

Український державний університет залізничного транспорту

Кафедра фінансів, обліку і аудиту

ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА

Пояснювальна записка і розрахунки
до кваліфікаційної роботи

МРЕ.250.02.04 ПЗ

Виконав:

студент групи: 211-ФС-322

спеціальності 072 «Фінанси,

банківська справа та страхування»

(роботу виконано самостійно,

відповідно до принципів академічної

добросовісності)

Супрун О.О.



Керівник: доцент, канд. екон. наук

Машошина Т.В.

Рецензент: професор, д-р екон. наук

Корінь М.В.

2023

Український державний університет залізничного транспорту

Факультет економічний

Кафедра фінанси, облік і аудит

Освітній рівень: магістр

Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Освітня програма «Управління фінансами, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

завідувачка кафедри,
професор, д-р екон. наук
 О.Г.Кірдіна
«5» червня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ Супрун Олександрі Олександрівні

1 Тема «Дослідження фінансової результативності діяльності підприємства» керівник Машошина Тетяна Вікторівна, канд. екон. наук, доцент затверджені розпорядженням по економічному факультету від «23» жовтня 2023 року №27/23

2 Строк подання студентом закінченої роботи «30» грудня 2023 року.

3 Вихідні дані: підібрати законодавчі акти і нормативні документи з теми дипломної роботи; вивчити і узагальнити монографічну, наукову, навчальну літературу щодо теми дипломної роботи; ознайомитися і підібрати сучасні публікації з теми роботи в наукових журналах й інших періодичних виданнях; зібрати, узагальнити, проаналізувати, статистичну, економічну інформацію про об'єкт дослідження для виявлення сутності щодо управління фінансовою результативністю підприємства

4 Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) виявити економічну сутність фінансової результативності та фінансових результатів, систематизувати класифікацію, ознайомитись з сучасними підходами до управління фінансовою результативністю, провести комплексний фінансово-економічний аналіз ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ», здійснити прогнозування фінансових результатів й ймовірності настання банкрутства, обґрунтувати методичний підхід до

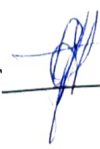
управління фінансовою результативністю, запропонувати перспективні напрямки розвитку підприємства

5 Перелік графічного матеріалу наукові підходи щодо трактування терміну « фінансовий результат», класифікація фінансових результатів, алгоритм управління фінансовою результативністю, сучасні методи прогнозування фінансової результативності, SWOT-аналіз, аналіз балансу, аналіз ліквідності і фінансової стійкості, аналіз рентабельності, прогнозування фінансових результатів й оцінка ймовірності банкрутства, методичний підхід до управління фінансовою результативністю, перспективні напрямки розвитку підприємства

6 Дата видачі завдання «5» червня 2023 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів	Стан виконання етапів	Примітка
Вибір теми та її затвердження	05.06.2023-15.06.2023	виконано
Підбір літератури та статистичних матеріалів	16.06.2023-17.07.2023	виконано
Консультація з керівником щодо організації роботи	18.07.2023-31.07.2023	виконано
Огляд джерел інформації	01.08.2023-31.08.2023	виконано
Написання чернетки першого розділу дипломної роботи	01.09.2023-30.09.2023	виконано
Аналітична обробка інформації та написання чернетки другого розділу роботи	01.10.2023-31.10.2023	виконано
Обробка матеріалу для написання аналітичних розрахунків третього розділу роботи	01.11.2023-30.11.2023	виконано
Перед захист на кафедрі. Кінцеве оформлення роботи	01.12.2023-30.12.2023	виконано

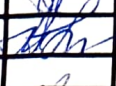
Студент  Супрун О.О.

Керівник  Машошина Т.В.

Зміст

Вступ	6
1 Теоретичні та методичні основи дослідження фінансової результативності діяльності підприємства	10
1.1 Сутність фінансової результативності та фінансових результатів	10
1.2 Класифікація фінансових результатів	19
1.3 Сучасні підходи до управління фінансовою результативністю підприємства	26
Висновки до першого розділу	34
2 Комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «САЛЕКС-АБСОЛЮТ»	36
2.1 Кратка характеристика підприємства та аналіз фінансового стану	36
2.2 Аналіз ліквідності та фінансової стійкості підприємства	50
2.3 Аналіз рентабельності та ділової активності	61
Висновки до другого розділу	68
3 Удосконалення процесу управління фінансовою результативністю підприємства	70
3.1 Прогнозування фінансових результатів та оцінка ймовірності банкрутства підприємства	70
3.2 Обґрунтування методичного підходу до управління фінансовою результативністю підприємства	81
3.3 Перспективні напрямки розвитку діяльності підприємства	89
Висновки до третього розділу	97
Висновки	99

МРЕ.250.02.04 ПЗ

Зм.	Арк.	№ докум.	Підпис	Дата	Літера	Аркуш	Аркушів
Розроб.		Супрун О.О.		01.01.24			
Перев.		Машошина Т.В.		22.01.24		4	114
Н.контр.		Тройнікова О.М.		03.01.24	УкрДУЗТ		
Затверд.		Кірдіна О.Г.		03.01.24			

Дослідження фінансової
результативності діяльності
підприємства

Список використаних джерел	102
Додаток А Баланс за 2020-2022рр.	109
Додаток Б Звіт про фінансові результати за 2020-2022рр.	112

Вступ

Актуальність. На сучасному етапі розвитку економічних відносин найважливішими факторами, що визначають масштаби і темпи розвитку підприємства, є обсяг і структура його фінансової результативності. Без визначення перспектив досягнення високих результатів діяльності та забезпечення стабільного фінансового стану підприємства не можна досягти не тільки стабільного економічного розвитку, а й його стабільного функціонування. Рівень ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства характеризується фінансовою результативністю, отриманою в результаті цієї діяльності. Найважливішим питанням при здійсненні господарської діяльності є фінансові результати, що надають можливість отримати підсумкові показники роботи, які впливають безпосередньо не тільки на підприємство, а й галузь і економіку країни в цілому.

Можна впевнено стверджувати, що фінансові результати характеризують та охоплюють майже всі напрямки діяльності підприємства. В першу чергу це стосується продуктивності праці, собівартості продукції, ефективності використання основних засобів, тощо.

Для посилення конкурентних позицій необхідне удосконалення всіх ланок економічної роботи на підприємствах та постійний аналіз результатів своєї діяльності, яку характеризує фінансова результативність діяльності підприємства. У реалізації цього завдання основна роль приділяється фінансовому аналізу та прогнозуванню, який є гнучкими інструментами в руках керівників підприємства.

Безперечним є те, що позитивна фінансова результативність діяльності слугує основою стабільного розвитку господарського суб'єкта, оскільки забезпечують виконання принципу комерційного розрахунку.

Негативний фінансовий результат діяльності підприємства свідчить про кризові явища і вимагає негайного вирішення питання та зміни підходу до управління фінансовими результатами підприємства. На жаль це відбувається в більшості випадків, коли підприємство перебуває у фінансовій кризі. Розвиток

таких явищ можна попередити якщо проводити аналітичні дослідження, моніторинг та застосовувати їх результати для пошуку оптимальних управлінських рішень.

Для посилення конкурентних позицій необхідно удосконалення всіх ланок економічної роботи на підприємствах та проводити постійний аналіз результатів діяльності, які характеризують фінансові результати.

Тому, одним з актуальних завдань розвитку кожного господарського суб'єкту є дослідження фінансової результативності діяльності підприємства в процесі господарської діяльності.

Дослідженням сутності та підходів до визначення та формування фінансових результатів присвячені праці таких вчених, як Азаренкова Г.М. [1], Біла О.Г. [6], Бутинець Ф.Ф. [10], Дейнеко О.В., [18] Дікань Л.В.[19], Загородній А.Г. [29], Салига К.С. [61], Семерунь Л.В. [62], Ткаченко Н.М. [67] та інші.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження і узагальнення підходів до визначення сутності та класифікації фінансових результатів, формування пропозицій та розробка заходів щодо удосконалення управління фінансовими результатами підприємства.

Для досягнення поставленої мети визначено і вирішено такі завдання:

- обґрунтовано теоретичні та методичні основи визначення результативності діяльності підприємства;
- розкрито економічну сутність та систематизовано класифікацію фінансових результатів;
- досліджено та розглянуто сучасні методи оцінювання результативності діяльності підприємства;
- проведено комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ»;
- здійснено прогнозування фінансової результативності підприємства за допомогою трендового аналізу;
- здійснено розрахунок ймовірності настання банкрутства підприємства;

– обґрунтовано методичний підхід до процесу підвищення результативності підприємства;

– сформовано пропозиції щодо удосконалення управління фінансовими результатами підприємства.

Об’єктом дослідження є дослідження фінансової результативності діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні основи управління фінансовою результативністю підприємства.

Методи дослідження. Теоретичною основою дослідження є наукові праці спеціалістів з питань сучасних підходів до оцінювання та підвищення фінансової результативності підприємства. В роботі застосовано: методи аналізу і синтезу, теоретичного узагальнення; методи фінансового аналізу: порівняльний аналіз, аналіз динаміки показників, аналіз структури, методи математичної статистики, методи прогнозування, графічний метод.

Інформаційною базою є законодавчі та нормативні документи, наукові публікації, фінансова звітність ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ».

В ході підготовки та виконання роботи автором була використана інформація, у тому числі текст, алгоритми, методики проведення аналізу, досліджень, визначення певних характеристик, параметрів та вихідних даних, розрахунків, тощо, які містяться у джерелах [1-75], наведених у списку використаних джерел, а також інформація, отримана у результаті консультування з керівником роботи, науковими, науково-педагогічними працівниками та іншими особами, яка є неопублікованими авторськими напрацюваннями (найсучасніша інформація дослідницького, інноваційного характеру), дозволеними для використання автору цієї роботи виключно при виконанні тільки цієї кваліфікаційної роботи.

Елементи наукової новизни, отримані у ході виконання кваліфікаційної роботи, полягають у наступному:

– уточнено тлумачення поняття «фінансова результативність» з урахуванням особливостей дефініції, яке на відміну від існуючих пропонується розглядати, як

сінергетичний ефект від усіх видів господарської діяльності, що характеризує потенціал зростання і розвитку підприємства.

За темою кваліфікаційної роботи опубліковано тези «Сутність та значення фінансової результативності діяльності підприємства» І Міжнародна науково-практична конференція «Current methods of improving outdated technologies and methods», 8-10 січня 2024 року, Більбао, Іспанія. С.88-90

Практичне значення одержаних результатів. Висновки й пропозиції, розроблені на основі результатів дослідження, спрямовані на удосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства. Запровадження в практику діяльності елементів системи управління, а саме прогнозування і планування витрат за допомогою трендового аналізу, застосування заходів щодо удосконалення процесу управління фінансовими результатами дозволить досягнути підвищення фінансової результативності діяльності підприємства.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 75 найменувань та додатків. Повний обсяг роботи складає 114 сторінок, в тому числі 23 ілюстрації і 25 таблиці.

1 Теоретичні та методичні основи дослідження фінансової результативності діяльності підприємства

1.1 Сутність фінансової результативності та фінансових результатів

Розроблення показників діяльності суб'єктів господарювання належить до питань, над якими працюють українські та зарубіжні дослідники. Практичний інтерес до них пов'язаний із потребою отримувати управлінську інформацію через інструменти економічного аналізу й обирати показники, придатні для оцінювання конкретного підприємства.

Згідно з ДСТУ ISO 9000:2015 результативність (effectiveness) – це ступінь реалізації запланованих робіт і досягнення запланованих результатів [24].

Для вимірювання ефективності діяльності підприємства застосовують систему показників, добираючи їх з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників. У вітчизняних та зарубіжних дослідженнях запропоновано значну кількість відповідних методик. Помітною відмінністю зарубіжної практики є ширше залучення нефінансових показників, які доповнюють оцінку господарювання за даними фінансової звітності.

Вітчизняні системи оцінювання результативності формувалися на основі практичного досвіду українських підприємств і напрацювань зарубіжних дослідників. Об'єктивність оцінки залежить від можливості зіставляти результати суб'єктів господарювання відповідної організаційно-правової форми. Для такого зіставлення застосовують систему показників господарської діяльності, об'єднаних у чотири групи.

- 1) фінансові показники (доходи, витрати, прибуток (збиток) та результати виконання бюджету)
- 2) продукт (основні обсяги продажів, обсяг витрачених цільових коштів (бюджетних та позабюджетних);

3) ефективність (обсяг продажу на одиницю витрат, дохід від цільових коштів на одиницю витрат, віднесених до кожного бюджету)

4) якість (фінансові результати, продукція та досягнення показників ефективності, оцінені за позитивною динамікою) [49].

Серед критеріїв оцінювання діяльності підприємства в українських дослідженнях зазвичай виділяють прибутковість, ефективність, продуктивність, якість продукції, інновації та якість трудового життя. Кожен критерій розкривається через часткові показники, які можуть мати абсолютне або відносне вираження. Представимо наукові підходи щодо визначення поняття «результативність» у таблиці 1.1.

автор	дефініція поняття
1	2
Василик О.Д. [13]	визначена законодавством множина заходів,орієнтованих формування фінансової бази задля досягнення конкретних цілей
Дікань Л.В.[19]	сукупність заходів та вимог, що сприяють стабільному функціонуванню підприємства шляхом покриття витрат підприємства фінансовими ресурсами залежно від обсягу виробництва та фінансового стану підприємства
Козій І.С. [35]	становлення та застосування фінансових резервів за допомогою оптимізації зіставлення всіх його структур і дозволяє відтворити такі обсяги фінансових ресурсів виробничої діяльності, від яких підприємство могло б працювати не тільки беззбитково, а й збільшувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом
Москаль О.І. [22]	сукупність економічних взаємовідносин, що виникають з приводу пошуку, залучення та ефективного впровадження фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів та форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність
ОспіщевВ.І.[55]	основний метод фінансового впливу на соціально-економічне функціонування, що регламентується на першорівні відповідної системи функціонування, яка може реалізуватися у трьох конфігураціях: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування
Родіонова В.М. та інші [63]	відшкодування витрат за рахунок фінансових ресурсів, що накопичуються суб'єктами господарювання та державою
Юрій С.І. [12]	як структурування цільових грошових фондів в оптимальному розмірі та їх ефективне залучення.

Виробничо-господарська діяльність завершується випуском продукції, а її комерційний підсумок відображає прибуток. За рахунок прибутку підприємство створює умови для розширення виробництва, фінансує подальший розвиток і задовольняє економічні інтереси власників та найманих працівників. Його величина узагальнює результати операційної, фінансової й інвестиційної діяльності. Тому при виборі виробничої структури та обсягів випуску оцінюють очікуваний вплив рішення на прибуток. Аналогічну оцінку здійснюють для маркетингових стратегій, програм скорочення витрат, бюджетних сценаріїв, кредитної політики, інвестиційних проєктів і фінансових вкладень.

Фінансова результативність відображає підсумки господарювання підприємства та дає змогу оцінити рівень ефективності його діяльності.

Економічний зміст фінансового результату розкривається через кілька аспектів, які необхідно враховувати при його визначенні.

У нормативному трактуванні фінансових результатів використовуються категорії прибутку, збитку та іншого сукупного доходу. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 визначає прибуток як суму перевищення доходів над пов'язаними з ними витратами, а збиток — як перевищення витрат над отриманими доходами. До іншого сукупного доходу належать доходи й витрати, що не включаються до фінансових результатів підприємства. Зазначені поняття застосовуються при розгляді звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) та інформації про власний капітал [32,44,46,47,51].

Єдиного визначення категорії «фінансовий результат» в економічній літературі немає. Попри широке використання терміна, класичні й сучасні дослідження по-різному розкривають його зміст, що зумовлює суперечності у теоретичних положеннях [4,12,21,27,29]. Зокрема, частина авторів вживає поняття прибутку та фінансового результату як тотожні.

У працях С.Ф. Покропивного прибуток визначається через залишок виручки після відшкодування витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. Перевищення доходів над витратами розглядається як мета господарювання, а отриманий прибуток - як основний показник ефективності роботи [25].

К.В. Ізмайлова вважає чистий прибуток або збиток за звітний період основним узагальнюючим показником фінансових результатів підприємства. Відповідно, аналітична робота має охоплювати оцінювання динаміки прибутку, встановлення факторів зміни його величини та кількісне вимірювання їхнього впливу. Окремим завданням дослідниці визначає пошук резервів збільшення прибутку [33].

Г.В. Савицька пов'язує дослідження фінансових результатів з аналізом прибутку та рентабельності підприємства. Сума прибутку характеризує абсолютний підсумок діяльності, а рівень рентабельності доповнює його відносною оцінкою; обидва показники авторка відносить до основних характеристик фінансових результатів [60].

А.А. Мазаракі розкриває прибуток через зіставлення ціни реалізації із собівартістю продукції, товарів або послуг. У загальному підсумку діяльності відповідний економічний показник визначається різницею між отриманою виручкою та витратами на виробництво і реалізацію [61].

У трактуванні Г.О. Швиданенко та О.І. Олексюка економічні результати охоплюють прибуток, дохід, зміцнення ринкових позицій і підвищення продуктивності праці. Автори також враховують вигоди, які не мають очевидного грошового вираження. До них належать поліпшення соціального клімату в організації та місцевих економічних умов, моральне задоволення працівників й інші наслідки діяльності підприємства [61].

У більшості розглянутих визначень прибуток використовується разом із рентабельністю. Перший показник є предметом аналізу абсолютних результатів господарювання, другий характеризує ефективність у відносному вираженні.

Автори Словника фінансових термінів розглядають фінансові результати у двох аспектах:

- 1) як різницю між доходами і витратами компанії або її підрозділів за певний період;
- 2) як збільшення або зменшення вартості власного капіталу підприємства в результаті його діяльності протягом звітного періоду [29,30].

Ці ознаки відображають існування обліково-економічного підходу до визначення фінансових результатів.

Теорія прибутку посідає складне місце в економічних дослідженнях підприємництва. Труднощі її розроблення пов'язані з різноманітністю форм прибутку та аспектів, через які автори пояснюють його сутність. Залежно від обраного підходу наголос робиться на джерелі доходу, використанні капіталу або відносинах між учасниками господарської діяльності.

С. Мочерний і Ю. Мочерна пояснюють природу прибутку в межах теорії трудової вартості. Головну мету капіталістичного підприємства вони пов'язують із використанням синергетичного ефекту взаємодії найманої праці, діяльності підприємця та засобів виробництва. Прибуток формується в процесі виробництва і реалізації товарів, виражаючи сукупність відносин економічної власності, що виникають при здійсненні діяльності та праці [50].

За визначенням Л.М. Алексенко та В.М. Алексенко, прибуток становить грошове вираження чистого доходу на вкладений капітал. Його економічний зміст автори пов'язують із винагородою за підприємницький ризик, а величину визначають зіставленням сукупного доходу із сукупними витратами на здійснення діяльності [2].

Поширене в сучасній економічній літературі пояснення прибутку ґрунтується на перевищенні доходів над витратами. С.Ф. Покропивний і Л.І. Шваб застосовують його до виручки, яка залишається після покриття виробничих та комерційних витрат [25,26]. О.Г. Біла акцентує увагу на змісті позитивного фінансового результату. У її визначенні прибуток характеризує ефективність виробництва, а через неї — рівень і якість продукції та її собівартість [6].

Л.В. Дикань та О.О. Вороніна не підтримують однозначного ототожнення фінансових результатів із прибутком. Відмінність між категоріями вони пояснюють можливістю розглядати прибуток у кількох аспектах.

- загальновизнана економічна категорія
- фінансовий результат діяльності підприємства;
- форми грошових накопичень [19,20].

Визначаючи прибуток, А.С. Гальчинський зіставляє ціну продажу продукту чи послуги з витратами на виробництво. Отримана різниця виражає вартість додаткового продукту та частини необхідного продукту [52].

Для відображення фінансових результатів українські підприємства використовують форму № 2 «Звіт про фінансові результати». У використаному джерелі формат і зміст звіту розглянуто відповідно до Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Наведені в ньому визначення базуються на співвідношенні доходів із витратами. Прибуток відповідає сумі перевищення доходів над пов'язаними витратами, а збиток виникає, коли витрати перевищують дохід, для отримання якого вони були здійснені [31].

У бухгалтерському обліку фінансовий результат має узагальнююче значення. Через нього відображається послідовна зміна результатів у процесі діяльності підприємства, коли сформований підсумок одного виду операцій переходить у наступний рівень їх узагальнення [52,65,66].

Порядок такого узагальнення розглядає Ю. С. Цал-Цалко, пов'язуючи визначення фінансових результатів із регулярним зіставленням доходів і витрат підприємства за всіма видами його діяльності.

Відповідні показники формуються окремо для основної, операційної, фінансової, інвестиційної, звичайної, надзвичайної та загальногосподарської діяльності. Розмежування результатів дає можливість простежити внесок кожного напрямку в підсумок роботи підприємства [72,73].

За змістом досліджених визначень фінансові результати можна розглядати як показник підсумків господарської діяльності організації. Його величина встановлюється зіставленням доходів із витратами та набуває форми прибутку або збитку [4].

Для окремих аналітичних завдань фінансовий результат визначають через різницю між маржинальним доходом і постійними витратами. Інші трактування його економічної сутності систематизовано в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Визначення економічної сутності поняття « фінансовий результат»

автор	особливості дефініції
1	2
Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. [7,8]	позитивний фінансовий результат діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку і рівнем рентабельності. Додаткова вартість, що створюється у процесі виробництва понад вартості виробничих спожитих ресурсів і робочої сили
Власова Н.О., Мелушова І.Ю.[14]	бухгалтерська оцінка різниці між поточними доходами, в процесі їх формування, розподілу та використання, та відповідними їм елементами витрат підприємства за всіма видами діяльності протягом певного періоду часу і відповідно до нормативної бази складання фінансової звітності
Дікань Л.В., Вороніна О.О. [19]	у загальноекономічному змісті доцільно розуміти: якісну характеристику фінансово-господарської діяльності підприємства, яка в цілому уособлює підсумок економічних відносин підприємства та зокрема відображає значущість і сталість розвитку підприємства (з погляду отриманого доходу), впливовість на його фінансово-господарську діяльність факторів зовнішнього середовища (з погляду структури та обсягів витрат) і кількісно узагальнюється у вигляді прибутків (збитків), зміни власного капіталу, його окремих складових частин
Економічний тлумачний словник[2]	результати господарської діяльності підприємств (установ, організацій) усіх форм власності в цілому або окремих ланок їх роботи, виражені в грошовій формі. Визначають їх порівнянням суми витрат з одержаними доходами. залежно від співвідношення витрат і доходів фінансові результати можуть бути у вигляді прибутків або збитків
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л.[30]	різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час; приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді
Момот І.Г. [48]	визначається як різниця між валовими доходами і валовими витратами. перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотне явище характеризує збиток.
Пушкар М.С. [56]	прибуток чи збиток, отримані в результаті господарської діяльності
Скалюк Р.В.[64]	підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства

Продовження таблиці 1.2

1	2
Фецович Т.Р [70]	трактує фінансовий результат як: "узагальнюваний кінцевий результат роботи підприємства, який доцільно розглядати як систему взаємопов'язаних об'єктів:доходів та витрат від операційної діяльності"
Цал-Цалко Ю.С. [72]	характеризує усі види його господарської діяльності: фінансовий результат від основної операційної діяльності; від участі в капіталі; від фінансової діяльності; від іншої звичайної діяльності; від надзвичайної діяльності. Загальний фінансовий результат створений підприємством, визначається як сума фінансового результату від звичайної та надзвичайної діяльності до оподаткування та нарахованих відсотків за кредит

Нормативні джерела та наукові праці дають підстави розмежувати економічний, обліковий і законодавчо-нормативний аспекти визначення фінансового результату. У кожному з них увага зосереджується на певній характеристиці діяльності підприємства — її грошовій оцінці, співвідношенні доходів і витрат, досягненні господарської мети або зміні власного капіталу. Взаємозв'язок зазначених підходів подано на рисунку 1.1, де відображено відмінності між поясненнями прибутку та збитку.

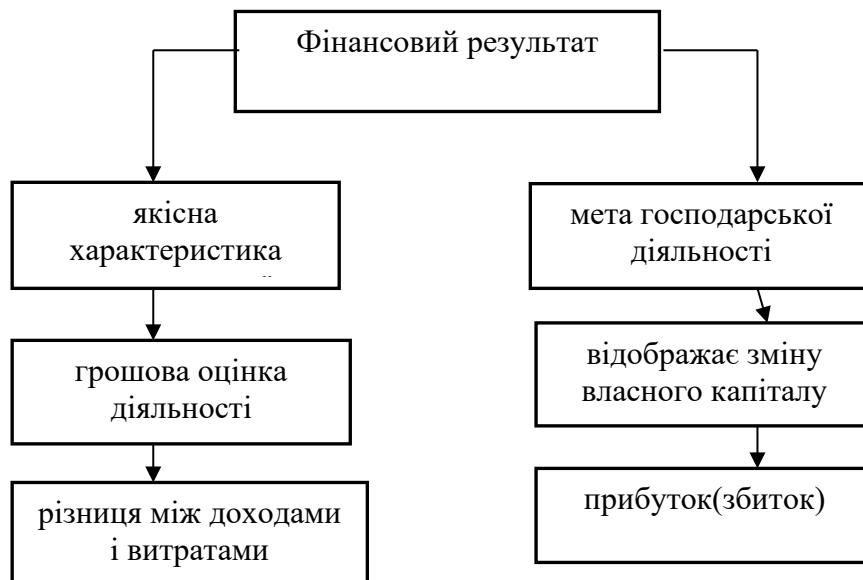


Рисунок 1.1 – Основні підходи до трактування
дефініції фінансовий результат

Порівняння підходів на рисунку 1.1 показує, що відмінності між визначеннями стосуються передусім призначення оцінки. Для характеристики діяльності використовують її грошовий підсумок, для обліку - зіставлення доходів і витрат та зміни власного капіталу, для управління - ступінь досягнення господарської мети. Прибуток або збиток є формою вираження результату, але обрана характеристика визначає, які дані необхідні для його пояснення.

Фінансові результати різних напрямів діяльності пов'язані між собою й утворюють систему показників, що узагальнює абсолютні підсумки господарювання. Їх аналіз має охоплювати структуру, динаміку та фактори формування доходів і витрат. Своєчасне виявлення змін у цій системі створює підстави для обґрунтованого коригування витрат і рішень щодо доходів. Від якості відповідних рішень залежить фінансовий стан підприємства, тому оцінювання результатів доцільно пов'язувати з практичними завданнями управління [5,9,11,52].

У роботі фінансову результативність пропонується трактувати як синергетичний ефект усіх видів господарської діяльності. Визначення враховує їх спільний вплив на підсумки роботи підприємства й дає змогу пов'язати поточні результати з потенціалом подальшого зростання та розвитку.

Оцінювання фінансових результатів починають із вивчення структури та динаміки доходів і витрат. Фактичні показники звітного періоду зіставляють із даними попереднього, встановлюючи напрями зміни прибутку та обставини, які їх зумовили. Далі досліджують внутрішні й зовнішні фактори формування прибутку від основної діяльності. Між ними існують зв'язки, тому оцінка одного фактора має враховувати його залежність від інших. Детальне вимірювання такого впливу підвищує точність висновків про якість господарювання. Аналітичне завдання полягає у визначенні внеску досліджуваних факторів у зміну економічного показника, щоб відокремити наслідки власних рішень підприємства від впливу умов його роботи. Прибуток як кінцева мета діяльності узагальнює найважливіші її аспекти, проте для управління необхідно пояснити, за рахунок яких доходів і витрат сформувався отриманий підсумок [4,42].

При стратегічному плануванні прибутку необхідно враховувати фактори й рушійні сили майбутнього розвитку. Від їх оцінки залежить обґрунтованість очікуваних фінансових показників і можливість підтримувати достатній рівень результативності підприємства.

Планування має також охоплювати специфічні умови господарювання, від яких залежить збереження фінансової стійкості підприємства у перспективі.

Зацікавленість підприємств у високих фінансових результатах пояснюється напрямками використання прибутку. Він забезпечує розширення діяльності, фінансування інвестиційних проєктів та впровадження інновацій. Частину отриманого результату можна спрямувати на матеріальне стимулювання працівників, пов'язавши винагороду з підсумками їхньої праці [27,37,38,54].

Відмінності у трактуванні фінансових результатів зумовлюють потребу систематизувати їх види. У науковій літературі для цього добирають класифікаційні ознаки, пов'язані з організацією та методологією обліку. Вибір ознак залежить від того, які характеристики результату необхідно розкрити і для яких аналітичних завдань використовуватиметься класифікація.

1.2 Класифікація фінансових результатів

Результати діяльності підприємства можуть мати економічний, соціальний та інший характер. У вартісному вираженні економічний підсумок характеризують дохід і фінансовий результат. Дохід формується протягом певного періоду за рахунок використання наявних ресурсів з урахуванням фінансово-економічних ризиків. Його склад охоплює надходження від реалізації продукції, майна та позареалізаційних операцій. Для бухгалтерського обліку визначальним є збільшення економічних вигод, яке проявляється в надходженні активів або зменшенні зобов'язань. Перевищення доходів над витратами формує позитивний фінансовий результат. Отже, дохід показує обсяг отриманих вигод, тоді як

результат залежить також від витрат, необхідних для їх одержання, і характеризує фінансову результативність господарювання [1].

Аналіз фінансових результатів спрямовується на вирішення таких основних завдань.

- комплексна оцінка значення показників фінансових результатів діяльності підприємства з точки зору статичного та динамічного підходів;
- виявлення позитивних і негативних аспектів у формуванні та використанні фінансових результатів
- визначення основних напрямів підвищення ефективності формування та використання фінансових результатів підприємства [18].

Аналітичну роботу організовують як послідовність взаємопов'язаних етапів.

Етап 1. Формування інформаційної бази аналізу. Вихідні дані об'єднують і групують відповідно до завдань дослідження, перевіряючи їх достовірність, точність та повноту. При підготовці інформації враховують також її корисність, зрозумілість, своєчасність і доречність для подальшої обробки.

Етап 2. Дослідження загальної динаміки фінансових результатів. Порівняння доходів і витрат із попередніми періодами дає можливість встановити тенденції їх зміни та виявити закономірності, що визначають загальний підсумок діяльності компанії.

Етап 3. Вивчення результатів за джерелами формування. Доходи, витрати та прибутки або збитки аналізують у розрізі окремих складових, оцінюючи зміни їх величини й частки в загальному підсумку. За результатами структурного аналізу визначають, які джерела доходу та прибутку мають найбільше значення для підприємства і як змінюється їхній внесок.

Етап 4. Кількісне вимірювання факторного впливу. Для кожного досліджуваного показника встановлюють фактори, що зумовили зміну фінансових результатів, і оцінюють величину їхнього впливу. Окремо визначають, наскільки підприємство здатне контролювати відповідні зміни.

Етап 5. Дослідження зв'язку результатів із використанням ресурсів. Аналізують, як ефективність ресурсів, залучених до отримання доходу,

позначається на прибутку підприємства. Систему показників рентабельності оцінюють за певний період та в динаміці.

Етап 6. Виявлення втрачених можливостей. Оцінювання неявних доходів, витрат і прибутку дає підстави встановити, які можливості отримання фінансового результату підприємство не використало. На основі цих даних визначають резерви підвищення результативності господарювання.

Етап 7. Перевірка достатності доходів і прибутку. Отримані суми зіставляють із потребою у покритті витрат та фінансуванні розширеного відтворення підприємства. Оцінку проводять також для окремих підрозділів, щоб установити, чи забезпечують їхні доходи необхідні умови подальшої діяльності [40, 41, 42,43].

Організація фінансової діяльності має забезпечувати регулярне надходження ресурсів та раціональне їх використання. Для підприємства важливі дотримання платіжної і кредитної дисципліни, обґрунтоване співвідношення власних та залучених коштів і підтримання фінансової стійкості. Аналіз результатів у цій системі створює інформаційну основу управління доходами та витратами, спрямованого на збільшення прибутку й підвищення рентабельності. Після формування прибутку визначають напрями його розподілу між споживанням і нагромадженням. Невикористана частина залишається нерозподіленим прибутком та збільшує власний капітал. Вибираючи співвідношення між напрямками використання, необхідно узгодити поточні інтереси учасників господарювання з потребами розвитку підприємства. Основні принципи такого розподілу наведено нижче.

1) узгодження інтересів держави та підприємств як самостійних учасників макроекономічної системи. Досягнення відповідного паритету залежить від ефективності оподаткування, зокрема його об'єктів, нормативів, ставок і механізмів адміністрування податків;

2) виконанням зобов'язань перед державою щодо своєчасної та повної сплати податку на прибуток до бюджету;

3) збереження самостійності підприємства у визначенні напрямів та пропорцій використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після здійснення платежів державі;

4) прибуток є джерелом додаткового розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності [14,15,44].

Збільшення чистих активів характеризує фінансові результати підприємства. Джерелом такого приросту є прибуток, сформований в операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності. На його величину впливає поєднання напрямів роботи підприємства, зокрема виробництва, збуту й інвестицій. Ринкові умови висувають спільну вимогу до суб'єктів господарювання різних форм власності та видів діяльності - здатність отримувати достатній дохід або прибуток для продовження роботи. Тому оцінка результатів має враховувати і загальний підсумок, і джерела його формування. При аналізі фінансових результатів з'ясовують повноту та якість їх формування, простежують динаміку абсолютних і відносних показників. Дослідження факторів зміни прибутку та рентабельності дає змогу визначити напрями їх впливу й обґрунтувати резерви подальшого зростання.

Класифікація фінансових результатів має практичне значення для бухгалтерського обліку в Україні. Потреба в розмежуванні їх видів виникає у фінансовій, податковій та управлінській підсистемах. Податковий облік використовує дані для перевірки правильності обчислення й сплати податку на прибуток. Управлінський забезпечує контроль господарських операцій, аналіз діяльності та підготовку своєчасних рішень. Через відмінність завдань інформацію групують відповідно до потреб кожної підсистеми, зберігаючи її економічний зміст. При оцінюванні результативності отриманий підсумок зіставляють із витратами або ресурсами підприємства. Базою порівняння (С) можуть бути виробничі витрати, загальні, необоротні чи поточні активи, власні кошти або зареєстрований капітал [58]. Вибір бази визначає зміст відносного показника. Різноманітність економічних характеристик фінансових результатів потребує впорядкування їх видів за відповідними ознаками. Уточнення класифікації сприяє обґрунтованому формуванню, розподілу й використанню результатів підприємства. Систематизацію подано на рисунку 1.2.

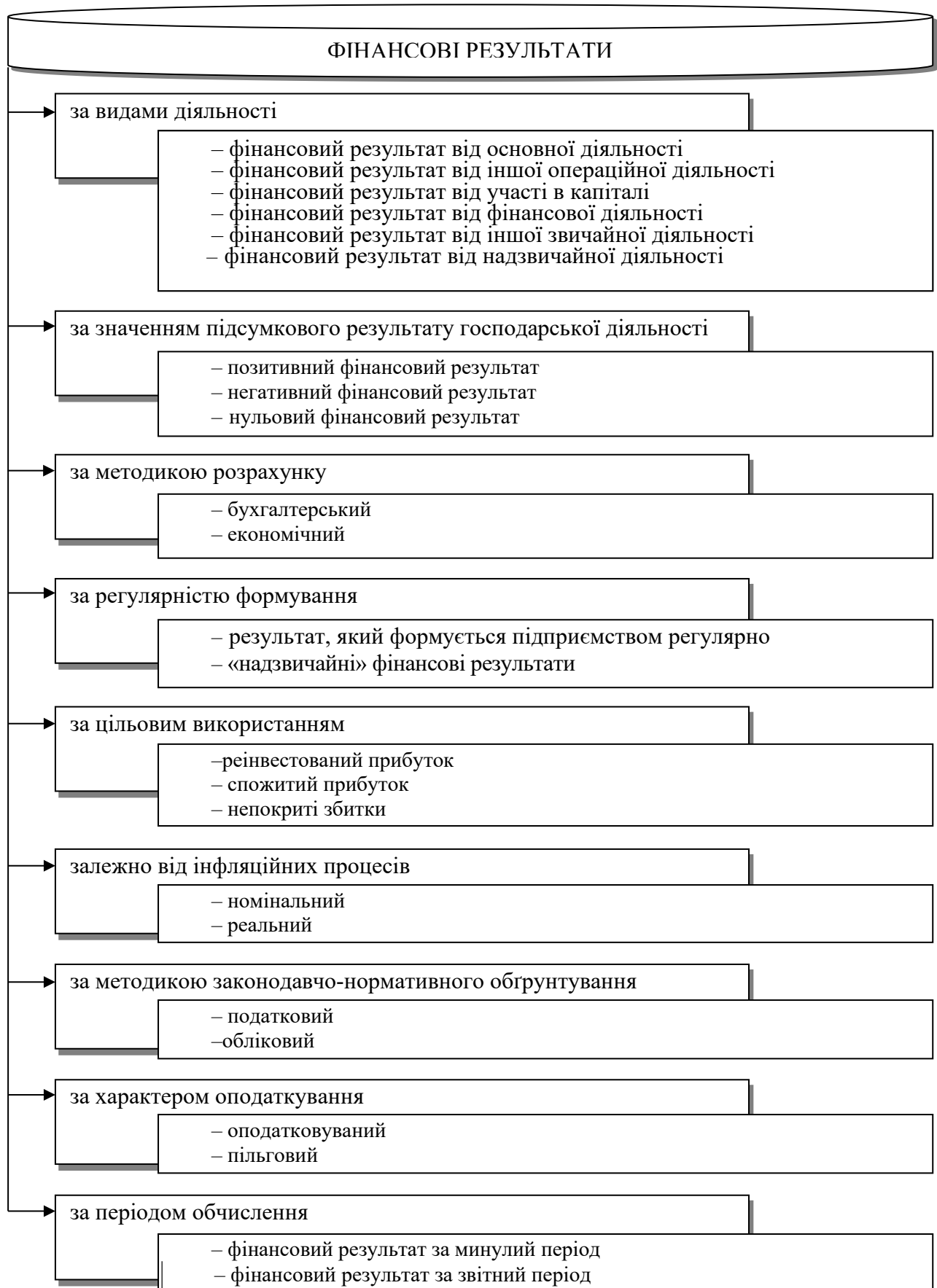


Рисунок 1.2 – Систематизація видів фінансових результатів підприємства

За ступенем взаємозалежності фактори поділяють на фактори першого та другого порядку. До першої групи належать зміни прибутку від реалізації продукції, робіт, товарів і послуг, а також від іншої реалізації. Сукупний прибуток узагальнює результати цих видів діяльності. Надалі він використовується як джерело податкових платежів та поповнення фінансових ресурсів підприємства [14].

Управління фінансовими результатами підпорядковується цілям підприємства, тому значення окремих видів результату може змінюватися. Окремо оцінюють реалізацію товарів і платних послуг операційного характеру, продаж майна підприємства, позареалізаційні операції та іншу діяльність. Віднесення результату до конкретного джерела дає підстави визначити, де сформувалися доходи й витрати та на які операції слід спрямувати управлінські рішення [33].

Орієнтація на швидкий розвиток, нарощування виробництва та завоювання ринкового сегмента зумовлює потребу в максимізації прибутку. За таких цілей управлінські рішення оцінюють насамперед через їх внесок у зростання підприємства. Якщо визначальними є інтереси власників, формування кінцевого фінансового результату пов'язують із рентабельністю інвестицій та власного капіталу. Вибір цільових показників має відповідати фактичним пріоритетам компанії [62, 63].

Для практичного використання класифікації доцільно уточнити зміст окремих видів фінансових результатів і характерні для них способи оцінювання. Кількісна оцінка прибутку залежить від прийнятої системи його визначення. У практиці обліку та економічних дослідженнях застосовуються бухгалтерський й економічний підходи, які по-різному пояснюють джерела формування результату. У зарубіжних економічних дослідженнях поширене трактування економічного прибутку через зміну власного капіталу. За цим підходом його величина відповідає збільшенню або зменшенню капіталу власника протягом звітного періоду [68].

Бухгалтерська оцінка пов'язує прибуток із реалізацією товарів та послуг; економічна - з використанням капіталу. В.В. Ковальов пояснює значення обох підходів їх призначенням. Економічний підхід розкриває природу прибутку, а

бухгалтерський забезпечує розуміння логіки та процедури його практичного обчислення [36].

Регулярність формування є підставою для розмежування звичайних і «надзвичайних» фінансових результатів. За напрямом цільового використання прибуток після оподаткування розподіляють на реінвестований і спожитий. Реінвестування передбачає спрямування коштів на зростання активів підприємства. Спожита частина використовується для виплат власникам, акціонерам і працівникам або для фінансування соціальних програм. Вплив інфляції враховують, розмежовуючи номінальний і реальний прибуток.

Виділяють бухгалтерський та податковий фінансові результати. У бухгалтерському обліку результат відповідає сумі прибутку або збитку до оподаткування, яку підприємство відображає у фінансовій звітності за звітний період. Податковий фінансовий результат визначається за правилами податкового законодавства і становить об'єкт оподаткування у звітному періоді [39,57]. Його величина має умовний характер, оскільки залежить від установленого порядку розрахунку. Бухгалтерський прибуток при цьому зберігає класичне значення результату зіставлення доходів та витрат. Характер оподаткування зумовлює поділ прибутку на оподатковувану й неоподатковувану, або пільгову, частини. Розмежування потрібне для податкової політики підприємства та порівняння кінцевого ефекту альтернативних господарських операцій. Склад прибутку, що підлягає оподаткуванню, встановлює податкове законодавство. Інший напрям групування стосується часу формування результату. Дані попередніх облікових і звітних періодів розподіляють за розрахунковими періодами, щоб простежити тенденції та динаміку. Отриманий масив інформації використовується в аналізі й плануванні як база подальших розрахунків.

Циганова О.С. розглядає крім наведених класифікаційних ознак фінансових результатів ще наступні:

- як за видами галузей: від виробничої діяльності; від торгівельної діяльності; виконання робіт; надання послуг;

- за відповідністю: плановий; недотриманий; надлишковий;

- для цілей управління: вертикальне групування; горизонтальне групування;
- за рівнем формування: центр відповідальності.
- за групами доходів: плановий; недоотриманий; надлишковий [74].

Для виробничо-господарської діяльності визначальною метою залишається отримання прибутку, тому відповідні аналітичні процедури мають пояснювати умови формування позитивного фінансового результату. Узагальнюючі показники відображають як загальні підсумки роботи суб'єкта господарювання, так і результати окремих напрямів. Поєднання цих рівнів оцінки потрібне для встановлення джерел прибутку та обґрунтування управлінських рішень. Класифікація фінансових результатів забезпечує формування інформаційної бази для різних користувачів. Упорядковані дані дозволяють обирати показники оцінювання фінансово-господарської діяльності відповідно до завдань поточного періоду та довгострокової перспективи підприємства.

1.3 Сучасні підходи до управління фінансовою результативністю підприємства

Умови ведення бізнесу впливають на можливість досягати запланованих фінансових результатів. Зміни фінансового потенціалу можуть розширювати ресурси розвитку або обмежувати їх, тому систему управління результативністю слід включати до загальної стратегії підприємства. Її призначення полягає в узгодженні поточних фінансових рішень із програмою розвитку бізнесу. Для цього потрібно враховувати фактичні можливості підприємства, оцінювати їх зміну та визначати допустимі напрями використання отриманих результатів [3,36,45].

Управління фінансами має створювати умови для підтримання конкурентоспроможності підприємства в майбутньому та забезпечувати ресурсами заходи, спрямовані на її підвищення.

Результати аналізу мають відповідати потребам конкретних управлінських рішень. В українській бізнес-практиці оцінювання найчастіше ґрунтується на показниках прибутку, визначених за даними бухгалтерського обліку. У західній практиці перевагу віддають чистому грошовому потоку. Відмінності у виборі показника впливають на інформацію, яку використовують для забезпечення функціонування та розвитку підприємства.

Поточна діяльність потребує узгоджених рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових результатів. Принципи й методи їх розроблення та реалізації утворюють систему управління фінансовими результатами підприємства. Послідовність відповідних дій наведено на рисунку 1.3, який відображає зв'язок між визначенням завдань і практичним використанням отриманих результатів.



Рисунок 1.3 – Алгоритм управління фінансовою результативністю

Прибуток відображає позитивний фінансовий підсумок діяльності, але змінити його величину можна через фактори формування та використання. Тому управлінські заходи спрямовують на відповідні доходи, витрати та рішення щодо розподілу коштів. Вплив на ці складові забезпечує можливість досягти бажаного результату, а оцінка прибутку показує наслідки прийнятих рішень. Залежно від напрямку такого впливу в системі управління прибутком підприємства виділяють наведені нижче структурні елементи.

- управління прибутком на етапі формування
- управління доходами суб'єкта господарювання
- управління витратами підприємства
- управління прибутком на стадії використання [63].

Рішення за окремими напрямками управління прибутком потребують узгодження на стадіях прийняття, організаційного забезпечення та реалізації. Для цього визначають спільні цілі й завдання, а також оцінюють придатність конкретних методів управління. Вибір методу має спиратися на зміст завдання, щоб рішення різних підрозділів підтримували досягнення запланованого фінансового результату.

Цілі та завдання становлять основу моделі управління прибутком підприємства. Чіткість їх формулювання визначає можливість обрати відповідні інструменти фінансового менеджменту й оцінити результати застосування. Рішення щодо формування та використання прибутку позначаються також на структурі капіталу підприємства.

До основних критеріїв управління фінансовою результативністю належать наведені нижче.

- рівень якості фінансових результатів (високий, оптимальний, середній, низький)

– абсолютне значення фінансових результатів господарської діяльності підприємства (чистий прибуток (збиток), розмежування високих і низьких значень цього показника).

У науково-методичних працях управління фінансовими результатами розглядається з позицій системного підходу. Узгодження організаційних, управлінських та облікових рішень створює умови для синергетичного ефекту, коли спільний результат їх застосування залежить від взаємодії складових.

Управлінський цикл щодо фінансових результатів підприємства охоплює п'ять основних блоків.

– діагностичний аналіз: дослідження стану підприємства в результаті впливу внутрішніх і зовнішніх, контрольованих і неконтрольованих факторів;

– підготовка, прийняття та реалізація бізнес-орієнтирів та бізнес-цілей;

– стратегічне планування формує ієрархію стратегій відповідно до поставлених цілей, прогнозування розвитку підприємства та побудову раціональної системи довгострокового планування;

– тактичне планування передбачає планування та реалізацію оперативної діяльності;

– управлінський контроль забезпечує збирання й оцінювання даних про роботу підприємства, на основі яких визначають потребу в аудиті та діагностичному аналізі. Для реалізації стратегії розвитку необхідно узгодити довгострокове, середньострокове і короткострокове прогнозування та планування. Завдяки цьому загальні цілі переводяться у завдання підрозділів і працівників. Персонал має розуміти очікувані результати, способи їх досягнення та власну роль у виконанні планів. Визначені завдання дають змогу організувати керований розвиток підприємства й зіставляти фактичні зміни з передбаченими напрямками роботи.

Економічне прогнозування використовують для обґрунтування шляхів розвитку підприємства та ресурсів, необхідних для їх реалізації. За допомогою

прогнозів порівнюють імовірні варіанти довгострокових, середньострокових й оперативних планів, оцінюють їх економічну доцільність і можливі наслідки управлінських заходів. На цій основі визначають напрями економічної та технічної політики. Якість прогнозу впливає на обґрунтованість планування, проте прогнозні значення мають імовірнісний характер. Їх потрібно використовувати з урахуванням невизначеності зовнішнього середовища.

Поєднання прогнозування зі стратегічним аналізом допомагає оцінювати умови майбутньої діяльності та вибирати варіанти дій, які відповідають стратегічній перспективі підприємства [16,22].

В економічній науці застосовують близько 150 методів прогнозування. Основу цього набору становить менша кількість методів, тоді як інші відрізняються прийомами або порядком їх використання. За характером вихідної інформації виділяють спеціалізовані та фактографічні, або формальні, методи, подані на рисунку 1.4.

Наукові підходи до прогнозування можна класифікувати наступним чином:

- прогнози, які характеризують тенденції та перспективи розвитку певного процесу від певного моменту в сьогоденні до певного моменту в майбутньому. Ці прогнози дають відповіді на наступні питання;

- прогнози, які вказують на те, в якому стані явище, найімовірніше, перебуватиме в певний момент у майбутньому. Прогнози цієї групи відповідають на питання: що можливо?

- прогнози, що характеризують бажаний стан певного явища в майбутньому. Ці прогнози відповідають на питання: "Що бажано?".

Опишемо кілька підходів. Наприклад, експертні методи ґрунтуються на думках експертів у певній галузі знань і обробляють результати для виявлення основних критеріїв і тенденцій, притаманних предмету дослідження.

Якщо оцінка внутрішньої ефективності підприємства базується на оцінці діяльності окремих елементів, що складають цілісну систему управління

підприємством, то оцінка зовнішньої ефективності характеризує ефективність з точки зору використання організацією зовнішніх можливостей.

Метод Дельфі найчастіше використовується для прогнозування довгострокових технологічних і ринкових змін. Суть методу полягає у виявленні переважачого судження компетентних експертів з певного питання, що виключає прямі дебати між експертами, але дозволяє їм модифікувати власні рішення з урахуванням запитань і відповідей своїх колег. Особливістю цього методу є те, що він забезпечує анонімність експертів.

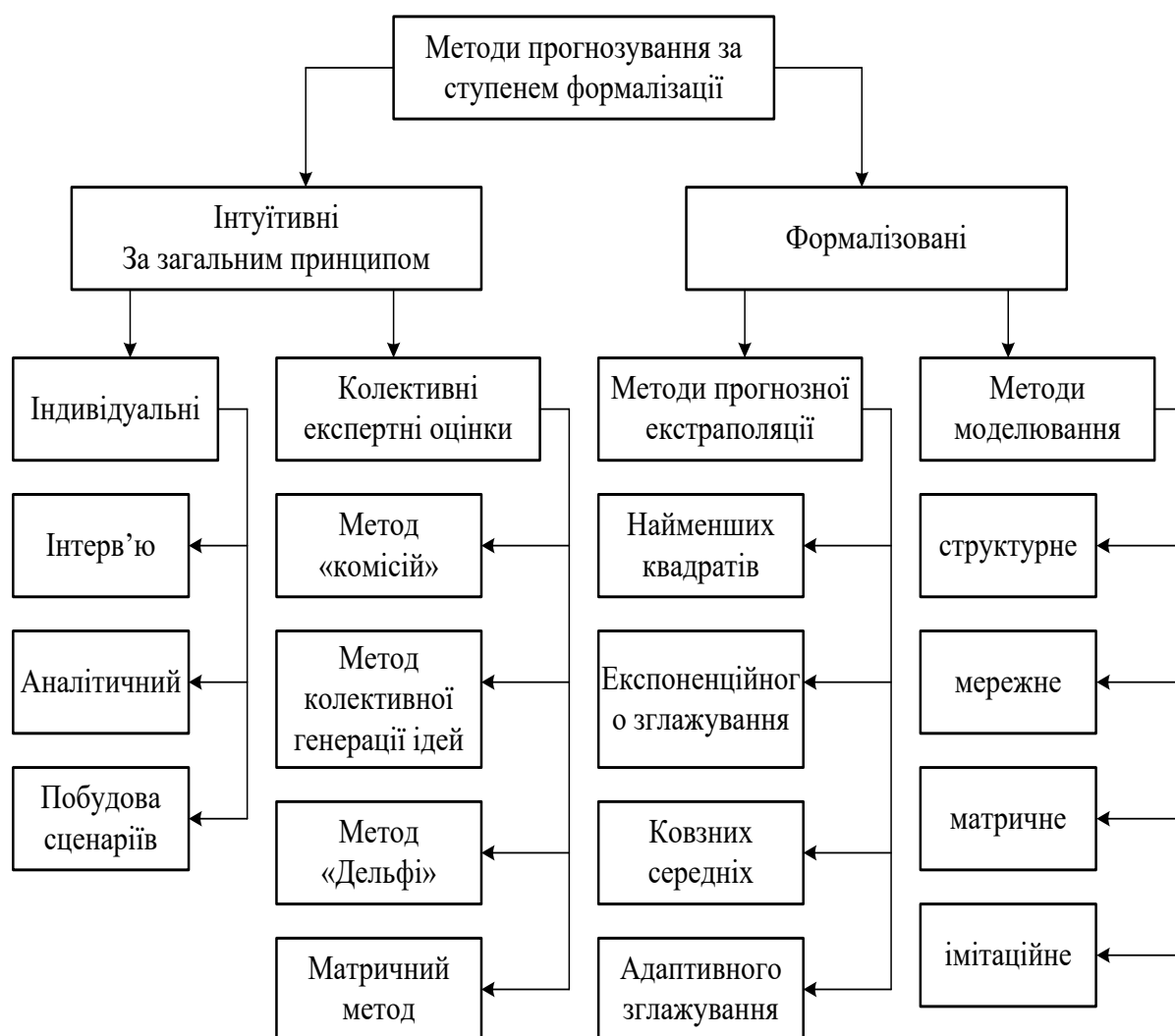


Рисунок 1.4 – Сучасні методи прогнозування фінансових результатів

Методи прогнозування фінансових результатів підприємства залежно від ступеня формалізації поділяють на інтуїтивні та формалізовані. Інтуїтивні методи ґрунтуються переважно на професійних судженнях фахівців і застосовуються за недостатності статистичної інформації або значної невизначеності майбутніх умов діяльності. До них належать індивідуальні та колективні експертні оцінки. Серед колективних методів використовують метод комісій, колективної генерації ідей, метод «Дельфі» та матричний метод.

Метод матричного прогнозування використовується для оптимізації розподілу ресурсів для досягнення поставлених цілей. Він передбачає визначення факторів, які впливають на прогнозований показник, їх систематизацію та оцінювання взаємозв'язків між ними. Одним із методів дослідження можливих варіантів розвитку об'єкта є морфологічний аналіз. Його сутність полягає у визначенні структури об'єкта прогнозування, можливих значень його елементів та оцінюванні різних варіантів їх поєднання.

Формалізовані методи ґрунтуються переважно на фактичних даних про діяльність підприємства та закономірностях їх зміни. Важливе місце серед них належить методам екстраполяції, використання яких передбачає поширення сформованих у минулому тенденцій на майбутні періоди. До відповідних прийомів належать метод найменших квадратів, експоненційне згладжування та ковзні середні. Метод найменших квадратів дає змогу визначити загальну тенденцію зміни показника, ковзні середні використовуються для згладжування випадкових коливань, а експоненційне згладжування дозволяє більшою мірою враховувати останні зміни у динаміці фінансових показників.

Вибір методу прогнозування залежить від характеру вихідної інформації, прогнозного періоду та умов діяльності підприємства. Поєднання статистичних розрахунків з експертними оцінками дає можливість враховувати як сформовані тенденції, так і можливі зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Оцінювання фінансових результатів та їх прогностного рівня доцільно здійснювати у взаємозв'язку з аналізом загальної результативності діяльності підприємства. Якщо оцінка внутрішньої результативності ґрунтується на дослідженні окремих елементів, які формують цілісну систему управління підприємством, то зовнішня результативність характеризує спроможність суб'єкта господарювання використовувати можливості, що формуються у зовнішньому середовищі.

Якщо оцінка внутрішньої результативності діяльності підприємства ґрунтується на результативності окремих елементів, які утворюють цілісну систему управління, то зовнішня результативність характеризує здатність підприємства використовувати можливості зовнішнього середовища. Для підвищення результативності господарської діяльності необхідним є стратегічний аналіз, спрямований на оцінювання досягнутих результатів та визначення перспектив подальшого розвитку.

Одним з інструментів такого аналізу є система збалансованих показників - СЗП (англ. Balanced Scorecard, BSC), яка дозволяє відстежувати досягнення цілей у процесі реалізації стратегії підприємства. Поширення різних модифікацій базової моделі BSC свідчить про можливість її адаптації до особливостей діяльності підприємств різних галузей.

Комплексне оцінювання, аналіз та прогнозування фінансових результатів створюють інформаційну основу для прийняття управлінських рішень і визначення перспектив розвитку підприємства. Достовірна інформація про фінансові результати та фактори їх формування є необхідною передумовою ефективного управління [53, 69, 71].

Сучасні інформаційні технології розширюють можливості прогнозування, дозволяючи оперативно опрацьовувати фінансові дані, виявляти тенденції та визначати очікувані результати. Це дає підприємству можливість своєчасно

реагувати на несприятливі зміни, удосконалювати управління прибутком і формувати обґрунтовані плани подальшої діяльності.

Висновки до першого розділу

Узагальнюючи теоретичні дослідження проведені у першому розділі за науковими джерелами при визначенні поняття «фінансові результати» можна відмітити, що існують декілька основних підходів до визначення сутності фінансових результатів, які можна згрупувати за економічними аспектами, нормативно-законодавчими та обліковими. Тобто, фінансові результати розглядаються як прибуток (збиток), грошова оцінка різних напрямків діяльності, різниця між доходами і витратами, мета господарської діяльності та господарських операцій, характеристика зміни власного капіталу, підсумок господарської діяльності.

У зв'язку з цим виникла необхідність щодо уточнення тлумачення поняття «фінансова результативність» з урахуванням особливостей дефініції, яке на відміну від існуючих пропонується розглядати, як синергетичний ефект від усіх видів господарської діяльності, що характеризує потенціал зростання і розвитку підприємства.

Визначено, що успішність господарювання підприємств характеризується досягненням певних фінансових, інвестиційних, виробничих, соціальних та інших результатів та необхідністю проведення аналізу фінансових результатів. Виділено декілька етапів проведення аналітичної роботи по дослідженню фінансових результатів. З'ясовано, що формування фінансових результатів знаходиться у прямому зв'язку з цілями, які ставить перед собою підприємство.

Сформульовано основні завдання щодо аналізу фінансових результатів, що полягають у вивченні можливостей отримання позитивного результату діяльності

підприємства, здійсненню внутрішнього контролю, обов'язковим є аналіз і визначення впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, що мають вплив на фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання, а також надання пропозицій, спрямованих на виявлення резервів, що дозволять збільшити обсяги прибутку і рівень рентабельності.

Узагальнено класифікацію фінансових результатів за видами діяльності, за визначенням підсумкового результату господарської діяльності, за методикою розрахунку, за регулярністю формування, за цільовим використанням, залежно від інфляційних процесів, за методикою законодавчо-нормативного обґрунтування, за характером оподаткування та за періодом обчислення.

Зазначено, що управління фінансовою результативністю є ключовим елементом в загальній стратегії та тактиці управління підприємством і являє собою систему принципів і методів розробки управлінських рішень. Причому це стосується всіх основних аспектів щодо формування, використання та розподілу на підприємстві, а саме обліку складових фінансового результату, формуванню, розподілу, контролю, аналізу, координації дій.

Розглянуто сучасні методи та підходи до управління фінансовою результативністю, що дозволяють вчасно виявляти тенденції змін і відповідно заздалегідь визначати та вживати заходи.

2 Комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «САЛЕКС-АБСОЛЮТ»

2.1 Кратка характеристика підприємства та аналіз фінансового стану

Підтримання та розвиток провідних галузей є важливим для економіки країни, особливо за умов воєнного стану. Харчова промисловість забезпечує населення продуктами й підтримує продовольчу безпеку. У її складі кондитерська галузь має значення також для конкурентоспроможності української продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках. Збереження цих позицій потребує заходів, спрямованих на подолання причин занепаду виробництва та підтримання роботи підприємств в умовах несприятливих змін господарського середовища.

Розвиток кондитерської галузі України пов'язаний із характером попиту на її продукцію. Широкий асортимент виробів розрахований на різні групи населення, а відмінності у складі та споживчих властивостях дають можливість задовольняти різні смаки. Кондитерська продукція входить до раціону споживачів і користується сталим попитом, значною мірою завдяки смаковим характеристикам. У межах харчової промисловості, яка посідає важливе місце в економіці країни, галузь формує окремий напрям виробництва з власними умовами збуту та розвитку [3,17,23,27,43].

Економічні, маркетингові та статистичні дані свідчать про доцільність стратегічного управління кондитерськими підприємствами. Вибір рішень має враховувати перспективні напрями їх розвитку та умови реалізації відповідних заходів.

Історично підприємства кондитерського напрямку зосереджувалися на виробництві та реалізації власної продукції. Ускладнення ринкових умов зумовлює потребу в інтегрованих структурах, які об'єднують компанії, здатні забезпечити

повний технологічний цикл. Об'єднання підприємств розширює можливості виходу в нові привабливі сфери бізнесу.

Український кондитерський ринок має сформовану структуру та високий рівень конкуренції. Підприємства активно використовують нецінові способи боротьби за покупця. Зростання вимог споживачів до солодоців підвищує значення якості продукції при прийнятті рішення про купівлю, тоді як вплив ціни залежить від конкретного виробу й очікувань покупця.

Кондитерські вироби характеризуються високою калорійністю та засвоюваністю, приємним смаком, ароматом і привабливим зовнішнім виглядом. Підтримання їх якості потребує натуральної вітчизняної сировини, сучасного обладнання та впровадження виробничих технологій. До підприємств цього напрямку належать виробники ТМ «Салекс», засновані у 1995 році в місті Кременчук Полтавської області.

Юридична адреса: Україна, 39627,

Полтавська обл., м.Кременчук,

проспект Лесі Українки, 144

Адреса виробництва: Україна, 39627,

Полтавська обл., м.Кременчук,

проспект Лесі Українки, 144

Виробничий комплекс компанії займає площу понад 20 000 квадратних метрів. На його території розташовані виробничі й допоміжні цехи, відділ збуту та постачання, склади, автотранспортне господарство й адміністративний корпус. Асортимент охоплює понад 150 найменувань кондитерських виробів. Основному виду діяльності відповідає наведений нижче код.

10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання.

Крім того:

10.82 Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів.

46.36 Оптова торгівля цукром, шоколадом і кондитерськими виробами.

46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами.

49.41 Вантажний автомобільний транспорт.

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Автоматизовані виробничі лінії відповідають світовим стандартам і забезпечують підтримання заданих технологічних параметрів на різних етапах виготовлення продукції. На підприємстві дотримуються технології виробництва та застосовують сучасні пакувальні матеріали й способи фасування.

Завдяки цьому готові вироби зберігають споживчі властивості протягом 3 місяців.

Сировину, яка надходить на підприємство, перевіряють у власній лабораторії. Контроль охоплює зовнішній вигляд, фізико-хімічні властивості та інші характеристики. Система забезпечення якості поширюється на послідовні етапи роботи — від вибору постачальника сировини до перевірки готових виробів та їх відвантаження споживачам.

Смакові властивості продукції забезпечуються дотриманням технологічних вимог. Різноманітний асортимент дає змогу враховувати потреби різних споживачів, а його оновлення ґрунтується на дослідженні попиту. Фахівці підприємства вивчають ринкові вимоги, зауваження та побажання покупців, використовуючи їх при розробленні нових напрямів виробництва. У результаті до випуску добирається продукція, на яку існує попит.

ТОВ «САЛЕКС-АБСОЛЮТ» виготовляє кондитерські вироби за власними рецептами та розробленими технологіями. У виробництві використовуються натуральні інгредієнти, що є однією з характеристик якості продукції підприємства.

Фабрика оснащена сучасним високотехнологічним обладнанням. Його виробничі можливості забезпечують безперервний випуск кондитерських виробів із дотриманням вимог до якості.

Технологічну базу підприємства регулярно оновлюють, впроваджуючи інноваційні рішення для поліпшення результатів виробництва.

- випуск та продаж високоякісних кондитерських виробів;
- постійне розширення асортименту в різних галузях як борошняних кондитерських виробів, так і цукерок та інших цукристих солодошів;
- створення максимально зручної та простої для розуміння системи продажу продукції;
- вибудовування надійного довгострокового партнерства з оптовими покупцями, яке базується на найвигідніших умовах співпраці для обох сторін;
- пропозиція кондитерських виробів у різних цінових сегментах — від доступної продукції до виробів класу «люкс». Орієнтація ТОВ «САЛЕКС-АБСОЛЮТ» на задоволення споживачів визначає вимоги до асортименту та умов збуту. Для оцінювання можливостей підприємства далі розглянемо фактори, які впливають на його діяльність.

Дослідження макрооточення ТОВ «САЛЕКС-АБСОЛЮТ» показує значний вплив зовнішнього середовища на роботу підприємства. Зміна його чинників може позначатися на ефективності виробництва й збуту та на стійкості фінансово-господарської діяльності, тому їх необхідно враховувати в оцінці перспектив розвитку.

Для попередження негативних наслідків потрібно встановити зовнішні фактори, які стосуються конкретного підприємства, та згрупувати їх за відповідними класифікаційними ознаками.

Зовнішнє середовище визначає доступні напрями розвитку підприємства за поточних умов. Серед його факторів найбільшу увагу слід приділити наведеним нижче.

- збройна російська агресія проти України;
- різке падіння життєвого рівня населення;
- різке зниження кількості населення у зв'язку з міграцією;
- високі бар'єри проникнення на регіональні ринки;

- кризи не платежів;
- відсутність ефективного контролю за нелегальними виробниками, тощо (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Зовнішні фактори впливу на діяльність підприємства

фактор	проява	можливі рішення
1	2	3
Економічні		
різке падіння життєвого рівня населення	зниження споживчої здатності на продукцію, що виробляється	зниження ціни на продукцію
проблема неплатежів	велика дебиторська заборгованість	застосування юридичних санкцій (претензійні акти)
наявність високих подакових вимог.	рост відпускних цін підприємства, зниження платоспроможності попиту	зниження податків в Україні
недотримання авторських прав	неправове використання деякими покупцями фірмового знаку та іміджу продукції підприємства для продажу підробки.	Обробка механізму виходу підприємства на кінцевого споживача за рахунок розширення мережі фірмової торгівлі
розрив економічних зв'язків з російським ринком збуту	втрата частки прибутку	пошук нових ринків збуту
Технологічні		
тенденція росту значущості технологічного потенціалу підприємства	необхідність пошуку фінансових коштів з метою розробки нових видів продукції.	виробництво найбільш рентабельних видів продукції з високим попитом на ринках збуту.

Місія ТОВ «САЛЕКС-АБСОЛЮТ» ґрунтується на трьох провідних цілях:

- довгостроковий розвиток зі створенням унікальних, якісних, корисних продуктів;
- стати частиною світовою компанією з сильними брендами;

– створювати умови для особистого, професіонального та матеріального росту співробітників.

Стратегічний аналіз використовується для оцінювання результативності діяльності підприємства та перспектив її зміни. Поширеними методами комплексного дослідження організації є PEST і SWOT. За їх допомогою систематизують дані про зовнішнє й внутрішнє середовище, визначають сильні та слабкі сторони компанії, оцінюють ризики й можливості розвитку. Внутрішні характеристики підприємства розглянемо за напрямками виробництва, технології, персоналу, організації, маркетингу та фінансів. Результати оцінювання наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Сильні та слабкі сторони підприємства

область діяльності	сильні сторони	слабкі сторони
1	2	3
виробництво	наявність резервів підвищення виробничих потужностей підприємства; висока якість продукції	відносно невисока ємність складського господарства; низький рівень загрузки виробничих потужностей
технологія	високої технології на рівні НОУ-ХАУ; досвідчений колектив технологічної служби підприємства; широкі можливості в області розширення номенклатури виробів, що випускаються	нестача вільних грошових коштів на розробку нових видів продукції; витіснення з асортиментних сегментів
персонал	висококваліфікований персонал	незначна питома вага молодих спеціалістів; припинення програми підвищення кваліфікації працівників
організація	відпрацьований механізм роботи управління персоналом; ефективний розподіл посадових зобов'язань між керівниками	відсутність ефективної маркетингової служби на підприємстві, підприємство фактично працює на замовлення
маркетинг	висока репутація підприємства в області якісної продукції; достатньо збалансована ціна-якість	відсутність програми маркетингової служби на підприємстві; низький рівень реалізації; рост конкуренції
фінанси	фінансова незалежність від кредиторів	високі загальні витрати

Результати дослідження макрооточення та оцінки сильних і слабких сторін підприємства є основою SWOT-матриці. Вона поєднує характеристики внутрішнього середовища ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» із зовнішніми можливостями та загрозами, дозволяючи оцінити їх у взаємозв'язку.

До сильних сторін підприємства належать упізнаваність на ринку, сформований імідж, якість і широкий асортимент продукції. Сучасні технології, кваліфікований персонал та ефект масштабу діяльності доповнюють його переваги.

Серед загроз суттєве значення мають перебої з постачанням сировини, зокрема пов'язані з блокуванням кордонів польськими перевізниками. Співвідношення зазначених характеристик подано в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – SWOT–матриця

сильні сторони	слабкі сторони
– впізнаваність на ринку; – імідж; – якість; – широкий асортимент; – сучасні технології; – кваліфікований персонал; – переваги ефекту від масштабу	– не достатній розвиток маркетингу; – невдала рекламна компанія; – відсутність ефективної системи управлінського обліку; – повільна реакція на ринкові вимоги; – пошук невеликих часткових поліпшень за рахунок минулих результатів роботи
можливості	загрози
– диверсифікація продукції; – модернізація технологій; – нові ринки; – нові сегменти ринку; – збільшення ринкової частки; – збільшення прибутку; – збільшення виробничих потужностей; – завоювання лідируючої позиції в виробництві продукції «економ-класу»; – використання інновацій	– перебої в поставках сировини; – поява більш сильних конкурентів; – активний рост конкуренції; – рост цін на сировину – виштовхування на регіональних ринках; – виштовхування з асортиментних сегментів; – поглинання більш крупною компанією або промисловою групою; – несприятливі демографічні зміни; – зміни потреб та смаку споживачів

Зведена матриця дозволяє визначити першочергові цілі збільшення реалізації з урахуванням наявних переваг та обмежень підприємства:

– нарощування випуску та збуту продукції завдяки її конкурентоспроможності за співвідношенням ціни і якості;

– розширення мережі фірмових роздрібних магазинів як стратегічного каналу збуту, що дає можливість збільшити прибуток за рахунок роздрібно-торговельної націнки;

– залучення вільних потужностей до випуску рентабельної продукції, на яку існує попит, та розширення її асортименту для формування додаткових оборотних коштів.

Аналіз конкурентоспроможності показав, що підприємство працює в середовищі значної кількості українських виробників кондитерської продукції. Серед його сильних конкурентів виділяються ПрАТ «Харків'янка», Київська кондитерська фабрика «Рошен» та ПАТ «Світоч». Для цих компаній характерні високі обсяги продажу, позитивна оцінка якості з боку споживачів і розвиток ринкової діяльності. Вони впроваджують нові види продукції, мають налагоджену організацію роботи, якісну рекламу та значні можливості її фінансування. Конкуренти також краще забезпечені матеріальними ресурсами. Досліджувана фабрика зосереджує конкурентні переваги на якості продукції, яку підтримують сучасні технології та власні «НоуХау». Відзнакам–и цієї роботи є медалі, дипломи й почесні грамоти, отримані на щорічних конкурсах, зокрема проведених під егідою міжнародних асоціацій.

Фінансовий аналіз має дати об'єктивне уявлення про стан підприємства, прибутки та збитки, структуру активів і пасивів, а також розрахунки з дебіторами й кредиторами. Для дослідження балансу застосовують горизонтальний та вертикальний аналіз основних показників [31,32,37]. Горизонтальний аналіз зіставляє кожну позицію звітності з відповідним показником попереднього періоду, що дозволяє простежити зміни в часі. Вертикальний визначає частку складових у загальному підсумку та їхній вплив на структуру фінансових показників. Дані щодо активів і пасивів ТОВ «Салекс-Абсолют» наведено в таблицях 2.4 та 2.6. Для структури активів підприємства характерна значна частка необоротних активів. Протягом трьох років вона зросла з 91,27% до 92,8%, тобто на 1,53%. Переважання цієї складової необхідно враховувати при подальшій оцінці використання ресурсів підприємства. Актив балансу має «важку структуру» (більш 60%), що є характерним для виробничих підприємств.

Таблиця 2.4 – Порівняльний аналітичний баланс ТОВ «САЛЕКС-АБСОЛЮТ»

	01.01.2021		01.01.2022		01.01.2023		відхилення 2021 - 2020		відхилення 2022- 2021	
	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Актив										
I Необоротні активи										
нематеріальні активи	258	0,15	204	0,06	131	0,04	-54	-0,09	-73	-0,02
незавершені капітальні інвестиції	4972	2,90	8421	2,53	6340	1,94	3449	-0,37	-2081	-0,59
основні засоби за залишковою вартістю	154228	88,27	289912	87,13	296475	90,82	135684	-1,14	6563	3,69
інші фінансові інвестиції	3	0,00	4443	1,34	4	-	4440	1,33	-4439	0,00
Усього за розділом I	159461	91,27	302980	91,05	302950	92,80	143519	-0,21	-30	1,75
II Оборотні активи										
виробничі запаси	3296	1,89	4981	1,50	5875	1,80	1685	-0,39	894	0,30
товари	213	0,12	236	0,07	231	0,07	23	-0,05	-5	0,00
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	3625	2,07	2251	0,68	1206	0,37	-1374	-1,40	-1045	-0,31
дебіторська заборгованість за розрахунками:	2664	1,52	5890	1,77	6850	2,10	3226	0,25	960	0,33
інша поточна дебіторська заборгованість	15671	8,97	15671	4,71	166769	51,09	0	-4,26	151098	46,38
поточні фінансові інвестиції	22019	12,6	22019	6,62	62917	19,27	0	-5,99	40898	12,66
гроші та їх еквіваленти	3338	1,91	2828	0,850	7191	2,20	-510	-1,06	4363	1,35
готівка	12	0,01	13	0,004	23	0,01	1	0,00	10	0,00
рахунки в банках	3326	1,90	2815	0,85	7168	2,20	-511	-1,06	4353	1,35
витрати майбутніх періодів	373	0,21	202	0,06	203	0,06	-171	-0,15	1	0,00
інші оборотні активи	238	0,14	1613	0,48	1589	0,49	1375	0,35	-24	0,00
Усього за розділом II	15046	8,61	29518	8,87	23284	7,13	14472	0,26	-6234	-1,74
III Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	213	0,12	246	0,07	208	0,06	33	-0,05	-38	-0,01
Баланс	174720	100,00	332744	100,000	326442	100,00	158024	0,00	-6302	0,00

За даними таблиці 2.4, вартість необоротних активів за досліджуваний період зросла зі 159461 до 302950 тис. грн. Частка оборотних активів у загальному підсумку протягом трьох років зменшилася на 1,48%. Відсоткові зміни структури активів відображено на рисунку 2.1.

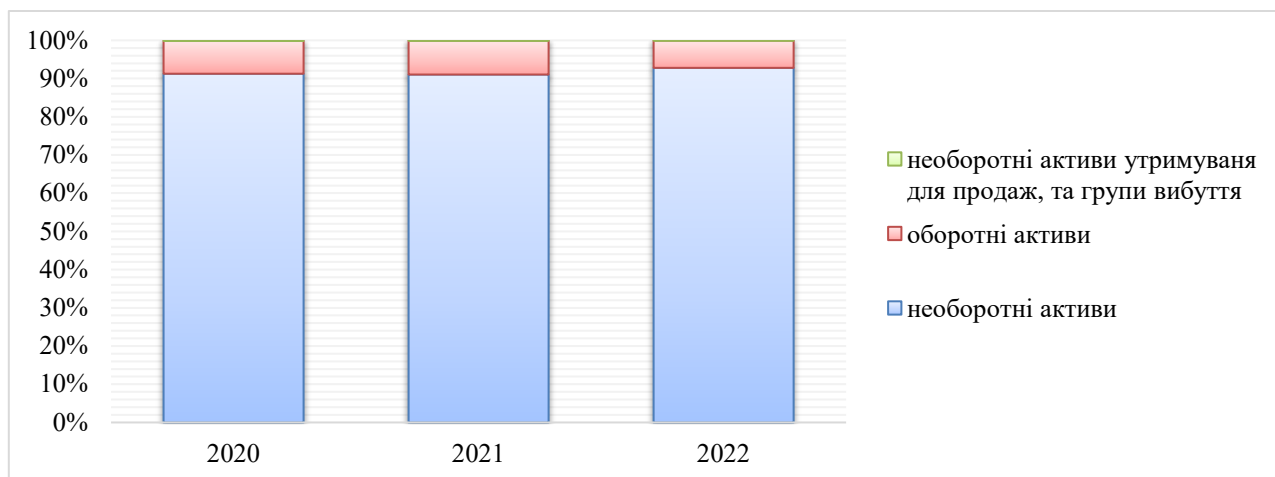


Рисунок 2.1 – Динаміка зміни оборотних та необоротних активів за 2020-2022рр.

Графічне відображення динаміки вартості основних засобів підприємства наведено на рисунку 2.2.

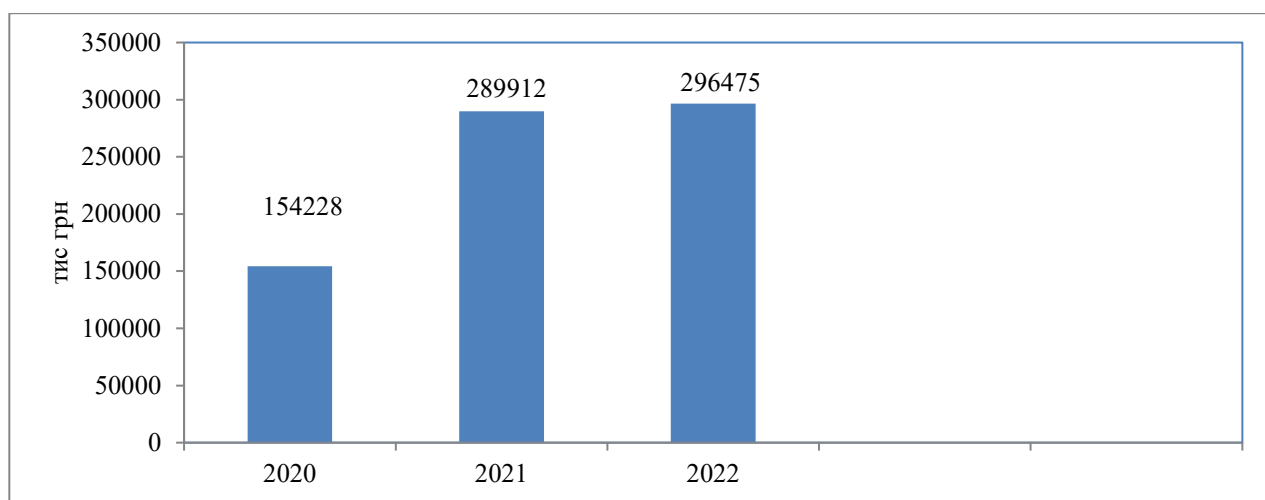


Рисунок 2.2 – Динаміка зміни вартості основних засобів підприємства за залишковою вартістю за 2020-2022рр.

Фондовіддача належить до загальних показників ефективності використання основних засобів [34]. Для оцінювання стану цих ресурсів та зміни показників їх використання на підприємстві виконано розрахунки, наведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз стану та ефективності використання основних засобів

показник	роки			відхилення	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
1	4	5	6	7	8
основні засоби за залишковою вартістю, тис грн	154228	289912	296475	135684	6563
знос основних засобів, тис грн	144775	161094	183905	16319	22811
знос %	93,8	55,57	62,03	-38,2	6,46
первісна вартість, тис грн	299003	451006	480380	152003	29374
коефіцієнт зносу	0,48	0,36	0,38	-0,12	0,02
коефіцієнт придатності	0,52	0,64	0,62	0,12	-0,02
фондовіддача, грн	1,28	0,83	0,79	-0,45	-0,04
фондомісткість, грн	0,78	1,2	1,27	0,42	0,07

Зміни основних показників ефективності використання основних засобів протягом 2020–2022 рр. відображено на рисунку 2.3.

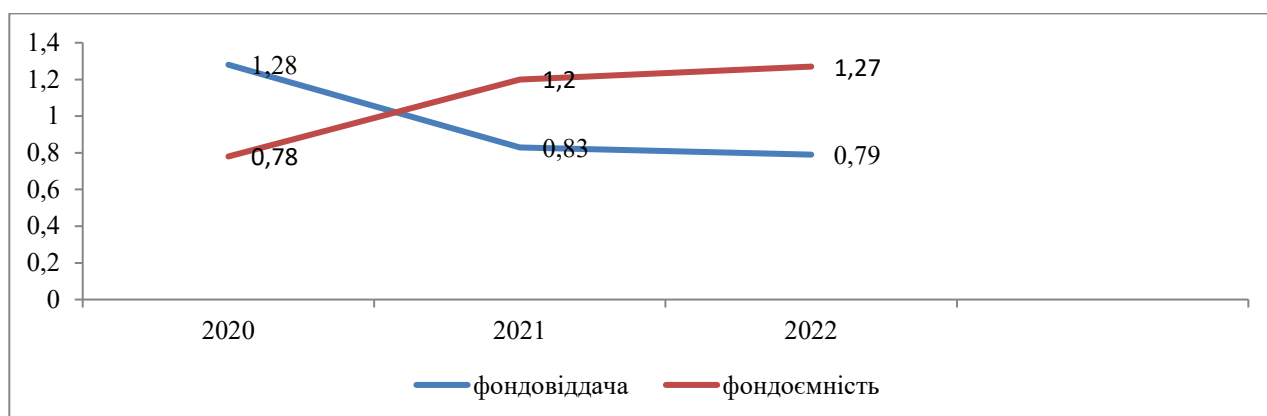


Рисунок 2.3 – Динаміка показників фондовіддачі та фондомісткості за 2020 –2022 рр., грн

Аналіз пасиву балансу наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Порівняльний аналітичний баланс ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ»

	01.01.2021		01.01.2022		01.01.2023		відхилення 2021/2020		відхилення 2022/2021	
	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Пасив										
I Власний капітал										
зарєстрований (пайовий) капітал	25000	14,31	25000	7,51	25000	7,66	0	-6,80	0	
капітал у дооцінках	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
додатковий капітал	31787	18,54	32254	9,69	32200	9,86	467	-8,85	-54	-9,69
резервний капітал	45467	26,02	45467	13,66	45467	13,93	0	-12,36	0	-14,16
нерозподілений прибуток (збиток)	14534	8,32	19844	5,96	26237	8,04	5310	-2,35	6393	-2,71
Усього за розділом I	116788	66,84	122565	36,83	128904	39,49	5777	-30,01	6339	-34,70
II Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
відстрочені податкові зобов'язання	1179	0,67	0	0,00	0			-0,67	0	0
довгострокові кредити банку	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,02
інші довгострокові зобов'язання	13094	7,49	138929	41,75	85136	26,08	125835	34,26	-53793	-34,26
довгострокові забезпечення	0	0,00	147	0,04	1384	0,42	147	0,04	1237	-0,30
Усього за розділом II	14404	8,24	139076	41,80	86520	26,50	124672	33,55	-52556	-34,51
III Поточні зобов'язання і забезпечення	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
короткострокові кредити банків	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
векселі видані	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	39072	22,36	53795	16,17	98607	30,21	14723	-6,20	44812	6,20
поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	409	0,23	1540	0,463	2385	0,73	1131	0,23	845	-0,50
за розрахунками зі страхування	1050	0,60	235	0,071	1163	0,36	-815	-0,53	928	0,10
за розрахунками з оплати праці	2368	1,36	3749	1,13	4794	1,47	1381	-0,23	1045	-0,81
за одержаними авансами	126	0,07	6090	1,83	2769	0,85	5964	1,76	-3321	-4,74
доходи майбутніх періодів	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
інші поточні зобов'язання	503	0,29	5694	1,13	1300	0,40	5191	0,84	-4394	-1,07
Усього за розділом III	43528	24,91	71103	21,37	111018	34,01	27575	-3,54	39915	-30,78
IV Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Усього за розділом IV	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Баланс	174720	100,00	332744	100,00	326442	100,00	158024	0,00	-6302	-100,00

У 2020 р. знос основних засобів підприємства становив 93,8%, що негативно позначалося на ефективності його роботи. Введення нового обладнання у 2021 та 2022 роках сприяло поліпшенню стану виробничої бази порівняно з початком досліджуваного періоду.

Після оновлення обладнання рівень зносу у 2021 році становив 55,57%, а у 2022 році зріс до 62,03%. Фондовіддача, яка показує обсяг продукції на одиницю основних виробничих засобів, протягом досліджуваного періоду мала стійку тенденцію до зниження.

Частка власного капіталу в пасивах суттєво змінилася. У 2020 році вона дорівнювала 66,84%, у 2021 році знизилася до 36,83%. Незначне відновлення у 2022 році забезпечило зростання до 39,49%, однак початкового рівня підприємство не досягло.

На початку періоду підприємство фінансувало виробничу діяльність за рахунок власних коштів майже на 67%. Подальше скорочення їх частки свідчить про негативну зміну умов фінансування та впливає на фінансову стійкість компанії. Динаміку структури пасивів подано на рисунку 2.4.

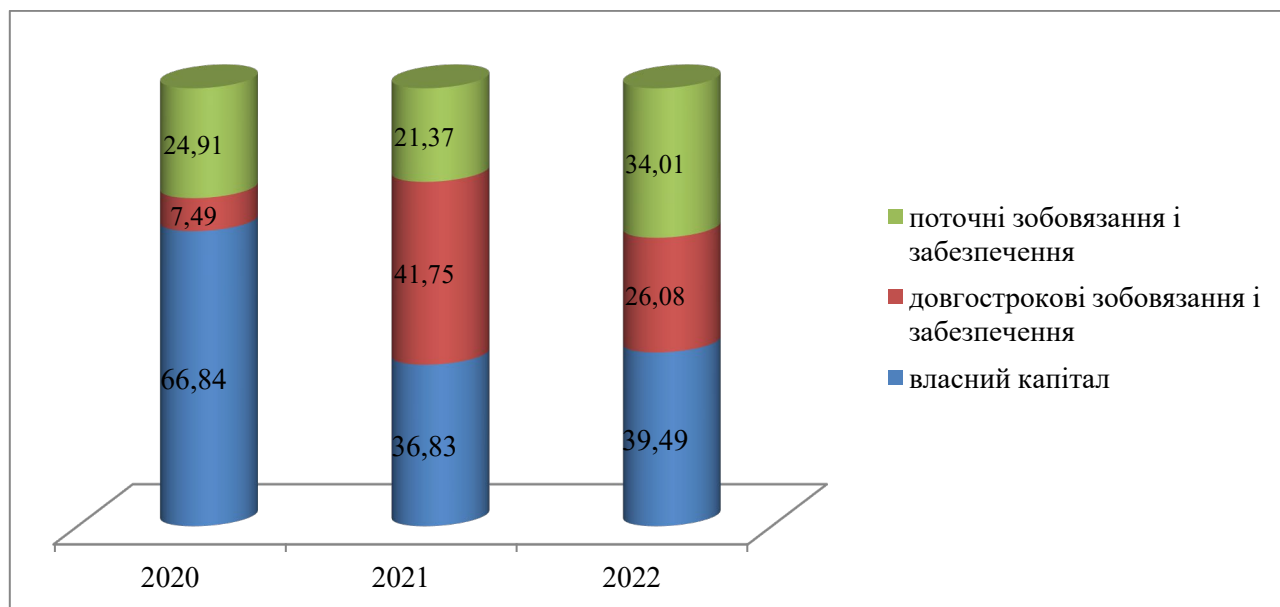


Рисунок 2.4 – Динаміка зміни структури пасиву балансу за 2020-2022рр.,%

Дослідження власного капіталу є важливим напрямом фінансового аналізу, який здійснює керівництво або відповідні підрозділи підприємства. Оцінювання його структури та ефективності використання потрібне для характеристики власних джерел фінансування господарської діяльності.

До складу власного капіталу входять статутний, додатковий і резервний капітал та нерозподілений прибуток. Зміни співвідношення цих складових наведено на рисунку 2.5.

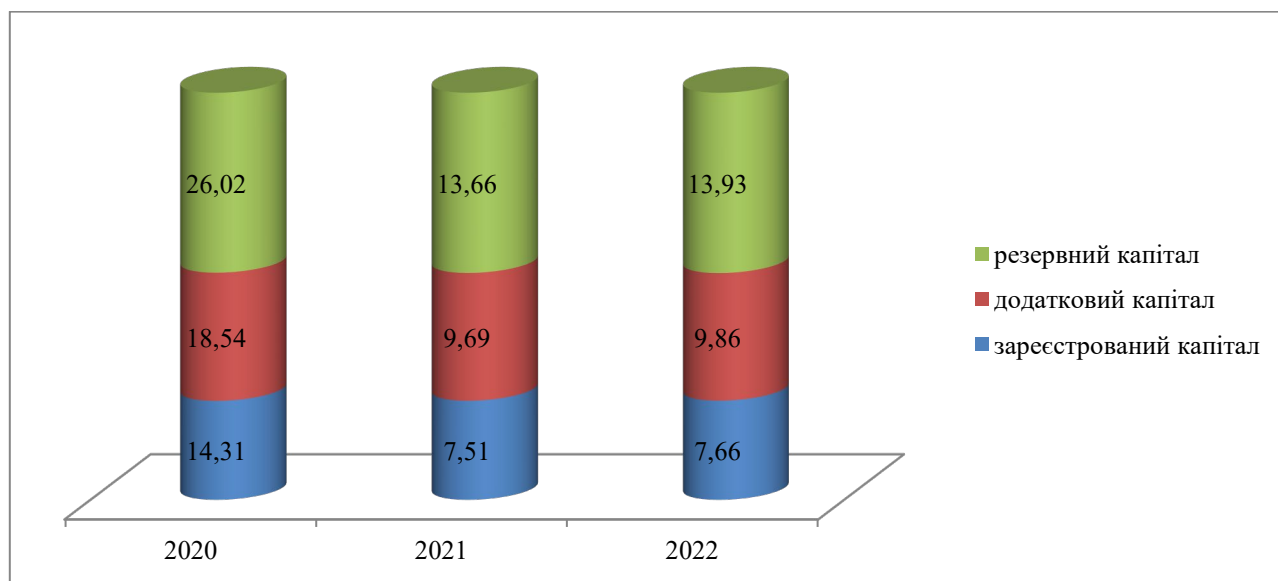


Рисунок 2.5 – Динаміка зміни структури власного капіталу
за 2020-2022рр., %

Зареєстрований і резервний капітал у досліджуваному періоді залишалися незмінними. Додатковий капітал у 2021 році дещо зріс порівняно з 2020 роком, а у 2022 році зменшився на 54 грн. Аналіз таких змін дає керівництву інформацію для оцінювання джерел фінансування й результатів окремих напрямів роботи. У поєднанні з даними про прибутковість продукції він використовується при виборі напрямів розвитку виробництва. Для обґрунтування відповідних рішень необхідно досліджувати різні методики аналізу капіталу, що пов'язує розглянуте питання з темою роботи.

Власний капітал визначається як перевищення балансової вартості активів над зобов'язаннями та відображається в підсумку першого розділу пасиву балансу. Його величина використовується при оцінюванні кредитоспроможності підприємства. Як джерело заснування і розвитку господарської діяльності власний капітал характеризує фінансову незалежність, стійкість та стабільність роботи. Зміни показника необхідно враховувати при визначенні можливостей подальшого фінансування підприємства.

Ступінь залежності від зовнішнього фінансування визначається співвідношенням власного капіталу із залученими джерелами. Більша самостійність підприємства передбачає достатність власних ресурсів для виконання його завдань. Капітал слугує основою приросту активів і впливає на умови кредитних взаємовідносин із партнерами, тому його величину оцінюють разом зі структурою фінансових ресурсів.

2.2 Аналіз ліквідності та фінансової стійкості підприємства

Платоспроможність характеризує можливість підприємства своєчасно виконувати наявні зобов'язання. При розгляді найбільш термінових платежів відповідну здатність оцінюють через ліквідність.

Ліквідність пов'язана зі швидкістю перетворення активів на грошові кошти. Для її оцінювання зіставляють поточні, або оборотні, активи з поточними зобов'язаннями підприємства. Достатність цих активів для погашення короткострокової кредиторської заборгованості визначає можливості виконання платежів у найближчому періоді. Отже, при аналізі враховують як величину ресурсів, так і час їх перетворення на гроші.

Короткостроковим зазвичай вважають період до одного року; в окремих випадках його пов'язують із тривалістю операційного циклу. Наслідки нестачі

ліквідності залежать від її ступеня. На початковому рівні підприємство втрачає можливість скористатися вигідними комерційними пропозиціями. Обмеженість доступних коштів звужує вибір рішень керівництва, навіть якщо діяльність загалом ще може продовжуватися.

За істотного дефіциту ліквідності виникають труднощі з оплатою поточних боргів і зобов'язань. Для отримання коштів підприємство може бути змушене продавати довгострокові вкладення та активи. Найгіршим наслідком стає неплатоспроможність із подальшим банкрутством.

Для власників нестача ліквідності створює ризик скорочення прибутковості та втрати контролю над підприємством. Вкладений капітал може бути втрачений частково або повністю. За необмеженої відповідальності величина збитків власників здатна перевищити початковий обсяг їхніх вкладень.

Кредитори оцінюють недостатню ліквідність боржника як можливу причину затримки процентних платежів і повернення основної суми боргу. Її поточний рівень позначається також на розрахунках із покупцями та постачальниками товарів і послуг.

Порушення строків платежів може спричинити невиконання контрактів та втрату зв'язків із постачальниками. Погашення поточних зобов'язань у встановлені строки є необхідною умовою продовження діяльності. Коли підприємство не здатне забезпечити ці платежі, позитивні значення інших показників не усувають загрози його подальшому існуванню. Через це оцінювання ліквідності має безпосереднє значення для управління, а виявлені платіжні обмеження потребують першочергового розгляду.

Аналіз ліквідності балансу починають із групування активів за швидкістю їх перетворення на кошти, а пасивів — за терміновістю погашення [52,58].

Ліквідність балансу ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» оцінимо шляхом зіставлення відповідних груп активів і пасивів. Виконання наведених співвідношень є умовою абсолютної ліквідності. Їх перевірка за різні періоди

дозволяє встановити, як змінювалися можливості підприємства щодо своєчасного погашення зобов'язань.

Класифікацію активів і пасивів підприємства наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Класифікація активів та пасивів підприємства

групи активів	умовне позначення	характеристика	група пасивів	умовне позначення	характеристика
1	2	3	4	5	6
високо-ліквідні	A1	грошові кошти	найбільш термінові	П1	кредиторська заборгованість
швидко-ліквідні	A2	дебіторська заборгованість	короткострокові	П2	короткострокові кредити та позикові кошти
повільно-ліквідні	A3	матеріальні цінності	довгострокові	П3	довгострокові кредити та позикові кошти
важко-ліквідні	A4	основні засоби	постійні	П4	джерела власних коштів

Проведемо групування активів та пасивів для оцінки ліквідності наведено в таблицях 2.8, 2.9

Таблиця 2.8 – Групування активів підприємства для оцінки ліквідності, тис грн

показник	роки			відхилення	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
A1	3338	2828	7191	-510	4363
A2	8412	21473	9987	13061	-11486
A3	3509	5463	6314	1954	851
A4	159461	302980	302950	143519	-30
Баланс	174720	332744	326442	158024	-6302

За даними таблиці, група A1 у 2021 році зменшилася порівняно з 2020 роком на 510 тис. грн, а у 2022 році зросла на 4363 тис. грн. Зміни групи A2 мали протилежний напрям. Спочатку її величина збільшилася на 13061 тис. грн, після чого у 2022 році зменшилася відносно 2021 року на 11486 тис. грн. Загальний

підсумок балансу у 2021 році зріс на 158024 тис. грн порівняно з 2020 роком. Наступного року він скоротився на 6302 тис. грн. Для завершення оцінки ліквідності необхідно аналогічно згрупувати пасиви підприємства.

Таблиця 2.9 – Групування пасивів підприємства для оцінки ліквідності, тис грн

показник	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023	відхилення	
				2021-2020	2022-2021
1	2	3	4	5	6
П1	43025	65409	109718	22384	44309
П2	503	5694	1300	5191	-4394
П3	14273	138929	85136	124656	-53793
П4	116919	122712	130288	5793	7576
Баланс	174720	332744	326442	158024	-6302

Оцінку ліквідності підприємства наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 – Оцінка ліквідності підприємства, тис грн

показник	01.01.21	01.01.22	01.01.23	показник	01.01.21	01.01.22	01.01.23
1	2	3	4	5	6	7	8
A1	3338	2828	7191	П1	43025	65409	109718
A2	8412	21473	9987	П2	503	5694	1300
A3	3509	5463	6314	П3	14273	138929	85136
A4	159461	302980	302950	П4	116919	122712	130288
Баланс	174720	332744	326442	Баланс	174720	332744	326442
надлишок (нестача)					відхилення		
	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023		2021/2020	2022/2021	
9	10	11	12		13	14	
A1-П1	-39687	-62581	-102527		22894	39946	
A2-П2	7909	15779	8687		7870	-7092	
A3-П3	-10764	-133466	-78822		144230	141288	
A4-П4	42542	1802688	172662		1760146	-1630026	
характеристика	не вик	не вик	не вик				

Для досягнення абсолютної ліквідності балансу необхідно виконання таких співвідношень:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq A4 \leq P4, \quad (3.1)$$

Абсолютна ліквідність передбачає виконання всіх нерівностей. Перше співвідношення характеризує поточну ліквідність, а друге та третє — перспективну. Четверта нерівність виконує балансуєчу функцію; її дотримання також свідчить про наявність власних оборотних коштів як умову фінансової стійкості. За отриманими розрахунками для досліджуваного підприємства встановлено наведені нижче співвідношення.

$$2020 \quad A1 \leq P1; A2 \geq P2; A3 \leq P3; A4 \geq$$

$$2021 \quad A1 \leq P1; A2 \geq P2; A3 \leq P3; A4 \geq$$

$$2022 \quad A1 \leq P1; A2 \geq P2; A3 \leq P3; A4 \geq$$

Проведене зіставлення виявило дефіцит високоліквідних активів, через який підприємство не може повністю погасити найбільш термінові зобов'язання. Проблеми перспективної ліквідності спостерігалися протягом усіх трьох років. У 2022 році вимогам абсолютної ліквідності відповідало тільки одне з досліджених співвідношень.

Оцінку за групами активів та пасивів доповнимо коефіцієнтним аналізом ліквідності. Відповідні показники наведено в таблиці 2.11.

Розрахунок відносних показників показав, що нормативним вимогам не відповідає жоден коефіцієнт ліквідності, крім коефіцієнта загальної платоспроможності. Останній перевищує норму, проте його значення протягом досліджуваного періоду стрімко знижується.

Оборотних коштів недостатньо для негайного погашення поточних зобов'язань підприємства. Отримані значення також свідчать про низьку швидкість перетворення активів на гроші. Для виробничого підприємства це

ускладнює своєчасні розрахунки й забезпечення безперервної роботи. Результати розрахунків наведено в таблиці 2.12.

Таблиця 2.11 – Показники оцінки ліквідності підприємства

назва показника	методика розрахунку (за даними Ф.№1 «Баланс»)	нормативне (оптимальне) значення
1	2	3
коефіцієнт абсолютної ліквідності (негайної ліквідності)	(грошові кошти + поточні фінансові інвестиції) / поточні зобов'язання	$\geq 0,2$
коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжної, суворої, уточненої, критичної ліквідності, кислотного тесту)	(грошові кошти + поточні фінансові інвестиції + поточна дебіторська заборгованість + інші оборотні активи) / поточні зобов'язання	$\geq 0,7$
коефіцієнт загальної ліквідності (поточної ліквідності)	оборотні активи / поточні зобов'язання	$\geq 1,5$
коефіцієнт платоспроможності	грошові кошти / поточні зобов'язання	$\geq 0,1$

Таблиця 2.12 – Оцінка ліквідності підприємства за відносними показниками за 2020-2022рр.

показник	роки			відхилення	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6
коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,04	0,06	0,11	-0,036
коефіцієнт швидкої ліквідності	0,27	0,34	0,15	0,17	-0,19
коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	0,35	0,42	0,21	0,07	-0,21
коефіцієнт загальної платоспроможності	0,26	0,14	0,12	-0,12	-0,02

Динаміку змін відносних показників ліквідності графічно представимо на рисунку 2.6.

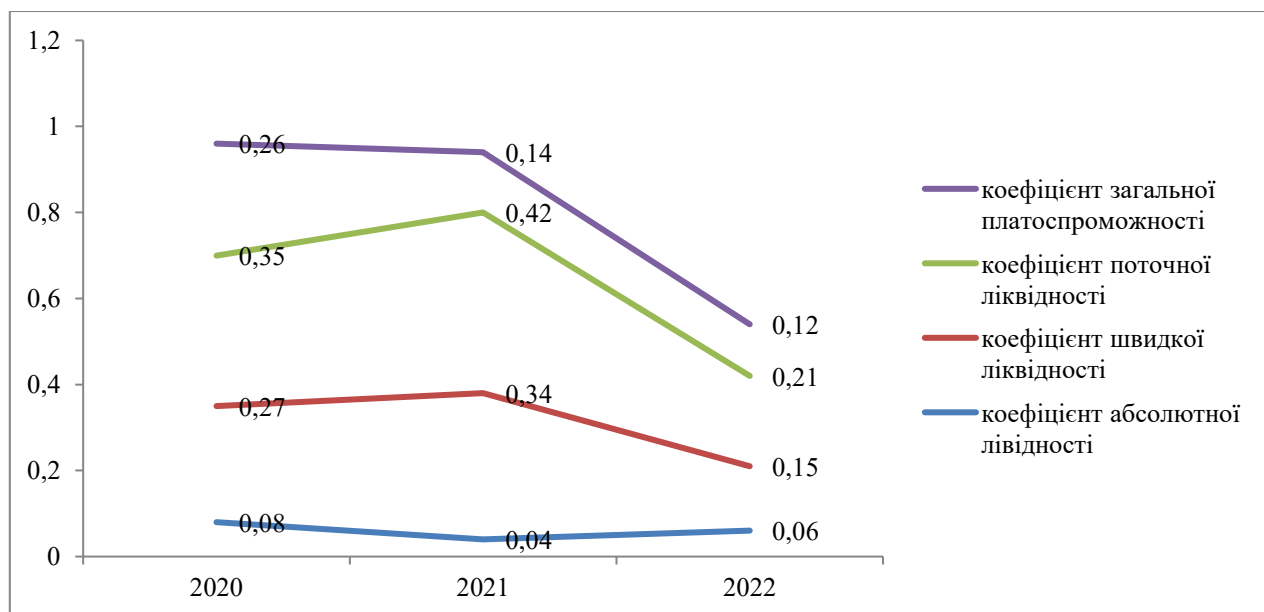


Рисунок 2.6 – Динаміка показників ліквідності підприємства за 2020-2022рр.

Фінансова стабільність передбачає надійну платоспроможність підприємства за звичайних умов господарювання та випадкових ринкових змін. Для її оцінювання важливо визначити джерела фінансування запасів, необхідних у виробничому процесі. Від співвідношення вартості запасів і доступних ресурсів залежить здатність підтримувати діяльність. У дослідженні розглядаються три види відповідних джерел.

- власні оборотні кошти (ВОК)
- довгострокові джерела фінансування (ДДФ)
- загальна сума джерел фінансування (ЗДФ)

У процесі аналізу вартість запасів зіставляють з обсягом кожного джерела їх фінансування. На підставі встановлених співвідношень визначають рівень фінансової стійкості підприємства. Результати подано в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13– Аналіз фінансової стійкості підприємства за 2020-2022рр.,

тис грн

показник	2020	2021	2022	відхилення	
				2021-2020	2022-2021
1	2	3	4	5	6
власний капітал	116788	122565	128904	5777	6339
необоротні активи	159461	302980	302950	143519	-30
власні оборотні кошти ВОК	-42673	-260415	-174046	217742	-86369
довго строк зобов'язання	14404	139076	86520	124672	-52556
довгострокові джерела фінансування запасів ДДФ	-28269	121339	87526	93070	-33813
короткострокові позики	-	-	-	-	-
загальна сума джерел фінансування	28269	121339	87526	93070	33813
запаси	3296	4981	5875	1685	957
надлишок або нестача ВОК	-39377	-255434	-168171	216057	87263
надлишок або нестача коштів	-24973	116358	81645	91385	34713
тип фінансової стійкості	не стійкий	норм стан	норм стан	покращ	покращ

Фінансова стійкість залежить від структури капіталу та політики фінансування активів. У складі джерел оцінюють співвідношення власних і позикових коштів, а також довгострокових та короткострокових ресурсів. Щодо напрямів вкладення особливу увагу приділяють необоротним активам і запасам. Поєднання обох напрямів аналізу дозволяє встановити, чи відповідають джерела коштів характеру активів, які вони фінансують.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, або фінансового левериджу (Клев), характеризує участь довгострокового боргу у фінансуванні активів поряд із власним капіталом. Його значення відображає залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. Для розрахунку

використовують суму довгострокових кредитів та інших позикових коштів відповідного строку, яку ділять на величину власних коштів. Зростання співвідношення означає більшу участь позикових ресурсів у фінансуванні діяльності. Порядок визначення показника наведено у формулі нижче.

$$K_{\text{лев}} = Z_{\text{кд}} \cdot B_{\text{к}}, \quad (3.2)$$

де $Z_{\text{кд}}$ – довгострокові залучені кошти;

$B_{\text{к}}$ – власний капітал.

Проведемо аналіз відносних показників фінансової стійкості та представимо у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Динаміка відносних показників фінансової стійкості підприємства за 2020-2022рр.

показник	роки			відхилення	
	2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021
1	2	3	4	5	6
коефіцієнт автономії	0,66	0,36	0,39	-0,3	-0,03
коефіцієнт фінансової стійкості	0,75	0,78	0,65	0,03	-0,13
коефіцієнт маневреності	-0,25	-0,33	-0,67	-0,08	-0,34
коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними засобами	-1,87	-1,4	-0,28	-0,47	-1,12
фінансовий ліверидж	0,12	1,13	0,67	0,68	-0,46

Коефіцієнт автономії у 2020 році перебував у рекомендованих межах, але у 2021–2022 рр. його значення було нижчим за нормативне. Виявлена зміна

характеризує посилення залежності підприємства від залучених ресурсів та порушення співвідношення між ними й власними коштами.

Протягом усього досліджуваного періоду коефіцієнт фінансової стійкості залишався нижчим за нормативний рівень. Поліпшення у 2021 році не забезпечило досягнення бажаного значення, тому загальна оцінка показника залишається незадовільною.

Від'ємне значення коефіцієнта маневреності показує недостатність постійних фінансових ресурсів для безперебійної роботи підприємства. Дефіцит коштів створює ризики втрати ліквідності та стійкості. Причини такого стану необхідно уточнювати через детальне вивчення активів і джерел їх фінансування. Для його поліпшення доцільно залучати додаткові кошти на постійній основі, оцінюючи можливості вкладень сторонніх інвесторів і чинних власників підприємства.

Здатність фінансувати оборотні активи власними ресурсами оцінюють за коефіцієнтом їх забезпеченості власними коштами. Нормативний орієнтир становить 0,1 та вище. Зміни показника відображено на рисунку 2.7.

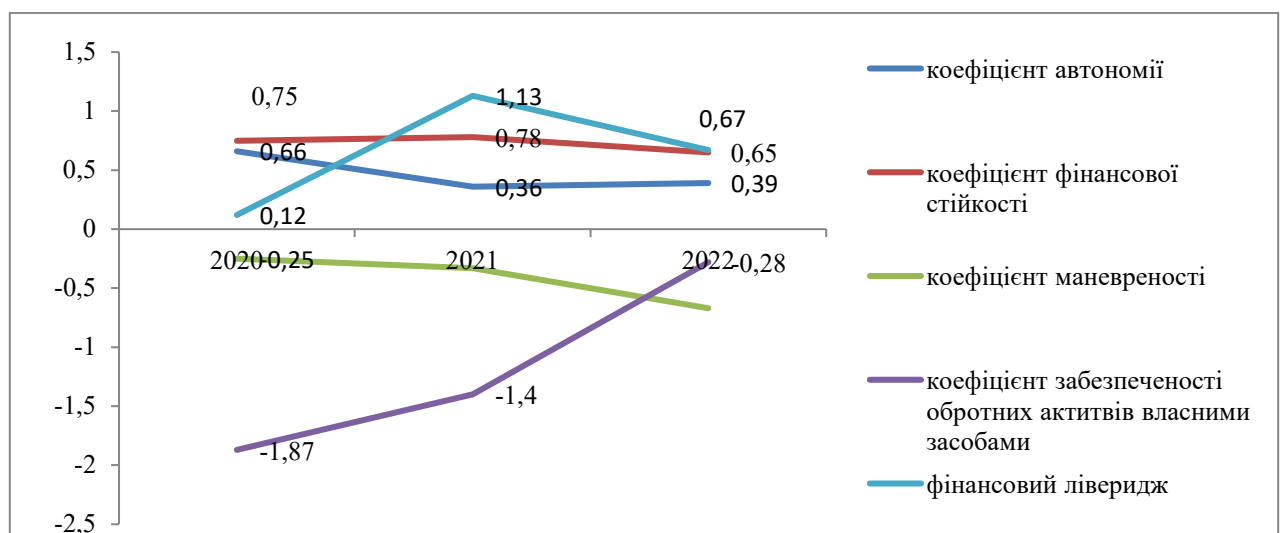


Рисунок 2.7 – Динаміка зміни відносних показників фінансової стійкості підприємства за 2020-2022рр.

Коефіцієнтний аналіз, заснований на відносних величинах, є поширеним способом оцінювання фінансової стійкості. Із широкого переліку показників для дослідження обрано наведені нижче.

- коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) відображає частку коштів власників у загальній вартості майна підприємства. Рекомендований діапазон його значень становить 0,5–1,0;

- коефіцієнт фінансової стійкості характеризує частку стабільних джерел у загальному обсязі фінансування. Бажані значення перебувають у межах 0,85–0,90;

- коефіцієнт маневреності власного капіталу визначає частку капіталу, вкладену в мобільні, тобто оборотні, активи. Для зміцнення фінансової стійкості бажане помірне зростання додатного значення показника;

- коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними засобами характеризує частку таких активів, профінансовану власним капіталом. Позитивною зміною є зростання його додатного значення [57,58].

За коефіцієнтом забезпеченості оборотних активів власними засобами встановлено, що протягом трьох років ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» не мало можливості повністю фінансувати формування запасів із постійних джерел.

Відсутність власного оборотного капіталу потребує перегляду обсягу активів, які різко зросли. Скорочення надлишкових вкладень можливе щодо необоротних та оборотних активів. Для покриття розривів у платіжному календарі також необхідно оцінити джерела залучення додаткових коштів.

Фінансовий леверидж характеризує використання позикових ресурсів та пов'язаний із ним вплив на рентабельність власного капіталу. Оцінювання цього зв'язку дає змогу встановити, наскільки залучений борг сприяв підвищенню прибутковості. Значення показника має бути меншим за 1. У 2021 році воно становило 1,13, що оцінюється негативно. У 2022 році спостерігалось істотне зменшення, яке свідчить про поліпшення співвідношення відповідних джерел фінансування.

Обраний перелік коефіцієнтів не охоплює всіх можливостей дослідження фінансової стійкості. Залежно від завдання практичний аналіз доповнюють показниками детальних структурних змін активів і пасивів та взаємозв'язків грошових потоків. Розглянута сукупність дозволяє оцінити основні характеристики стійкості суб'єкта господарювання, а потреба в додаткових показниках визначається виявленими проблемами й доступними даними.

2.3 Аналіз рентабельності та ділової активності

Рентабельність визначається співвідношенням прибутку з витратами, понесеними для його отримання. Як показник ефективності вона характеризує інтенсивність роботи суб'єктів господарювання незалежно від форми власності.

Для розрахунку рентабельності використовують різні величини прибутку, поточних витрат та авансованої вартості. Вибір чисельника й бази зіставлення зумовлює різноманітність показників, кожен із яких характеризує окремий аспект прибутковості.

Відносні показники рентабельності відображають фінансові результати та ефективність діяльності з різних позицій. Їх групування враховує інтереси учасників господарського процесу і ринкового обміну, для яких значення мають різні напрями використання ресурсів.

Показники рентабельності дають змогу оцінювати фактори формування прибутку та доходу підприємства. Їх включають до порівняльного аналізу фінансового стану, щоб установити відмінності в ефективності використання ресурсів. У дослідженні виробництва відповідні розрахунки застосовуються при обґрунтуванні інвестиційної політики й ціноутворення.

Рентабельність активів визначає суму чистого прибутку на 1 грн вкладених активів, або інвестицій; показник можна виражати у відсотках. У літературі його також називають рентабельністю інвестицій. Рентабельність власного капіталу стосується прибутковості коштів, вкладених власниками в підприємство. Тому вона становить інтерес для чинних і потенційних власників та акціонерів. Рівень цього показника характеризує інвестиційну привабливість підприємства й використовується для оцінювання верхньої межі дивідендних виплат [8].

Рентабельність продажу характеризує величину операційного прибутку, яку підприємство отримує з кожної гривні реалізованої продукції. За її значенням оцінюють частину доходу, що залишається після покриття собівартості.

Рентабельність виробництва визначається відношенням загальної суми прибутку до середньорічної вартості основних і нормованих оборотних засобів. Вона показує прибуток на 1 грн виробничих фондів. Результати оцінювання відповідних показників наведено в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Оцінка показників рентабельності підприємства за 2020-2022рр.

показник	роки			відхилення	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6
рентабельність активів, %	3,4	2,1	1,9	-1,3	-0,2
рентабельність власного капіталу, %	5,1	4,4	5,0	-0,7	0,6
рентабельність продаж, %	3,1	2,8	2,8	-0,3	0
рентабельність виробництва, %	3,4	3,2	3,0	-0,2	-0,2

Дані таблиці 2.15 свідчать, що підприємство протягом трьох років залишалося рентабельним, хоча окремі показники погіршилися. Рентабельність активів зменшилася загалом на 1,5% - із 3,4% до 1,9%. Рентабельність власного капіталу у 2021 році скоротилася на 0,7%, а у 2022 році відновилася на 0,6%, досягнувши 5,0%. Для рентабельності продаж характерне початкове зниження на 0,3% та збереження рівня 2,8% у наступні два роки. Рентабельність виробництва за 2020–2022 рр. зменшилася з 3,4% до 3,0%. Отже, додатні результати господарювання поєднувалися зі зниженням віддачі від ресурсів підприємства.

У всі досліджувані роки кінцевий фінансовий результат був позитивним. Надходження покривали витрати на діяльність підприємства, забезпечуючи отримання прибутку. Динаміку показників рентабельності наведено на рисунку 2.8.

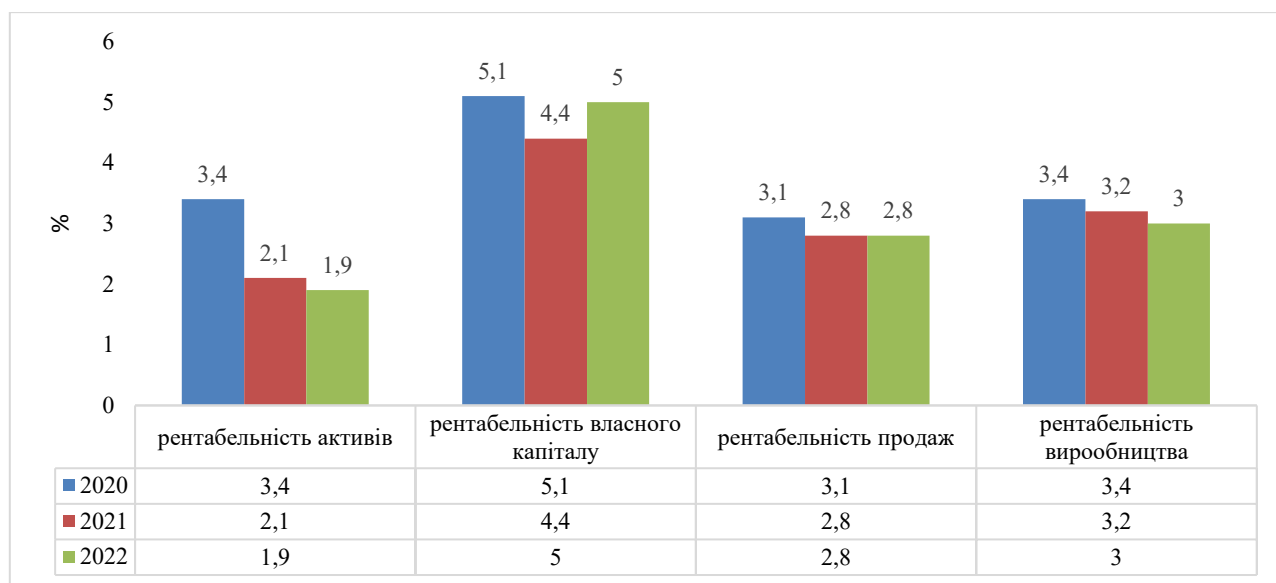


Рисунок 2.8 – Динаміка показників рентабельності за 2020-2022рр.

Аналіз результатів доповнимо оцінкою використання ресурсів підприємства. Якість їх залучення до господарського обороту характеризує

ділова активність, для вимірювання якої застосовуються наведені нижче показники.

- коефіцієнти оборотності активів;
- коефіцієнт закріплення активів;
- тривалість одного обороту в днях.

Коефіцієнти оборотності визначають шляхом ділення чистої виручки від реалізації продукції на середню за період величину відповідного виду активів або пасивів.

Поліпшення ділової активності передбачає зростання оборотності активів. Йому відповідають зменшення коефіцієнта закріплення та скорочення тривалості обороту. Розрахунки для досліджуваного підприємства подано в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 – Оцінка ділової активності підприємства за 2020-2022рр.

показник	роки			абсолютні відхилення	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021
1	2	3	4	5	6
коефіцієнт оборотності активів	1,08	0,77	0,71	-0,31	-0,06
коефіцієнт закріплення активів	0,93	1,3	1,41	0,37	0,11
тривалість обороту активів	338	474	514	136	40

За таблицею 2.16 коефіцієнт оборотності активів знизився з 1,08 у 2020 році до 0,77 у 2021 році та 0,71 у 2022 році. Обернений до нього коефіцієнт закріплення зріс відповідно з 0,93 до 1,3 та 1,41. Тривалість обороту активів збільшилася з 338 днів у 2020 році до 474 днів у 2021 році, а у 2022 році досягла 514 днів. Отримані зміни свідчать про уповільнення використання ресурсів підприємства. Оцінку ділової активності необхідно зіставити з фінансовими результатами, які відображають приріст або зменшення власного капіталу за

звітний період. Прибуток є основним позитивним підсумком господарювання та джерелом примноження фінансових ресурсів, однак можливості такого приросту залежать і від швидкості обороту вкладених коштів.

Збиток характеризує втрату фінансових ресурсів. За регулярного виникнення збитків ресурси підприємства поступово вичерпуються, що створює загрозу банкрутства. Тому фінансовий результат оцінюють як прибуток або збиток із урахуванням його динаміки [19]. Розрахунки для підприємства за 2020–2022 роки наведено в таблиці 2.17.

Таблиця 2.17 – Аналіз фінансових результатів за 2020-2022рр., тис грн

показник	01.01.2021	01.01.2022	01.01.2023	відхилення	
				2022-2021	2023-2022
1	2	3	4	5	6
чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	187015	184342	232379	-2673	48037
собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	170697	164374	204971	-6323	40597
валовий прибуток	16318	19968	27408	3650	7440
інші операційні доходи	9194	9477	3478	283	-5999
адміністративні витрати	8295	10275	12855	1980	2580
витрати на збут	4186	3405	3921	-781	516
інші операційні витрати	4651	8023	3746	3372	-4277
фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	8380	7742	10346	-638	2604
інші доходи	-	637	966	637	329

Продовження таблиці 2.17

інші витрати	1572	2479	2569	907	90
фінансовий результат до оподаткування: прибуток	6808	5900	8761	-908	2861
витрати (дохід) з податку на прибуток	951	590	2368	-361	1778
чистий фінансовий результат прибуток(збиток)	5857	5310	6393	-547	1083

Чистий дохід змінювався нерівномірно. У 2020–2021 рр. його величина зменшилася на 2637 тис. грн, а у 2021–2022 рр. зросла на 48037 тис. грн.

Остання зміна характеризує позитивну динаміку реалізації. Показники фінансових результатів за 2020–2022 рр. відображено на рисунку 2.9.

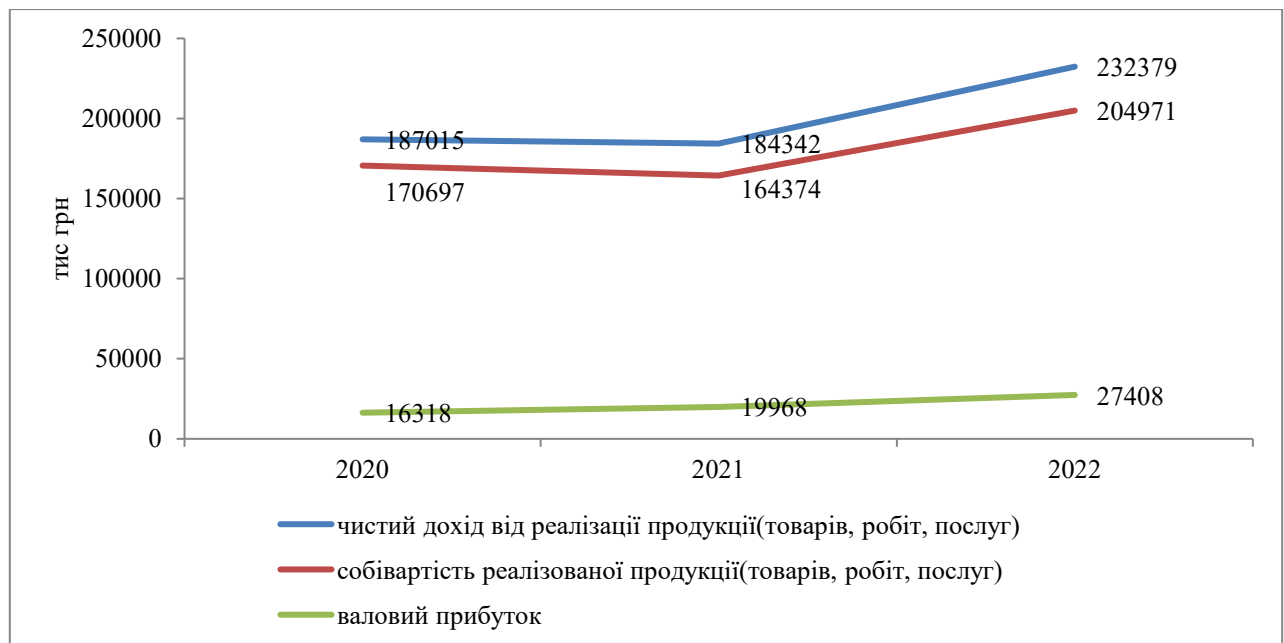


Рисунок 2.9 – Динаміка показників фінансових результатів за 2020-2022рр.

Собівартість реалізованої продукції узагальнює витрати виробництва та використовується для контролю ефективності господарювання. Її зменшення за порівнянних умов створює можливості збільшити накопичення, необхідні для розширення діяльності. Через це оцінювання показника має значення для визначення резервів прибутку. У досліджуваного підприємства собівартість змінювалася нерівномірно, тому динаміку доцільно розглядати за окремими роками й зіставляти з результатами реалізації продукції.

У 2020–2021 рр. собівартість зменшилася. У наступному періоді, 2021–2022 рр., вона зросла, що в межах проведеного аналізу оцінюється як негативна зміна.

Валовий прибуток, сформований співвідношенням чистого доходу та собівартості, мав незначну тенденцію до зростання. Зміни чистого прибутку за 2020–2022 рр. подано на рисунку 2.10.

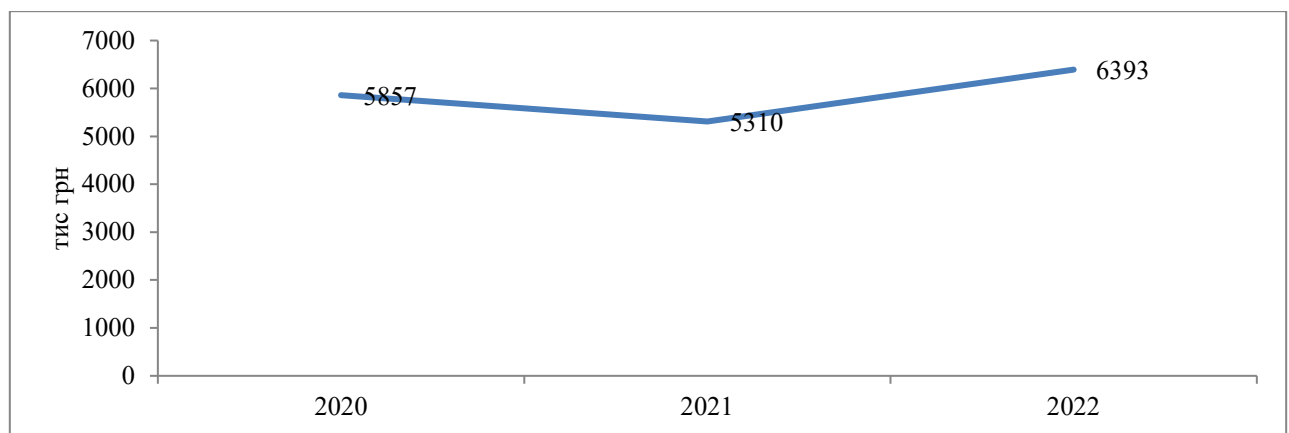


Рисунок 2.10 – Динаміка чистого прибутку підприємства
за 2020-2022рр., тис грн

Чистий прибуток підприємства також змінювався нерівномірно. У 2021 році він зменшився на 547 тис. грн, проте у 2022 році результат поліпшився. Зростання на 1083 тис. грн забезпечило отримання 6393 тис. грн чистого прибутку наприкінці досліджуваного періоду.

Висновки до другого розділу

У другому розділі кваліфікаційної роботи було проведено комплексний фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ», що дозволило зробити наступні висновки:

- для підтримки економічного стану країни необхідно підтримувати і розвивати основні галузі промисловості, харчова промисловість не є виключенням;
- проаналізовано зовнішні фактори впливу на діяльність ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ», їх прояв та можливі рішення;
- проаналізовано слабкі та сильні сторони підприємства, складено SWOT-матрицю, та визначено місце підприємства серед конкурентів;
- особливістю активів підприємства, що досліджується є значна питома вага необоротних активів в структурі балансу.
- питома вага оборотних активів в загальному обсязі на протязі трьох років знизилась на 1,48%. Основною її частиною є дебіторська заборгованість.
- аналіз структури пасивів свідчить про те, що підприємство більш ніж 60% здійснює виробничу діяльність за рахунок власних коштів;
- аналіз ліквідності проводився на основі ліквідності балансу та коефіцієнтного аналізу ліквідності. За результатами аналізу можна стверджувати, що підприємство має проблему з високоліквідними активами тобто не може в повному обсязі виконувати оплату найбільш термінових кредитів;
- за результатами розрахунків жоден коефіцієнт ліквідності не відповідає нормам, окрім коефіцієнта загальної платоспроможності, який вищий від норми, але стрімко знижується на протязі досліджуваного періоду. Це означає, що у підприємства не вистачає коштів для негайного погашення своїх поточних зобов'язань за рахунок оборотних коштів. За отриманими розрахунками можна зробити висновок, що швидкість перетворення активів на гроші є низькою;

– аналіз фінансової стійкості, що був проведений для підприємства показав, що на основі класичних співвідношень для визначення рівня фінансової стійкості ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» в перший рік періоду, що досліджується має нестійкий фінансовий стан, а в останні два роки наблизився до нормальної стійкості;

– коефіцієнт автономії на протязі 2020-2021рр. знизився, що характеризує посилення залежності підприємства та свідчить про порушення рівноваги між власними та залученими коштами;

– коефіцієнт фінансової стійкості не відповідає висунутим до нього вимогам, лише в 2021 році він збільшився, але все одно менш за нормативний показник;

– значення коефіцієнта маневреності є від’ємним, це означає, що підприємству недостатньо коштів для забезпечення безперебійної діяльності за рахунок постійних фінансових ресурсів, що створює ризик втрати ліквідності і стійкості;

– коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами свідчить, що протягом підприємство не здатне повністю профінансувати формування запасів за рахунок постійних джерел фінансування;

– показник фінансового левериджу повинен бути менше 1. В 2021 році його показник сягнув 1,13, що не є позитивним значенням, але в 2022 році вже спостерігається істотне зменшення;

– аналіз рентабельності показав, що в загальному плані стан підприємства є рентабельним, але рентабельність дуже низька.

Дослідження фінансової результативності діяльності підприємства виявило, що значення чистого доходу від реалізації, собівартості та чистого прибутку на протязі 2020-2022рр. мають тенденцію до зниження, а в 2022 році збільшуються. Чистий прибуток за період 2020-2022рр. мав тенденцію до незначного зниження, а у 2022 році збільшився на 1083 тис грн, що є позитивним моментом.

3 Удосконалення процесу управління фінансовою результативністю підприємства

3.1 Прогнозування фінансових результатів та оцінка ймовірності банкрутства підприємства

Фінансові результати характеризують розвиток підприємства через систему показників. Для управлінського аналізу прибуток розмежовують за видами діяльності, які зумовили його формування, та за функціями, що він виконує. Загальної суми прибутку недостатньо для оцінювання ефективності, оскільки однаковий результат може бути отриманий за різної величини авансованих виробничих ресурсів. Обґрунтування фінансових операцій та управлінських рішень потребує також прогнозування і планування. Прогнозні показники допомагають оцінити можливості, загрози та очікувану платоспроможність підприємства. Їх використовують для визначення стратегії розвитку й коригування короткострокових планів, уточнюючи тактичні завдання та цілі підрозділів. У другому розділі виконано комплексний фінансово-економічний аналіз ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ», у тому числі досліджено його фінансові результати. Отримані дані становлять основу подальшої оцінки, яка має пов'язати фактичні зміни з очікуваними результатами та можливими ризиками найближчого періоду діяльності.

Прогноз фінансових результатів використовують при плануванні стратегії підприємства, враховуючи недоліки попереднього періоду. Початковим показником оцінки є чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг, який наводиться у формі 2 фінансової звітності підприємства.

Чистий дохід від реалізації — це виручка після вирахування відповідних податків, наданих покупцям знижок і вартості повернених товарів. Показник характеризує дохід від продажу продукції до врахування витрат; фінансові та

інвестиційні надходження до цієї групи не включають. Кошти від реалізації забезпечують збільшення оборотних коштів, формування фондів і резервів та здійснення реінвестицій у виробництво. Співвідношення чистого доходу із собівартістю визначає величину валового прибутку. Після врахування інших витрат і податків формується чистий прибуток, на основі якого обчислюють дивіденди акціонерам підприємства. В економічному трактуванні чистий дохід розглядається також як грошове вираження вартості додаткового продукту. За цим підходом його визначають через перевищення виручки над матеріальними витратами, амортизаційними відрахуваннями та заробітною платою або як різницю між валовим доходом і заробітною платою [40]. Розмежування облікового показника реалізації та ширшого економічного поняття необхідне для подальшого аналізу. У прогностичних розрахунках використовується чистий дохід від реалізації, наведений у звітності досліджуваного підприємства.

У загальноекономічному розумінні чистий дохід розподіляється через акцизи, податок на додану вартість, відрахування до пенсійного та соціального страхування й інших державних цільових фондів. Значна його частина набуває форми прибутку. Через відповідні напрями розподілу він забезпечує фінансові ресурси підприємств і держави.

Собівартість продукції узагальнює витрати підприємства та характеризує різні сторони його діяльності. До її складу відносять витрати на підготовку виробництва, освоєння нових виробів і пускові роботи, дослідження ринку, а також безпосереднє виготовлення продукції. Виробничі витрати визначаються технологією й організацією процесу та охоплюють управління ним. Окремо враховують удосконалення технології, поліпшення якості виробів і витрати на збут — пакування, транспортування, рекламу та зберігання. Формування собівартості пов'язане також із набором і підготовкою кадрів та іншими грошовими витратами на випуск і реалізацію. Сукупність цих складових дозволяє оцінювати ефективність роботи підприємства та визначати напрями зміни витрат.

Рівень собівартості відображає використання виробничих ресурсів, стан техніки й технології та організацію праці. Раціональніше залучення ресурсів і впровадження нових виробничих рішень створюють умови для її зниження. Скорочення витрат на продукцію впливає на цінову конкурентоспроможність, ринкові позиції та прибутковість підприємства. Тому при дослідженні ефективності виробництва собівартість оцінюють у зв'язку з технологічними та організаційними умовами, які визначають її величину.

Прибуток узагальнює фінансові результати підприємства. У досліджуваній компанії їх формування насамперед пов'язане з основною діяльністю — виробництвом і реалізацією продукції. Прибуток або збиток визначається співвідношенням отриманого виторгу та витрат. Для оцінювання кінцевого результату найбільше значення мають два наведені нижче показники.

- собівартість продукції.
- обсяг реалізації продукції;

На обсяг реалізації впливають виробництво, залишки нереалізованої продукції та частка прибутку в ціні. Зміна виручки позначається на кінцевому результаті господарювання. Її збільшення створює передумови зростання прибутку, однак відповідний вплив необхідно оцінювати разом із витратами підприємства.

Очікувані значення фінансових показників визначимо на основі тенденцій попередніх років. Для цього за фактичними даними будують емпіричні лінії та апроксимувальні рівняння тренду. Графічне відображення дозволяє простежити напрям зміни показника, а продовження тренду за межі наявних спостережень використовується для прогнозування. У роботі застосовано регресійний аналіз із використанням MS-Excel-2002, який забезпечує побудову ліній тренду. Доступні п'ять типів залежностей — експоненціальна, логарифмічна, лінійна, степенева та поліноміальна. Вибір здійснюють за найбільшим значенням R^2 , приймаючи діапазон 0,60–1,0 як орієнтир надійності апроксимації. Порівняння залежностей дає можливість визначити функцію, що найкраще описує фактичні

дані в межах обраного критерію. Для чистог^о доходу використано поліноміальну функцію другого ступеня, для якої $R^2 = 0,874$. Її графік представлено на рисунку 3.1, а розраховані прогностні значення - у таблиці 3.1. Величина R^2 характеризує відповідність моделі наявним спостереженням; застосування тренду до майбутнього періоду ґрунтується на припущенні про продовження встановленої тенденції. Тому отримані значення слід розглядати як прогностні орієнтири для подальшого оцінювання фінансових результатів.

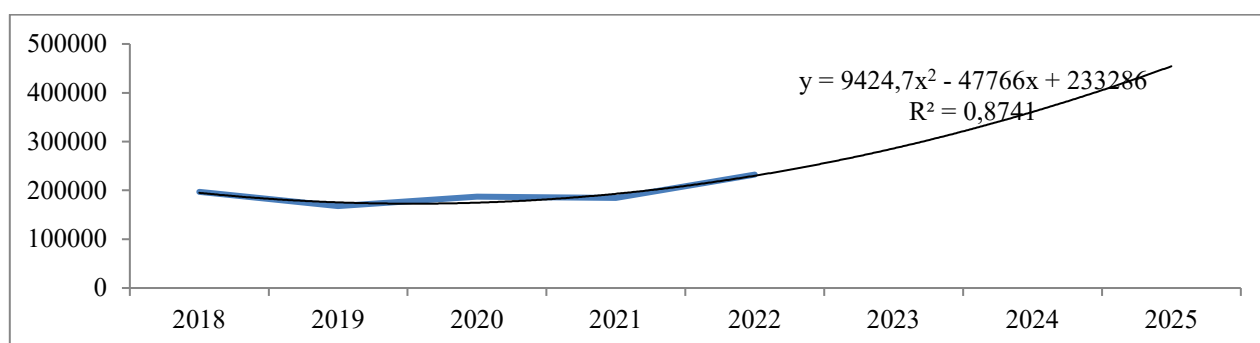


Рисунок 3.1 – Прогнозування чистого доходу, тис грн

На рисунку відображено позитивний напрям зміни чистого доходу в межах побудованої залежності. Для прогнозу собівартості також обрано поліноміальну функцію другого ступеня. Значення $R^2 = 0,82$ характеризує високий рівень апроксимації фактичних даних; відповідний прогноз подано на рисунку 3.2.

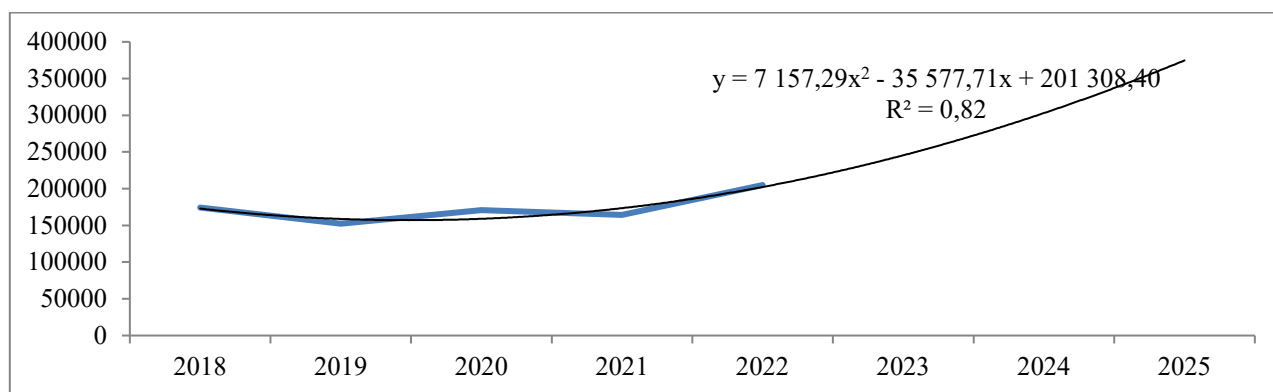


Рисунок 3.2 – Прогнозування собівартості за поліноміальною функцією, тис грн

Прогноз прибутку виконано за поліноміальною функцією. Для неї коефіцієнт детермінації становить $R^2 = 0,897$, що відповідає прийнятому критерію вибору залежності. Результати відображено на рисунку 3.3 та в таблиці 3.1.

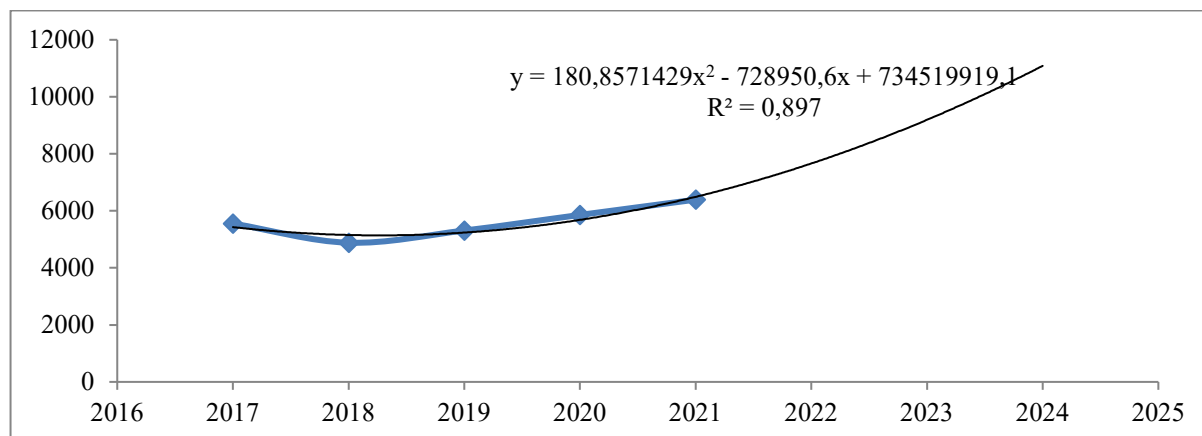


Рисунок 3.3 – Прогнозування прибутку за поліноміальною функцією, тис грн

Фактичні значення та отримані прогнози фінансових результатів ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» зведено в таблиці 3.1 для їх подальшого порівняння.

Таблиця 3.1 – Фактичні та прогнозні значення фінансових результатів підприємства

показник	фактичні значення			прогнозні значення		
	2020	2021	2022	2023	2024	2025
1	2	3	4	5	6	7
чистий дохід від реалізації продукції, тис грн	187015	184342	232379	218837	246125	263579
собівартість реалізованої продукції, тис грн	170697	164374	204971	215138	253928	276420
прибуток, тис грн	5310	5857	6393	6408	7142	7599

Обрані моделі описують зміни чистого доходу, собівартості та прибутку відповідно до встановленого критерію апроксимації. За даними таблиці у 2023

році очікується зменшення чистого доходу. Оцінюючи цей прогноз, необхідно враховувати стан економіки країни, умови кондитерської галузі та можливості самого підприємства, які впливають на реалізацію продукції.

Прогнозну собівартість слід оцінювати з урахуванням підвищення цін на сировину та інші складові витрат. Вартість ресурсів впливає на очікувані витрати виробництва й потребу підприємства у фінансуванні.

Виявлені в попередньому розділі зміни та результати прогнозування зумовлюють доцільність оцінки ймовірності банкрутства підприємства в найближчій перспективі.

Двофакторна модель Альтмана належить до найпростіших інструментів оцінювання ймовірності банкрутства. Її можна застосовувати за обмеженого обсягу вихідної інформації, використовуючи показники залежності від зовнішнього фінансування та поточної ліквідності підприємства. Простота розрахунку полегшує попередню оцінку фінансового стану. Помилка прогнозу за цією моделлю оцінюється в межах $\pm 0,65$ [54], що необхідно враховувати при інтерпретації отриманих значень.

Розрахункова формула має вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{пл} + 0,0579K_{фз}, \quad (3.1)$$

де $K_{пл}$ – коефіцієнт поточної ліквідності;

$K_{фз}$ – коефіцієнт капіталізації (фінансової залежності).

Від'ємне значення Z у двофакторній моделі пов'язується з малою ймовірністю банкрутства, а значення $Z > 1$ — з високою [61]. Детальніше напрям оцінки розкривають наведені нижче співвідношення.

$Z < 0$ — ймовірність банкрутства менша за 50% і знижується зі зменшенням значення Z ;

$Z > 0$ — ймовірність банкрутства перевищує 50% і зростає зі збільшенням значення Z ;

$Z=0$ — ймовірність банкрутства становить 50%.

Розрахунки за двофакторною моделлю Альтмана наведено в таблиці 3.2. Протягом усіх трьох років узагальнюючий показник залишався від'ємним. Відповідно до прийнятої інтерпретації моделі ймовірність банкрутства підприємства в досліджувані роки була нижчою за 50%.

Таблиця 3.2 – Розрахунок ймовірності банкрутства підприємства за двофакторною моделлю Альтмана

показник	2020	2021	2022	відхилення	
				2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6
Кпл	0,35	0,42	0,21	0,07	-0,21
Кфз	0,66	0,36	0,39	-0,3	0,03
Z	-0,73	-0,98	-0,59	-0,25	0,39

Динаміку зміни показників наведено на рисунку 3.4.

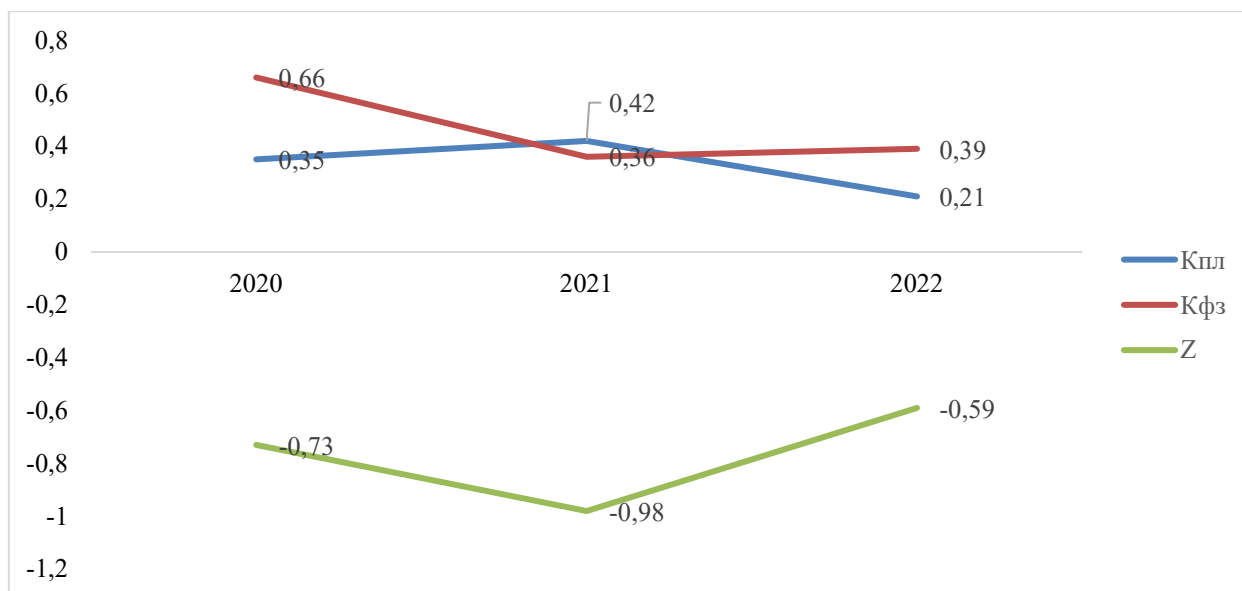


Рисунок 3.4 – Динаміка зміни показників за двофакторною моделлю Альтмана

Для розроблення моделі Е. Альтман дослідив фінансову звітність 66 компаній. Половина з них збанкрутувала між 1946 і 1965 роками, тоді як інші продовжували успішну діяльність. На основі вибірки було розраховано 22 коефіцієнти, які могли характеризувати ризик банкрутства. Із них автор відібрав п'ять найбільш значущих і включив до регресійного рівняння. Отримана функція поєднує показники економічного потенціалу компанії з коефіцієнтами їх значущості в інтегральній оцінці. П'ятифакторна модель призначена для акціонерних товариств, акції яких перебувають у вільному ринковому обігу. Оцінка за нею враховує спільний вплив обраних фінансових характеристик, на відміну від розглянутого вище двофакторного розрахунку. Для подальшого аналізу використаємо формулу 3.2 з наведеними ваговими коефіцієнтами.

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + X_5, \quad (3.2)$$

де Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства;

X_1 – відношення оборотних активів до суми всіх активів;

X_2 – рівень рентабельності капіталу;

X_3 – рівень прибутковості активів;

X_4 – коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу;

X_5 – оборотність активів.

Сфера застосування формули 3.2 обмежується великими компаніями, акції яких обертаються на фондовому ринку.

П'ятифакторна модель дає можливість деталізувати оцінку ризику банкрутства через ширший набір показників. Інтерпретацію значень Z і відповідної ймовірності критичної ситуації наведено в таблиці 3.3.

При оцінюванні компаній, акції яких не котируються на біржі, враховують нижче значення коефіцієнта, що характеризує ймовірність банкрутства.

Особливості підприємства необхідно співвідносити з умовами використання моделі.

Таблиця 3.3 – Інтерпретації результатів за моделлю Альтмана

значення розрахункового показника Z для компаній, акції яких котируються на біржі	значення розрахункового показника Z для компаній, акції яких не котируються на біржі	вірогідність банкрутства	коментар
1	2	3	4
менше 1,8	менше 1,23	от 80 до 100%	компанія є неспроможною
от 1,81 до 2,77	от 1,23 до 2,90	35 до 50%	невизначена ситуація
от 2,77 до 2,99	от 1,23 до 2,90	15 до 20%	невизначена ситуація
більше 2,99	більше 2,90	ризик того, що компанія не зможе погасити свої борги незначний	компанія фінансово стійка

Застосування моделі має обмеження. Визначені Альтманом коефіцієнти не повністю відповідають сучасним економічним умовам, а вихідна сфера використання охоплює підприємства з акціями у відкритому ринковому обігу. З урахуванням цих застережень виконаємо розрахунок за п'ятифакторною моделлю. Значення показників подано в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Розрахунок показників за моделлю Альтмана

показник	розрахунок	роки			відхилення	
		2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
X_1	$\frac{\text{оборотні активи}}{\Sigma \text{ активів}}$	0,09	00,09	00,07	0,003	-0,018
X_2	$\frac{\text{нерозп прибуток}}{\Sigma \text{ активів}}$	0,03	0,02	0,02	-0,018	0,004
X_3	$\frac{\text{операц прибуток}}{\Sigma \text{ активів}}$	0,05	00,02	00,03	-0,025	00,009
X_4	$\frac{\text{ринк вартість активів}}{\Sigma \text{ заборгованості}}$	0	0	0	0	0
X_5	$\frac{\text{виручка}}{\Sigma \text{ активів}}$	1,07	0,66	0,7	-0,41	0,055
Z		1,47	0,7	0,93	-0,61	0,17

Зіставлення розрахунків таблиці 3.4 з інтерпретаційними межами таблиці 3.3 показує зростання фінансового ризику протягом трьох років. Динаміку узагальнюючого показника відображено на рисунку 3.5.

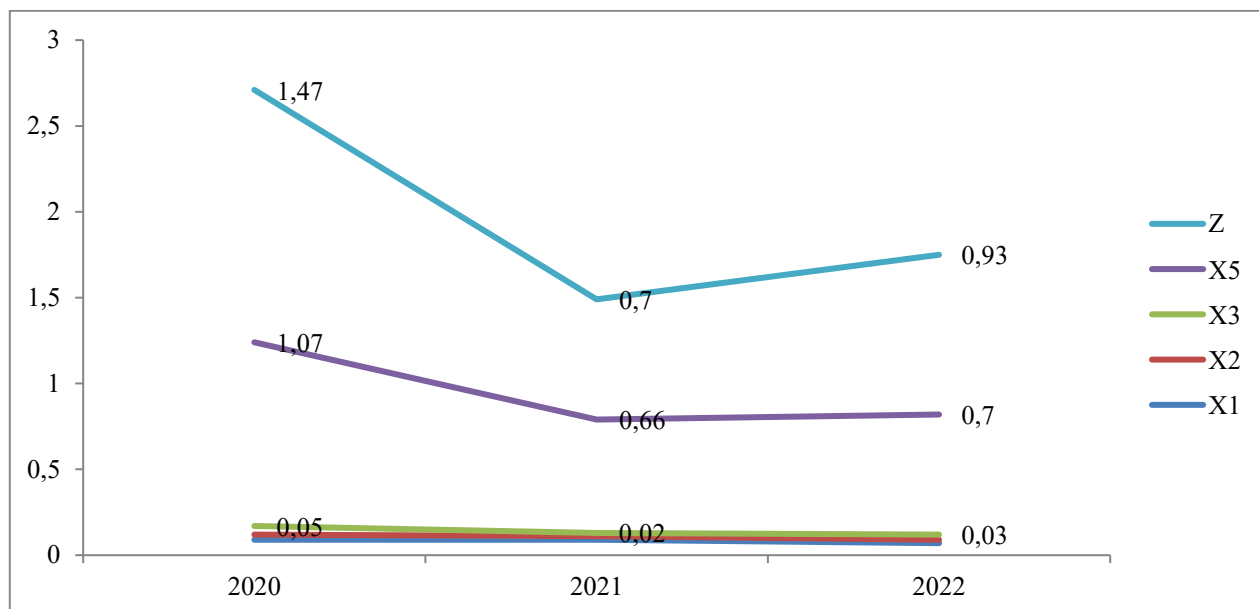


Рисунок 3.5 – Динаміка зміни показників за п'ятифакторною моделлю Альтмана

У 2020 році значення показника наближалось до зони невизначеності. До 2022 року його зміна свідчила про посилення загрози банкрутства підприємства.

Результати двох моделей Альтмана суперечать одне одному. Для додаткового оцінювання ризику застосуємо модель Романа Ліса.

Модель Романа Ліса розроблено у 1972 р. для Великобританії. Її розрахунок здійснюється за наведеною нижче формулою.

$$Z = 0,063 \cdot X_1 + 0,092 \cdot X_2 + 0,057 \cdot X_3 + 0,001 \cdot X_4, \quad (3.3)$$

де X_1 - оборотний капітал / сума активів;

X_2 - операційний прибуток / сума активів;

X_3 - нерозподілений прибуток / сума активів;

X_4 - власний капітал / позиковий капітал.

Граничне значення показника становить 0,037. Зростання Z пов'язується з підвищенням платоспроможності підприємства [60].

Оцінювання ймовірності банкрутства підприємства за моделлю Романа Ліса виконано в таблиці 3.5.

Розрахований у таблиці 3.5 показник Z перебуває нижче межі 0,037. За умовами інтерпретації моделі це характеризує високу загрозу банкрутства. Зміни показника в досліджуваному періоді наведено на рисунку 3.6.

Таблиця 3.5 – Розрахунок ймовірності банкрутства підприємства за моделлю Романа Ліса

показник	2020	2021	2022	відхилення		
				2021-2020	2021-2020	загальне
X1	0,086	0,089	0,071	0,003	-0,018	-0,079
X2	0,048	0,023	0,032	-0,025	0,009	0,045
X3	0,034	0,016	0,02	-0,018	0,004	-0,021
X4	0,67	0,37	0,39	-0,3	0,02	-0,23
Z	0,0097	0,0094	0,0089	-0,003	-0,0005	-0,092

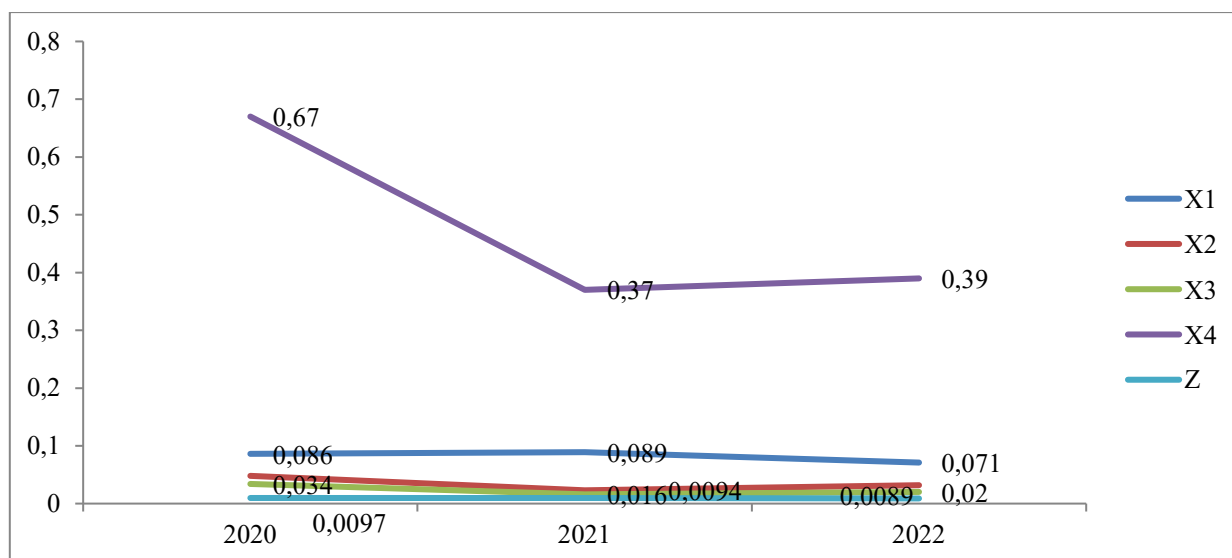


Рисунок 3.6 – Динаміка зміни показників ймовірності банкрутства за моделлю Романа Ліса

Проведене оцінювання фінансового стану й ризику банкрутства показує потребу в заходах щодо відновлення нормальних умов роботи підприємства. У наступному підрозділі розглянемо напрями управління фінансовими результатами, які можуть сприяти поліпшенню його становища.

3.2 Обґрунтування методичного підходу до управління фінансовими результатами підприємства

У ринкових умовах підприємство має регулярно оцінювати фінансові результати та ефективність господарювання, щоб обґрунтовувати стратегію і тактику поведінки. Оцінка повинна показувати, наскільки поточні дії відповідають стратегічним цілям і чи доцільно продовжувати обрані напрями роботи. Для підвищення гнучкості рішень традиційні методи управління доповнюють моніторингом та діагностикою. Система моніторингу забезпечує своєчасне надходження інформації про формування результатів, необхідної для подальшого аналізу.

За призначенням розрізняють реактивний і випереджаючий моніторинг. Реактивний передбачає контроль виконання узгоджених дій, оцінку їх ефективності та відповідності сучасним досягненням у відповідній сфері. Підприємство використовує отримані дані для врахування власного досвіду в наступних рішеннях. Випереджаючий моніторинг орієнтується на попередження втрат і поліпшення майбутніх результатів [39,62]. Відмінність у часовій спрямованості визначає вимоги до інформації та способів її використання. Цілі й завдання спостереження встановлюють відповідно до того, які зміни фінансових результатів потрібно виявляти та які рішення готувати на їх основі.

Мета моніторингу полягає у виявленні позитивних і негативних тенденцій діяльності через значення показників фінансових результатів. Конкретні

інформаційні потреби визначаються особливостями підприємства, хоча частина завдань є спільною для більшості організацій. При побудові системи спостереження необхідно враховувати наведені нижче основні завдання.

- відстеження з заданою періодичністю обраної групи показників фінансових результатів діяльності підприємства;
- виявлення основних позитивних і негативних тенденцій фінансових результатів в цілому і за окремими показниками;
- підготовка відомостей про виявлені проблемні ділянки управління фінансовими результатами та своєчасне доведення цієї інформації до керівників;
- оцінка повноти і ефективності реалізації рішень з питань управління фінансовими результатами діяльності підприємства;
- прогнозування ходу важливих процесів при формуванні фінансових результатів діяльності підприємства [69].

Одним із показників, який може використовуватися у процесі моніторингу, є співвідношення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування і сукупних витрат. Він характеризує, який фінансовий результат отримує підприємство в розрахунку на одиницю понесених витрат, та дає можливість оцінити результативність їх використання.

Зростання показника за умови отримання прибутку свідчить про підвищення віддачі витрат, тоді як його зниження може бути наслідком випереджального збільшення витрат порівняно з фінансовими результатами.

Аналіз показника доцільно проводити в динаміці за декілька періодів, одночасно досліджуючи причини його зміни. Особливої уваги потребують ситуації, коли зростання витрат не супроводжується відповідним збільшенням фінансового результату. Результати такого моніторингу дозволяють своєчасно визначати негативні тенденції, виявляти резерви скорочення необґрунтованих витрат та обґрунтовувати управлінські рішення, спрямовані на покращення фінансових результатів підприємства.

Організація моніторингу управління фінансовими результатами передбачає послідовність дій, подану на рисунку 3.7.

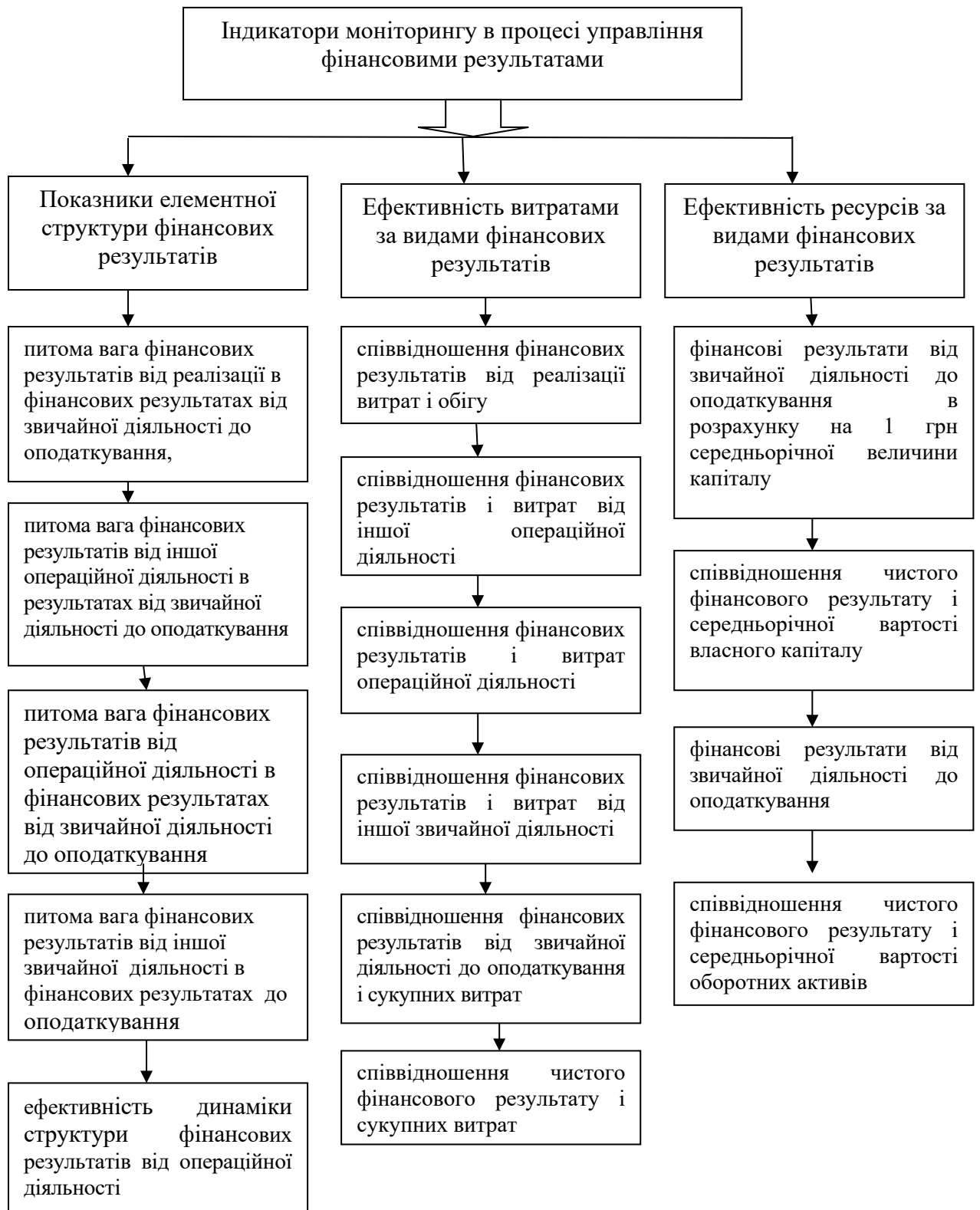


Рисунок 3.7 – Основні індикатори моніторингу процесу управління фінансовою результативністю підприємства

1 етап. Вибір індикаторів моніторингу фінансових результатів. Найскладнішою частиною є визначення показників раннього попередження та критеріїв їх оцінювання. Щоб раціонально використовувати ресурси, виділені на моніторинг, показники групують за значущістю. До системи регулярного спостереження включають ті з них, які найповніше характеризують зміни результатів і дозволяють своєчасно виявити проблему.

2 етап. Організація інформаційного забезпечення моніторингу. Джерелом даних є звіти структурних підрозділів та відповідальних посадових осіб. Кожен підрозділ володіє частиною відомостей про фінансові результати, тому для всебічного аналізу потрібно налагодити обмін інформацією. Узгоджена взаємодія забезпечує збирання даних про поточну діяльність і можливість використати їх у загальних управлінських рішеннях. Система моніторингу є формою організації такого інформаційного зв'язку. При її побудові визначають, які відомості необхідні для оцінювання результативності, звідки вони надходять та хто відповідає за підготовку. Об'єднання інформації різних підрозділів дозволяє оцінити фінансовий підсумок підприємства, зберігаючи зв'язок із процесами, які його сформували.

3 етап. Спостереження за показниками фінансових результатів. Фактичні значення зіставляють з очікуваними, щоб виявити проблемні ситуації. За наявності відхилень переходять до економічної діагностики. Вона має встановити причини виникнення проблеми та обґрунтувати можливі напрями оптимізації фінансових результатів підприємства.

4 етап. Перевірка реалізації управлінських рішень. Моніторинг повинен показувати повноту виконання заходів та їх результативність. За підсумками контролю визначають потребу в уточненні показників спостереження. Практична організація системи пов'язана з автоматизацією фінансових процесів підприємства. Програмні засоби прискорюють формування й опрацювання інформації, необхідної для оперативного коригування господарської ситуації. Їх застосування має забезпечувати інформаційні потреби управління, тому технічні рішення добирають відповідно до змісту спостереження. Побудову

системи доцільно починати з визначення індикаторів та критеріїв оцінювання, після чого організовувати надходження даних і контроль виконання рішень. Послідовність цих дій пов'язує моніторинг із практичними завданнями підприємства.

Для інформаційного забезпечення діагностики перевагу надають документально підтвердженим даним, які мають кількісне вираження та можуть бути формалізовані. Основними індикаторами моніторингу пропонується обрати показники елементної структури фінансових результатів і показники ефективності витрат та ресурсів за їх видами. Перша група розкриває склад результату, друга дозволяє оцінити умови його отримання. Їх спільне використання підвищує якість аналітичної оцінки управління фінансовими результатами підприємства.

Діагностика пов'язує дані моніторингу з оцінкою ефективності управління фінансовими результатами. Поняття діагностики й аналізу часто вживають як близькі, проте їхній зміст має відмінності. Аналіз передбачає дослідження об'єкта через розмежування та вивчення його складових. Діагностика охоплює ширшу систему, яка спирається на методологію економічного аналізу, господарського обліку, відповідні концепції й механізми встановлення слабких сторін підприємства. Фінансовий аналіз виступає її основним методологічним прийомом. Поєднання цих процедур дає можливість перейти від опису окремих змін до визначення стану підприємства та причин виявлених проблем. Для управління важливий саме такий діагностичний результат, оскільки він слугує підставою для вибору наступних дій.

Сучасну діагностику розглядають в інформаційному, аналітичному, динамічному та функціональному аспектах. Інформаційний охоплює систему знань, сформованих на основі спеціальних даних для підготовки управлінських рішень. Аналітичний визначає підстави оцінювання стану об'єкта дослідження. У динамічному аспекті вивчають тенденції та можливі зміни умов функціонування, а у функціональному - забезпечують зворотний зв'язок з об'єктом управління через діагностичні процедури. Поєднання цих аспектів

дозволяє характеризувати поточний стан і перспективи розвитку. Діагностика створює інформаційну основу оперативних та стратегічних рішень, тому її результати мають безпосереднє значення для організації управління. Зміст оцінки визначається потребою своєчасно виявляти відхилення та встановлювати їх вплив на діяльність підприємства [62].

За результатами діагностики встановлюють негативні тенденції діяльності та визначають напрями їх подолання. У загальному розмежуванні виділяють нормальний і кризовий стани, між якими можливі перехідні ситуації. Нормальний стан відповідає тимчасовій рівновазі господарської системи, що здатна поступово змінюватися. Кризовий характеризується руйнуванням або перебудовою системи, коли продовження роботи в попередньому вигляді стає неможливим. Зміни при цьому можуть бути істотними та необоротними. Оцінювання стану дає підстави обрати стратегію розвитку, спрямовану на усунення недоліків і підвищення ефективності. Ринкові перетворення економіки України зумовлюють перегляд підходів до управління підприємством, зокрема фінансовими результатами. Для нього важливо забезпечити отримання прибутку в поточному періоді та підтримувати прибутковість у довгостроковій перспективі. Вирішення цього завдання потребує відповідної стратегії, яка враховує виявлений стан підприємства й умови його зміни.

Вибір стратегії управління фінансовими результатами потребує послідовного опрацювання альтернатив. Спочатку визначають можливі варіанти стратегічних дій, потім обґрунтовують параметри кожного з них. Після порівняння обирають стратегію, яка найбільше відповідає умовам конкретного підприємства. Трудомісткість процедури пов'язана з необхідністю узгодити очікувані результати та можливості реалізації.

Динамічність і невизначеність політичних та соціально-економічних процесів підвищують вимоги до управління фінансовими результатами. Підприємствам потрібні системи, здатні забезпечувати ефективне функціонування та підтримувати розвиток за мінливих умов.

Ефективність формування фінансових результатів залежить від сукупності критеріїв, тому метод оцінювання має охоплювати її складові й дозволяти простежувати управлінські зміни. Одним із таких методів є матричний, заснований на представленні виробничого процесу у формі «вхід - вихід». На вході враховують споживання ресурсів та формування витрат, на виході - вартісні результати діяльності.

Результати матричного оцінювання мають значення не тільки для характеристики поточного стану підприємства. Виявлені тенденції та проблемні ділянки можуть використовуватися як інформаційна основа для визначення подальших напрямів управління фінансовими результатами. При цьому поліпшення поточної ліквідності, результативності або обсягів продажу не усуває потреби у визначенні напрямку розвитку. Досягнення позитивних результатів у короткостроковому періоді потребує їх закріплення через рішення, орієнтовані на перспективу.

Після вирішення нагальних проблем підприємство має оцінити майбутні зміни ринку, можливості подальшого розвитку та власну позицію в нових умовах. Без узгоджених стратегічних орієнтирів поточні заходи можуть залишатися розрізненими, а досягнуте поліпшення фінансових результатів – нестійким. Тому управління ними доцільно поєднувати з визначенням довгострокових цілей, оцінюванням можливих ризиків і вибором напрямів їх досягнення.

Розроблення стратегії формування фінансових результатів передбачає стратегічний аналіз, планування та реалізацію обраних рішень. На етапі аналізу оцінюють вихідний стан підприємства та фактори, здатні впливати на його фінансові результати. Планування передбачає визначення цілей і способів їх досягнення, а реалізація – практичне виконання запланованих заходів та контроль отриманих результатів. Послідовність зазначених етапів відображено на рисунку 3.8, де аналітична оцінка пов'язана з вибором стратегічних цілей і подальшими практичними діями підприємства.

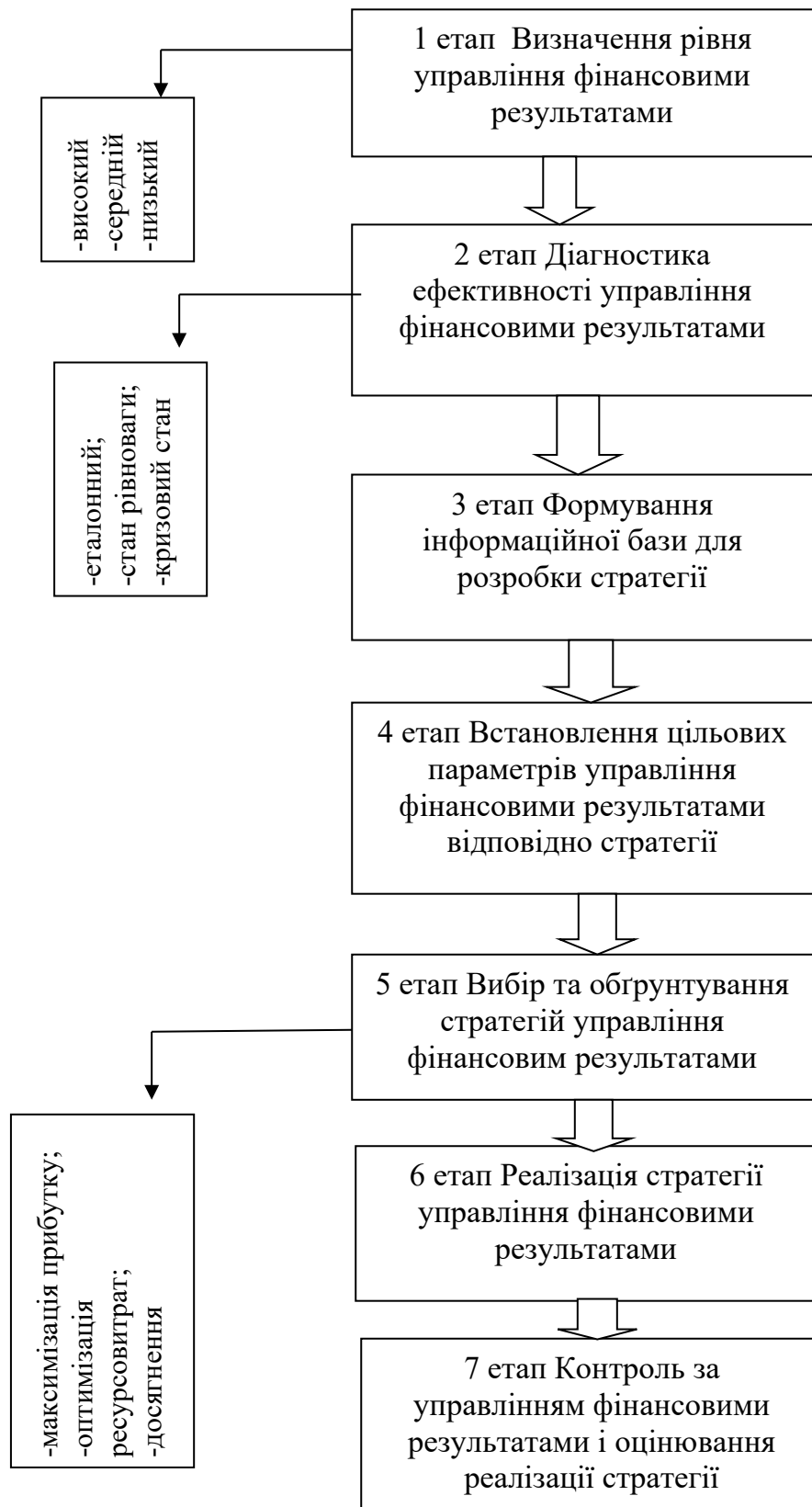


Рисунок 3.8 – Послідовність підходу до управління фінансовою результативністю

При розробленні стратегії підвищення ефективності формування фінансових результатів слід дотримуватися наведених нижче принципів.

- орієнтація на довгострокові цілі;
- забезпечення взаємозв'язку сукупності елементів економічної стратегії, за допомогою яких буде досягтися стратегічна мета діяльності підприємства;
- можливість вибору між альтернативними напрямками розвитку;
- комплексність розробки стратегії.

Стратегічний аналіз фінансових результатів становить важливу частину підготовки плану розвитку підприємства. Його результатом має бути оцінка особливостей формування, розподілу та використання результатів. Дослідження тенденцій їх зміни дає змогу обґрунтувати можливі напрями оптимізації та визначити умови реалізації відповідних заходів.

Інформація, отримана на аналітичному етапі, використовується для формулювання цілей та порівняння альтернатив. На її основі обирають напрями удосконалення формування фінансових результатів, які відповідають стану підприємства й можливостям його розвитку.

3.3 Перспективні напрямки розвитку діяльності підприємства

Кондитерська галузь належить до найбільш розвинених напрямів харчової промисловості України. Обсяги виробництва забезпечують потреби внутрішнього ринку та формують значний експортний потенціал. Зміни умов роботи харчової промисловості створюють труднощі для підприємств і впливають на економіку та суспільство. Подолання цих труднощів пов'язане з розвитком економічного потенціалу галузі та його складових. Для підприємства це означає необхідність оцінити, які ресурси й напрями діяльності можуть підтримати результативність за поточних умов.

Основна група проблем з якими стикається кондитерська галузь України:

- фінансові;
- внутрішня державна політика, вплив якої пов'язується зі зростанням цін на цукор у межах спроб подолання кризового стану цукрової промисловості;
- проблеми, пов'язані з пакуванням кондитерської продукції [23,59,71,75].

Економічні, маркетингові та статистичні джерела дають підстави застосовувати стратегічний підхід до розвитку кондитерських підприємств. Напрями змін необхідно визначати з урахуванням стану ринку та перспектив реалізації обраних заходів.

Диверсифікацію діяльності кондитерських підприємств доцільно розглядати як засіб досягнення трьох груп економічних цілей.

- стабілізації, підвищення гнучкості та економічного зростання. Управлінські рішення при цьому спрямовані на збільшення вартості підприємства та доходів акціонерів. Доцільність використання стратегії диверсифікації визначається наведеними нижче умовами розвитку компанії.

- стагнація ринку, на якому працює підприємство. Насичення продукцією чи послугами супроводжується скороченням попиту та посиленням конкурентного тиску. Додатковими обмеженнями можуть бути застарілий виробничий портфель або монополізація галузі;

- потреба інвестувати накопичений капітал для збереження та збільшення його вартості. Розширення підприємницької діяльності в цьому випадку пов'язується також із підвищенням ефективності роботи підприємства;

- необхідність зменшення ризиків. Залежність від однієї продуктової лінії та циклічність основного бізнесу зумовлюють пошук додаткових джерел стабільності підприємства;

- високі бар'єри виходу на світові ринки [75].

Для спеціалізованих кондитерських підприємств диверсифікація означає розширення діяльності за межі традиційного виробництва й реалізації. Ускладнення ринкових умов підвищує значення інтегрованих структур, здатних об'єднати учасників повного технологічного циклу. Іншим варіантом є вихід у нові привабливі

сфери бізнесу. Вибір між цими напрямками залежить від того, які обмеження основної діяльності підприємство прагне подолати. Висока конкуренція на структурованому кондитерському ринку України визначає вимоги до майбутніх змін асортименту. Поширення нецінових методів конкуренції та зростання вимог покупців означають, що нові вироби мають відповідати очікуванням щодо якості. Тому при виборі напрямів диверсифікації слід оцінювати споживчі властивості продукції поряд із можливостями її цінового позиціонування.

Смак, аромат і зовнішній вигляд кондитерських виробів є важливими характеристиками їх сприйняття покупцем. Висока калорійність та засвоюваність також визначають властивості цієї продукції. Розширення виробництва потребує збереження вимог до натуральної вітчизняної сировини, обладнання й технологій. Заходи диверсифікації доцільно узгоджувати з можливістю забезпечити необхідну якість нових виробів.

Посилення конкурентної боротьби на вітчизняному ринку спонукає виробників шукати додаткові можливості розвитку. Серед них виділяється диверсифікація, яка може охоплювати вертикальні зв'язки, технологічний процес або нові ринки збуту. Кожен напрям впливає на окремі умови конкурентоспроможності - забезпечення ресурсами, витрати виробництва чи доступ до споживачів.

За сучасних умов для кондитерської промисловості України виділяють наведені нижче напрями диверсифікації.

- диверсифікацією по асортименту;
- диверсифікація по ринкам збуту;
- вертикальну диверсифікацію.

Таблиця 3.8– Класифікація способів диверсифікації діяльності підприємства

Способи диверсифікації		
горизонтальна	вертикальна	за асортиментом
підвищувати свій прибуток	зниження собівартості	розширення асортименту
збільшити стійкість підприємства	підвищення якості продукції	розширення продаж на міжнародних ринках

Для кондитерської галузі найбільш характерною є перша з наведених форм. Розширення асортименту створює можливості посилення конкурентних переваг підприємства. Реалізація відповідних заходів потребує інвестицій в інноваційну діяльність. Кошти спрямовують на розроблення нової продукції, маркетингові кампанії, придбання технологій та інші заходи, необхідні для введення виробів у виробництво й просування на ринок [23,46,].

ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» визначає стратегічні завдання з урахуванням поточних умов роботи. До їх переліку належать наведені нижче.

- підтримання виробництва та продажу на рівні 2022 року за умов кризи, оновлення й розширення асортименту;
- зниження собівартості та поліпшення якості продукції. Основні заходи передбачають оптимізацію логістики, раціональне використання теплоенергетичних ресурсів, механізацію й автоматизацію виробничих процесів, а також модернізацію наявного обладнання.

Комплексний план розвитку охоплює встановлення нової печі на вафельній лінії та подальшу автоматизацію подання окремих видів сировини. Заплановано ремонт відповідних систем і покрівель, оновлення роторів для виготовлення печива. У відділенні виробництва наборів печива в коробках передбачено заміну обладнання. До заходів належить також поступова заміна зношеного автотранспорту. Їх виконання має поліпшити умови роботи підприємства та сприяти отриманню додаткового прибутку.

Кондитерська галузь України характеризується вираженою ринковою орієнтацією. Вплив споживача визначає розвиток пропозиції та вимоги до продукції. У діяльності підприємств виділяють 3 основні напрями, наведені нижче.

- виробництво солодощів з вмістом шоколаду (какао),
- вироби на основі цукру
- мучні вироби.

Виробництво кондитерської продукції є матеріаломістким, тому найбільша частина витрат пов'язана з придбанням сировини. Щорічна потреба українських

підприємств у цукрі становить приблизно 500 тис. т. Частину використовуваних ресурсів виробляють в Україні. Цукор належить до основних компонентів кондитерських виробів, тому підвищення його ціни суттєво впливає на витрати. Пошук дешевшої сировини та способів стабільного забезпечення нею стає одним із практичних завдань розвитку підприємств галузі.

Перспективним напрямом є вертикальна диверсифікація «вгору», яка передбачає поглинання виробників основної або допоміжної сировини. Для кондитерського підприємства такими ресурсами можуть бути цукор, борошно та какао-боби. Злиття чи поглинання відповідних виробників змінює умови постачання та створює можливості зниження виробничих витрат. Інший очікуваний результат пов'язаний із безперервністю надходження сировини. Стабільне забезпечення виробничого процесу дозволяє зменшити загрозу простоїв і втрат, спричинених перебоями постачання. Отже, оцінювання цього напрямку має охоплювати витрати та надійність ресурсного забезпечення підприємства.

Обґрунтована стратегія диверсифікації виробництва та просування кондитерських виробів створює можливості для розширення асортименту. Її результат залежить від узгодження нових продуктів із потребами ринку.

ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» реалізує 398 позицій кондитерських виробів, використовуючи різні напрями диверсифікації. У 2021 році асортимент борошняної продукції поповнився близько 20 новими позиціями. Нові вироби введено також у групі цукристої продукції. Частину позицій вилучали, змінювали найменування й оформлення етикеток, виробляли продукцію на замовлення українських та закордонних торговельних мереж. Оновлення асортименту супроводжується змінами технологічного процесу. Використання сучасного високотехнологічного обладнання створює можливості скорочення собівартості готових виробів, тоді як вертикальна диверсифікація спрямовується на зниження вартості сировинного забезпечення.

На український кондитерський ринок впливають ринки цукру та меду, а також пропозиція снєків. Товари типу «фастфудів» приваблюють споживача можливістю

швидко вгамувати голод і зручністю вживання поза домом, створюючи додаткову конкуренцію за попит.

Зручність споживання поза домом властива також більшості кондитерських виробів. Вона є однією з переваг, які можна враховувати при позиціонуванні продукції.

Окремий вплив на кондитерський ринок має розвиток функціональних харчових продуктів. Поряд зі снеками цей напрям почав поширюватися у країнах Західної та Східної Європи. Його зростання пов'язане зі світовою тенденцією до здорового способу життя, яка змінює споживчі очікування щодо складу та властивостей продуктів.

Функціональні харчові продукти призначаються для систематичного включення до раціону здорового населення. Визначальною їх ознакою є наявність функціональних інгредієнтів, здатних сприятливо впливати на фізіологічні функції та метаболічні реакції організму. У межах цього поняття відповідні властивості пов'язуються зі зниженням ризику захворювань, зумовлених харчуванням. Призначення продукту та його склад визначають віднесення до функціональної групи.

Функціональні кондитерські вироби утворюють окремий сегмент відповідного харчового ринку. Їх розроблення спрямоване на коригування дисбалансу між високою енергетичною цінністю традиційної продукції та недостатністю вітамінів і мікроелементів. Урахування втрат таких речовин під час виробництва є частиною завдання щодо поліпшення складу виробів. Для підприємства цей напрям пов'язаний із пошуком нових продуктів, які відповідають зміненим потребам споживачів.

У дослідженні продовольчого ринку України виділено дві основні тенденції, наведені нижче.

- збільшених вимог споживачів до зручності вживання харчових продуктів поза домом;
- прагненню споживачів до здорового способу життя.

Зазначені тенденції підтримують розвиток снеків і функціональних харчових продуктів. Кондитерським підприємствам доцільно враховувати їх при виборі

диверсифікації, щоб зберігати зацікавленість покупця та відповідати його потребам. Для ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» оновлення продуктового асортименту є засобом підтримання довгострокових конкурентних переваг. Їх перелік наведено нижче.

- відомість бренду;
 - точне позиціонування на ринку;
 - традиції виробництва в сегменті борошняної продукції лояльність споживачів;
 - висока зацікавленість робітників
 - зацікавленість керівництва підприємства;
 - висока якість продукції, збільшення смакових різновидів продукції;
- сертифікат ISO; досвід роботи на зовнішніх ринках.

ТОВ «Салекс Абсолют» належить до експортерів кондитерських виробів і постачає продукцію до декількох країн світу. Підприємство планує продовжувати диверсифікацію ринків збуту. Розширення географії реалізації має забезпечувати зростання продажу та сприяти збільшенню прибутку, зменшуючи залежність від окремого напрямку збуту.

Поєднання напрямів диверсифікації впливає на різні складові роботи ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ». Вертикальний напрям забезпечує отримання високоякісної сировини, а використання обладнання провідних світових виробників і нових технологій підтримує якість готової продукції. Горизонтальне розширення виробництва дозволяє оновлювати асортимент. Спільна реалізація цих заходів створює умови для підтримання ринкових позицій підприємства в тривалій перспективі та зростання його прибутку.

На прикладі ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» розглянуто диверсифікацію асортименту, ринків збуту та вертикальних зв'язків. Очікувані результати стосуються підвищення стійкості за умов кризи, зниження собівартості та розширення реалізації, у тому числі на міжнародних ринках. Асортиментні зміни використовують для врахування споживчого попиту, розширення збуту - для доступу до нових покупців, а вертикальні зв'язки - для поліпшення ресурсного забезпечення. Кожен напрям потребує відповідних виробничих можливостей, тому

реалізація стратегії має спиратися на внутрішні резерви підприємства. Їх використання створює передумови підвищення конкурентоспроможності продукції без втрати зв'язку між ринковими завданнями й умовами виробництва. Узагальнення запропонованих напрямів подано на рисунку 3.9, який свідчить про їхній вплив на збільшення фінансових результатів підприємства.

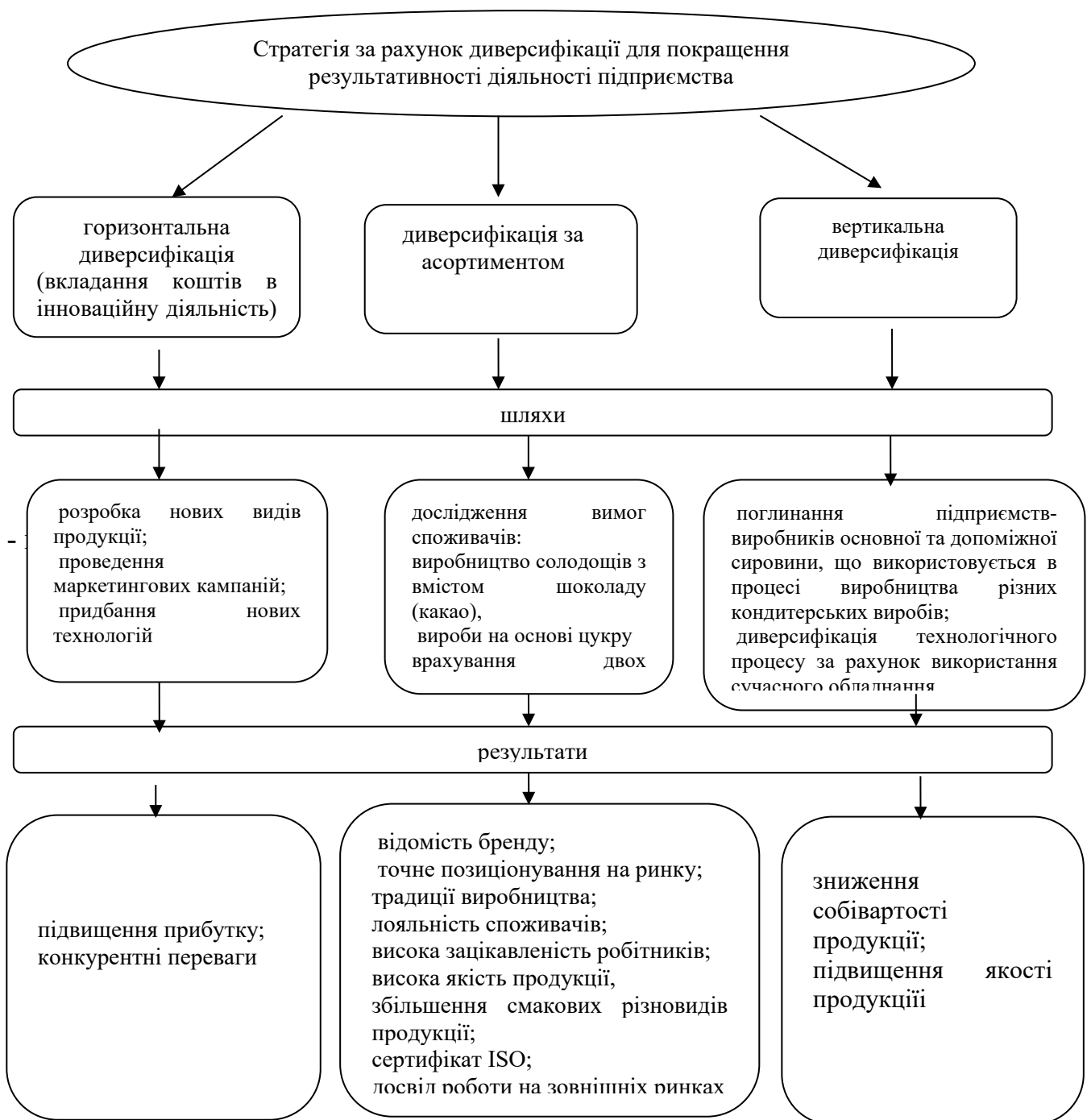


Рисунок 3.9 – Перспективні напрямки підвищення результативності діяльності підприємства за рахунок диверсифікації

Схема на рисунку 3.9 пов'язує ресурсне забезпечення, технологію та збут із фінансовими результатами. Для вертикальної диверсифікації очікується зменшення виробничих витрат і ризику втрат через простої, для асортиментної - розширення пропозиції продукції. Зміна технологічного процесу має забезпечити зниження собівартості готових виробів. Оцінювати виконання цих заходів слід за відповідними складовими результату, щоб визначити фактичний внесок кожного напрямку. Застосування запропонованих напрямів диверсифікації створює умови для поліпшення кінцевих фінансових показників. Їх реалізація має враховувати систему управління результативністю підприємства та дані контролю досягнутих результатів.

Висновки до третього розділу

Третій розділ кваліфікаційної роботи було присвячено удосконаленню процесу управління фінансовою результативністю підприємства. Було розраховано прогностні значення основних показників фінансових результатів, а саме показники чистого доходу, собівартості продукції та узагальнюючого показника фінансових результатів – прибутку, який є кінцевим результатом діяльності підприємства та залежить від здійснення основної діяльності підприємства.

Прогностні значення було отримано на основі трендового аналізу. Критерієм вибору тренда була величина достовірної апроксимації R^2 . У нашому випадку R^2 має оптимальне значення при поліномінальному тренді другого ступеню. За допомогою даних адекватних моделей було отримано прогностні значення фінансових результатів. На основі проведених розрахунків та одержаних результатів було Крім того було проведено оцінку ймовірності настання банкрутства для підприємства в найближчій перспективі, що дозволило сформулювати наступні висновки:

– за найбільш простою моделлю оцінки ймовірності банкрутства – двофакторною моделлю Альтмана - ймовірність настання банкрутства менша ніж

50%, але враховуючи недоліки цієї моделі додатково прогноз банкрутства було проведено за п'ятифакторною моделлю Альтмана, яка показала, що з 2020 року ймовірна загроза настання банкрутства.

Так як два найбільш популярних методи надали суперечливі результати, то проаналізовано ймовірність банкрутства додатково декількома моделями, які були розраховані економістами різних країн. Так, за моделлю Романа Ліса значення показника Z нижче, ніж 0,037, що свідчить про високу загрозу банкрутства.

Здійснивши аналіз за трьома моделями можна стверджувати, що необхідно здійснити низку конкретних заходів для виведення підприємства з зони вірогідного банкрутства.

Дослідження специфіки діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання дозволило визначити основні види стратегії управління фінансовими результатами, до яких відносяться: стратегія максимізації прибутку, оптимізації ресурсовитрат, стабілізації процесів формування фінансових результатів, стратегія досягнення безбитковості та забезпечення виживання.

Проаналізувавши тенденції кондитерського ринку України, основні внутрішні та зовнішні чинники та ризики, обґрунтовано методичний підхід до процесу формування фінансових результатів, сутність якого полягає в оцінці рівня відповідності наявного потенціалу системи управління поставленим цілям, з урахуванням потенційних можливостей підприємства та синергетичного ефекту всіх складових системи управління

Запропоновано провести вертикальну та горизонтальну диверсифікацію за відповідним напрямками, що надасть можливість підвищити рівень конкурентоспроможності продукції. Впровадження своєчасних заходів дозволить досягти цілей, які у підсумку сприятимуть покращенню управління фінансовими результатами підприємства. Запропоновані підхід та пропозиції дозволять отримати покращення фінансових показників, а відповідно змінити процес управління фінансовою результативністю.

Висновки

У першому розділі кваліфікаційної роботи було узагальнено теоретичні дослідження щодо сутності визначення поняття «фінансова результативність» та «фінансові результати», з'ясовано, що не має єдиного підходу до визначення даної дефініції та запропоновано на від існуючих розглядати, як синергетичний ефект від усіх видів господарської діяльності, що характеризує потенціал зростання і розвитку підприємства.

Досягнення достатнього рівня фінансових, інвестиційних, виробничих, соціальних результатів та визначення успішності господарювання підприємства передбачає проведення аналізу фінансових результатів. Виділено декілька етапів проведення аналітичної роботи по дослідженню фінансових результатів. З'ясовано, що формування фінансових результатів та управління ними знаходиться у прямому зв'язку з цілями, які ставить перед собою підприємство.

Сформульовано основні завдання щодо аналізу фінансових результатів, що полягають у вивченні можливостей отримання позитивного результату діяльності підприємства, здійсненню внутрішнього контролю, обов'язковим є аналіз і визначення впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, що мають вплив на фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання, а також надання пропозицій, спрямованих на виявлення резервів, що дозволять збільшити обсяги прибутку і рівня рентабельності.

Узагальнено класифікацію фінансових результатів за видами діяльності, за визначенням підсумкового результату господарської діяльності, за методикою розрахунку, за регулярністю формування, за цільовим використанням, залежно від інфляційних процесів, за методикою законодавчо-нормативного обґрунтування, за характером оподаткування та за періодом обчислення.

Зазначено, що управління фінансовою результативністю є ключовим елементом в загальній стратегії та тактиці управління підприємством і являє собою

систему принципів і методів розробки управлінських рішень. Розглянуто сучасні методи та підходи до управління фінансовою результативністю, що дозволяють вчасно виявляти тенденції змін і відповідно заздалегідь визначати та вживати заходи.

В процесі проведення комплексного фінансово-економічного аналізу діяльності ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» було з'ясовано, що:

- питома вага оборотних активів в загальному обсязі на протязі трьох років знизилась на 1,48%. Основною її частиною є дебіторська заборгованість, але також спостерігається її зменшення, що свідчить про налагоджену та ефективну роботу з замовниками продукції;

- аналіз структури пасивів свідчить про те, що підприємство більш ніж 60% здійснює виробничу діяльність за рахунок власних коштів;

- підприємство має проблему з високоліквідними активами тобто не може в повному обсязі виконувати оплату найбільш термінових кредитів;

- за результатами розрахунків жоден коефіцієнт ліквідності не відповідає нормам, окрім коефіцієнта загальної платоспроможності, який вищий від норми, але стрімко знижується на протязі досліджуваного періоду;

- аналіз фінансової стійкості, що був проведений для підприємства показав, що на основі класичних співвідношень для визначення рівня фінансової стійкості ТОВ «Салекс Абсолют» в перший рік періоду, що досліджується має нестійкий фінансовий стан, а в останні два роки наблизився до нормальної стійкості;

- підприємство має достатні виробничий потенціал при забезпеченні високого рівня якісних показників продукції, що випускається і готово задіяти його при сприятливих умовах;

- ТОВ «САЛЕКС АБСОЛЮТ» функціонує за рахунок власних коштів, що важливо при роботі на внутрішньому ринку. Достаток власних оборотних коштів дозволяє підприємству в повній мірі реалізувати комплекс заходів спрямованих на виведення продукції на ринок і створення іміджу підприємства;

– використання вільних потужностей для розширення асортименту виробництва найбільш рентабельно і користується попитом в цілях отримання вільних оборотних коштів;

- на підставі проведених досліджень ринку і результатів SWOT-аналізу підприємства для пожвавлення господарської та фінансової діяльності пропонується:

– збільшення обсягів випуску і збуту продукції, використовуючи високу конкурентоспроможність продукції в області цінового і якісного показників;

– розширення роздрібної фірмової торгової мережі, як стратегічного каналу збуту продукції, з метою отримання підвищеної прибутку в результаті роздрібної торгівлі націнки;

– використання вільних потужностей для розширення асортименту виробництва найбільш рентабельною і користується попитом в цілях отримання вільних оборотних коштів.

За найбільш простою моделлю оцінки ймовірності банкрутства – двофакторною моделлю Альтмана - ймовірність настання банкрутства менша ніж 50%, але враховуючи недоліки цієї моделі додатково прогноз банкрутства був проведений за п'ятифакторною моделлю Альтмана, яка показала, що з 2020 року ймовірна загроза банкрутства. Так як два найбільш популярних методи надали суперечливі результати, проаналізуємо ймовірність банкрутства додатково декількома моделями, які були розраховані економістами різних країн. Так за моделлю Романа Ліса значення показника Z нижче, ніж 0,037, що свідчить про високу загрозу банкрутства.

Обґрунтовано методичний підхід до процесу формування та управління фінансовими результатами, який полягає в оцінці рівня відповідності наявного потенціалу системи управління поставленим цілям, з урахуванням потенційних можливостей підприємства та синергетичного ефекту всіх складових системи управління дозволить сприятиме покращенню економічної діяльності підприємства.

Список використаних джерел

- 1 Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. 2-ге вид., випр. і доп. К. : Знання-Прес. 2006. 287 с.
- 2 Алексеєнко Л.М. Економічний тлумачний словник Власність, приватизація, ринок цінних паперів Астон.2003. 672 с.
- 3 Бабяк Н.Д., Паскалова А.Г. Збалансована система показників в оцінці ефективності управління витратами молокопереробного підприємства. Інноваційна економіка. Випуск 4. 2015. С.87-92. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197271119.pdf> (Дата звернення: 10.08.2023).
- 4 Бондаренко Н. М., Ковальчук Т.І. Економічна сутність фінансових результатів діяльності підприємств // *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка* 2014. Т. 22, Вип. 8(4). С. 75-81. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8\(4\)_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8(4)_13) (дата звернення: 14.08.2023)
- 5 Бень, Т. Л. Довбня С.Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства // *Фінанси України*. 2017. № 6. С. 53-60.
- 6 Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів: Магнолія, 2009. 383 с.
- 7 Білик М.Д. , Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: КНЕУ. 2007. 592 с.
- 8 Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія. Київ: КНУТД. 2012. 280 с.
- 9 Буряковський В. В. Кармазин В.Я., Каламбет С.В. Фінанси підприємств / Буряковський В.В. Дніпропетровськ : Пороги. 2006. 246 с.
- 10 Бутинець Ф. Ф., Чижевська Л. В., Береза С. Л.. Бухгалтерський облік: підр. Житомир: ЖІТІ. 2000. 672 с.

11 Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. №1. С. 11-18.

12 Вакульчик О. М., Протасова Є. В., Нечасва А. А. Фінансовий результат підприємства: економічна сутність, особливості визначення та аналізу // *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 1. С. 162-168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2019_1_35 (Дата звернення: 20.08.2023)

13 Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник. Київ. НІОС. 2003. 570 с.

14 Власова Н.О., Мелушова І.Ю.. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі: моногр. Харківський державний ун-т харчування та торгівлі. Харків. 2008. 259 с.

15 Ганін В. І., Логвіненко Теоретичні аспекти обліку фінансових результатів діяльності підприємств // *Облік і фінанси*. 2018. №3.С.13-18. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2018_3_4 (Дата звернення: 10.08.2023).

16 Гаряга Л.О., Бур С.А. Управління фінансовою результативністю діяльності фінансових установ під час війни// IV Міжнародна наукова конференція «Розвиток наукової думки постіндустріального суспільства: сучасний дискурс». Івано-Франківськ. 17 листопада 2023р. С.41-43.

17 Дейнеко Л. В. Шляхи та перспективи оновлення потенціалу харчової промисловості України // *Економічний вісник університету*. 2013. Вип. 21(1). С. 82–89. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2013_21\(1\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvu_2013_21(1)_14) (дата звернення 10.08.2023).

18 Дейнека О.В., Остапенко О.А. Сутність поняття «фінансовий результат» та особливості його формування // Молодіжн. наук. вісн. УАБС НБУ. *Економічні науки*. 2013. №4. С. 120.

19 Дікань Л. В., Вороніна В.О. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз : моногр. Харків: СПД ФО Лібуркіна Л.М. 2008. 92 с.

20 Дікань Л. В., Голуб Ю. О. Фінансове забезпечення діяльності підприємства: сутність та джерела. *Економіка розвитку*. 2007. № 3 (43). С. 65-68.

21 Добрунік Т.П. Особливості управління фінансовими результатами аграрних підприємств. *Економічний вісник Запорізької державної академії*. 2016. №5(1). С.76-83.

22 Довгань Л. Є. , Каракай Ю. В, Артеменко Л. П. Стратегічне управління : навч. посіб. : Центр учбової літератури. 2009. 440 с.

23 Домашенко М.Д. Кондитерська галузь в Україні //Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. Суми :СумДУ. 2012. Т.3. С.48-50.

24 ДСТУ ISO 9000:2015. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів. К: УкрНДНЦ. 2016. URL:

<https://khoda.gov.ua/image/catalog/files/%209000.pdf> (Дата звернення: 05.09.2023)

25 Економіка підприємства підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. К.: КНЕУ. 2001. 528 с

26 Економіка підприємства: підручник / Л. І. Шваб. К.: Каравела. 2011. 467 с.

27 Єпіфанова І.Ю, Ревенко В.С. Особливості управління фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. № 2. С. 160-166.

28 Єпіфанова І.Ю. Напрямки забезпечення конкурентоспроможності кондитерської галузі в Україні.//*Інвестиції: практика та досвід*. 2016. №23. С53-57.

29 Загородній А.Г Вознюк Г.Л., Партин Г.О.. Облік і аудит: Термінологічний словник Львів: «Центр Європи». 2002. 671 с.

30 Загородній А.Г Вознюк Г.Л., Сможенко Т.С. Фінансовий словник.: 4-те вид., випр. та доп. / К. : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. 2002 .566 с.

31 Загальні вимоги до фінансової звітності» Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено Наказом Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013р. зі змінами від 08.02.2014 №48. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

(дата звернення: 25.08.2023)

32 Зудова І.Ю., Стась О.Г. Сутність та значення фінансових показників в системі функціонування підприємств І.Ю.Зудова // Харківський торговельно-економічний інститут Київського націон. торговельно-економічного університету /«Молодий вчений» № 10 (50). 2017 р. С. 894.

33 Ізмайлова, К. В. Фінансовий аналіз. навч.посіб. К.: МАУП. 2000. 152с.

34 Іртищева І. О. ,Гросицька О.Є. Стратегічні перспективи конкурентоспроможності харчової промисловості України в умовах глобалізації / Миколаїв : Дизайн та поліграфія. 2013. 176 с.

35 Козій І. С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму. НЛТУ. 2008. № 18.9. С. 223-229.

36 Кононенко Ж.А., Песцова-Світалка О.С., Петренко В.О. Прогонозування фінансових результатів як елемент планування розвитку підприємства. Інфраструктура ринку.Випуск 36.2019.С.171-177.

37 Коробов М. Я. Фінасово-економічний аналіз діяльності підприємств К.: Знання. 2015. 347 с.

38 Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз підручник. К.: Центр учбової літератури.2008. 392 с.

39 Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: моногр. / К.: КНЕУ. 2001. 387 с.

40 Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : моногр. К.: КНТЕУ.2001. 580 с.

41 Лігоненко Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» і «результативність» управління підприємством // *Актуальні проблеми економіки*. 2008. №10. С.207-216.

42 Литвин Б. М., Стельмах М. В. Л 64 Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: «Хай-Тек Прес». 2008. 336 с.

43 Мельник Т. Ю. Теоретичні аспекти аналітичного забезпечення контролювання розподілу прибутку підприємства // *Науковий вісник*

Херсонського державного університету / Економічні науки. 2015. – № 12, ч. 2. С. 201–205.

44 Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства навч. посіб. К.:КНЕУ.1999. 132 с.

45 Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. *Галицький економічний вісник* 2019. № 1. С. 115-122.

46 Міжнародний маркетинг: підручник / А. А. Мазаракі, Т. І. Чаюн, Т. М.Мельник ; Київський нац. торговельно-екон. ун-т . К. : Б.в.. 2000 . 306с.

47 Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) Подання фінансової звітності IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 : URL: <http://www.minfin.gov.ua/> (дата звернення 30.08.2023)

48 Момот І. Г. Безугла Ю.О., Тараруєв Т.В., Кадничанський М. В., Чалий О.В. Фінансовий менеджмент: навч.посіб.. Центр учбової літератури. 2011. 712с.

49 Московчук А., Дорош В. Ретроспективна аналітична оцінка результативності діяльності підприємницьких структур.//*Економічний форум*.Вип.2.2023.С.72-80.

50 Мочерний С.В. Політична економія : навч. посіб. / К.: Знання-Прес.2002. 687с.

51 Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // *Офіційний вісник України*. 2013. № 19. 97 с.

52 Основи економічних знан: навч. посіб. / А.С.Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. 2-ге вид.,перероб. і допов. К.: Вища школа. 2002.543 с.

53 Павлова І. В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства // Збірка наукових праць «Логістика». 2010. №690 .С.752-755.

54 Пасенко Н.С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства. Глобальні та

національні проблеми економіки Миколаїв. Миколаївський Національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2017. В17. С854-859.

55 Пасінович І. І. Фінансові потоки структурних перетворень та необхідність їх державного регулювання. Економічний аналіз. 2015. Том 22. № 1. С. 41-47.

56 Пушкар М.С. Фінансовий облік : навч. посіб. Тернопіль: Карт-бланш. 2002. 628с.

57 Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV зі змінами від 17.09.2015 р. № 702-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 25.08.2023).

58 Рета М.В., Пляка Г.О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств, // *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2015. № 25 (1134) С.25-28 URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/16151/1/vestnik_HPI_2015_25_Reta_Suchasni_problemy.pdf (дата звернення: 05.08.2023).

59 Руденко М. В. Теоретичні аспекти взаємодії фінансового та реального секторів економіки.// *Вісник Університету банківської справи*. 2017. №1(28).С. 21–29.

60 Савицька, Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. К.: Знання, 2004. 302 с.

61 Салига К. С. Управління фінансовими результатами підприємства: моногр. Запріжжя: КПУ. 2008. 176 с.

62 Семерунь Л. В. Оцінка потенціалу підприємства як основа реалізації стратегічної мети управління фінансовими результатами // *Торгівля і ринок України*: темат. зб. наук. праць. Донецьк: ДонНУЕТ. 2010. Вип.30, т.2. С. 223-230.

63 Семерунь Л.В. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансових результатів підприємства // *Економіка і управління в умовах глобалізації*: матеріали міжнар.наук.-практич. конф., м.Донецьк, 1-7 грудня 2010 р. Донецьк: ДонНУЕТ. 2010. С.282-285.

64 Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку

господарської діяльності промислових підприємств: // Наукові праці Кіровоградського нац. техн. ун-ту: збірник наукових праць. Кіровоград: Кіровоградський національний технічний університет. 2010. Випуск 18. ч.1. С. 135-141.

65 Смоленюк П. С. Фінансовий аналіз навч. посіб. Хмельницький: НВП «Евріка». 2010. 324с.

66 Стельмахук А.М., Смоленюк П.С. Бухгалтерський облік : навч.посіб. К.: Центр учбової літератури. 2007. 528с.

67 Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: підручник. Вид. 6-е. К. : Вид-во А.С.К.. 2002. 784 с.

68 Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства :К. : Пер. з англ. К.: Всесвіт: Наукова думка. 2016.367 с.

69 Фролова Л. В. Матрична модель діагностики ефективності управління фінансовими результатами // *Вісник ДонНУЕТ*. Донецьк: ДонНУЕТ. 2010. №3 (47). С.187-195.

70 Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств // *Вісник Львівської комерц. академії*. 2011. №36. С. 405 –410.

71 Шкарабан С. І., Б.М. Корецький, Ярошук О. В. Діагностика і прогнозування фінансово-господарського розвитку акціонерного товариства: моногр. Б Тернопіль: Тайп. 2010. 300 с.

72 Цал-Цалко, Ю. С. Фінансовий аналіз:підруч. К.: Центр учбової літератури. 2008. 566 с.

73 Цал-Цалко Ю. С. Статистичне дослідження впливу факторів на фінансові результати діяльності підприємств // *Статистика України*. 2003. №4. С. 75 - 81.

74 Циганова О.С. Теретичні аспекти обліку фінансових результатів/О.С. Циганова // *XXI International Science Conference «Informational, modern and recent theories of development»* May 29-31.Madrid.Spain. С.111-114.

75 Цогла О. О. Формування конкурентних переваг підприємства шляхом диверсифікації його діяльності: // *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 4. С.109-115.

АКТ

перевірки кваліфікаційної роботи магістра на наявність ознак академічного плагіату.

Відповідно до даних сервісу Strikeplagiarism кваліфікаційна робота «Дослідження фінансової результативності діяльності підприємства», автора: Супрун О.О. містить 14,14 % запозичень. Ознаки академічного плагіату – відсутні.

Перевірку виконала доцент кафедри Фінанси, облік і аудит Вікторія Орлова

03.01.2024 р.