка станом на кінець 2017 року склала 83817 тис. грн., що перевищує показник минулого року на 6,9 %. В 2016 році порівняно з минулим роком приріст склав 7693 тис. грн., або 10,9 %. Зазначені зміни вплинули на структуру майна ПрАТ «Велика Бурімка». Унаочнено зміни зображено на рисунку 2.1.

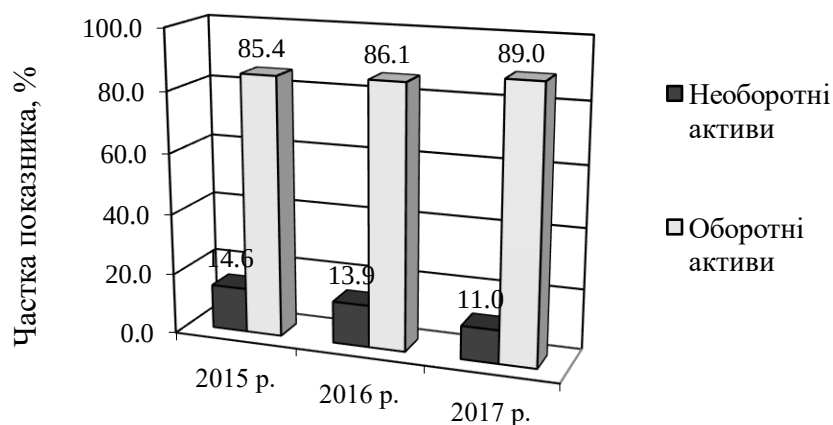


Рисунок 2.1 – Динаміка структури активів ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр. (станом на кінець року)

Питома вага необоротних активів в майні товариства зменшилася з 14,6 % в 2015 році до 11,0 % в 2017 році, що негативно характеризує структуру майна підприємства з огляду на виробничий характер його діяльності та забезпеченість матеріально-технічною базою. Збільшення частки оборотних активів з 85,4 % в 2015 році до 89,0 % в 2017 році спричинить прискорення швидкості обороту активів підприємства та сприятиме підвищенню мобільності коштів товариства.

Капітал товариства зростав на 1,9 % в 2016 році проти 2015 року та на 13,4 % в 2017 році проти 2016 року. В 2016 році збільшення загального обсягу джерел капіталу підприємства склало 1814 тис. грн., в 2017 році в порівнянні з минулим роком збільшення обсягів капіталу склало 12901 тис. грн. В 2015 році збільшення капіталу підприємства було викликане нарощенням обсягів як власного так і позикового капіталу. Але приріст власного капіталу спричинив більш суттєвий вплив.

Власний капітал товариства збільшився на 48,4 %, або на 27231 тис. грн. в 2016 році проти 2015 року, на 15,0 % та 12507 тис. грн. в 2017 році проти 2016 року. Позитивна динаміка власного капіталу свідчить про нарощення можливостей самофінансування діяльності підприємства та зниження залежності від зовнішніх джерел коштів. Зареєстрований капітал товариства на протязі трьох років не змінювався, складав суму в 2263 тис. грн., 3890 тис. грн. – резервний капітал, 9556 тис. грн. – капітал у дооцінках, 6342 тис. грн. – інший додатковий капітал. Нерозподілений прибуток в складі власного капіталу збільшився на 79,5 % в 2016 році проти 2015 року, в 2017 році проти 2016 року – на 20,3 %, або на 12507 тис. грн.

Приріст позикового капіталу менш значний. Так, в 2017 році проти 2016 року він склав 25417 тис. грн., або 3,0 %. Так як, позиковий капітал складається лише з короткострокових джерел, то їх приріст є аналогічним.

Наочно зміни в обсягах капіталу товариства представлено на рисунку 2.2.

ПрАТ «Велика Бурімка» за три роки мало в своєму розпорядженні власний оборотний капітал. Обсяги цього джерела фінансування постійно зростали: з 42443 тис. грн. в 2015 році, 70117 тис. грн. в 2016 році, 84017 тис. грн. в 2017 році. Приріст склав, відповідно: 65,2 % та 19,8 %. Враховуючи те, що довгостроковим позиковим капіталом товариство не користувалось, зміни в обсягах робочого капіталу аналогічні. Частка робочого капіталу в оборотних активах підприємства зросла з 52,4 % в 2015 році до 86,2 % – в 2017 році.

Аналіз показників трудових ресурсів доповнює фінансово-економічну характеристику діяльності підприємства.

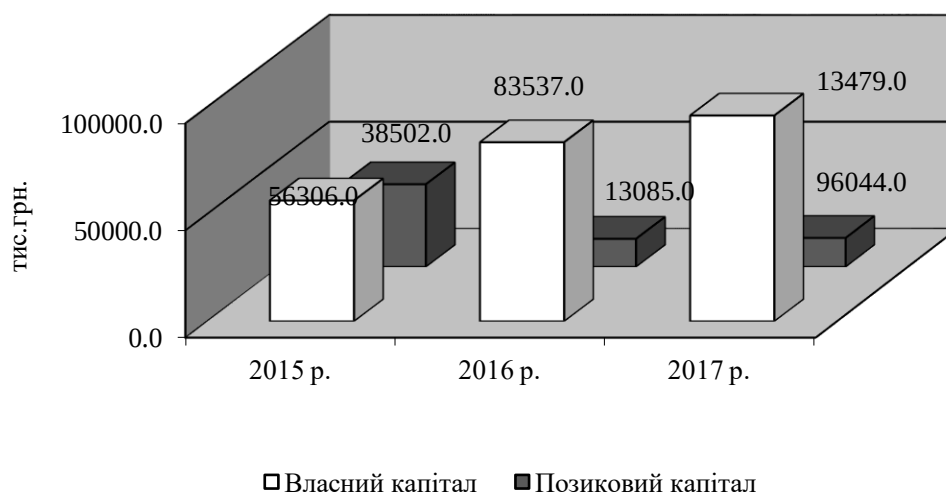


Рисунок 2.2 – Динаміка складових капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2015 рр. (станом на кінець року)

Протягом останніх трьох років показники використання трудових ресурсів змінювались нерівномірно. Так у 2016 році чисельність штатних працівників склала 44 особи, що на 5 осіб менше попереднього року, а у 2017 році, порівняно з минулим роком скорочення штату склало 4 особи. Середньомісячна заробітна плато зросла, а продуктивність праці, навпаки, зменшилась. Ці факти негативно свідчать про кадрову політику підприємства.

Динаміка економічних показників дозволяє зробити наступні висновки. Одним з основних економічних показників є обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. В 2016 році проти 2015 року виручка зросла на 6748 тис. грн., або на 14,4 %. В 2017 році можемо відмітити приріст чистої виручки на 9,3 %, або на 4975 тис. грн. Необхідним є аналіз зміни обсягів собівартості реалізованої продукції. Зазначений показник в 2016 році проти 2015 року зменшився на 2129 тис. грн., або на 7,4 %. В 2017 році мало місце збільшення цього показника в порівнянні з минулим роком. Собівартість реалізованої продукції зросла на 15734 тис. грн., або на 59,2 %. Негативної оцінки заслуговує підвищення рівня витрат операційної діяльності до виручки

від реалізації. Рівень витрат основної діяльності до виручки від реалізації склав в цьому році 72,1 % проти 49,5 % в минулому.

Динаміка прибутку товариства зображена на рисунку 2.3.

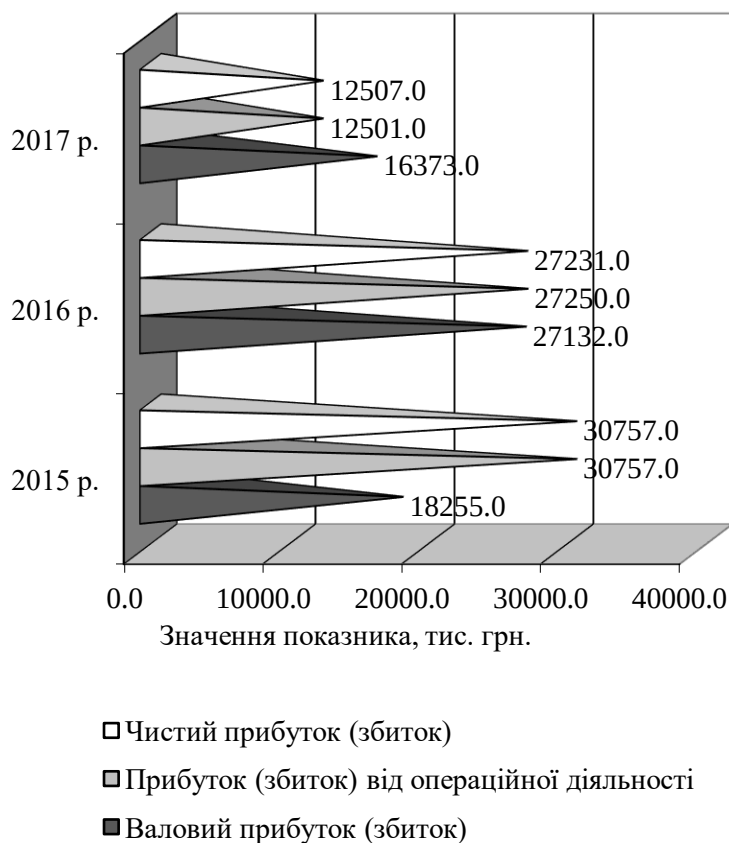


Рисунок 2.3 – Динаміка прибутку ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки

Валовий прибуток отримувався підприємством на протязі всіх трьох років. Його обсяг в 2015 році склав 18255 тис. грн., в 2016 році – 27132 тис. грн., в 2017 році – 16373 тис. грн. Збільшення операційних витрат ПрАТ «Велика Бурімка» призвело до отримання в 2017 році фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування в розмірі 12507 тис. грн., що нижче за показник попереднього року на 14724 тис. грн.. або на 54,1 %.

Таким чином в 2015-2017 роках ПрАТ «Велика Бурімка» було забезпечено прибуткову діяльність. В 2017 році результатом роботи став чистий прибуток в розмірі 12507 тис. грн., зменшення проти показника минулого року склало 54,1 %, або 14724 тис. грн.

Динаміка більшості фінансових показників, серед яких представлені основні коефіцієнти платоспроможності та фінансової стійкості позитивна. Коефіцієнт покриття в 2015-2017 роках був вищим за норматив, в 2017 році перевищення склало більше 3 разів. Ця зміна зумовлена значним скороченням поточних зобов'язань підприємства та приростом обсягу грошових коштів. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, що товариство здатне повністю погасити більше рекомендованих 70-90 % поточних боргів. Натомість рівень швидкої ліквідності складає 210,2 %, 636,2 %, 724,7 % відповідно в 2015 році, в 2016 році, 2017 році, тощо (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Динаміка основних фінансових коефіцієнтів ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр.

Показник	Значення показника:			Зміна показника (+;-)	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2 016 р.
1	2	3	4	5	6
1. Коефіцієнт поточної ліквідності	2,103	6,365	7,276	4,263	0,911
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,102	6,362	7,247	4,260	0,885
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,000	0,003	0,029	0,003	0,026
4. Коефіцієнт автономії	0,594	0,865	0,877	0,271	0,012
5. Коефіцієнт фінансової залежності	0,406	0,135	0,123	-0,271	-0,012
6. Коефіцієнт фінансового ризику	0,684	0,157	0,140	-0,527	-0,016
7. Коефіцієнт фінансування	0,684	0,157	0,140	-0,527	-0,016
8. Коефіцієнт інвестування	4,062	6,225	7,986	2,163	1,761
9. Коефіцієнт маневрування	0,754	0,839	0,875	0,086	0,035
10. Коефіцієнт чистої прибутковості реалізації	0,655	0,507	0,213	-0,148	-0,294

Коефіцієнт автономії ПрАТ «Велика Бурімка» підвищився до 0,877 станом на кінець 2017 року, що є високим результатом, свідчить про підтримання підприємством фінансової незалежності. За 2016-2017 роки відбулось незначне збільшення цього показника, а саме на 0,012. Таким чином, за три роки товариство підтримувало фінансову автономію на рівні 59,4 % в 2015 році, 86,5

% – в 2016 році, 87,7 % – в 2017 році. Фінансова залежність від зовнішніх джерел коштів станом на кінець 2017 року складала лише 12,3 %.

Коефіцієнт фінансового ризику за період дослідження зменшився з 0,684 в 2015 році до 0,140 – в 2017 році, що дозволяє судити про низький рівень фінансового ризику, який викликається нарощенням зовнішніх запозичень.

Позитивну динаміку демонструють коефіцієнти фінансування та інвестування. Завдяки збільшенню обсягів власного оборотного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» має досить високий рівень маневреності власних коштів.

До негативних моментів можемо віднести критично низький рівень абсолютної ліквідності товариства та значне зниження чистої прибутковості реалізації.

Отже, провівши аналіз фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка» за основними показниками майна та капіталу, економічними показниками, фінансовими коефіцієнтами, показниками трудових ресурсів ми можемо зробити висновок про стійкий фінансовий стан підприємства з наявністю ознак, які свідчать про потенційно небезпечні загрози входження у передкризову зону.

2.2 Оцінка формування фінансових результатів ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки

Аналіз літературних джерел дав змогу зробити висновок, що стосовно поняття «фінансовий результат» існує декілька точок зору:

- 1) зміна величини (приросту чи зменшення) власного капіталу;
- 2) результат зіставлення доходів і витрат;
- 3) прибуток або збиток, тобто форма вираження фінансового результату);
- 4) результат статутної діяльності підприємства (виручка мінус витрати на виробництво і реалізацію продукції);

- 5) зміна величини чистих активів підприємства;
- 6) додаткова вартість, створена у процесі виробництва та здійснення операцій фінансово-кредитного характеру;
- 7) ціна капіталу та інших виробничих факторів [16, 21, 54].

На нашу думку, фінансовий результат передусім як узагальнюючий показник діяльності підприємства містить два складника – доходи та витрати, рівень яких впливає на розмір прибутку і рентабельності підприємства. Позитивний фінансовий результат є головною метою діяльності підприємства на ринку та одним з ключових показників, який визначає ефективність його функціонування, виступає джерелом платежів до бюджетів усіх рівнів, а також забезпечує процес розширеного відтворення виробництва.

Проаналізуємо, яким чином сформовано фінансові результати за 2015-2017 роки, які фактори вплинули на кінцевий фінансовий результат діяльності – чистий прибуток підприємства. Для цього використаємо систему абсолютних показників. Аналітичні дані для такого аналізу містяться в таблиці 2.3. «Динаміка показників формування фінансових результатів ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки».

Результати фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка» в 2015-2017 роках – отримання чистого фінансового результату: прибутку. Динаміка чистого прибутку підприємства спадаюча, адже в 2016 році його обсяг менший за показник минулого року на 3526 тис. грн., або 11,5 %. В 2017 році чистий прибуток підприємства склав 12507 тис. грн., що менше показника попереднього року на 14724 тис. грн., або 54,1 %.

Цей результат забезпечено дією наступних факторів (рис. 2.4). В 2016 році приріст чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав 14,4 % проти скорочення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 7,4 %.

Таблиця 2.3 – Динаміка показників формування фінансових результатів ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр.

Показник	Значення показника:			Зміни (+,-), тис. грн.:		Темп приросту, %:	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.	2016 р. до 2015 р.	2017 р. до 2016 р.
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	46972,0	53720,0	58695,0	6748,0	4975,0	14,4	9,3
2.Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	28717,0	26588,0	42322,0	-2129,0	15734,0	-7,4	59,2
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	18255,0	27132,0	16373,0	8877,0	-10759,0	48,6	-39,7
4.Інші операційні доходи	14830,0	1586,0	3771,0	-13244,0	2185,0	-89,3	137,8
5.Адміністративні витрати	484,0	720,0	1162,0	236,0	442,0	48,8	61,4
6.Витрати на збут	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7.Інші операційні витрати	1844,0	748,0	6481,0	-1096,0	5733,0	-59,4	766,4
8.Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток (+), збиток (-)	30757,0	27250,0	12501,0	-3507,0	-14749,0	-11,4	-54,1
9.Інші фінансові доходи	0,0	0,0	6,0	0,0	6,0	0,0	X
10.Фінансові витрати	0,0	67,0	0,0	67,0	-67,0	100,0	100,0
11. Інші доходи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12. Інші витрати	0,0	86,0	0,0	86,0	-86,0	100,0	-100,0
11.Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток (+), збиток (-)	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0	-11,5	-54,1
13.Податок на прибуток від звичайної діяльності	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
14.Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток (+), збиток (-)	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0	-11,5	-54,1
15.Чистий прибуток: прибуток (+), збиток (-)	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0	-11,5	-54,1

Валовий прибуток зароблений в 2016 році перевищив показник попереднього року на 8877 тис. грн., або на 48,6 %.

Інші операційні доходи скоротились на 13244 тис. грн., або на 89,3 %. Значно збільшилися адміністративні операційні витрати. Так, зазначені витрати зросли на 236 тис. грн., або на 48,8 %. Витрат на збут підприємство не здійснювало. Інші операційні витрати скоротились на 1096 тис. грн., або на 54,9 %. Фінансовий результат від операційної діяльності в 2016 році склав 27250 тис. грн. проти прибутку в 2015 році в розмірі 30757 тис. грн. Доходів від інвестиційної та фінансової діяльності підприємство не мало. В 2016 році фінансові витрати склали 67 тис. грн., за весь період це один факт понесення такого роду витрат.

В 2017 році проти попереднього року товариство погіршило свої фінансові результати. Темп росту чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а саме 109,3 % значно менший за темп росту собівартості реалізованої продукції, який склав 159,2 %. Валовий прибуток в 2017 році менше показника попереднього року на 10759 тис. грн., або на 39,7 %. Позитивної оцінки заслуговує ріст інших операційних доходів (на 137,8 %, або на 2185 тис. грн.). Збільшилися операційні витрати товариства. Так, адміністративні витрати зросли на 442 тис. грн., або на 61,4 %, інші операційні – на 5733 тис. грн., або в 7 раз.

Фінансовий результат від операційної діяльності в 2017 році склав 12501 тис. грн. (зменшення порівняно з попереднім роком на 14749 тис. грн, або на 54,1 %). Інвестиційну та фінансову діяльність у 2017 році ПрАТ «Велика Бурімка»

не здійснювало. Відповідно обсяг чистого прибутку є таким самим як і фінансовий результат від операційної діяльності.

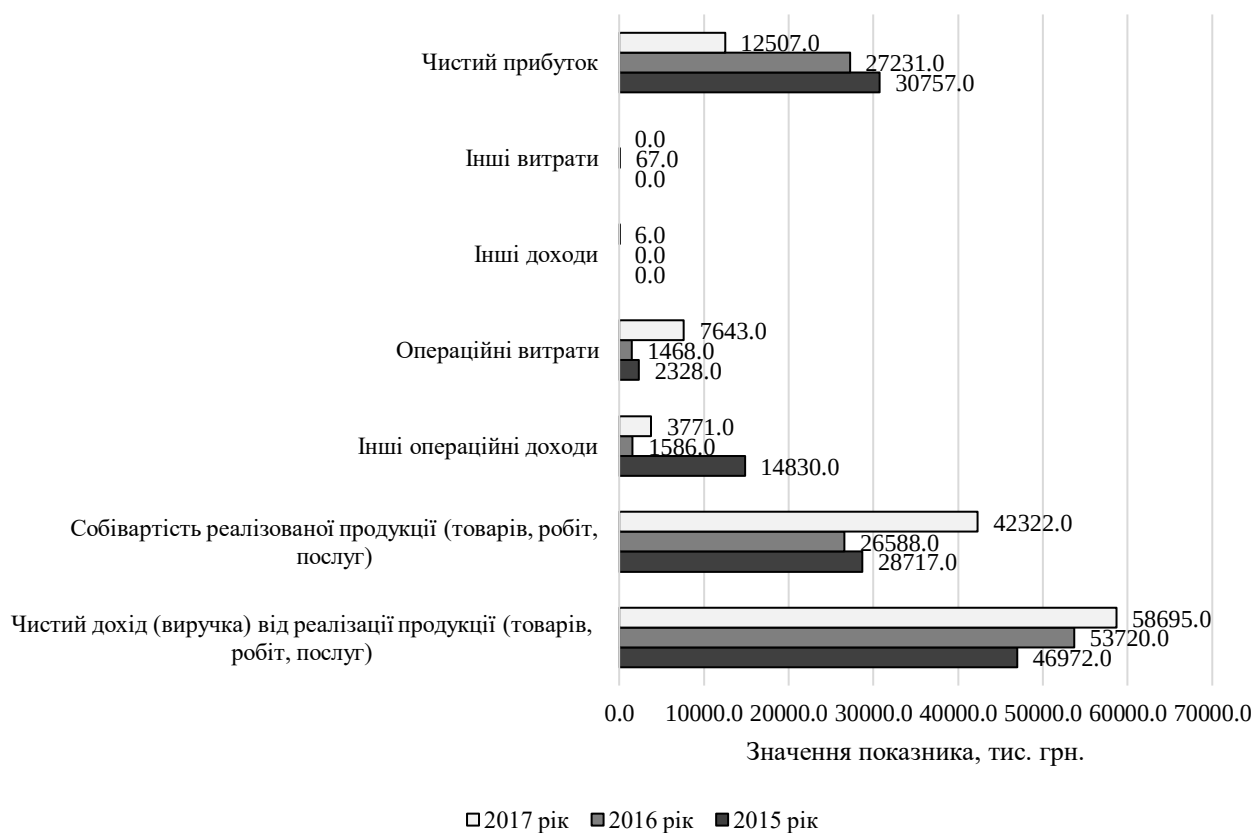


Рисунок 2.4 – Динаміка фінансових результатів ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр.

Проаналізуємо структуру та структурну динаміку фінансових результатів ПрАТ «Велика Бурімка» (табл. 2.4).

За результатами розрахунків, наведених в таблиці 2.4 можемо зробити наступні висновки. За 2015-2017 роки збільшилася питома вага собівартості реалізованої продукції у чистому доході підприємства. Так, в 2015 році згаданий показник складав 61,1 %, а в 2017 році – 72,1 %. Хоча слід відмітити, що на межі 2015-2016 років мало місце зменшення показника на 11,6 п.п.

В результаті зазначених змін питома вага валового прибутку у складі виручки зросла на 11,6 п.п. та склала в 2016 році 50,5 %. В 2017 році проти 2016 року валовий прибуток по відношенню до виручки складав 27,9 %.

Таблиця 2.4 – Структура та структурна динаміка фінансових результатів
ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр., %

Показник	Значення показника:			Зміни (+,-), %	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.
1	2	3	4	5	6
1.Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	100,0	100,0	100,0	X	X
2.Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	61,1	49,5	72,1	-11,6	22,6
3.Валовий прибуток (+), збиток (-)	38,9	50,5	27,9	11,6	-22,6
4.Інші операційні доходи	31,6	3,0	6,4	-28,6	3,5
5.Адміністративні витрати	1,0	1,3	2,0	0,3	0,6
6.Витрати на збут	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7.Інші операційні витрати	3,9	1,4	11,0	-2,5	9,6
8.Фінансові результати від операційної діяльності:					
прибуток (+), збиток (-)	65,5	50,7	21,3	-14,8	-29,4
9.Інші фінансові доходи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
10.Фінансові витрати	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
11. Інші доходи	0,0	0,1	0,0	0,1	-0,1
12. Інші витрати	0,0	0,2	0,0	0,2	-0,2
11.Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:					
прибуток (+), збиток (-)	65,5	50,7	21,3	-14,8	-29,4
13.Податок на прибуток від звичайної діяльності	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
14.Фінансові результати від звичайної діяльності:					
прибуток (+), збиток (-)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
15.Чистий прибуток:					
прибуток (+), збиток (-)	65,5	50,7	21,3	-14,8	-29,4

Негативними є зміни у обсягах інших операційних доходів ПрАТ «Велика Бурімка», частка яких у виручці в 2017 році склала 6,4 % проти 31,6 % в 2015 році. Операційні витрати змінювались нерівномірно. Так, в 2017 році проти 2016 року на 0,6 п.п. зросла частка адміністративних витрат у виручці, яка в цьому році склала 2,0 % проти 1,3 % в 2016 році та 1,0 % в 2015 році. Достатньо

значного росту зазнали інші операційні витрати, питома вага яких у виручці в 2017 році склала 11,0 % проти 1,4 % в 2016 році та 3,9 % в 2015 році. Відмітимо той факт, що ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки не мало витрат на збут.

Зазначені зміни викликали спочатку зменшення (в 2016 році проти 2015 року), а потім збільшення питомої ваги фінансового результату від операційної діяльності (в 2017 році проти 2016 року). Фінансовий результат від операційної діяльності зменшився з 65,5 % в 2015 році до 21,3 % в 2017 році. Інших фінансових доходів, інших доходів, інших витрат підприємство за період дослідження практично не мало.

Чистий прибуток товариства у чистому доході в 2017 році склав 21,3 %, що менше показника минулого року на 29,4 п.п. Показник 2016 року менший за показник 2015 року на 14,8 п.п. Спадна динаміка чистого прибутку вказує на зниження ефективності управління фінансовими результатами ПрАТ «Велика Бурімка».

Зупинимось більш детально на аналізі операційних витрат підприємства, адже вони виступають інструментом оцінки техніко-економічного рівня виробництва і праці, ефективності управління тощо.

В 2016 році проти минулого року операційні витрати ПрАТ «Велика Бурімка» зменшилися на 3707 тис. грн., або на 12,61 % (табл. 2.5). Викликане це зменшення скороченням обсягів матеріальних затрат підприємства на 12557 тис. грн, або на 55,83 %. Витрати на оплату праці суттєво зросли, а саме на 1471 тис. грн., або на 159,54 %. Відрахування на соціальні заходи збільшилися на 140 тис. грн., або на 38,46 %, приріст амортизації склав 43 тис. грн. (4,47 %). Збільшення обсягів інших операційних витрат в 2016 році проти 2015 року становило 7196 тис. грн., або 154,72 %.

В 2017 році проти 2016 року операційні витрати ПрАТ «Велика Бурімка» зросли на 21741 тис. грн., або на 84,65 %. До цього призвело значне збільшення обсягів матеріальних затрат товариства (на 27526 тис. грн, або в 2,8 рази). Приріст відрахувань на соціальні заходи склав 74 тис. грн., або 14,68 %.

Таблиця 2.5 – Динаміка операційних ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017

рр.

Показник	Роки:			Зміна показника (+;-)			
	2015	2016	2017	2016 р. проти 2015 р.		2017 р. проти 2016 р.	
				Абсолютна, тис. грн.	Відносна, %	Абсолютна, тис. грн.	Відносна, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Матеріальні затрати	22492	9935	37461	-12557	-55,83	27526	277,06
2. Витрати на оплату праці	922	2393	2316	1471	159,54	-77	-3,22
3. Відрахування на соціальні заходи	364	504	578	140	38,46	74	14,68
4. Амортизація	962	1005	891	43	4,47	-114	-11,34
5. Інші операційні витрати	4651	11847	6179	7196	154,72	-5668	-47,84
6. Разом	29391	25684	47425	-3707	-12,61	21741	84,65

Дослідимо структурну динаміку операційних витрат підприємства (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Динаміка структури операційних ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр.

Показник	Роки:			Роки:	
	2015	2016	2017	2016 р. проти 2015 р.	2017 р. проти 2016 р.
1	2	3	4	5	6
1. Матеріальні затрати	76,53	38,68	78,99	-37,85	40,31
2. Витрати на оплату праці	3,14	9,32	4,88	6,18	-4,43
3. Відрахування на соціальні заходи	1,24	1,96	1,22	0,72	-0,74
4. Амортизація	3,27	3,91	1,88	0,64	-2,03
5. Інші операційні витрати	15,82	46,13	13,03	30,30	-33,10
6. Разом	100,00	100,00	100,00	X	X

Найбільшу питому вагу у складі операційних витрат ПрАТ «Велика Бурімка» в 2015 році займали матеріальні затрати (76,53 %). В 2017 році частка

цього елементу операційних витрат зросла до 78,99 %. За структурною динамікою складових операційних витрат за 2015-2017 роки тенденцій не виявлено. В 2016 році проти 2015 року частка матеріальних затрат зменшилась на 37,85 п.п., проте частка інших операційних витрат зросла з 15,82 % до 46,13 %. Питома вага витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи, амортизацію зросла. В 2017 році ситуація змінилася. Питома вага матеріальних затрат зросла на 40,31 п.п., інших операційних витрат скоротилась на 33,1 п.п. По інших групах операційних витрат відмічаємо зменшення питомої ваги їх складових. Т.я. фінансовий результат можна розглядати з точки зору нарощення власного капіталу, проаналізуємо, як змінились обсяги власного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Динаміка обсягів та структури власного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр.

Показник	2015 рік		2016 рік		2017 рік		Зміни в сумі (+,-) показника, тис. грн.		Зміни в питомій вазі показника, п.п.	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	2016 р. проти 2015 р.	2017 р. проти 2016 р.	2016 р. проти 2015 р.	2017 р. проти 2016 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Зареєстрований (пайовий) капітал	2263	4,02	2263	2,71	2263	2,36	0	0	-1,31	-0,35
2. Капітал у дооцінках	9556	16,97	9556	11,44	9556	9,95	0	0	-5,53	-1,49
3. Додатковий капітал	6342	11,26	6342	7,59	6342	6,60	0	0	-3,67	-0,99
4. Резервний капітал	3890	6,91	3890	4,66	3890	4,05	0	0	-2,25	-0,61
5. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	34255	60,84	61486	73,60	73993	77,04	27231	12507	12,77	3,44

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
6. Неоплачений та вилучений капітал	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0	0,00	0,00
7. Разом	56306	100,00	83537	100,00	96044	100,00	27231	12507	X	X

Власний капітал ПрАТ «Велика Бурімка» представлений наступними складовими: зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток. Обсяги усіх видів капіталу товариства залишалися незмінними в 2015-2017 роках, а саме зареєстрований (пайовий) капітал – 2263 тис. грн., капітал у дооцінках – 9556 тис. грн., додатковий капітал – 6342 тис. грн., резервний капітал – 3890 тис. грн. Скорочення за часткою зазначених складових викликано збільшенням нерозподіленого прибутку. Приріст власного капіталу товариства зумовлено збільшенням обсягів зазначеної складової. Нерозподілений прибуток ПрАТ «Велика Бурімка» станом на кінець 2016 року склав 61486 тис. грн., що більше показника минулого року на 27231 тис. грн., приріст питомої ваги цього джерела формування власних фінансових ресурсів товариства 12,77 п.п. Станом на кінець 2017 року – 73993 тис. грн. Приріст склав 12507 тис. грн., за питомою вагою 3,44 п.п. Отже, якщо розглядати фінансовий результат діяльності з точки зору формування власного капіталу, то на протязі 2015-2017 років він позитивний.

На наступному кроці дослідження оцінимо обсяг «чистих активів» ПрАТ «Велика Бурімка».

«Чисті активи» – це об'єкт управління, що являє собою вартість активів за вирахуванням зобов'язань підприємства та є показником його ефективної діяльності та мірою стабільності статутного капіталу. Здійснимо розрахунок вартості чистих активів у відповідності до Методичних рекомендацій щодо визначення вартості чистих активів акціонерних товариств (рішення ДКЦПФР № 485 від 17.11.2004 р.). Загальна формула розрахунку вартості чистих активів відповідно до Методичних рекомендацій виглядає наступним чином

$$\text{Чисті активи} = (\text{Необоротні активи} + \text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}) - (\text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Поточні зобов'язання} + \text{Забезпечення наступних виплат і платежів} + \text{Доходи майбутніх періодів}) \quad (2.1)$$

Станом на кінець 2017 року: $(12027 + 97496 + 0) - (0 + 13399 + 80 + 0) = 96044$ тис. грн.

Станом на кінець 2016 року: $(13420 + 83202 + 0) - (0 + 13071 + 14 + 0) = 83537$ тис. грн.

Станом на кінець 2015 року: $(13863 + 80945 + 0) - (0 + 38494 + 8 + 0) = 56306$ тис. грн.

Таким чином, можемо відмітити позитивну динаміку «чистих активів» товариства, які в 2016 році проти 2015 року зросли на 27231 тис. грн., в 2017 році проти 2016 року на 12507 тис. грн. (рис. 2.5).

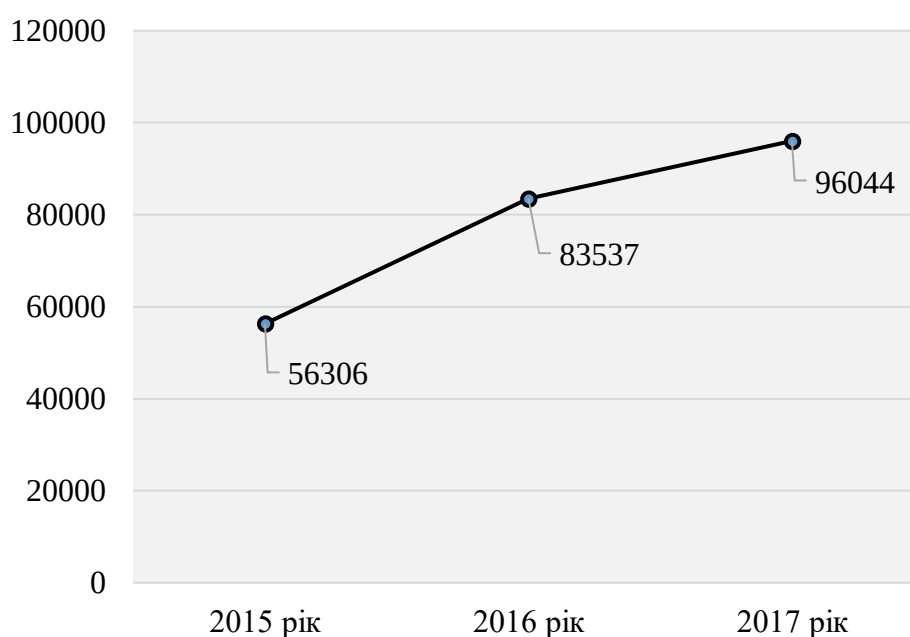


Рисунок 2.5 — Динаміка «чистих активів» ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр., тис. грн.

Процес формування фінансових результатів спрямований на те, щоб досягти потрібного їх розміру, реалізувати всі резерви за рахунок фінансової, операційної та інвестиційної діяльності. ПрАТ «Велика Бурімка» здійснює лише

операційну діяльність, результативність якої за три роки знижено, що пов'язано з згортанням обороту та збільшенням витрат товариства. Кількісні показники прибутковості показали спадну динаміку, здійснимо оцінку якісних (рівневих) показників – рентабельності фінансово-господарської діяльності.

2.3 Аналіз рентабельності фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки

Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності. У порівнянні з абсолютними показниками прибутку, показникам рентабельності властиві наступні переваги:

- вони мають більш широкі можливості порівняння: співставлення абсолютних показників прибутку підприємств з різними обсягами діяльності, кількістю персоналу, тощо не дає можливості проводити об'єктивну оцінку;
- ці показники меншою мірою знаходяться під впливом інфляційних процесів.

Показники рентабельності дають уявлення про те, наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність, контролює витрати на виробництво і реалізацію продукції, і який чистий прибуток при цьому отримує. Нормативного значення для коефіцієнтів не рентабельності існує, але є загальне правило, чим вище значення коефіцієнту, тим краще.

Показники рентабельності фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки наведені в таблиці 2.8.

Рентабельність активів, розрахована за валовим прибутком ПрАТ «Велика Бурімка» зменшилася з 41,13 % в 2015 році до 12,13 % в 2017 році. Знизилася рентабельність оборотних активів, в розрахунок якої був включений прибуток від звичайної діяльності до оподаткування з 50,29 % в 2015 році до 13,84 % в 2017 році.

Таблиця 2.8 – Показники рентабельності фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2018 роки, %

Показник	Значення показника:			Зміни (+,-)	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	46972,0	53720,0	58695,0	6748,0	4975,0
2. Операційні витрати, тис. грн.	31045,0	28056,0	49965,0	-2989,0	21909,0
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0
5. Середньорічний розмір активів, тис. грн.	74776,5	95715,0	103072,5	20938,5	7357,5
6. Середньорічний розмір основних засобів, тис. грн.	13543,5	13502,5	12584,5	-41,0	-918,0
7. Середньорічний розмір оборотних активів, тис. грн.	61163,5	82073,5	90349,0	20910,0	8275,5
8. Середньорічний розмір власного капіталу, тис. грн.	40927,5	69921,5	89790,5	28994,0	19869,0
9. Рентабельність активів (за валовим прибутком), %	41,13	28,45	12,13	-12,7	-16,3
10. Рентабельність основних засобів (за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування), %	227,10	201,67	99,38	-25,4	-102,3
11. Рентабельність оборотних активів (за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування), %	50,29	33,18	13,84	-17,1	-19,3
12. Рентабельність власного капіталу (за чистим прибутком), %	75,15	38,95	13,93	-36,2	-25,0
13. Рентабельність діяльності (за чистим прибутком), %	65,48	50,69	21,31	-14,8	-29,4
14. Рентабельність операційних витрат (за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування), %	99,07	97,06	25,03	-2,0	-72,0

Слід відмітити зменшення рентабельності використання основних засобів підприємства (за прибутком від звичайної діяльності до оподаткування) в 2016 році проти 2015 року на 25,4 %, в 2017 році проти 2016 року – на 102,3 %. За

2015-2017 роки знизилися показники рентабельності власного капіталу та рентабельності діяльності, розраховані за чистим прибутком товариства.

Якщо в 2015 році на 100 грн. власного капіталу припадало 75,15 грн. чистого прибутку, то в наступному році 38,95 грн., в 2017 році – 13,93 грн. Одним із найважливіших показників виступає показник рентабельності діяльності. Зниження згаданого показника склало в 2016 році проти 2015 року 14,8 %, в 2017 році проти 2016 року – 29,4 %. Негативної оцінки заслуговує зниження рентабельності операційних витрат з 99,07 % в 2015 році до 25,03 % в 2017 році.

Забезпечення ефективності управління фінансовими результатами є одним із пріоритетних стратегічних завдань, особливо в умовах змін технології виробництва, виходу на нові ринки, розширення обсягів випуску та асортименту продукції. Результативність управлінських рішень суттєво підвищується, якщо їх обґрунтування здійснюється з урахуванням факторів, що впливають на виробничо-господарську ситуацію підприємства, а також відповідний їй рівень прибутковості. Такий підхід до управління ефективною діяльністю підприємства ґрунтується на поглибленому аналізі фінансових результатів, підсумки з якого дають змогу розробити дійові заходи, спрямовані на зниження впливу чинників на виробничо-фінансовий стан підприємства, вектор дії яких негативний. Максимальна тривалість періоду безкризового стану підприємства забезпечується вибором такої місії (призначення), яка щонайкраще відповідає параметрам мікро- і макросередовища, сформованим цими параметрами обмеженням і умовам економічної діяльності. Неадекватна оцінка впливу цих обмежень чи умов створює передумови для виникнення кризового стану і банкрутства підприємства.

Потреба підприємства в постійному аналізі складу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища та їх впливу на ефективність управління на сьогоднішній день є досить актуальною.

Початковим етапом проведення оцінки фінансових результатів є вибір об'єкта дослідження, визначеність з предметом дослідження, обґрунтування факторів, що найбільш повно характеризуватимуть об'єкт дослідження та

показників, які є основою для проведення аналізу та оцінки фінансових результатів підприємства. Результативні показники можна розкласти на складові елементи (фактори) у різний спосіб і подати як різні типи факторних моделей.

Обрахуємо кількісний внесок факторів на зміну рентабельності сукупного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки (табл. 2.9)

Рентабельність сукупного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» в 2016 році проти 2015 року знизилася на 12,68 п.п.. Негативний вплив на цю зміну спричинило зменшення чистого прибутку, яке викликало зменшення рентабельності сукупного капіталу товариства на 4,72 п.п., збільшення середньорічних обсягів сукупного капіталу на 20938,5 тис. грн. призвело до зменшення рентабельності на 7,97 п.п.

Кількісний внесок зменшення обсягів прибутку від операційної діяльності склав 4,69 п.п.; зменшення доходів від інвестиційної діяльності викликало зниження рентабельності сукупного капіталу на 0,03 п.п.

Збільшення середньорічних обсягів необоротних активів, оборотних активів та власного капіталу відповідно внесли наступні позитивні зміни: 0,04 п.п., 27,96 п.п., 38,77 п.п., відповідно. Зменшення середньорічного обсягу позикового капіталу вплинуло на рентабельність у бік зменшення на 10,77 п.п.

У 2017 році проти 2016 року рентабельність сукупного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» знизилася на 16,32 п.п. Вплив зменшення чистого прибутку склав 15,38 п.п.; в бік зменшення спрацював приріст середньорічного обсягу сукупного капіталу – на 0,93 п.п. На 15,41 п.п. знизилася рентабельність сукупного капіталу підприємства за рахунок скорочення обсягів прибутку від операційної діяльності. Незначний позитивний результат від здійснення фінансової діяльності спричинив позитивний вплив на результативний показник в розмірі 0,02 п.п.

Зменшення середньорічних обсягів необоротних активів, збільшення оборотних активів та приріст власного капіталу відповідно внесли наступні зміни: -0,96 п.п., 8,65 п.п., 20,76 п.п., відповідно. Середньорічний обсяг

позикового капіталу в 2017 році проти 2016 року скоротився та викликав зменшення результативного показника в розмірі 13,11 п.п.

Таблиця 2.9 – Розрахунок впливу факторів на рентабельність сукупного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр. (1 модель)

Показник	Значення показника:			Зміни (+,-), тис. грн.:	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.
1	2	3	4	5	6
1. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0
2. Середньорічний розмір капіталу, тис. грн.	74776,5	95715,0	103072,5	20938,5	7357,5
3. Прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності, тис. грн.	30757,0	27250,0	12501,0	-3507,0	-14749,0
4. Прибуток (+), збиток (-) від фінансової діяльності, тис. грн.	0,0	0,0	6,0	0,0	6,0
5. Прибуток (+), збиток (-) від інвестиційної діяльності, тис. грн.	0,0	-19,0	0,0	-19,0	19,0
6. Податок на прибуток, тис. грн.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
7. Середньорічний розмір необоротних активів, тис. грн.	13613,0	13641,5	12723,5	28,5	-918,0
8. Середньорічний розмір оборотних активів, тис. грн.	61163,5	82073,5	90349,0	20910,0	8275,5
9. Середньорічний розмір власного капіталу, тис. грн.	40927,5	69921,5	89790,5	28994,0	19869,0
10. Середньорічний розмір позикового капіталу, тис. грн.	33838,0	25782,5	13235,0	-8055,5	-12547,5
11. Рентабельність капіталу, %	41,13	28,45	12,13	-12,68	-16,32
Скорегований показник				36,42	13,07
Зміни рентабельності капіталу за рахунок:					
зміни суми чистого прибутку (збитку), п. п.				-4,72	-15,38
зміни середнього розміру вкладеного капіталу, п. п.				-7,97	-0,93
зміни прибутку (збитку) від операційної діяльності, п. п.				-4,69	-15,41
зміни прибутку (збитку) від фінансової діяльності, п. п.				0,00	0,01
зміни прибутку (збитку) від інвестиційної діяльності, п. п.				-0,03	0,02
зміни суми податку на прибуток, п. п.				0,00	0,00
зміни середнього розміру необоротних активів, п. п.				0,04	-0,96
зміни середнього розміру оборотних активів, п. п.				27,96	8,65
зміни середнього розміру власного капіталу, п. п.				38,77	20,76
зміни середнього розміру позикового капіталу, п. п.				-10,77	-13,11

В наступній моделі обрахуємо внесок таких факторів як рентабельність реалізації та оборотність капіталу на рентабельність сукупного капіталу

підприємства. Розрахунок впливу факторів на рентабельність сукупного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки представлено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Розрахунок впливу факторів на рентабельність сукупного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 рр. (2 модель)

Показник	Значення показника:			Зміни (+,-), тис. грн.:	
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р. від 2015 р.	2017 р. від 2016 р.
1	2	3	4	5	6
1. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	30757,0	27231,0	12507,0	-3526,0	-14724,0
2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	46972,0	53720,0	58695,0	6748,0	4975,0
3. Середньорічний розмір капіталу, тис. грн.	74776,5	95715,0	103072,5	20938,5	7357,5
4. Рентабельність реалізації (діяльності), %	65,48	50,69	21,31	-14,8	-29,4
5. Оборотність сукупного капіталу, раз	0,63	0,56	0,57	-0,07	0,01
6. Рентабельність сукупного капіталу, %	41,13	28,45	12,13	-12,68	-16,32
Скорегований показник				31,93	11,93
Зміни рентабельності капіталу за рахунок:					
зміни рентабельності реалізації, п. п.				-9,20	-16,52
зміни оборотності сукупного капіталу, п. п.				-3,48	0,20

У 2016 році проти 2015 року результативний показник, а саме рентабельність сукупного капіталу товариства знизилась під сукупним негативним впливом наступних факторів:

- зниження рентабельності реалізації на 14,8 п.п. викликало зниження рентабельності сукупного капіталу ПрАТ «Велика Бурімка» на 9,2 п.п.;
- уповільнення швидкості обороту коштів підприємства на 0,07 рази знизило рентабельність сукупного капіталу на 3,48 п.п.

Зниження рентабельності сукупного капіталу товариства в 2017 році проти 2016 року на 16,32 п.п. склалось під впливом наступних факторів:

- зниження рентабельності реалізації на 29,4 п.п. вплинуло в бік зниження рентабельності сукупного капіталу на 16,52 п.п.;

позитивним виявився вплив прискорення швидкості обороту капіталу на 0,01 разів, що спричинило збільшення рентабельності сукупного капіталу на 0,2 п.п.

Процес моделювання факторних систем впливу чинників на фінансові результати – складний і відповідальний момент в аналізі та управлінні. Від того, наскільки реально і точно створені моделі відображають зв'язок між досліджуваними показниками, залежать кінцеві результати аналізу.

Для досягнення головної мети будь-якого підприємства — отримання максимального прибутку — недостатньо лише забезпечити виробництво необхідними сировиною, матеріалами та високотехнологічним обладнанням. Більш дієвими інструментами у вирішенні цього завдання є впровадження ефективних методів управління та форм структурної організації, які б забезпечували підприємству ритмічну і злагоджену роботу, підтримували його платоспроможність та інвестиційну привабливість.

Здійснивши факторний аналіз, ми дійшли висновку, що знаходження внутрішньовиробничих резервів зростання рентабельності тісно пов'язане із застосуванням методів пофакторного аналізу досліджуваного показника.

Моделі факторів можуть служити важливим важелем в цілеспрямованому управлінні процесом формування високого рівня прибутку та рентабельності на промислових підприємствах. Факторний індексний аналіз дозволяє вирішувати наступні задачі:

- обґрунтовано і конкретно визначати, який показник є результативним, а які – факторними, у яких взаємозв'язках знаходяться факторні показники з результативним і між собою;
- визначати коефіцієнти зміни рівня результативного показника в цілому і за рахунок впливу кожного з аналізованих факторів;
- обчислювати абсолютні величини приросту рівня результативного показника у цілому і за рахунок впливу факторів;
- розраховувати відносні величини приросту рівня результативного показника у цілому і за рахунок окремих факторів;

- визначати структуру факторного абсолютного приросту результативного показника.

Результати проведеного аналізу довели, що пошуки резервів збільшення прибутку для збільшення рентабельності лежать у сфері: збільшення обсягу реалізації продукції, оптимізації цін, зниження собівартості продукції, підвищення якості продукції, пошуку вигідних ринків збуту.

Висновки за розділом 2

Оцінка ефективності управління фінансовими результатами ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки дозволила сформулювати наступні висновки.

За 2015-2017 роки товариством забезпечено формування достатньо стійкого фінансового стану. Оцінка тенденцій змін основних фінансово-економічних показників в цілому позитивна, адже підприємство нарощує обсяги майна та капіталу, в т.ч. оборотних активів, а в їх складі запасів та грошових коштів, власного капіталу, а в його складі нерозподіленого прибутку, власного оборотного та робочого капіталу. Зросла частка робочого капіталу в оборотних активах підприємства, збільшилася вартість «чистих активів». Позитивною виявилась динаміка більшості ключових фінансових коефіцієнтів.

В той же час, виявлені симптоми, які свідчать про погіршення поточної ситуації. До них слід віднести зниження темпів росту виручки та прибутку, нарощення витрат та значне підвищення рівня витрат основної операційної діяльності до виручки від реалізації, негативні зміни в кадровому забезпеченні та зниження продуктивності праці, надкритично низький рівень абсолютної ліквідності товариства, що може призвести до проблем з підтримання належного рівня поточної платоспроможності.

Формування фінансових результатів практично повністю забезпечено результатами операційної діяльності, адже інвестиційна та фінансова діяльність товариством не здійснювалася. Обсяги чистого прибутку, отриманого ПрАТ «Велика Бурімка» знизились під впливом росту витрат виробництва та операційних витрат. Структура фінансових результатів не оптимальна, мають місце негативні зрушення.

Зниження рентабельності фінансово-господарської діяльності є дестабілізуючим фактором та свідчить про зниження ефективності управління фінансовими результатами. Зниження зазнали показники рентабельності, розраховані за аналітичними напрямками: оцінка ефективності використання фінансових ресурсів товариства: необоротних та оборотних активів, власного та позикового капіталу; діяльності, а саме виробництва та реалізації продукції підприємства. Проведений факторний аналіз рентабельності сукупного капіталу довів, що негативний вплив зниження результативності основної діяльності спричинив найсуттєвіші негативні наслідки для ПрАТ «Велика Бурімка».

Оперативність та ефективність використання результатів оцінки фінансових результатів для процесів і процедур прийняття рішень різного рівня практично повністю визначається максимально високим рівнем узгодження інформативності та сприйнятливості цих результатів: найінформативніші дані можуть бути використані неефективно, якщо вони подані у формі, важкій для сприйняття особою (органом), що приймає рішення, і, навпаки, найсприйнятливіша візуалізація не зробить корисними малоінформативні відомості.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА»

3.1 Оцінка передумов забезпечення сталого розвитку в управлінні фінансовими результатами підприємства

Протягом останніх десятиліть однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Усе це вимагає чіткого уявлення про економічне зростання, фактори його стимулювання і стримування.

Сутність поняття «економічне зростання» можна визначити як кількісне збільшення та якісне вдосконалення за відповідний період результатів виробництва (товарів, послуг) та його основних факторів. У західній літературі під цим терміном прийнято розуміти збільшення обсягів товарів і послуг, створених за даний період.

Економічне зростання тісно взаємопов'язане з проблемою сталого економічного розвитку. Останній можна визначити як перехід від одного стану економіки до іншого, – якісно нового, більш досконалого, на основі інноваційних, структурних та інституціональних зрушень.

Економічне зростання може відбутися і за умов відсутності економічного розвитку, в той час як економічний розвиток без економічного зростання неможливий. Це означає, що «сталий економічний розвиток» – це більш широке поняття, ніж «економічне зростання», і включає останнє в себе як найважливішу умову. Тому, на наш погляд, сталий розвиток визначається традиційними факторами економічного зростання, які його забезпечують.

Теоретичні засади сталого розвитку економіки в цілому та господарських одиниць досліджуються у наукових працях ряду вчених-економістів. З них насамперед слід назвати І. В.Беха, І. П. Бойко, В. І. Данилова-Данільяна, Л. М.

Корсака, П. Д. Половинкіна, Д. В. Шияна, О. В. Шубравську. Проте деякі пов'язані з цією проблемою питання все ж залишаються невирішеними і не до кінця дослідженими. Слід визнати, що в економічній літературі єдиного, загально визнаного тлумачення сталості розвитку поки що немає.

Зокрема, І. В. Бехом вона у широкому змісті трактується як підвищення ефективності інтенсифікації виробництва, якості одержаної продукції та вирішення соціально-економічних завдань. О. В. Шубравська під сталим економічним розвитком розуміє здатність галузі забезпечити власне зростання в умовах дотримання оптимальних пропорцій свого внутрішнього розвитку і збалансованості з розвитком взаємодіючих з нею систем (економічної, екологічної, соціальної).

Сутність традиційного підходу до визначення темпів сталого зростання, полягає у тому, що коли підприємство розвивається занадто швидко – швидше за сталі темпи зростання, у нього можуть виникнути певні фінансові труднощі. Тобто, якщо у фінансовому управлінні не контролювати швидкість розвитку, темпи зростання можуть виявитися занадто великими.

Стале зростання підприємства, що відповідає темпу приросту обсягів продажу, є добутком чотирьох коефіцієнтів: норми накопичення, норми прибутку, оборотності активів і фінансового левериджу – базових коефіцієнтів фінансової стратегії. За допомогою формули сталого зростання можна досліджувати чинники, що впливають на значення коефіцієнта фактичного зростання: дивідендну політику підприємства, рентабельність продажів, ресурсовіддачу, фінансовий леверидж. Дослідження темпів зміни кожного з чинників дозволяє усвідомити логіку їхньої дії, кількісно інтерпретувати їх вплив, а також зрозуміти, які ресурси і в якому обсязі слід мобілізувати для підвищення ефективності розвитку підприємства. Кожний із наведених чинників можна оцінити за допомогою відповідного показника, пов'язаного з оцінкою економічного зростання підприємства.

Стійке зростання підприємства являє собою збільшення передбаченого рівня обсягів продажу, компенсоване за рахунок вкладення додаткових ресурсів.

Тож відстеження коефіцієнта сталого зростання дозволяє виявити неузгодженість у зміні фінансових показників.

Модель сталого зростання можна вважати комплексним регулятором розвитку підприємства. З одного боку, в даній моделі регулюються оптимальні темпи розвитку операційної діяльності, які характеризуються приростом темпів обсягів продажу. З іншого, регулюється фінансовий розвиток підприємства за рахунок дотримання балансу в системі зазначених коефіцієнтів. У випадках, коли відповідно до чинних умов кон'юнктури ринку підприємство не зможе вийти на запланований темп приросту обсягу продажів, слід проводити коригування параметрів фінансової стратегії. В такий спосіб забезпечується фінансова рівновага підприємства.

В моделі сталого зростання для забезпечення стабільного розвитку всі параметри мусять приймати наперед встановлені значення. Проте на практиці через об'єктивні причини підприємству важко постійно підтримувати стабільний стан. Внаслідок періодичної зміни сталості фінансового стану підприємства використання розглянутої моделі часто призводить до невірних результатів.

Традиційний підхід визначення стійкості економічних показників, прийнятий в економічному аналізі, полягає в тому, що оцінка стану підприємства дається в залежності від потрапляння певних показника (в даному випадку – темпів зростання) у відповідний діапазон, що виглядає не досить точним і адекватним. Натомість, пропонується вимірювання з подальшим визначенням стійкості того чи іншого показника здійснювати у відповідності до класичного поняття стійкості, а саме безперервності за певним параметром (сталість означає, що незалежною змінною слугує час). Водночас, визначення стійкості у часі (сталості) в зазначеному класичному розумінні передбачає безперервність вимірюваної функції, а отже, безперервність самого процесу вимірювання показників, чого практично не можливо досягти в умовах реального підприємства. Тому на практиці точну перевірку на стійкість, пропонується замінити вимірюванням розбіжності значень показників.

Обґрунтуванням цієї пропозиції слугують такі тези: стійкість (безперервність за параметром) за визначенням означає мінімальне відхилення значення функції при мінімальній зміні величини параметра; запропонований спосіб можна застосовувати для дискретних вимірювань без додаткової штучної інтерполяції цільової функції; такий підхід відповідає відомому статистичному підходу визначення відхилення (статистичному аналогу дисперсії) вибірки спостережень і дозволяє давати тим більш надійні прогнози, чим меншою є величина відхилення.

Важливим етапом аналізу ділової активності є розрахунок допустимих і економічно обґрунтованих темпів зростання підприємства. Перед підприємством стоїть завдання збалансування зростання прибутків, чистого доходу та активів, оскільки правило «чим більше, тим краще» справедливе не завжди. Швидке зростання може виснажити ресурси і без вмілого фінансового управління процесами зростанням призвести до банкрутства. Фахівці зазначають, до банкрутства підприємств призводить і надто швидке, і надто повільне зростання.

К. Уолш порівнює зростання для підприємства з ліками для пацієнта, які приносять користь лише до певного обсягу, але коли перебрати міру, стають небезпечними, якщо не фатальними. Отже, завжди потрібно шукати «золоту середину», а саме — рівень стійкого зростання. В економічно розвинутих країнах у період стабільності зростання максимум на 4 % вважається достатнім.

Стійке (збалансоване) зростання підприємства (Stable Growth)— це зростання, за якого підприємство не завдає шкоди своїм фінансовим ресурсам і не змінює фінансового ризику. Для стійкого зростання характерним є врівноважений рух коштів (ні нестачі, ні надлишку). Щоб збільшити обсяги реалізації, необхідно збільшити майно підприємства, а це можливе за умови збільшення власного і позикового капіталу.

Залежно від обраної фінансової політики роль різних фінансових ресурсів неоднакова. Основними джерелами збільшення позикового капіталу є випуск

облігацій та залучення кредитів банків. Основними джерелами збільшення власного капіталу є нерозподілений прибуток та додаткова емісія власних акцій.

За дослідженнями І. Дональдсона, великі підприємства без особливого ентузіазму вдаються до додаткового випуску акцій і віддають перевагу розвитку за рахунок внутрішніх джерел, тобто реінвестування прибутку (тезаврації прибутку). Справа в тому, що додаткова емісія акцій — досить дорогий процес і нерідко супроводжується падінням ціни акцій фірми-емітента (для 80 % фірм падіння ринкової ціни акцій становить до 30 % ціни). Отже, до додаткової емісії фінансові менеджери звертаються рідко і віддають перевагу внутрішньому фінансуванню (реінвестуванню прибутку) або позиковому фінансуванню за умови, що воно гарантує не змінювати фінансової незалежності. Орієнтирами в управлінні стійким зростанням є коефіцієнти зростання [5].

Можливість підприємств нарощувати оборотні та необоротні активи за рахунок внутрішніх джерел фінансування показує коефіцієнт внутрішнього зростання ($K_{ВнЗр}$).

Для збалансованого зростання за рахунок внутрішніх джерел фінансування підприємство повинно узгодити співвідношення реінвестованого прибутку, активів та темпів зростання реалізації (чистого доходу), тобто:

$$\text{ЧП} - \text{Д} / A_{\text{п}} \times \Delta \text{ЧД} = 1, \quad (3.1)$$

де $\Delta \text{ЧД}$ — темп зростання чистого доходу;

Д — дивіденди, виплачені акціонерам;

$A_{\text{п}}$ — активи на початок звітної періоду.

Звідси, коефіцієнт внутрішнього зростання:

$$K_{ВнЗр} = \text{ЧП} - \text{Д} / A_{\text{п}} = \text{ЧП}^{\text{РП}} / A_{\text{п}} \quad (3.2)$$

де $\text{ЧП}^{\text{РП}}$ — реінвестований прибуток.

Коефіцієнт внутрішнього зростання характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зовнішнього фінансування. Якщо коефіцієнт дорівнює 1, то грошовий потік нейтральний, тобто внутрішніх джерел достатньо для потреб підприємства; коефіцієнт більший від одиниці вказує на позитивний надлишок і навпаки.

Наприклад, якщо коефіцієнт дорівнює 0,3, це означає, що підприємство може розширювати свою діяльність без зовнішнього фінансування з максимальним темпом приросту обсягу реалізації 30 %.

Розрахувавши зазначений коефіцієнт за результатами роботи ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки ми отримали наступні результати. В 2015 році коефіцієнт внутрішнього зростання склав – 0,562, в 2016 році – 0,287, в 2017 році – 0,129. Отже, ПрАТ «Велика Бурімка» в 2015 році було в змозі розширювати свою діяльність без зовнішнього фінансування з максимальним темпом приросту обсягу реалізації 5,62 %, в 2016 році зазначений показник зменшився до 2,87 %, а в 2017 році зменшився до 1,29 %. Динаміку унаочнено на рисунку 3.1.

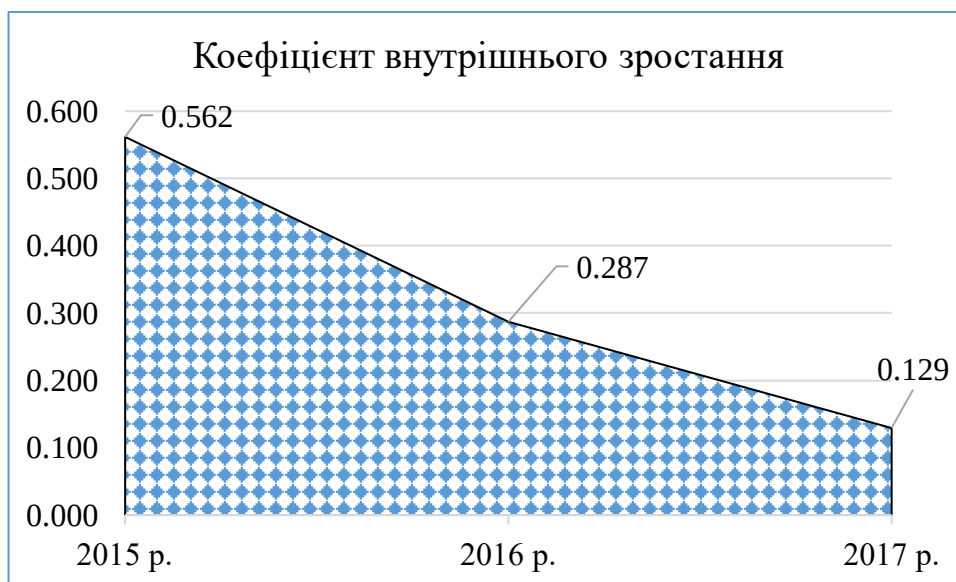


Рисунок 3.1 – Динаміка коефіцієнта внутрішнього зростання ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки

Коефіцієнт внутрішнього зростання можна записати у такому вигляді:

$$K_{\text{ВнЗр}} = \text{ЧП}^{\text{РП}} / A_{\text{п}} = (\text{ЧП}^{\text{РП}} / \text{ЧД}) / (A_{\text{п}} / \text{ЧД}) \quad (3.3)$$

Чисельник – це коефіцієнт відношення реінвестованого прибутку до чистого доходу, який характеризує фінансову політику підприємства, а знаменник – це коефіцієнт закріплення активів (або оборотних активів) що характеризує операційну діяльність. За умови, що активи збільшуються тільки за рахунок реінвестованого прибутку, знаменник можна представити як різницю між сумою активів на кінець періоду і реінвестованим за звітний період прибутком:

$$K_{\text{ВнЗр}} = \text{ЧП}^{\text{РП}} / (A_{\text{к}} - \text{ЧП}^{\text{РП}}) \quad (3.4)$$

де $A_{\text{к}}$ — активи на кінець звітного періоду

$$K_{\text{ВнЗр}} = (\text{ЧП}^{\text{РП}} / \text{ЧП}) \times (\text{ЧП} / A_{\text{к}}) / 1 - (\text{ЧП}^{\text{РП}} / \text{ЧП}) \times (\text{ЧП} / A_{\text{к}}) \quad (3.5)$$

або

$$K_{\text{ВнЗр}} = K_{\text{рп}} \times P_{\text{А}} / 1 - K_{\text{рп}} \times P_{\text{А}} \quad (3.6)$$

де $K_{\text{рп}}$ — коефіцієнт реінвестування ($\text{ЧП}^{\text{РП}} / \text{ЧП}$);

$P_{\text{А}}$ — рентабельність активів, розрахована відносно активів на кінець звітного періоду ($\text{ЧП} / A_{\text{к}}$).

Коефіцієнт реінвестування характеризує можливості впливу на внутрішнє зростання за рахунок факторів фінансової політики, а рентабельність активів — за рахунок інвестиційної політики.

Вважається, що стійке зростання — це максимально можливе зростання без зміни фінансового ризику. При цьому допускається збільшення зобов'язань, але пропорційно зростанню власного капіталу, що забезпечує незмінність фінансового ризику. Щоб збільшити обсяги реалізації, необхідно збільшити активи; щоб збільшити активи, необхідно залучити джерела фінансування

активів. Якщо збільшити власний капітал, то це приведе до збільшення фінансової незалежності та дасть можливість залучати додатковий позиковий капітал без зміни фінансового ризику. Звідси, темпи зростання реалізації визначаються темпами зростання власного капіталу, а темпи стійкого зростання — це і є темпи зростання власного капіталу.

Як відомо, темпи зростання власного капіталу дорівнюють відношенню зміни власного капіталу до власного капіталу на початок звітного періоду. Водночас, якщо підприємство відмовляється від додаткової емісії акцій, то єдиним джерелом зміни власного капіталу є реінвестований прибуток. Звідси, коефіцієнт стійкого зростання ($K_{CTЗР}$) дорівнює відношенню реінвестованого прибутку до власного капіталу на початок звітного періоду і характеризує максимальний темп приросту обсягу реалізації, який може мати підприємство без зміни коефіцієнта фінансового ризику:

$$K_{CTЗР} = (ЧП - Д) / ВК_{П} = ЧП^{РП} / ВК_{П} \quad (3.7)$$

де $ВК_{П}$ — власний капітал на початок звітного періоду.

Якщо фактичні темпи зростання реалізації більші, ніж темпи стійкого зростання, то підприємство стикається з нестачею грошових коштів. Така ситуація характерна для швидко зростаючих підприємств. Підприємства які зростають повільно, мають темпи фактичного зростання реалізації менші за темпи стійкого зростання, що призводить до надлишку грошових коштів.

Коефіцієнт стійкого зростання ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки виявив динаміку зменшення. Так в 2015 році він склав 0,546, в 2016 році показник зменшився і склав 0,389, в 2017 році зменшення значно більше. Коефіцієнт стійкого зростання склав 0,139. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що підприємство забезпечило низькі темпи стійкого зростання (рис. 3.2).

Щоб досягти стійкого зростання, необхідно виявити фактори, що впливають на збалансованість зростання. Оцінити вплив кожного показника-

фактора на загальну стійкість можна до багатфакторними моделями коефіцієнта стійкого зростання. Виходячи з моделі, підприємство може обрати ті з факторів і в тих пропорціях, у яких доцільно їх мобілізувати для забезпечення стійкості зростання та підвищення ділової активності.

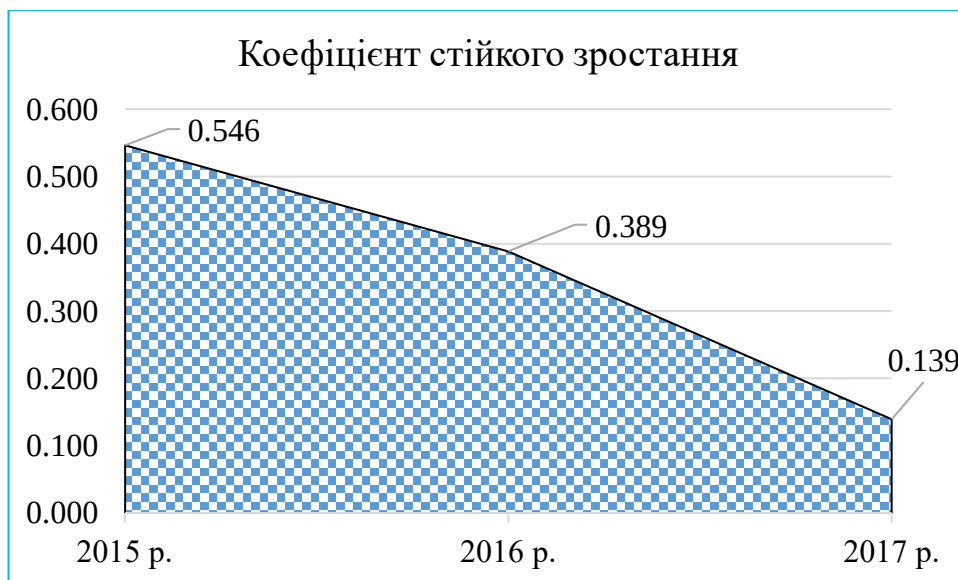


Рисунок 3.2 – Динаміка коефіцієнта стійкого зростання ПрАТ «Велика Бурімка» за 2015-2017 роки

Перша модель. Коефіцієнт стійкого зростання можна представити через коефіцієнт фінансової політики, а саме — коефіцієнт реінвестування та коефіцієнт рентабельності власного капіталу:

$$K_{CTЗР} = ЧП^{РП} / ВК_{П} = (ЧП^{РП} / ЧП) / (ВК_{П} / ЧП) \quad (3.8)$$

Друга модель. При збільшенні власного капіталу тільки за рахунок реінвестованого прибутку власний капітал на початок звітної періоду дорівнює різниці між власним капіталом на кінець періоду та реінвестованим за звітний період прибутком.

Враховуючи те, що ПрАТ «Велика Бурімка» в 2015-2017 роках дивіденди не сплачувало, перший фактор в запропонованій моделі, а саме коефіцієнт

реінвестованого прибутку дорівнює одиниці. Умови сталого розвитку представлені приростом власного капіталу за рахунок чистого прибутку.

Третя модель. Досить розповсюджена така модель:

$$K_{CT3P} = K_{RP} \times P_P \times O_A \times K_{\Phi 3} \quad (3.9)$$

де P_P — чиста рентабельність реалізації або продажу (ЧП/ЧД);

O_A — оборотність активів (ЧД/А);

$K_{\Phi 3}$ — коефіцієнт фінансової залежності, розрахований відносно власного капіталу на початок звітного періоду (А/ВК_П).

У цій моделі коефіцієнт чистої рентабельності реалізації стосується операційної діяльності та вказує на положення підприємства на ринку. Оборотність активів характеризує ефективність інвестиційної діяльності. Коефіцієнт фінансової залежності демонструє принципи застосування підприємством фінансового левериджу. Коефіцієнт реінвестування можна знайти як різницю між одиницею та коефіцієнтом дивідендних виплат. Звідси зрозуміло, що коефіцієнт реінвестування відображає відношення керівництва до розподілу дивідендів. Разом коефіцієнти реінвестування та фінансової залежності унаочнюють принципи фінансової політики.

Четверта модель. Добуток рентабельності реалізації та оборотності активів дорівнює рентабельності активів. Тому можна записати:

$$K_{CT3P} = K_{RP} \times P_A \times K_{\Phi 3} \quad (3.10)$$

де P_A — рентабельність активів.

П'ята модель. Розширена факторна модель для розрахунку коефіцієнта стійкості зростання має такий вигляд:

$$K_{CT3P} = K_{RP} \times P_P \times K_{OPK} \times K_{ЗРК} \times K_{ПЛ} \times K_{КЗ} \times K_{\Phi 3} \quad (3.11)$$

де $K_{ОРК}$ — оборотність робочого капіталу (ЧД/РК);

$K_{ЗРК}$ — забезпеченість робочим капіталом (РК/ПА);

$K_{ПЛ}$ — коефіцієнт поточної ліквідності (ПА/ПП);

$K_{КЗ}$ — частка поточних зобов'язань у капіталі підприємства (ПП/А).

Наведена модель описує, як операційну (2-ий і 3-ій та інші фактори), так і фінансову діяльність (1-ий і 4-ий та інші фактори).

Якщо темпи фактичного зростання підприємства тривалий час перевищують темпи стійкого зростання, то необхідно забезпечити притік грошових коштів, що можливо за рахунок додаткової емісії акцій, тимчасового збільшення фінансового левериджу, зниження дивідендів, ліквідації малорентабельних операцій, аутсорсингу (передачі іншим підприємствам неключових операцій, що вивільнює активи), збільшення ціни, злиття з «товстим гаманцем».

Якщо ж темпи фактичного зростання менші за темпи стійкого зростання, то виникає необхідність пошуку ефективних засобів використання надлишку грошових коштів. Керівництво підприємства може почати скуповувати на ринку власні акції, збільшити дивіденди, знизити заборгованість, збільшити активи чи придбати інші підприємства (швидко зростаючі малі підприємства).

Здійснимо розрахунок п'ятої факторної моделі розрахунку коефіцієнта стійкості зростання ПрАТ «Велика Бурімка» за 2016-2017 роки (таблиця 3.1).

Як бачимо з результатів розрахунків наведених в аналітичній таблиці 3.1 коефіцієнт стійкого зростання ПрАТ «Велика Бурімка» в 2016 році склав 0,389. Тобто нарощення власного капіталу товариства за рік склало 38,9 %.

У 2017 році порівняно з попереднім роком цей показник суттєво зменшився і склав 0,139. На цю негативну зміну (зменшення на 0,250) вплинули наступні чинники.

В 2016-2017 роках дивіденди акціонерам не сплачувались, тому такий фактор впливу, як дивідендна політика не розглядався в зазначеній моделі. Значне зниження рентабельності чистої виручки – з 50,7 % у 2016 році до 21,3 % в 2017 році спричинило зниження коефіцієнту стійкого зростання на 0,226.

Уповільнення оборотності робочого капіталу, що проявилось у зменшенні кількості повних обертів на 0,193 рази, викликало зменшення коефіцієнту стійкого зростання на 0,033.

Таблиця 3.1 – Розрахунок факторної моделі розрахунку коефіцієнта стійкості зростання ПрАТ «Велика Бурімка» за 2016-2017 рр.

Показник	2016 рік	2017 рік	Зміна (+;-)
1	2	3	4
1. Чистий прибуток, тис. грн.	27231	12507	-14724
2. Власний капітал станом на початок року, тис. грн.	56306	83537	27231
3. Чиста виручка, тис. грн.	53720	58695	4975
4. Середньорічна вартість поточних активів, тис. грн.	82073,5	90349,0	8275,5
5. Середньорічна вартість поточних зобов'язань, тис. грн.	25782,5	13235,0	-12547,5
6. Середньорічна вартість робочого капіталу, тис. грн.	56291,0	77114,0	20823
7. Валюта балансу, тис. грн.	95704,0	103025,5	7321,5
8. Коефіцієнт реінвестування прибутку	1,000	1,000	0,000
9. Коефіцієнт рентабельності чистої виручки	0,507	0,213	-0,294
10. Оборотність робочого капіталу, в разях	0,954	0,761	-0,193
11. Коефіцієнт забезпеченості поточних активів робочим капіталом	0,686	0,854	0,168
12. Коефіцієнт поточної ліквідності	3,183	6,827	3,643
13. Частка поточних зобов'язань у капіталі підприємства (коефіцієнт)	0,269	0,128	-0,141
14. Коефіцієнт фінансової залежності	1,369	1,147	-0,221
15. Коефіцієнт стійкості зростання	0,389	0,139	-0,250
Скориговані показники			
1. Скоригований показник 1	X	0,389	X
2. Скоригований показник 2	X	0,164	X
3. Скоригований показник 3	X	0,131	X
4. Скоригований показник 4	X	0,162	X
5. Скоригований показник 5	X	0,348	X
6. Скоригований показник 6	X	0,166	X
Зміна коефіцієнта стійкості зростання за рахунок зміни			
1. коефіцієнта реінвестування прибутку	X	0,000	X
2. коефіцієнта рентабельності чистої виручки	X	-0,226	X
3. коефіцієнта оборотності робочого капіталу	X	-0,033	X
4. коефіцієнта забезпеченості поточних активів робочим капіталом	X	0,032	X
5. коефіцієнта поточної ліквідності	X	0,186	X
6. частки поточних зобов'язань в капіталі підприємства	X	-0,182	X
7. коефіцієнта фінансової залежності	X	-0,027	X

Забезпеченість поточних активів фінансуванням за рахунок робочого капіталу підвищилась з 68,6 % в 2016 році до 85,4 % у 2017 році. Наслідком стало збільшення коефіцієнту стійкого зростання на 0,032.

Відбулось підвищення рівня поточної ліквідності підприємства, що проявилось у прирості відповідного коефіцієнта з 3,183 у 2016 році до 6,827 у 2017 році. Коефіцієнт стійкого зростання в наслідок окресленої зміни збільшився на 0,186. На 14,1 п.п. зменшилася частка поточних зобов'язань в капіталі підприємства в 2017 році проти 2016 року. Коефіцієнт стійкого зростання під впливом цього фактору зменшився на 0,182. Зменшення коефіцієнта фінансової залежності на 0,221 спричинило зміну результативного показника на 0,027.

Економічне зростання не повинно знижувати рівень оптимальності структури та ефективності використання наявних фінансових ресурсів підприємства. Якщо позиковий капітал зростає за рахунок переважно зовнішніх джерел, а це призводить до посилення фінансової залежності та збільшення витрат з обслуговування боргів, то власний капітал має два найважливіші джерела: нерозподілений прибуток та додаткова емісія акцій. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить, що перевага фінансовими менеджерами надається максимальному використанню внутрішніх можливостей (джерел).

3.2 «Управління безперервністю бізнесу» та «управління якістю» як інструменти протидії несприятливому впливу факторів на результативність роботи підприємства

Забезпечення безперервності бізнесу є одним із пріоритетних напрямків стратегічного і оперативного управління. Нові терміни управлінської діяльності – «аналіз впливу на бізнес» (Business Impact Analysis – BIA), «планування безперервності бізнесу» (Business Continuity Planning – BCP) і «планування

відновлення» (Disaster Recovery Planning – DRP) – з'явилися відносно недавно, але міцно зайняли власну нішу, адже своєчасність забезпечення безперервності фінансово-господарської діяльності обумовлена можливістю збереження і підвищення стійкості функціонування корпоративної інформаційної системи і підприємства в цілому в умовах несприятливого впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

За результатами проведеного аналізу ефективності управління фінансовими результатами діяльності ПрАТ «Велика Бурімка», сформованої підприємством платформи забезпечення стійкості економічного зростання ми дійшли висновку, що в перспективі негативні тенденції зниження результативності та ефективності здійснення фінансово-господарської діяльності з високою ймовірністю посиляться. Сприятимуть цьому негативні впливи факторів зовнішнього середовища, внутрішні управлінські проблеми. Можемо засвідчити необхідність пошуку відповіді на наступні питання.

Яка ймовірність виникнення кризи?

Які будуть негативні наслідки?

Як мінімізувати наслідки збоїв функціонування?

Як продовжувати бізнес під час і після кризи?

Які пріоритети і тимчасові рамки відновлення діяльності підрозділу або підприємства в цілому? Що і коли необхідно зробити, як перерозподілити повноваження у разі нештатної ситуації?

Відповіді на них можливо, на наш погляд, сформулювати за допомогою управління вирішенням проблеми, наприклад, використовуючи «метод 8D для командного вирішення проблем», алгоритм якого наступний [89, с. 48]:

D0 – підготовка до процесу 8D;

D1 – створення команди;

D2 – опис проблеми;

D3 – розробка тимчасових заходів з ізоляції проблеми від зовнішніх (внутрішніх) споживачів до моменту впровадження коригувальних дій;

D4 – визначення та верифікація основних причин і точки виходу (точка виходу – це те місце в процесі, де треба виявити і обмежити вплив основної причини);

D5 – вибір і посвідчення в достовірності (верифікація) постійних коригувальних дій для основної причини і точки виходу;

D6 – впровадження та зміцнення постійних коригувальних дій;

D7 – запобігання повторної появи проблеми;

D8 – визнання вкладу команди і окремих людей.

Переваги методу «8D» полягають у тому, що це результативний підхід до вирішення проблем, за допомогою якого усуваються не тільки проблеми, а й причини їх появи. Крім того, методика «8D» розвиває здібності командної роботи фахівців. Однак зустрічаються і помилки при впровадженні даного методу. Помилки при використанні методики, надмірна формалізація, «подвійні стандарти», робота не групою, а окремо призначеним фахівцем негативно відіб'ються на результатах. Метод «8D» малоефективний у випадках:

- а) неможливості опису проблеми та визначення її суті;
- б) не виявлення причинно-наслідкових зв'язків проблеми;
- в) відсутність ресурсів для вирішення проблеми;
- г) відносної простоти проблеми, яка може бути вирішена одним фахівцем.

«Управління безперервністю бізнесу», будучи одним із зарубіжних підходів управління ризиками і кризами, дозволяє формулювати відповіді на спірні питання. Ця технологія допомагає не стільки попередити, скільки локалізувати і мінімізувати наслідки кризи, особливо кризи управління. Основними принципами управління безперервністю бізнесу є:

- 1) ефективність використання ресурсів;
- 2) надійність підтримки бізнес-процесів;
- 3) гнучкість;
- 4) оперативність;
- 5) масштабність.

Робота в рамках управління безперервністю бізнесу ділиться на кілька етапів. На початковому етапі проводиться:

- 1) розпізнавання ризиків компанії та моделювання загрози бізнесу;
- 2) економічний аналіз впливу цих ризиків на бізнес-компанії;
- 3) превентивні заходи, що забезпечують мінімізацію ризиків доступними засобами.

Основне завдання non-stop-підходу полягає у збереженні керованості організацією за рахунок доступу до всіх важелів управління, інформаційних каналах, і персоналу.

Друга – максимальна підтримка саморегулювання об'єкта без залучення зовнішніх організацій та осіб. На особливий випадок в організації повинен бути розроблений план з обмеженим колом доступу, що передбачає перерозподіл повноважень між відповідальними особами з прийняття рішень, координування, регулювання і контролю. Це дозволить змінам в керівництві не відбитися на діяльності організації і цілісності її активів. Далі відбувається формування «групи кризового управління» («групи швидкого реагування»), в яку зазвичай включають п'ять–сім менеджерів вищого рівня, що розробляють детальний план – програму з локалізації та зниження всіх ризиків. До підготовки плану можуть залучатися спеціалізовані фірми, консультанти та експерти. Підготовлений план періодично необхідно коригувати, а також проводити додаткові тренінги з його практичного відпрацювання в ході модельованої нештатної ситуації для всіх членів групи швидкого реагування. Завершальний етап – реакція. При виникненні кризової ситуації завдання групи полягає в тому, щоб визначити, який із планів доцільно практично застосувати.

Підготовлений докладний план формулює відповіді на більшість актуальних питань: що і яким чином необхідно зробити для збереження активів та ключових операційних елементів бізнесу; хто і як повинен працювати з персоналом компанії за його мобілізації; хто буде здійснювати взаємодію з партнерами, акціонерами, ЗМІ; яким чином будуть перерозподілені функції управління [73, с. 163–166].

Особливість ефективного управління безперервністю бізнесу: при будь-якій вражаючій дії непередбачених обставин контроль над ситуацією має бути оперативно встановлений. Потім в межах трьох днів здійснюється відновлення комунікацій та інформування співробітників про наслідки, що виникли. Після чого в компанії починається ретельна робота по виходу на докризовий рівень бізнесу, і завдання керівництва – трансформувати нештатну ситуацію в штатну. Залежно від масштабів поширення кризової ситуації для повного відновлення бізнес-процесів може знадобитися кілька місяців. Таким чином, управління безперервністю бізнесу – це процеси, методи і техніка, спрямовані на забезпечення безперервного функціонування критичних бізнес-функцій [67].

У свою чергу, планування безперервності бізнесу – комплексна діяльність, орієнтована на зниження ризиків переривання бізнесу, скорочення негативних наслідків збоїв, відновлення бізнесу до прийнятного рівня в певній послідовності і встановлені терміни.

Питання забезпечення безперервності бізнесу є одними з ключових в області інформаційної безпеки, що відображено Британським стандартом з управління безперервністю бізнесу BS 25999-1:2006, а також у розд. 11 міжнародного стандарту ISO 17799-2005 з управління інформаційною безпекою (Code of practice for information security management).

11.1. Аспекти управління безперервністю бізнесу.

11.1.1. Процес управління безперервністю бізнесу.

11.1.2. Безперервність бізнесу та аналіз впливу.

11.1.3. Розробка та впровадження планів безперервності.

11.1.4. Компоненти планування безперервності бізнесу.

11.1.5. Тестування, підтримка і переоцінка планів безперервності бізнесу.

11.1.5.1. Тестування планів.

11.1.5.2. Підтримка та переоцінка планів.

Процес управління безперервністю бізнесу містить наступні ключові елементи:

1) розуміння ризиків, з якими стикається підприємство, з точки зору ймовірності виникнення та наслідків, включаючи ідентифікацію та визначення пріоритетів критичних бізнес-процесів (фінансових, логістичних, виробничих, збутових, інформаційних);

2) визначення можливих наслідків порушення бізнес-процесів в разі незначних або істотних інцидентів потенційно загрозливих життєдіяльності організації, а також вибору засобів і способів обробки інформації, які б відповідали цілям бізнесу;

3) організація оптимального страхування результатів обробки інформації, яке має бути частиною процесу забезпечення безперервності бізнесу;

4) формування та документування стратегії безперервності бізнесу згідно з узгодженою стратегією;

5) забезпечення обмеженого включення в процеси і структуру організації планів управління безперервністю бізнесу.

Відповідальність за координацію процесу управління слід покладати на орган, що володіє відповідними повноваженнями в організації, наприклад на керуючу раду з інформаційної безпеки. Розробка та впровадження планів забезпечення безперервності бізнесу – необхідна умова ефективного управління. Слід розробляти плани з підтримки або відновлення бізнес-операцій в передбачені періоди часу після переривання або відмови критичних бізнес-процесів.

У компаніях заходами щодо забезпечення безперервності бізнесу є: визначення та узгодження всіх обов'язків посадових осіб та процедур на випадок кризових ситуацій; впровадження процедур, що забезпечують можливість відновлення бізнес-процесів протягом передбачуваного часу; особливу увагу слід приділяти оцінці залежності бізнесу від зовнішніх чинників та існуючих контрактів; документування погоджених процедур і процесів; відповідне навчання співробітників діям при виникненні кризових ситуацій; тестування та обґрунтування планів забезпечення безперервності бізнесу.

Постійне вдосконалення якості також пріоритетною стратегічною метою підприємницьких структур. Впровадження системи управління якістю допомагає підприємствам досягати ділової досконалості з метою забезпечення конкурентоспроможності й лідерства в галузі. Її досягнення, як правило, здійснюється на основі стандартів якості й методів TQM. Це дозволяє створювати умови для постійного самовдосконалення діяльності на основі її індивідуалізації.

Англійська модель Всеохоплюючого управління якістю TQM використовує логіку під назвою RADAR, яка включає чотири елементів: Results, Approach, Deployment, Assessment and Review (Результати, Підхід, Застосування, Оцінка та Перегляд) [63].

Зміст цієї логіки полягає в тому, що підприємство повинне:

- 1) Визначити результати, яких необхідно досягти в процесі реалізації політики й стратегії діяльності;
- 2) запланувати й розробити комплексний набір підходів для досягнення необхідних результатів;
- 3) систематично застосовувати підходи для забезпечення їх повного впровадження;
- 4) оцінювати наслідки реалізації підходів на основі спостережень й аналізу досягнутих результатів і при необхідності переглядати підходи та впроваджувати вдосконалення.

На відміну від традиційних функцій менеджменту, які зводяться до планування, інформаційного забезпечення, організації, мотивації і контролю, в менеджменті якості основна увага приділяється постійному вдосконаленню всіх процесів і напрямів діяльності підприємницьких структур. Вплив на результативність діяльності забезпечується шляхом реалізації певних моделей досконалості, які націлені на постійне підвищення якості на основі дотримання логічних й обґрунтованих принципів. Завдяки реалізації цих принципів відбувається постійне самовдосконалення бізнесу, і, відповідно, забезпечується підвищення результативності діяльності.

3.3 Формування конкурентних переваг в системі стратегічних цілей управління фінансовими результатами

В умовах швидко мінливого ринкового середовища в Україні перед підприємствами аграрного сектору постають проблеми формування та ефективного використання наявних ресурсів, пошуку резервів підвищення прибутковості діяльності, пов'язані зі специфічними галузевими особливостями (залежність сільськогосподарського виробництва від природних умов, сезонність виробництва, визначення реального фінансового результату в кінці фінансового року), що вимагає ефективного механізму управління потенціалом, опираючись на стратегію розвитку аграрних підприємств на перспективу.

Щоб сьогодні успішно діяти на ринку, підприємству мало володіти матеріально-фінансовими ресурсами. На перший план виходять внутрішні можливості. Фірми обертають свої погляди не на вивчення конкурентів, клієнтів, посередників, постачальників або оточуюче середовище, а на самих себе, свої внутрішні можливості, які унікальні і властиві тільки даній фірмі, що і визначає наявність конкурентної переваги. Таким чином, пошук конкурентної переваги при широкій доступності ринків матеріальних ресурсів зводиться до володіння інформацією і знаннями.

Фінансова політика аграрного підприємства має бути спрямована на досягнення довгострокових і короткострокових завдань із поєднанням стратегічних і тактичних цілей підприємницької діяльності та створення раціональної системи управління фінансовим потенціалом. Найбільш негативно впливають на формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств фактори зовнішнього середовища, такі як макроекономічні чинники (інфляційні процеси, девальвація гривні тощо), несприятливий інвестиційний клімат галузі сільського господарства для іноземних інвестицій.

Одна з сучасних концепцій стратегічного управління – ресурсний підхід основною задачею ставить вивчення внутрішніх можливостей фірми. Автори

даної концепції говорять про ключові компетентності, тобто про унікальні ресурси – знання, кваліфікацію і уміння, – завдяки яким фірми можуть конкурувати на ринку. В літературі з управління знаннями ресурсний підхід придбав синонімічну назву «концепції інтелектуального потенціалу фірми» [93].

В літературі розглядають такі поняття, як економічний, ринковий, виробничий, фінансовий, трудовий, інтелектуальний, науково-технічний і інші потенціали. Потенціал підприємства – основа формування конкурентного потенціалу з врахуванням багатьох чинників.

Фінансовий потенціал є важливим складником загального потенціалу підприємства, адже, саме цей його складник відображає стан та обсяг як власних (наявних), так і позичених (залучених) фінансових ресурсів, які необхідні для його нормального безперебійного функціонування, а також для формування конкурентних стратегій розвитку своєї діяльності в майбутньому [96, с. 278].

Одним із напрямків посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств слід виокремлювати фінансову безпеку, забезпечення якої досягається шляхом контролінгу діяльності, планування грошових потоків, збільшення прибутковості діяльності; фінансову незалежність у контексті стимулювання фінансової грамотності підприємств, співпраці із надійними партнерами та фінансової стабільності, страхуванню фінансових ризиків і управлінню кредиторською та дебіторською заборгованостями.

Кожний чинник створює конкурентні переваги, які і формують першу частину конкурентного потенціалу, тобто досягнуті конкурентні переваги.

Доцільно під конкурентним потенціалом розуміти сукупність зовнішніх і внутрішніх по відношенню до конкурентного середовища можливостей підприємства, реалізація яких створює конкурентні переваги і забезпечує стійку конкурентну позицію на ринку.

Конкурентний потенціал підприємства об'єднує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

- конкурентний потенціал відображає минуле, тобто сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування і розвитку, можна відзначити, що він фактично набуває значення поняття «ресурс»;
- конкурентний потенціал характеризує рівень практичного вживання і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей, тобто частково співпадає з поняттям «резерв».
- конкурентний потенціал орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і змінного станів, конкурентний потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку підприємства.

В сучасних умовах виникає необхідність в управлінні конкурентним потенціалом. Управління конкурентним потенціалом передбачає спочатку аналіз конкурентного середовища, а потім на основі цього пошук необхідних можливостей і розробку стратегічної поведінки.

Аналіз конкурентоспроможності дає змогу виявити розходження між конкурентами, але це не пояснює, як ці розходження переробити і завоювати найкращі позиції в бізнесі. Цьому сприяє бенчмаркінг, який на основі порівняння й аналізу процесу діяльності спрямований на розуміння причин розходжень для того, щоб ці відмінності перебороти [60].

Основний зміст та мета бенчмаркінгу, як стверджують М. Бублик, М. Хім'як, М. Лібер [16], полягає в ідентифікації відмінностей із порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. Об'єктами бенчмаркінгу можуть бути показники фінансово-господарської діяльності підприємства (структурних підрозділів), методи, процеси, технології, якісні параметри продукції,. За допомогою цього інструменту можна визначити цільові фінансові параметри діяльності підприємства, яких потрібно дотримуватися, щоб забезпечити його стабільну конкурентоспроможність, в ч. фінансову [23].

Суть даного інструменту полягає в тому, що за еталон береться найбільш успішне підприємство галузі, і аналізоване підприємство порівнюють з цим «еталоном», а саме визначають недоліки в управлінні та зміни, які слід проводити в аналізовану компанію. Звичайно, підприємство «еталон» має бути відповідним підприємству, яке обрано для аналізу.

Розрізняють три види бенчмаркінгу:

1. Внутрішній бенчмаркінг. Цей вид є аналіз і порівняння індикаторів діяльності різних структурних підрозділів однієї компанії.

2. Бенчмаркінг, орієнтований на конкурентів. Даний вид представляє собою порівняльний аналіз товарів (робіт, послуг), продуктивності операційних процесів та інших параметрів досліджуваної компанії з аналогічними характеристиками підприємств-конкурентів. Зазвичай в якості аналога для порівняння виступає «лідер ринку». Фактори, які ідентифікують відмінності досліджуваної компанії від лідера, дають можливість розробити рекомендації щодо зміни положення компанії.

3. Функціональний бенчмаркінг. Даний вид дозволяє проаналізувати окремі процеси, функції, методи і технології з іншими компаніями, які не є конкурентами досліджуваної компанії. В даному випадку компанії охоче погоджуються на обмін інформацією, так як в першу чергу не є конкурентами і спільні зусилля можуть привести до спільних проектів, спрямованих на вдосконалення тих чи інших операцій, які порівнюються.

Для забезпечення проведення ефективного бенчмаркінгу варто враховувати такі фактори:

- вибір показників з найбільшою мірою впливу;
- можливість регулярного надходження статистичних даних для аналізу;
- об'єктивні відмінності різних регіонів (країн) щодо регуляторного впливу з боку держави;
- вибір валюти аналізу і врахування коливання валютних курсів;
- національні відмінності у веденні бухгалтерського обліку та формуванні звітності;

- вибір орієнтиру для порівняння (верхня чи нижня межа, середнє значення);
- єдиний підхід до розрахунків з метою забезпечення порівнянності результатів;
- використання автоматизованої моделі бенчмаркінгу для оптимізації аналізу [83, с. 2].

Пропонуємо вибірку найбільш інформативних ключових показників, які можуть слугувати орієнтирами стратегічних цілей управління фінансовими результатами підприємства.

EBITDA (від англ. – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) в перекладі означає: дохід до вирахування відсотків, податків і амортизації. У цілому показник EBITDA відображає дохід, отриманий підприємством від основної операційної діяльності. При цьому не беруться до уваги: розмір інвестицій у виробництво (поправка на суму нарахованої амортизації); боргове навантаження (поправка на відсотки); режим оподаткування (поправка на податок на прибуток) [69, с. 348].

Як правило, EBITDA обчислюється шляхом коригування чистого прибутку підприємства на суми відсотків до отримання / сплати, податку на прибуток, амортизації та інших позареалізаційних доходів і витрат, але є і другий варіант розрахунку даного показника, який проводиться за допомогою формули:

$$\text{EBITDA} = \text{Виручка} - \text{Операційні витрати (без урахування витрат на амортизацію)}. \quad (3.12)$$

Якщо розглядати показник EBITDA з точки зору його корисності, то зазначимо, що він є необхідним, в першу чергу, зовнішнім споживачам інформації: інвесторам, аналітикам і всім тим, хто хоче порівняти одну компанію з іншими, які працюють у тій же сфері.

Рентабельність за EBITDA є одним з основних критеріїв, за якими можна порівняти підприємства. З цієї точки зору цей показник стане в нагоді для оцінки

власного бізнесу і внутрішнім споживачам інформації: фінансовим менеджерам, керівникам і акціонерам аналізованих організацій.

Рентабельність по EBITDA є одним з основних індикаторів, за допомогою якого можна визначити, є компанія А гірше або краще компанії В. Крім цього він дозволяє зіставити прибутковість бізнесу з альтернативою.

$$\text{Рентабельність по EBITDA} = \text{EBITDA} / \text{Виручка} \quad (3.13)$$

Здійснимо дослідження обраних параметрів по чотирьох підприємствах Черкаської області: ПАТ «ЛАВР», Аграрне ПрАТ «УКРАЇНА», Сільськогосподарське АТ «Селекційно-гібридний центр-племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ», ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА».

Таблиця 3.2 – Значення виручки для дослідних підприємств за 2015-2017 рр., тис. грн.

Роки Позиція	ПАТ «ЛАВР»	Аграрне ПрАТ «УКРАЇНА»	Сільськогосподарське АТ «Селекційно- гібридний центр- племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ»	ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА»
1	2	3	4	5
2015	171259	96704	654809	46972
позиція	II	III	I	IV
2016	260236	23863	938492	53720
позиція	II	IV	I	III
2017	233791	79565	1049279	58695
позиція	II	III	I	IV

Лідером за обсягами чистого доходу (виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2015-2017 роки виступило Сільськогосподарське АТ «Селекційно-гібридний центр-племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ», другу позицію посіло ПАТ «ЛАВР», на третій сходинці – Аграрне ПрАТ «УКРАЇНА». Останню позицію зайняло ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА» (табл. 3.2).

За розміром показника EBITDA на першій позиції утрималось Сільськогосподарське АТ «Селекційно-гібридний центр-племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ», другу посіло ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА», на третьому

місці ПАТ «ЛАВР», спустилось на четверту сходинку Аграрне ПрАТ «УКРАЇНА» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Розрахункове значення EBITDA для дослідних підприємств за 2015-2017 рр., тис. грн.

Роки Позиція	ПАТ «ЛАВР»	Аграрне ПрАТ «УКРАЇНА»	Сільськогосподарське АТ «Селекційно- гібридний центр- племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ»	ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА»
1	2	3	4	5
2015	-18837	46400	84363	45606
позиція	IV	II	I	III
2016	46535	-36646	250130	53257
позиція	III	IV	I	II
2017	25536	2947	154555	51943
позиція	III	IV	I	II

Найвищу результативність за рентабельністю по EBITDA показало Сільськогосподарське АТ «Селекційно-гібридний центр-племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ», другу позицію посіло ПАТ «ЛАВР», на третьому місці Аграрне ПрАТ «УКРАЇНА», ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА» – на останньому четвертому місці (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Розрахункове значення рентабельності по EBITDA для дослідних підприємств за 2015-2017 рр.

Роки Позиція	ПАТ «ЛАВР»	Аграрне ПрАТ «УКРАЇНА»	Сільськогосподарське АТ «Селекційно- гібридний центр- племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ»	ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА»
1	2	3	4	5
2015	-11,00	47,98	12,88	0,93
позиція	IV	I	II	III
2016	17,88	-153,57	26,65	0,99
позиція	II	IV	I	III
2017	10,92	3,70	14,73	0,88
позиція	II	III	I	IV

Таким чином, лідером серед досліджуваних аграрних підприємств Черкащини виступило Сільськогосподарське АТ «Селекційно-гібридний центр-племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ». Високі обсяги виручки від реалізації продукції,

найбільше значення показника EBITDA дозволили отримати найвищу рентабельність за EBITDA. Від’ємні значення EBITDA в 2015 році у ПАТ «ЛАВР» та у 2016 році у Аграрного ПрАТ «УКРАЇНА» зумовили отримання збитковості по EBITDA та знизили рейтинги цих підприємств. Перевагою ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА» є отримання другого за розміром показника EBITDA за умови заняття четвертого місця за обсягами виручки від реалізації. Але результативність порівняно з конкурентами є заниженою, відповідно потенціал повною мірою не був використаний.

Отже, застосування бенчмаркінгу як інструмента управління ефективністю підприємства в цілому та фінансовими результатами, зокрема, дозволяє виділити його переваги:

- можливість визначити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства в залежності від зміни пропозиції, попиту та ринкових умов;
- можливість запозичення кращого досвіду інших підприємств;
- сприяє кращому задоволенню споживчого попиту шляхом встановлення нових стандартів та цілей;
- стимулювання працівників до навчання і вдосконалення, підвищення власного потенціалу;
- можливість формування потужної команди внутрішніх консультантів;
- напрацювання досвіду проведення організаційних змін;
- сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Головним недоліком, притаманним бенчмаркінгу, порівняно з іншими методами, є те, що даний метод відносно новий. Сьогодні зовсім не багато спеціалістів, які володіють достатніми знаннями для впровадження бенчмаркінг - проекту. Є і певні застереження доступності інформації, без чого бенчмаркінг існувати не може. Разом з тим, переваги бенчмаркінгу та ефективність від його впровадження є компенсацією можливих недоліків та проблем.

Стратегічне управління конкурентним потенціалом – комплекс процесів і засобів розробки і реалізації портфеля маркетингових конкурентних стратегій

підприємства з метою здійснення гнучкого реагування на зміни в конкурентному середовищі і отримання конкурентних переваг на довгострокову перспективу.

Основними умовами успішного стратегічного управління конкурентним потенціалом в розрізі стратегічного бачення є:

- наявність чітких конкурентних цілей і постійний перегляд портфеля конкурентних маркетингових стратегій, заснованих на стрижньовій ідеї підприємства, на специфіці конкурентного середовища і на бажанні досягти певних конкурентних переваг;
- перспективне бачення – повинне бути присутнє переконання в правильності стратегій;
- систематичне програмування використання конкурентного потенціалу підприємства для реалізації конкурентних стратегій;
- концентрація головних зусиль в потрібному місці і в потрібний час;
- гнучкість стратегічної поведінки, що забезпечує використання мінімуму ресурсів для досягнення максимального результату;
- скоординований порядок дій керівництва.

В умовах ринкової економіки забезпечення конкурентоспроможності підприємства – запорука його комерційного успіху, який, в першу чергу, залежить від його конкурентних переваг.

Висновки за розділом 3

Дослідження питання сталого зростання підприємства дозволило зробити такі висновки: принцип сталого зростання підприємства полягає у збалансуванні темпів його зростання і темпів зростання виробничої бази підприємства; традиційні для економічного аналізу підходи вимірювання стійкості великою мірою не відповідають класичному визначенню зазначеного поняття; принципи організації фінансової звітності не дозволяють вимірювати стійкість у чистому

вигляді, тому на практиці пропонується замінити його вимірюванням розбіжності значень спостереження показників.

Забезпечення безперебійної роботи – проблема, яка потребує вирішення в діяльності кожного підприємства, а управління безперервністю бізнесу в умовах високої конкуренції – ключовий елемент системи управління підприємством, незалежно від профілю його діяльності, типу і масштабу. Здатність підприємства оптимально підтримувати операції в умовах кризи і по її завершенні, своєчасно відновлювати працездатність може стати основним фактором у вирішенні завдання беззбиткового продовження існування бізнесу.

Конкурентні переваги визначають конкурентну позицію підприємства на ринку, що дозволяє їм долати тиск конкурентних сил. Формування стійких конкурентних переваг на ринку споживацьких товарів і послуг дозволить підприємствам зайняти бажану конкурентну позицію, забезпечити ефективну комерційну діяльність в довгостроковій перспективі і досягти максимального синергитичного ефекту від цієї діяльності на конкурентом ринку. В основі її ефективного рішення лежить формування і реалізація конкурентних переваг.

Концепція конкурентної переваги повинна базуватися на попереджувальному, превентивному характері тактичних і стратегічних дій фірми в конкурентному середовищі. Ефективне управління конкурентним потенціалом підприємства сприятиме реалізації концепції конкурентної раціональності підприємства, яку доцільно розглядати як науково обґрунтований задум (проект) підприємства, який ґрунтується на ухваленні обґрунтованих ефективних рішень, що забезпечують оптимальний конкурентний потенціал, адаптивну конкурентну поведінку і одержання довгострокових стійких конкурентних переваг.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано вирішення наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні теоретичних засад управління фінансовими результатами підприємства та ідентифікації шляхів і засобів їх збільшення. Проведене дослідження дало можливість зробити наступні висновки та пропозиції.

1. Трагування фінансових результатів є важливою науковою проблемою. Ця категорія залишається в центрі уваги вчених не лише у сфері бухгалтерського обліку, а й філософії, економічної теорії, мікроекономіки, макроекономіки, фінансів, менеджменту, і містить багато суперечностей та протиріч, що обумовлює актуальність її дослідження.

Суть фінансових результатів в загальноекономічному розумінні являє собою результат порівняння доходів звітного періоду з витратами. Також, доходи можна прирівняти до споживчої вартості виробленої продукції, а витрати – з фактичною їхньою вартістю.

Застосувавши системний підхід та зробивши інтегральну оцінку теоретичного доробку дослідження економічної сутності, ми вважаємо, що фінансові результати підприємств необхідно розглядати як універсальну економічну категорію, яка віддзеркалює результативність діяльності підприємства шляхом зіставлення доходів, отриманих від певного виду продукції або послуг, робіт, певної галузі, виду діяльності чи в цілому по підприємству з сумою понесених на їх одержання витрат.

2. Доведено, що ефективність реалізації функції управління фінансовими результатами підприємства потребує оволодіння сучасними методами обробки та аналізу інформації про стан та розвиток об'єкта управління.

Досконале нормативно-правове забезпечення є сутнісним елементом механізму забезпечення результативності фінансово-господарської діяльності підприємства. На сучасному етапі розвитку економіки України значно

підвищуються вимоги до повноти і якості аналітичного забезпечення процесу управління фінансовими результатами підприємств.

Сучасне нормативно-правове забезпечення на високому рівні регламентує порядок формування фінансових результатів діяльності окремого підприємства. Нормативна інформація щодо доходів підприємства за напрямками використання має на меті, перш за все, забезпечення таких функцій управління, як аналіз, контроль та прогнозування доходів.

Удосконалення нормативно-правового забезпечення спрямовано на усунення невідповідностей та протиріч у відповідних документах та адаптацію до зарубіжних стандартів.

3. Реалізація програми розвитку підприємства обумовлює необхідність управління її фінансовими результатами, що в широкому плані включає фінансову стратегію, фінансову політику щодо окремих аспектів управління фінансовими результатами, а також механізми, що забезпечують формування і динаміку необхідних фінансових потоків.

Управління фінансовими результатами підприємства – це система принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів підприємства, який би дозволив підприємству підтримувати високу ефективність господарювання, нарощувати власний капітал та відповідати очікуванням власників щодо капіталізації інвестицій. Важливість значення принципів управління полягає в тому, що з їх допомогою керуюча система встановлює правила дій і поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів, узгоджує, об'єднує, координує і регулює їх діяльність, впливає на процес прийняття управлінських рішень. Наявність прогресивних методів управління та вміле використання їх є передумовою ефективності управління і господарських процесів.

Ефективне управління фінансовими результатами забезпечує отримання підприємствами ряду наступних переваг: 1) підвищення результативності господарської діяльності з урахуванням формування оптимального обсягу загальних витрат; 2) стає зростання прибутковості (зменшення збитковості),

ділової активності; 3) примноження, оптимальна мобілізація та реалізація фінансового потенціалу, що сприятиме довгостроковому економічному розвитку підприємства.

4. Прикладний аспект оцінки ефективності управління фінансовими результатами проілюстровано на матеріалах ПрАТ «Велика Бурімка».

Надана в роботі фінансово-економічна характеристика доводить, що за 2015-2017 роки підприємством сформовано досить стійкий фінансовий стан. На користь цього твердження виступають наступні аргументи, а саме: підприємство нарощує обсяги майна та капіталу, в т.ч. оборотних активів, а в їх складі запасів та грошових коштів; приріст власного капіталу, а в його складі нерозподіленого прибутку, власного оборотного та робочого капіталу; збільшення частки робочого капіталу в оборотних активах підприємства; стабільний приріст «чистих активів» товариства; позитивна динаміка більшості ключових фінансових коефіцієнтів.

В той же час, негативної оцінки заслуговує: зниження темпів росту виручки та прибутку; нарощення витрат та значне підвищення рівня витрат основної операційної діяльності до виручки від реалізації; негативні зміни в кадровому забезпеченні та зниження продуктивності праці; надкритично низький рівень абсолютної ліквідності товариства.

5. Оцінка формування фінансових результатів ПрАТ «Велика Бурімка» дозволила виявити ряд негативних диспропорцій. Структура фінансових результатів не оптимальна, мають місце негативні зрушення. Товариством не здійснюється інвестиційна та фінансова діяльність.

За три роки знижено результативність операційної діяльності, що пов'язано з згортанням обороту та збільшенням витрат товариства. Кількісні показники прибутковості показали спадну динаміку.

6. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів товариства: необоротних та оборотних активів, власного та позикового капіталу; діяльності, а саме виробництва та реалізації продукції підприємства дозволила зробити висновок про зниження раціональності використання фінансових ресурсів

підприємства, відповідно, рентабельності. Факторний аналіз рентабельності сукупного капіталу довів, що найсильніший негативний вплив на результативний показник спричинило зниження результативності основної діяльності ПрАТ «Велика Бурімка». Доведено, що підсумки поглибленого аналізу фінансових результатів дають змогу розробити дійові заходи, спрямовані на зниження впливу чинників на виробничо-фінансовий стан підприємства, вектор дії яких негативний. Резерви збільшення прибутку для збільшення рентабельності досліджуваного товариства лежать у сфері: збільшення обсягу реалізації продукції, оптимізації цін, зниження собівартості продукції, підвищення якості продукції, пошуку вигідних ринків збуту.

7. Важливу роль у досягненні сталого розвитку сучасного підприємства відіграє інтенсивне і збалансоване використання його потенціалу як основа, на якій будуються і реалізуються його зовнішні і внутрішні відтворювальні процеси. У зв'язку з цим актуалізується необхідність формування багаторівневої системи управління розвитком підприємства, яка має ґрунтуватися на раціональному використанні і побудові взаємозв'язків між різними видами і рівнями напрямів діяльності, ієрархії управління, сферами функціональної відповідальності, ресурсами. Органічне поєднання управлінських процесів та їхньої цільово-управлінської узгодженості дозволяють формувати передумови їх взаємного розвитку.

Розглянуті показники стійкості економічного зростання: коефіцієнт внутрішнього зростання, коефіцієнт стійкого зростання, факторна модель коефіцієнта стійкості зростання виявили спадну динаміку.

Результати факторного аналізу свідчать, що резерви підвищення стійкості зростання носять внутрішній характер та можливі саме за рахунок залучення внутрішніх джерел.

Для забезпечення економічної стійкості ПрАТ «Велика Бурімка» необхідні гнучкість та швидкість реакції на зміни кон'юнктури ринку, підвищення конкурентоспроможності виробництва та продукції, висока інвестиційна активність, ліквідність та фінансова стабільність.

8. Висунуто тезу про те, що в перспективі негативні тенденції зниження результативності та ефективності здійснення фінансово-господарської діяльності з високою ймовірністю посиляться. Для протидії негативним впливам запропоновано застосування «метод 8D для командного вирішення проблем».

Доведено ефективність застосування технології «Управління безперервністю бізнесу», яка допомагає не стільки попередити, скільки локалізувати і мінімізувати наслідки кризи, особливо кризи управління. З метою забезпечення конкурентоспроможності й лідерства в аграрній галузі пропонується впровадження системи «управління якістю», що допомагає підприємствам досягати ділової досконалості.

9. В системі стратегічних цілей управління фінансовими результатами чільне місце посідає формування конкурентних переваг.

Одним із напрямків посилення фінансового потенціалу аграрних підприємств виокремлено фінансову безпеку, забезпечення якої досягається шляхом контролінгу діяльності, планування грошових потоків, збільшення прибутковості діяльності; фінансову незалежність у контексті стимулювання фінансової грамотності підприємств, співпраці із надійними партнерами та фінансової стабільності, страхуванню фінансових ризиків і управлінню кредиторською та дебіторською заборгованостями.

Застосування бенчмаркінгу як інструмента управління ефективністю підприємства в цілому та фінансовими результатами, зокрема, проілюстровано на матеріалах підприємств конкурентів Черкащини: ПАТ «ЛАВР», Аграрного ПрАТ «УКРАЇНА», Сільськогосподарського АТ «Селекційно-гібридний центр-племзавод «ЗОЛОТОНІСЬКИЙ» та підприємства – суб'єкта дослідження: ПрАТ «ВЕЛИКА БУРІМКА», яке посіло 3-4 місце. Конкурентний потенціал цього підприємства не використано повною мірою.

Реалізація концепції конкурентної раціональності підприємства сприятиме забезпеченню оптимального конкурентного потенціалу, адаптивної конкурентної поведінки і одержанню довгострокових стійких конкурентних переваг.