МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему Підвищення ефективності формування та використання прибутку як фактора стійкого розвитку підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0728-з
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітньої програми фінанси і кредит
спеціалізації Фінансовий ринок
_____В.Л. Камінський__

Керівник _к.е.н., доцент Щебликіна І.О.____

Рецензент_ к.е.н., доцент Горбунова А.В._____

Запоріжжя – 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Освітня програма фінанси і кредит
Спеціалізація Фінансовий ринок

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____А.П. Кущик

«____»_____2019 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Камінському Володимиру Леонідовичу

1. Тема роботи**: «**Підвищення ефективності формування та використання прибутку як фактора стійкого розвитку підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»
керівник роботи: Щебликіна Інна Олександрівна, к.е.н., доцент
затверджені наказом ЗНУ від 04 липня 2019 року № 1111-с.
2. Строк подання студентом роботи: 02 грудня 2019 року.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити сутність та значення прибутку підприємства; дослідити механізм управління прибутком підприємства; визначити фактори, що здійснюють вплив на показники прибутковості підприємства; дати організаційну характеристику та провести аналіз економічних показників діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»; здійснити оцінку ефективності діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»; визначити напрями підвищення ефективності формування та використання прибутку підприємства; розробити напрями оптимізації політики управління прибутком ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»; визначити шляхи оптимізації розподілу прибутку.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 14 рис., 33 табл. і 28 формул.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Щебликіна І.О., доцент	09.08.2019 р.	09.08.2019 р.
2	Щебликіна І.О., доцент	06.09.2019 р.	06.09.2019 р.
3	Щебликіна І.О., доцент	04.10.2019 р.	04.10.2019 р.

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2019 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2019 р. – 09.07.2019 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2019 р. – 08.08.2019 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2019 р. – 05.09.2019 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	06.09.2019 р. – 03.10.2019 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	04.10.2019 р. – 07.11.2019 р.	виконано
6.	Формування висновків	08.11.2019 р. – 21.11.2019 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	22.11.2019 р. – 29.11.2019 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	02.12.2019 р.	виконано

Студент _____ В.Л. Камінський
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ І.О. Щебликіна
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ А.В. Линенко
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 142 с., 14 рис., 33 табл., 6 додатків, 89 джерел.

Об’єктом дослідження є економічні відносини, що визначають умови формування та використання прибутку підприємством ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь».

Метою кваліфікаційної роботи є поглиблення теоретико-методологічних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесів формування та використання прибутку на підприємстві ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь».

Завдання: 1) визначити сутність та значення прибутку підприємства; 2) визначити фактори, що здійснюють вплив на показники прибутковості підприємства; 3) провести комплексне оцінювання фінансового стану підприємства; 4) здійснити оцінку ефективності діяльності підприємства; 5) визначити напрями підвищення ефективності формування та використання прибутку підприємства.

Методи досліджень: діалектичний, логічний, дедуктивний, системний, комплексний та структурно-функціональний підхід, кількісний аналіз, аналітичний.

Одержані результати та їх новизна: 1) розроблено рекомендації щодо оптимізації політики управління прибутком з метою підвищення ефективності управління підприємством; 2) визначено напрями ефективного розподілу прибутку; 3) запропоновано збільшення прибутку підприємства через процедуру лізингу та здачу власних площ в оренду.

Практичне значення мають запропоновані рекомендації щодо підвищення ефективності формування та використання прибутку ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь».

ПРИБУТОК, ВИТРАТИ, ЗБИТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ.

SUMMARY

Qualifying work: 142 pp., 14 fig., 33 tab., 6 annex, 89 references.

The object of study is the economic relations that determine the conditions for the formation and use of profits of the enterprise PJSC « Electrometallurgical Plant» Dniprospetsstal».

The purpose of the qualification work is the deepening of theoretical and methodological foundations and development of practical recommendations on improvement of processes of formation and use of profit at the enterprise of PJSC «Electrometallurgical Plant» Dniprospetsstal».

Objectives:

1) to determine the nature and value of profit of the enterprise;

2) identify the factors that influence the profitability of the enterprise;

3) conduct a comprehensive assessment of the financial condition of the enterprise;

4) to evaluate the efficiency of the enterprise;

5) determine the directions of increasing the efficiency of formation and use of profits of the enterprise.

Methods of research: a systematic approach to the study of economic events and processes. During research performance scientific methods of cognition were used: dialectical method, methods of induction and deduction, terminological analysis and comparison, calculation methods, theoretical generalization; cause-effect relationship methods, abstract-logical method.

The results obtained and their novelty:

1) recommendations for optimization of profit management policy were developed in order to improve the efficiency of enterprise management;

2) directions of effective profit distribution are defined;

3) it is proposed to increase the profit of the enterprise through the leasing procedure and lease of own space.

The proposed recommendations for improving the working capital

management system at Dniprospetsstal PJSC are of practical importance.

The recommendations of increasing the efficiency of forming and utilizing the profit of PJSC «Electrometallurgical Plant» Dniprospetsstal» are of practical importance.

PROFIT, COSTS, LOSS, UNPROFIT, FINANCIAL RESULTS.

ЗМІСТ

Вступ …….. 8
1 Теоретичні основи формування та використання прибутку підприємства……. 12
1.1 Економічна сутність прибутку та його вплив на діяльність підприємства……. 12
1.2 Основні чинники, що впливають на формування та розподіл прибутку підприємства……..... 19
1.3 Методичні основи визначення прибутку і рентабельності підприємства ……. 30
Висновки до розділу 1…….. 40
2 Аналіз фінансової діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»……. 43
2.1 Фінансово - економічна характеристика ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»……. 43
2.2 Аналіз економічних результатів діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»…….. 62
2.3 Аналіз прибутковості та рентабельності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»……. 82
Висновки до розділу 2……. 94
3 Шляхи підвищення ефективності формування та використання прибутку підприємства ……. 97
3.1 Оптимізація політики управління прибутком на ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»…….. 97
3.2 Збільшення прибутку ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» через процедуру лізингу та здачу власних площ в оренду ……. 107
3.3 Шляхи оптимізації розподілу прибутку підприємства…….. 119
Висновки до розділу 3…… 124
Висновки…….. 128
Список використаних джерел…….. 135
Додатки…… 143

ВСТУП

Основу економічного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання становить прибуток, що являє собою грошовий вираз основної частини грошових надходжень, які створюються підприємствами різних форм власності. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності.

Дослідження аналізу і управління прибутку на підприємствах є досить важливим та актуальним, оскільки саме прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Прибуток є показником, який відображає фінансовий результат діяльності підприємства, забезпечує фінансування розширеного виробництва та його ефективність, обсяг та кількість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, а також з ним пов’язане вирішення важливих соціальних, економічних, політичних, етичних проблем суспільства на мікро- й макрорівні.

Слід відзначити і той факт, що прибуток займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів управління економікою, оскільки всі вони прямо або опосередковано пов’язані з прибутком. Це стосується і ціни, кредиту, собівартості та інших економічних важелів. Зважаючи на це, прибуток є одним із основних об’єктів управління фінансового менеджменту.

Проведений теоретичний аналіз наукових уявлень та висвітлення питань методології та організації аналізу прибутку, як фактора стійкого розвитку підприємства, показав, що вагомий внесок у зазначений напрям дослідження зробили такі вчені-економісти як В.Г. Савицька, М.Д. Білик, А.Г. Загородній, С.О. Кучеркова, І.О. Бланк, В.О. Мец, М.В. Шевчук, О.В. Олійник, Р.В. Скалюк, М.Я. Коробов, В.В. Костецький, Ю.М. Тютюнник та інші дослідники.

Разом з тим, слід зазначити, що при дослідженні проблем ефективного управління прибутком підприємства недостатньо уваги приділяється витратам, які виникають у процесі господарської діяльності підприємства; не враховуються фактори, які формують прибуток підприємства у сучасних умовах; мають місце недосконалі, застарілі методичні підходи до управління прибутком підприємства. Це спричинило об'єктивну потребу в подальшому розробленні теоретичних і методичних положень щодо удосконалення управління прибутком підприємства з урахуванням сучасного досвіду. Актуальність окреслених вище проблем управління прибутком стали основою для вибору теми дослідження, визначили мету, завдання й очікувані практичні результати.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є поглиблення теоретико-методологічних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесів формування та використання прибутку на підприємстві ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь».

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

– поглибити розуміння економічної природи прибутку та його сучасної ролі у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності;

– дослідити методичні основи формування та використання прибутку вітчизняних суб'єктів господарювання;

– розкрити функції та систематизувати види прибутку;

– виявити сучасні особливості формування фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання;

– провести комплексне оцінювання фінансового стану підприємства;

– провести аналіз стану, динаміки та факторів прибутковості підприємства;

– оцінити ефективність формування та використання прибутку підприємством;

– визначити шляхи удосконалення управління процесами формування та використання прибутку;

– розробити пропозиції щодо оптимізації розподілу прибутку підприємства.

Об’єктом дослідження є економічні відносини, що визначають умови формування та використання прибутку підприємством ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь».

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти формування та використання прибутку суб’єктом господарювання.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є основні положення економічної теорії, методи наукового пізнання та фінансового аналізу, праці вітчизняних і зарубіжних фахівців в галузі теорії та практики управління прибутком підприємств.

У роботі використані методи: абстрактно-логічний – при з’ясуванні економічної природи прибутку, його теоретичної сутності та особливостей формування і використання; методи порівняльних характеристик, аналізу і синтезу – при дослідженні фінансових результатів діяльності підприємства та процесу формування прибутку; статистичні методи – для визначення стану та факторів впливу на формування прибутку у вітчизняних суб’єктів господарювання; критичного аналізу та узагальнення теоретичних досліджень – для теоретичного узагальнення одержаних результатів та формулювання висновків.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти, фахова література, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, дані фінансової звітності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», результати власних досліджень та проведеного аналізу.

Наукова новизна отриманих результатів визначається наступними основними положеннями: розроблено рекомендації щодо оптимізації політики управління прибутком з метою підвищення ефективності управління підприємством; запропоновано збільшення прибутку підприємства через процедуру лізингу та здачу власних площ в оренду;

визначено напрями оптимізації розподілу прибутку на підприємстві з урахуванням сучасних методів господарювання.

Значення результатів кваліфікаційної роботи магістра полягає у тому, що розроблені рекомендації дозволяють керівництву підприємства забезпечити зростання прибутку та підвищити ефективність його формування та використання.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати дослідження доповідалися й обговорювалися на науково-практичній конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки» (Запоріжжя, 07-08 листопада 2019 р.)

Публікації. За матеріалами дослідження опубліковано 2 друковані праці – стаття у монографії та тези за матеріалами наукової конференції.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність прибутку та його вплив на діяльність підприємства

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Поява прибутку безпосередньо пов’язана з появою категорії «витрати виробництва». Прибуток – це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Відособлення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому виразі як собівартість продукції.

Додатковий продукт – це вартість, створювана виробниками понад вартість необхідного продукту. Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їхнього успішного розвитку.

Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Отже, об’єктивна основа існування прибутку пов’язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток – це форма прояву вартості додаткового продукту [1,5].

Таким чином, прибуток є об’єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об’єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток – це показник, що формується на мікрорівні. Прибуток народного господарства – це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів [18,37].

Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, у тім числі прибуток від основної діяльності, є дуже важливими показниками. Однак вони не можуть характеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більшу суму прибутку отримає підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше живої і матеріалізованої праці, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг).

Прибуток – це частина отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності.

У загальному розумінні прибуток – це різниця між виручкою від реалізації товарів (робіт, послуг) та витратами на їх виробництво, тобто собівартістю, але у науковій практиці вчені розглядають та доповнюють поняття прибутку з різних сторін, тож наведемо декілька основних визначень цієї категорії (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Основні визначення поняття «прибуток»

ПІБ вченого	Визначення «прибутку»
Білик М. Д. [5]	Прибуток — це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили
Буряковський В. В. [7]	Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності
Бланк І. А. [6]	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
Єпіфанова І.Ю. [20]	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
Мец В. О. [45]	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
Скалюк Р.В. [68]	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання
Шевчук М.В.[83]	Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування
Орєхова А.І. [54]	Прибуток – дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами.

Тож, проаналізувавши різні підходи до визначення поняття прибутку, можна зазначити, що вчені сходяться на думці, що прибуток є основним

показником фінансово-господарської діяльності підприємства, який символізує ефективність роботи підприємства. Він може свідчити як про правильність обраного шляху функціонування, так і про необхідність зміни курсу задля поліпшення загального фінансового стану підприємства.

Розглянемо основні характеристики прибутку, задля детального вивчення його сутності:

– прибуток не завжди здатний повністю охарактеризувати активну діяльність підприємства, наприклад, якщо воно активно займається політичною діяльністю або благодійністю;

– прибуток є формою доходу від початкових вкладів підприємця;

– прибуток не є гарантованим доходом для підприємця через те, що неправильно обрана модель ведення бізнесу або будь-який зовнішній чинник чи невдалі розпорядчі дії можуть зменшити розмір очікуваного прибутку або скасувати його взагалі;

– прибуток є наслідком виправданого ризику від підприємницької діяльності;

– прибуток не є остаточним доходом через те, що з нього вираховуються витрати на ведення подальшої господарської діяльності підприємства;

– прибуток виражається у грошовій формі, а отже є вартісним показником діяльності.

Наведені вище характеристики прибутку допомагають більш детально вивчити його сутність та оцінити можливість його отримання та утримання для підприємства. Підсумовуючи, можна сказати, що хоча саме визначення прибутку та прибутковості є доволі легкими, але після вивчення певних аспектів стає зрозуміло, що отримання прибутку є достатньо складним процесом для підприємця [81,83].

Розглянемо також основні функції прибутку, які зумовлюють важливість ролі прибутку для підприємства:

– оціночна – характеризує ефективність господарської діяльності підприємства, а згідно з величиною отриманого прибутку визначається фінансова стійкість та інвестиційна привабливість;

–розподільча – полягає у ефективному розподілі прибутку, як результату господарської діяльності, задля задоволення інтересів держави, власників та працівників підприємства;

–стимулююча – полягає у забезпеченні стійкого фінансового стану та подальшого розвитку підприємства;

–соціальна – шляхом розподілу прибутку він повинен задовольняти інтереси працівників підприємства, його власників та суспільства в цілому. Фінансування суспільних потреб є доволі важливим аспектом діяльності через те, що це дає змогу утримувати стійку позицію на ринку та сприяти соціальному добробуту населення [49,71].

В свою чергу прибутковість є більш ширшим поняттям, ніж прибуток безпосередньо, та являє собою економічне становище підприємства, за яким його прибуток як в сфері основної, так і господарської діяльності перевищує понесені витрати у розмірі, необхідному для подальшого ефективного функціонування.

Усі підприємці є зацікавленими в отриманні прибутку та підтриманні власним підприємством провідних позицій на ринку. Стійке та постійне отримання прибутку дозволяє власникам розвивати власну діяльність та захищати підприємство від банкрутства.

Але слід зазначити, що прибутковість є наслідком правильно обраної моделі побудови бізнесу. Тобто окрім забезпечення постійного прибутку кожне підприємство повинне підвищувати власний потенціал за рахунок оновлення технічних засобів та покращення якості продукції, а також пильнувати за підтриманням платоспроможності, що є джерелом розвитку (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Класифікація видів прибутку

Критерій	Вид
В залежностіі від виду діяльності, в рамках якої отримано прибуток	– прибуток від реалізації за основною діяльністю; – прибуток від реалізації за неосновною діяльністю; – від фінансових операцій; – від неопераційної діяльності; – від лізингової діяльності.
В залежності від порядку визначення	1. Економічний підхід: – балансовий прибуток – кінцевий результат всіх видів діяльності; – прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства – різниця між балансовим прибутком і податком на прибуток; – чистий прибуток – різниця між прибутком, що залишається в розпорядженні підприємства та штрафними санкціями щодо підприємства.
	2. Бухгалтерський підхід: – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; – прибуток від звичайної діяльності; – чистий прибуток – сума прибутку від звичайної діяльності і надзвичайних доходів (витрат).
Від методики оцінки	– номінальний прибуток – той, що фактично отримано; – реальний прибуток – номінальний прибуток з урахуванням впливу інфляції.
В залежності від цілі визначення	– бухгалтерський (балансовий) прибуток; – економічний прибуток.
В залежності від розміру	– мінімальний прибуток – прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє уяву власників про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал; – нормальний прибуток – прибуток, який відповідає нормі прибутковості на вкладений капітал у галузі; – цільовий (необхідний) прибуток – прибуток, що відповідає потребам підприємства в коштах на виробничий і соціальний розвиток і утворюється за рахунок чистого прибутку; – максимальний прибуток – прибуток, що пов’язаний з реалізацією мети поведінки підприємства на ринку на максимізацію прибутку.

Поняття прибутку є доволі загальним, отже, задля більш повної характеристики роботи підприємства, прибуток розглядається за такими складовими [46]:

– прибуток від звичайної діяльності (балансовий прибуток);

– прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг;

– прибуток від іншої реалізації;

– доходи і витрати від позареалізаційної діяльності.

Балансовий прибуток є найбільш загальним поняттям, яке включає до себе прибуток від реалізації товарів, робіт або послуг, прибуток від іншої реалізації та доходи і витрати від позареалізаційної діяльності. Тобто балансовий прибуток є сумою прибутків по усім видам діяльності на підприємстві. Розглянемо кожний окремо.

Прибуток від реалізації товарів, робіт та послуг займає питому вагу в формуванні балансового прибутку підприємства, бо його називають також прибутком від основної діяльності.

Прибутком від іншої реалізації може виступати діяльність, яка пов’язана з реалізацією товарів або послуг, але не є основним видом діяльності на підприємстві. Обсяг такого прибутку може коливатися в залежності від багатьох чинників, наприклад, економічне становище в країні або на підприємстві, пора року тощо.

Третьою складовою є доходи та витрати від позареалізаційної діяльності. До них можна віднести:

– прибутки і збитки минулих років, що виявлені у звітному періоді; невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих, пожеж, аварій);

– надходження боргів, списаних раніше як безнадійні;

– штрафи, пені, неустойки, що надходять за порушення господарських договорів суб’єктами господарювання у зв’язку із застосуванням фінансових санкцій; штрафи, отримані за несвоєчасне погашення податкового кредиту з державного бюджету;

– кредиторська заборгованність між підприємствами недержавної форми власності, щодо якої минув термін позовної давності;

– прибуток від завищення цін і тарифів;

– курсова різниця від операцій в іноземній валюті;

– прибуток і збуток від ліквідації основних засобів;

– вартісна різниця відвантаженої та отриманої частини виконаного повністю бартерного контракту;

– прибуток (збиток) від спільної діяльності.

Також важливим для підприємства є значення чистого прибутку. Чистий прибуток – це прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків, погашення боргів, штрафних санкцій. Тобто чистий прибуток є безпосередньо результатом роботи підприємства.

1.2 Основні чинники, що впливають на формування та розподіл прибутку підприємства

Для того, щоб підтримувати прибутковість підприємства на відповідному рівні, необхідно визначити ряд факторів, що впливають на зміну прибутковості та визначити, який саме вплив вони надають.

У найбільш загальному понятті усі фактори впливу на прибутковість поділяються на зовнішні – ті, які підприємство не має змоги змінити, та внутрішні – ті, на які підприємство має змогу впливати та які знаходяться в його компетенції.

Значення комплексної класифікації факторів, що впливають на формування прибутку, полягає у тому, що на її основі можна моделювати ефективну господарську діяльність підприємства, здійснювати комплексний пошук внутрішньогосподарських резервів з метою підвищення ефективності виробництва. Детальніше усі фактори впливу на прибутковість розглянемо на рис. 1.1.

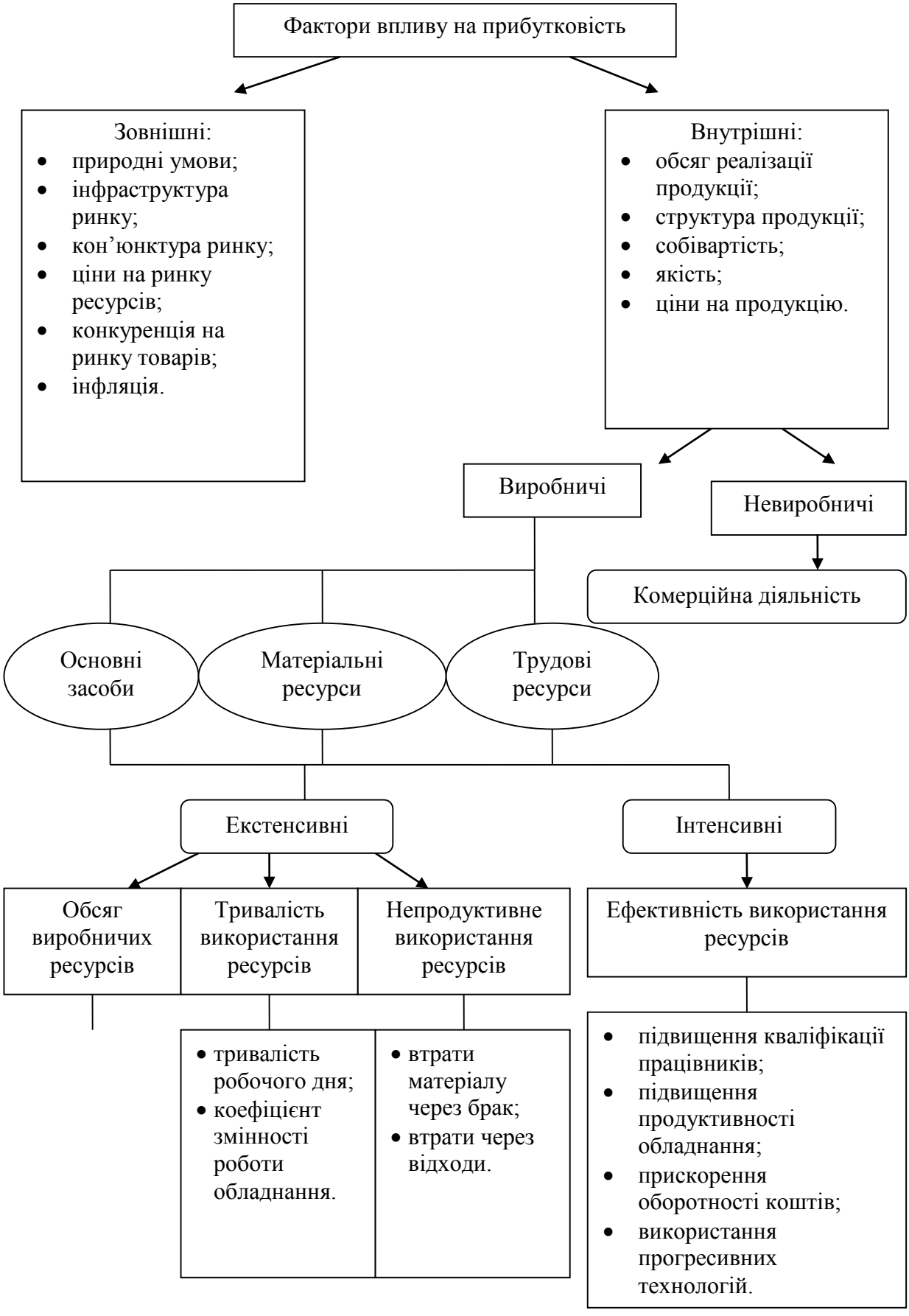
Фактори впливу на прибутковість
Зовнішні:
природні умови;
інфраструктура ринку;
кон'юнктура ринку;
ціни на ринку ресурсів;
конкуренція на ринку товарів;
інфляція.
Внутрішні:
обсяг реалізації продукції;
структура продукції;
собівартість;
якість;
ціни на продукцію.
Виробничі
Невиробничі
Комерційна діяльність
Основні засоби
Матеріальні ресурси
Трудові ресурси
Екстенсивні
Інтенсивні
Обсяг виробничих ресурсів
Тривалість використання ресурсів
Непродуктивне використання ресурсів
Ефективність використання ресурсів
тривалість робочого дня;
коефіцієнт змінності роботи обладнання.
втрати матеріалу через брак;
втрати через відходи.
підвищення кваліфікації працівників;
підвищення продуктивності обладнання;
прискорення оборотності коштів;
використання прогресивних технологій.

Рис. 1.1 – Класифікація факторів впливу на прибутковість підприємства

Розглянемо фактори, представлені на рис. 1.1, детальніше. Як було зазначено вище, найбільш загальними факторами є зовнішні. Зовнішніми факторами є ситуація в економічному середовищі галузі, держави та світу в цілому. Це саме ті фактори, які не залежать від діяльності підприємства, але, в той самий час, надають безпосередній вплив на подальшу роботу. Згідно зі схемою можна побачити, що до таких факторів належить інфляція, конкуренція на ринку товарів, ціни на ринку ресурсів, природні, політичні, економічні умови тощо.

Більш розгорнутими є група факторів внутрішнього впливу. Збільшення обсягів реалізації продукції є одним з головних чинників отримання прибутку підприємством. Саме тому важливо завжди пильнуватиза тим, щоб обсяги виробничої продукції хоча б трималися на одному рівні, але головним є безпосередньо зростання обсягів у комплексі з високою якістю продукції. Обсяг реалізації продукції та обсяг прибутку знаходяться у пропорційній залежності, тож, збільшення обсягу виробництва неодмінно призведе до збільшення прибутку [55].

Другим важливим внутрішнім фактором впливу виступає собівартість продукції. Кожен товаровиробник прагне того, щоб досягти максимізації прибутку при мінімізації витрат. Тож зменшення собівартості при збереженні конкурентоспроможності та якості виробленої продукції є дуже важливим заходом для будь-якого підприємства. Потрібно зазначити, що прибуток та собівартість перебувають в обернено пропорційній залежності – тож чим нижче собівартість продукції, тим вище рівень прибутку для підприємства.

Наступним розглянемо ціну на продукцію. Ціни на продукцію є також достатньо важливим фактором, бо окрім цін, що регулюються державою, наприклад, для монопольних підприємств, вільні ціни встановлюються безпосередньо підприємством-товаровиробником. Тож рівень вільних цін залежить від якості продукції, попиту на неї та конкуренції на ринку інших виробників, що означає потребу у модернізації виробництва, його постійному

вдосконаленні та підтриманні конкурентоспроможного рівня виробництва, що, в свою чергу, забезпечить стабільний рівень прибутковості.

Зміна структури продукції може по-різному вплинути на прибутковість підприємства. Наприклад, якщо у структури продукції зросте часта високорентабельних товарів, то загальний прибуток буде збільшуватися. А якщо збільшиться частка низькорентабельних товарів, то й загальний прибуток впаде. Це говорить про те, що не потрібно жертвувати якістю продукції при розширенні виробництва, бо на загальний рівень прибутку це вплине негативно [49].

Якщо розглянути невиробничі фактори впливу на прибутковість, то до них також можна віднести:

– комерційну діяльність;
– постачальницько-збутову діяльність;
– природоохоронну діяльність;
– соціальні умови праці тощо.

Розглянемо також систему факторів, що дозволять збільшити величину отримуваного прибутку у табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Фактори збільшення прибутку підприємства

Група факторів	Перелік заходів
Організаційні	– удосконалення виробничої структури; – удосконалення організаційної структури; – диверсифікація виробництва; – реструктуризація виробництва тощо.
Технічні	– оновлення матеріально-технічної бази; – переозброєння виробництва; – підвищення якості продукції.
Економічні	– удосконалення форми оплати праці; – покращення тарифної системи; – прискорення обігу оборотних коштів.

Вживати заходи, зазначені у табл. 1.3, доцільно саме у такій послідовності задля досягнення підприємством бажаних результатів, а саме підвищення прибутковості.

До інших заходів підвищення прибутковості підприємства можна також віднести:

– зниження собівартості виробництва;

– формування достатньої кількості резервів (виробничих та фінансових);

– підвищення продуктивності праці та кваліфікації робітників;

– ретроспективний аналіз діяльності підприємства;

– високий рівень внутрішнього аудиту;

– постійний контроль за ринками збуту та постачання;

– постійне вивчення конкурентного середовища тощо.

Розглянемо фактори збільшення прибутковості також з точки зори резервів. Резерви є кількісною величиною та виявляються безпосередньо під час планування, виробництва та реалізації продукції (рис. 1.2).

Рис. 1.2 – Класифікація резервів підвищення прибутковості підприємства

Тактичні або поелементні резерви не включають до себе комплекс елементів, а є самостійною ланкою у системі прибутковості конкретного підприємства.

Розглянемо детальніше стратегічні або комплексні резерви. Збільшення розриву між ціною та витратами на виробництво полягає у тому, що зростання ціни на певний товар буде випереджати зростання витрат на його виробництво, і реалізація цього резерву допоможе безпосередньо вплинути на підвищення якості продукції.

Резерв збільшення добутку обсягу виробництва продукції та одиничного прибутку полягає в тому, що зростання одного з множників в свою чергу буде випереджати зниження іншого, що у наслідку дасть позитивний результат.

Вихід на нові ринки збуту є ризикованим кроком, але він зможе допомогти досягти підвищення прибутковості. А завдяки резерву підвищення якості продукції, цей ризик буде мінімізуватися та пошук нових ринків збуту спрощуватися.

Отриманий прибуток повинен бути розподіленим. Основними аспектами розподілу прибутку є спрямування частки прибутку до держави у вигляді фіксованих у законодавстві ставок податку, решта залишається у підприємства як у господарюючого суб'єкта. Подальший розподіл прибутку щодо виробничих або господарських нужд підприємства залишається на власне розпорядження, але тільки в разі повної сплати усіх податків та обов'язкових платежів державі [17,18].

Отриманий прибуток підприємство має розподілити таким чином, щоб підтримувати свою діяльність на відповідному рівні, а за можливістю підвищувати свою прибутковість у подальшому функціонуванні. Тож розглянемо вплив прибутку на діяльність підприємства:

– прибуток є джерелом сплати податків, штрафних санкцій та інших обов'язкових платежів державі;

– прибуток є джерелом погашення кредитів, отриманих на інвестиційний розвиток;

– прибуток є джерелом сплати дивідендів акціонерам підприємства;

– прибуток використовується для формування відповідних резервів підприємства;

– прибуток використовується задля подальшого розвитку та оновлення виробничо-технічної бази;

– прибуток відіграє функцію стимулювання підприємницької діяльності;

– прибуток може виступати джерелом благодійних відрахувань тощо.

Тож ми з’ясували, що прибуток має великий вплив для подальшого функціонування підприємства та його розвитку. Більш детально спрямування прибутку розглянемо на рис. 1.3.

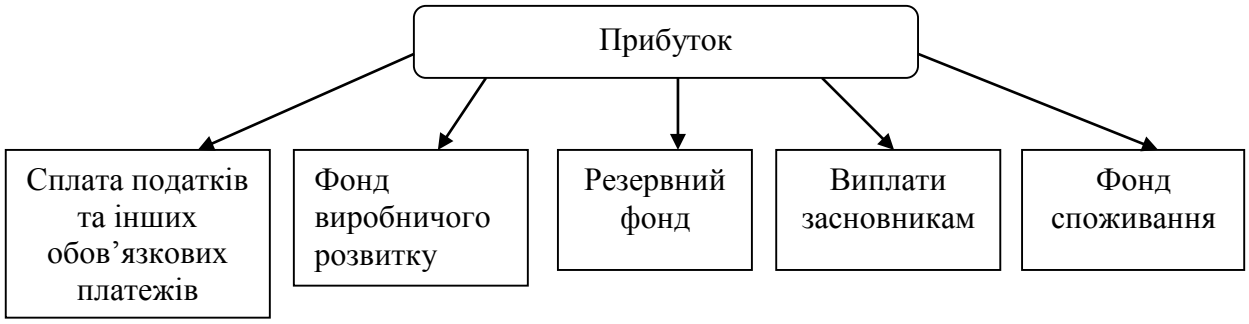

Рис. 1.3 – Можливі напрямки використання прибутку підприємства

Фонд виробничого розвитку дозволяє підприємству направляти кошти на матеріально-технічне оновлення виробництва, замінювати застарілу техніку, використовувати кошти у разі розширення виробництва або випуску нової продукції.

Резервний фонд формується кожним підприємствам задля страхування від ризиків або погіршення фінансового стану та у разі виникнення непередбачених обставин.

Виплати засновникам включають в себе отримання засновниками власного доходу, у той час як акціонерні товариства виплачують дивіденди своїм акціонерам.

Фонд споживання створюється для покриття соціальних нужд працівників підприємства. Формування споживчого фонду дозволяє мотивувати працівників шляхом щорічного преміювання, виплат премій окремій особі за особові здобутки, одноразове надання матеріальної допомоги працівникам тощо.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами. По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються у розрахунках.

По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості й визначення прибутку, що береться для розрахунків.

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як рентабельність. У найширшому, найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість або дохідність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих видів її; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність безпосередньо пов’язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Різні варіанти рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Обчислення рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг) може ґрунтуватися на показниках прибутку від їх випуску або реалізації. При

цьому поточні витрати можуть братися в таких варіантах: собівартість продукції (виробнича); собівартість продукції за виключенням матеріальних витрат (заново створена вартість); вартість продукції в цінах виробника (вартість за мінусом непрямих податків).

Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися: загальний прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності. При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна визначати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

Для розрахунку рентабельності галузей економіки береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки. На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств [19,20].

Управління прибутком це процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма головними аспектами його формування та розподілу на підприємстві з метою підвищення прибутку підприємства в поточному та подальших періодах .

Головною метою управління прибутком є знаходження шляхів найкращого його формування та ефективного розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та покращення його ринкової вартості [34].

Ключовими завданнями управління формуванням прибутку підприємства є :

1) визначення основних джерел його формування;

2) забезпечення максимізації величини прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та ринкової кон’юнктури;

3) забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутковості підприємства та допустимим рівнем ризику;

4) забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства;

5) забезпечення ліквідності активів та платоспроможності підприємства;

6) забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства у довгостроковому періоді тощо [31].

Процес управління формуванням прибутку полягає в аналізі прибутку підприємства в передплановому періоді та плануванні обсягів та оптимального складу формування прибутку у плановому періоді [30].

Основними типовими елементами аналізу прибутку підприємства в передплановий період виступають:

1) аналіз загальної суми прибутку та показників рентабельності в динаміці;

2) визначення складу загальної суми прибутку за основними його видами;

3) аналіз основних напрямів використання прибутку з метою оцінки достатності прибутку звітного періоду у фінансовому забезпеченні розвитку підприємства та ін.

Планування прибутку підприємства проводиться лише в рамках його звичайної діяльності в розрізі визначення сум прибутку від операційної діяльності, фінансових операцій та іншої звичайної діяльності.

Особлива увага фінансовими менеджерами надається плануванню прибутку від основної діяльності, оскільки останній є найвагомішим результуючим показником ефективності ведення обраного власниками підприємства бізнесу.

В процесі планування формування прибутку підприємства використовуються різні методи. Основними методами планування формування прибутку підприємства є: метод прямого поасортиментного розрахунку, аналітичний метод планування прибутку та система аналізу «взаємозв’язок витрат, обсягу реалізації і прибутку» [5].

Процес управління розподілом прибутку підприємства являє собою процес формування напрямків його майбутнього використання відповідно до

цілей та завдань розвитку підприємства. Фактори, що впливають на розподіл прибутку поділяються на зовнішні і внутрішні (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Фактори, що впливають на розподіл прибутку

Зовнішні	Внутрішні
Правові обмеження	Менталітет власників підприємства
Податкова система	Рівень рентабельності діяльності
Середньоринкова норма прибутку на інвестований капітал	Інвестиційні можливості реалізації високодохідних проектів
Альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів	Альтернативні внутрішні джерела формування фінансових ресурсів
Темп інфляції	Стадія життєвого циклу підприємства
Стадія кон'юнктури товарного ринку	Рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності
Прозорість фондового ринку	Рівень коефіцієнта фінансового левериджу
	Рівень концентрації управління
	Чисельність персоналу та діючі програми його участі в прибутку
	Рівень поточної платоспроможності підприємства

Фактори, що впливають на пропорції та ефективність розподілу прибутку, досить різноманітні; різна і ступінь інтенсивності їх прояву. Одна група цих факторів виявляє передумови до збільшення капіталізованої частини прибутку; інша група, навпаки, направляє управлінські рішення на користь збільшення частки споживаної його частини. За характером виникнення всі фактори, що впливають на розподіл прибутку, можна поділити на дві групи:

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

2) внутрішні (що генеруються особливостями господарської діяльності даного підприємства).

Основними завданнями політики розподілу прибутку на підприємстві є [13]:

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

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

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

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

1.3 Методичні основи визначення прибутку і рентабельності підприємства

Показники фінансових результатів характеризують ефективність діяльності підприємства. Тому аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є одним з найважливіших напрямів фінансового аналізу підприємства [38].

Проведення такого аналізу необхідно як управлінському персоналу підприємства, так і зовнішнім користувачам, зацікавленим у діяльності підприємства (власникам, кредиторам, постачальникам і покупцям, і т. д.).

Аналіз фінансових результатів надає керівництву підприємства інформацію, необхідну для прийняття точних управлінських рішень. Зовнішні користувачі беруть до уваги результати фінансового аналізу для прийняття рішень щодо співпраці з аналізованим підприємством.

Фінансовий результат – головний критерій оцінки діяльності для більшості підприємств. Він характеризується узагальнюючими показниками ефективності поточної діяльності підприємства – обсягом продажів (продукції, робіт, послуг) і отриманим прибутком, складається за

результатами процесів виробництва і реалізації продукції і залежитьвід ряду об’єктивних і суб’єктивних факторів [15]:

– ступеня використання комерційною організацією виробничих ресурсів;

– дотримання договірної і платіжної дисципліни;

– зміни ситуації на сировинних, товарних і фінансових ринках і т.д.

Фінансовий результат діяльності підприємства виражається у сумі отриманих доходів чи прибутку.

Розрізняють витратні, ресурсні та доходні відносні показники рентабельності.

Витратні показники рентабельності характеризують доходність понесених витрат (виробничих, комерційних, інвестиційних тощо) у процесі діяльності.

Для їх розрахунку використовуються показники чистого прибутку, загального прибутку, а також прибутку від реалізації продукції, які співвідносяться із загальною сумою витрат на виробництво та реалізацію, собівартістю виробленої (реалізованої) продукції, собівартістю одиниці продукції тощо. Загальна формула витратних показників рентабельності має наступний вигляд:

$$P_p = \frac{П}{ЧД} \cdot 100\%, \qquad (1.1)$$

де $Р_в$– рентабельність;

П – прибуток;

В – витрати.

Показники рентабельності, розраховані за даним підходом, характеризують ефективність використання засобів, спожитих у процесі виробництва або здійснення інших видів діяльності, а саме скільки підприємство отримує прибутку (ефекту) з кожної гривні, витраченої на здійснення певного виду діяльності. Використовуючи витратний підхід,

розраховується і рентабельність інвестиційних проектів як відношення очікуваного прибутку та суми інвестицій у даний проект [11].

Важливими показниками, які співвідносять витрати з доходами, є коефіцієнти окупності та покриття витрат. Коефіцієнт окупності характеризує величину витрат, понесену підприємством для отримання однієї гривні доходу від продажу продукції (робіт, послуг).

Даний коефіцієнт обчислюється як відношення витрат до суми чистого доходу:

$$P_p = \frac{П}{ЧД} \cdot 100\%, \quad (1.2)$$

де $К_{окуп}$– коефіцієнт окупності;

ЧД – чистий дохід.

Коефіцієнт покриття є оберненим показником до коефіцієнта окупності та характеризує величину, на яку дохід покриває понесені витрати. Розраховується як відношення чистого доходу до витрат:

$$P_p = \frac{П}{ЧД} \cdot 100\%, \quad (1.3)$$

де $К_{покр}$– коефіцієнт покриття.

Ресурсні показники рентабельності розраховуються, якщо необхідно визначити доходність ресурсів або капіталу підприємства (власного, залученого, основного, оборотного тощо). Вони визначаються як відношення прибутку (валового, загального або чистого) до вартості активів (капіталу) або їх складових:

$$P_p = \frac{П}{ЧД} \cdot 100\%, \quad (1.4)$$

де А – сума активів підприємства;

К – сума капіталу підприємства;

$Р_{К(А)}$ – рентабельність капіталу (активів).

Результати розрахунку показують ефективність діяльності підприємства, активів (капіталу) і їх складових. Коефіцієнти окупності (покриття) активів (капіталу) подібні до витратних показників, але замість сум витрат у знаменнику наводяться суми активів (капіталу).

Доходні показники рентабельності розраховуються як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) (чистого прибутку) до чистого доходу підприємства:

$$P_p = \frac{П}{ЧД} \cdot 100\% , \qquad (1.5)$$

де P_p– рентабельність реалізації;

ЧД – чистий дохід.

Цей показник характеризує ефективність комерційної діяльності та відображає, яку суму прибутку отримує підприємство з кожної гривні продажу. Рентабельність реалізації розраховується у цілому по підприємству та за окремими видами продукції.

Для розрахунку наведених показників рентабельності в чисельнику показників може відображатися не тільки сума прибутку (валового, загального, чистого), але й сума чистого приросту грошових коштів. Дані показники свідчать про можливість підприємства розраховуватися з кредиторами та власниками грошових коштів. Показники рентабельності, які обчислюються на основі приросту грошових коштів, широко застосовуються у країнах з ринковою економікою. Такий підхід є пріоритетним, тому що операції з грошовими коштами забезпечують платоспроможність і є істотним показником здорового фінансового стану підприємства [24].

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення.

Показники прибутковості або рентабельності показують те, наскільки ефективно діяло підприємство за співвідношенням прибутку та вартості використаних ресурсів, а також доходів від їх використання. Повний аналіз рентабельності підприємства здійснюється за системою показників, що

характеризують різні сторони господарської діяльності. Ця система показників наведена у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Система показників оцінки рентабельності підприємства

Показник	Формула розрахунку
Валова рентабельність основної діяльності	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$
Рентабельність операційної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Операційні витрати}}$
Рентабельність звичайної діяльності	$\frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Витрати звичайної діяльності}}$
Рентабельність господарської діяльності: а) для загальної оцінки ефективності діяльності підприємства;	$\frac{\text{Прибуток від господарської діяльності}}{\text{Витрати господарської діяльності}}$
б) щодо оцінки ефективності діяльності підприємства для власника	$\frac{\text{ЧП від господарської діяльності}}{\text{Витрати господарської діяльності}}$
Рентабельність активів: а) для загальної оцінки ефективності залучення активності у господарську діяльність;	$\frac{\text{Прибуток від господарської діяльності}}{\text{Середньорічна величина активів}}$
б) щодо оцінки ефективності залучення активів ц господарську діяльність для власника	$\frac{\text{ЧП від господарської діяльності}}{\text{Середньорічна величина активів}}$
Рентабельність власного капталу: а) для загальної оцінки ефективності вкладень у господарську діяльність;	$\frac{\text{Прибуток від господарської діяльності}}{\text{Середньорічна величина власного капіталу}}$
б) щодо оцінки привабливості господарювання для власника	$\frac{\text{ЧП від господарської діяльності}}{\text{Середньорічна величина власного капіталу}}$
Валова рентабельність чистого доходу від основної діяльності	$\frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{ЧД від реалізації продукції}}$

Розглянемо детальніше показники, вказані у табл. 1.5. Валова рентабельність – це показник, що дозволяє визначити скільки копійок прибутку, отриманого під час реалізації продукції, формує 1 грн. витрат собівартості виробництва. Цей показник характеризує ефективність роботи структурних підрозділів підприємства за центрами витрат, пов'язаних зі змінними факторами виробництва, а також допомагає визначити виробничу собівартість.

Рентабельність операційної діяльності показує, наскільки ефективними були операційні витрати підприємства, пов'язані з виробничою собівартістю, загальногосподарською та збутовою діяльністю. Цей показник відображає суму прибутку, отриманого на 1 грн. операційних витрат.

Рентабельність звичайної діяльності дозволяє визначити привабливість підприємства з урахуванням усіх видів витрат, що виникають під час ведення підприємницької діяльності та які можна передбачити. Цей показник дає якісну оцінку формування прибутку від усіх витрат, що можна передбачити, з розрахунку створеного фінансового результату на 1 грн. витрат, завдяки яким здійснюється господарська діяльність на підприємстві.

Рентабельність господарської діяльності дає узагальнюючу оцінку рівню ефективності звичайних на надзвичайних поточних витрат, які виникають у процесі ведення господарської діяльності.

Сума прибутку, яка залишається у вільне розпорядження підприємства після сплати усіх податків та обов'язкових платежів, нічим не регламентується. Тож, доцільним буде розрахунок двох видів показників рентабельності господарської діяльності: для оцінки загальної ефективності та ефективності для власника безпосередньо.

За допомогою оцінки загальної ефективності підприємства можна оцінити його можливість здійснювати певний вид економічної діяльності, у той час як за допомогою оцінки ефективності підприємств для власника можна дізнатися про доцільність інвестування та господарювання. Показники

рентабельності господарської діяльності від усіх поточних витрат пропонується визначати за відношенням створеного і чистого прибутку до витрат, які характеризують усі використані ресурси підприємства. За показником рентабельності створеного прибутку можливо характеризувати доцільність господарювання на території України, а за чистим прибутком — привабливість підприємництва для власників.

Рентабельність активів використовується випадках, коли необхідно досліджуються постійні довгострокові вкладення всіх інвесторів та їх ефективність для забезпечення господарювання підприємства. Цей показник характеризує ефективність підприємницької діяльності відносно відображених у балансі активів. Цей показник визначає, який прибуток приносить кожна гривня, що була вкладена у активи підприємства незалежно від того, чи є даний актив власністю підприємства. Саме тому цей показник доцільно використовувати задля порівняння діяльності з іншим підприємством.

Показники рентабельності власного та статутного капіталу дозволяють визначити ефективність підприємницької діяльності відносно власних вкладень на початку діяльності або під час реінвестування прибутку. Він показує привабливість підприємства для поточних або майбутніх власників та дозволяє оцінити вміння засновників вести прибуткову економічну діяльність на ринку.

Показник рентабельності чистого доходу дає змогу оцінити прибутковість виручки підприємства від продажу товарів, робіт або послуг та здійснення фінансових, інвестиційних та ін. видів операцій. Цей показник відображає, скільки з 1 грн. чистого доходу на підприємство надходить валовий, операційний, звичайний, загальний та чистий прибуток. Показники рентабельності чистого доходу характеризують рівень ефективності господарювання відповідно за показниками [4,8,19]:

– валового прибутку – результати роботи структурних підрозділів, які формують виробничі витрати;

– операційного прибутку – використання ресурсів у процесі виробництва, управління і збуту об’єктів операційної діяльності;

– прибутку від звичайної діяльності – формування звичайних (передбачуваних доходів);

– загального прибутку – всіх господарських операцій, які передбачаються в процесі діяльності;

– чистого прибутку – з урахуванням податкової системи і податкової політики держави щодо розподілу фінансового результату.

Усі показники оцінки рентабельності (прибутковості) доцільно використовувати в комплексі для найбільш повної оцінки роботи підприємства та оцінки ефективності його управління.

Для того, щоби визначити ефективність діяльності підприємства за допомогою рівня показників рентабельності, необхідно враховувати:

– значення показника у минулому періоді;

– рівень рентабельності, за яким відсутній рівень ризику;

– рентабельність інших підприємств цього сектора економіки та цього регіону;

– фактори зміни рентабельності у часі та рівень у просторі за регіонами.

Для порівняння фінансових результатів і рентабельності вітчизняних і зарубіжних показників створено алгоритми їх розрахунку [79].

1) EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) – операційний прибуток до вирахування витрат (процентів) із залучення фінансових ресурсів і податків:

$$EBIT = ЧП + ПЗ + П, \quad (1.6)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ПЗ – витрати (проценти) із залучення коштів;

П – податки.

2) EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) – прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів (проценти), податків і амортизації:

$$EBITDA = ЧП + ПЗ + П + А = EBIT + А, \quad (1.7)$$

де А – амортизація.

3) EBIAT (Earnings Before Interest After Tax) – прибуток до вирахування витрат із залучення фінансових ресурсів:

$$EBIAT = ЧП + ПЗ. \quad (1.8)$$

4) NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий прибуток:

$$NOPAT = ЧП. \quad (1.9)$$

5) ROA (Return On Assets) – відношення прибутку EBIAT до середньорічної вартості активів:

$$ROA = \frac{ЧП + ПЗ}{СФ}$$

де СА – середньорічна вартість активів.

6) RONA (Return On Net Assets) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості чистих активів, як суми середньорічної вартості власного капіталу і середньорічної суми залучених кредитів банку:

$$RONA = \frac{ЧП}{СЧА} = \frac{ЧП}{СВК + СКБ}$$

де СЧА – середньорічна вартість чистих активів;

СКБ – середньорічна сума залучених кредитів банку.

7) ROE (Return On Equity) – відношення чистого прибутку до середньорічної вартості статутного капіталу:

$$ROE = \frac{ЧП}{ССК}$$

де ССК – середньорічна вартість статутного капіталу.

8) ROS (Return On Sales; Net Profit Margin) – відношення прибутку (валового, чистого, EBIT) до чистого доходу:

$$ROS = \frac{ЧП}{ЧД}$$

де ЧД – чистий дохід.

9) EVA (Economic Value Added) – створена вартість підприємства за рік, як різниця вартості підприємства на кінець і на початок року або, відповідно, різниця між власним капіталом, скоригована на коефіцієнт ринкової вартості підприємства, виходячи з його інвестиційної привабливості:

$$EVA = ВПК – ВПП = (ВКК – ВКП) • КІП, \quad (1.14)$$

де ВПК – вартість підприємства на кінець року;

ВПП – вартість підприємства на початок року;

КІП – коефіцієнт інвестиційної привабливості.

Таким чином, зарубіжний інвестор в процесі фінансового аналізу прибутковості підприємства вивчає і оцінює його діяльність за показниками:

– чистий прибуток;

– чистий прибуток з нарахованими процентами при залученні кредитів;

– чистий прибуток з податками;

– чистий прибуток з амортизацією;

– чистий прибуток з амортизацією, податками та нарахованими процентами при залученні кредитів;

– вартість підприємства та її приріст в динаміці;

– відношення прибутку до активів, власного капіталу, статутного капіталу і чистого доходу.

Висновки до розділу 1

Прибуток є важливим показником ефективної роботи підприємства, та являється його фінансовою базою.

Було розглянуто сутність та класифікацію видів прибутку та встановлено, що за рахунок прибутку створюються фонди виробничого розвитку, додаткового матеріального стимулювання працівників, соціальних виплат, виплат власникам підприємства.

Також було встановлено, що на величину прибутку підприємства впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності.

Формування прибутку розуміє під собою його створення в процесі господарської діяльності підприємства. В процесі управляння розподілом прибутку підприємства формуються напрямки майбутнього використання прибутку, залежно від цілей та завдань розвитку підприємства.

Отже на пропорції та ефективність розподілу прибутку впливають різноманітні фактори. Одна група цих факторів виявляє передумови до збільшення капіталізованої частини прибутку; інша група, навпаки, направляє управлінські рішення на користь збільшення частки споживаної його частини.

За допомогою доступної звітно-облікової інформації кожен суб’єкт господарювання прагне оцінити фінансовий стан підприємства, використовуючи для цього фінансовий аналіз. За його допомогою можна об'єктивно оцінити внутрішні і зовнішні відносини даного підприємства: дати характеристику його платоспроможність, ефективність і прибутковість

діяльності, перспективи розвитку, а потім за результатом аналіза прийняти обгрунтовані рішення.

Підсумовуючи, варто зазначити, що одержання достатнього прибутку для підприємства є одною з його головних цілей. За рахунок прибутку підприємство продовжує власне існування, покриває минулі збитки та вкладає кошти у подальший розвиток, який, в свою чергу, повинен також привести до підвищення прибутковості.

Існує багато підходів щодо надання точного визначення прибутку, але у найбільш узагальненому варіанті прибуток – це різниця між доходами підприємства та його витратами. Він є одним з основних показників ефективності функціонування підприємства будь-якої галузі.

Прибуток може мати багато визначень та багато підходів до класифікації, але головним залишається те, що отримання прибутку є умовою життєздатності підприємства, його конкурентоспроможності та ефективності його господарювання.

Прибутковість підприємства підраховується за допомогою досить широкого спектру показників, які у подальшому допомагають при аналізі фінансового стану підприємства, виявленні його слабких місць та розробці заходів щодо їх усунення.

Також потрібно зазначити, що на прибутковість підприємства впливає цілий ряд факторів, які у найбільш загальному вигляді поділяються на зовнішні та внутрішні, що в свою чергу поділяються на виробничі та невиробничі, а потім на інтенсивні та екстенсивні. Вивчення усіх цих факторів допомагає підприємцям аналізувати роботу та захищати себе від можливих ризиків.

Щодо основних заходів підвищення прибутковості підприємства можна віднести мінімізацію витрат на виробництво, збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції, встановлення відповідної ціни та вибір правильної структури виробництва. При правильному підході до ведення підприємницької діяльності, з урахуванням усіх зазначених факторів,

що впливають на зниження та підвищення прибутковості, підприємство може досягти позитивного результату своєї діяльності.

2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «ЕЛЕКТРОМЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ»

2.1 Фінансово-економічна характеристика ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»

Приватне акціонерне товариство (ПрАТ) «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» є правонаступником організованого шляхом перетворення у 1994 р. державного Електрометалургійного заводу «Днепроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна, заснованого у 1932 р., у відкрите акціонерне товариство «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» у відповідності до Указу Президента України від 15.06.1993р. №210 «Про корпоратизацію підприємств» та наказу Міністерства економіки України від 27.08.1993 р. №54 «Про затвердження переліку підприємств, що підлягають корпоратизації». Усі активи та зобов'язання підприємства були внесені державою до його статутного капіталу. Згідно з вимогами українського законодавства, 31.03.2011р. підприємство змінило свою назву з відкритого акціонерного товариства «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» на публічне акціонерне товариство «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна». На річних Загальних зборах акціонерів підприємства 07.06.2017 р. було прийнято рішення змінити тип підприємства з публічного на приватне та змінити найменування з публічного акціонерного товариства «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» на приватне акціонерне товариство «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна».

Основним видом діяльності підприємства є розробка, виробництво та реалізація металопродукції з нержавіючих, інструментальних, швидкорізальних, порошкових, підшипникових, легованих і конструкційних

марок сталі. Продукція підприємства використовується при виготовленні вузлів і деталей машин, інструментів для обробки металів і сплавів, труб, а також підшипників.

Основними дочірніми компаніями підприємства є ТОВ «Завод столових приборів-ДСС» та ТОВ «Ековторресурс». Відсоток володіння компаніями складає 100%. Підприємство ТОВ «Завод столових приборів-ДСС» було створене у 2002 р. Основним видом діяльності заводу є виготовлення та продаж посуду на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Підприємство ТОВ «Ековторресурс» було створене у 2007 р. Це дочірнє підприємство здійснює закупівлі лому та інших матеріалів, які використовуються у виробництві ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна».

Асоційованою компанією ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» є ТОВ «Ферротерм». 16.10.2012 р. підприємство придбало 50% частки у статутному капіталі ТОВ «Ферротерм». Основним видом діяльності ТОВ «Ферротерм» є оптова торгівля металом та металевими рудами. ТОВ «Ферротерм» є приватним підприємством, акції якого не котируються на біржі.

Зареєстрованою юридичною адресою ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» є Україна, м. Запоріжжя, Південне шосе, 81.

Основне місце ведення діяльності підприємства знаходиться за адресою: м. Запоріжжя, Південне шосе, 83.

Станом на 31 грудня 2018 р. чисельність персоналу підприємства становила 5336 осіб. Станом на 31 грудня 2018 р. і 2017 р. акції підприємства належали декільком юридичним і фізичним особам таким чином, що жоден з них або власників акцій таких осіб не мав одноосібного сукупного контролю над підприємством.

Фінансовий стан господарюючого суб’єкта – це характеристика його фінансової конкурентоспроможності (платоспроможності,

кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими господарюючими суб'єктами.

Динаміка показників фінансової діяльності підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» у 2016-2018 рр. наведена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка показників фінансової діяльності підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відношення,%	
				2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робот, послуг), тис. грн.	6319107	8164952	9616951	129,2	117,78
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робот, послуг), тис. грн.	5543947	7151107	9103504	129	127,30
Валовий прибуток, тис. грн.	775160	1013845	513447	130,8	50,64
Інші операційні доходи	78229	121732	64877	155,6	53,29
Адміністративні витрати	106509	125836	155094	118,2	123,25
Витрати на збут	165975	216943	328285	130,7	151,32
Інші операційні витрати	95857	118647	171006	123,8	144,13
Фінансовий результат від операційної діяльності - прибуток, тис. грн.	485048	674151	-	139	-
збиток, тис. грн.	-	-	76061	-	-
Інші фінансові доходи, тис. грн.	36573	34244	31985	93,6	93,40
Інші доходи, тис. грн.	2	9093	61651	454650	678,01

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6
Фінансові витрати, тис. грн.	507580	516880	519913	101,8	100,59
Інші витрати, тис. грн.	495251	125651	12828	25,4	10,21
Фінансовий результат до оподаткування - прибуток, тис. грн.	-	74957	-	-	-
збиток, тис. грн.	481208	-	515166	-	-
Витрати з податку на прибуток, тис. грн.	77557	21281	86714	27,4	407,47
Чистий прибуток, тис. грн.	-	53676	-	-	-
Збиток, тис. грн.	403651	-	428452	-	-

Дані табл. 2.1 свідчать про пропорційне збільшення показників чистого доходу від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції у 2018 р. порівняно з 2017 р. – на 17,78%, 27,3% та 30,8% відповідно. Показники валового прибутку та інших операційних доходів суттєво знизилися у 2018 р. порівняно з 2017 р. – майже на 50% кожний. За цей період адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати зросли на 23,25%, 51,32%, 51,32% відповідно. Як наслідок, фінансовий результат від операційної діяльності підприємства у 2018 р. – збиток у розмірі 76061 тис. грн. Показник фінансових витрат за період, що аналізується, залишається практично незмінним і становить у 2018 р. – 519913 тис. грн., у 2017 р. – 516880 тис. грн., у 2016 р. – 507580 тис. грн. Фінансовим результатом діяльності підприємства до оподаткування у 2016 і 2018 рр. є збиток – 481208 тис. грн. і 515166 тис. грн. відповідно. Чистий прибуток підприємство має у 2017 р. – 53676 тис. грн., у 2016 р. – збиток становить 403651 тис. грн., у 2018 р. –428452 тис. грн. Це відбулось внаслідок перевищення фінансових витрат над фінансовими доходами підприємства.

Для одержання загальної оцінки фінансового стану підприємства

проводиться порівняння зміни підсумку балансу (активів) зі зміною результатів господарської діяльності. Такий аналіз можна здійснити за даними табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Темп зростання (індекс)	
				2018 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робот, послуг), тис. грн.	6319107	8164952	9616951	1,522	1,178
2. Середній підсумок балансу, тис. грн.	5807702,5	6941010	8047690,5	1,386	1,159
Різниця в темпах зростання між 1 та 2 показниками	х	х	х	+0,136	+0,019

Темп зростання по чистому доходу від реалізації продукції (товарів, робот, послуг) вищий, ніж темп зростання по середньому підсумку балансу. Це свідчить про підвищення ефективності використання фінансових ресурсів порівняно з базовим періодом. Проте, існує тенденція уповільнення темпу зростання чистого доходу від реалізації продукції – з 1,522 у 2018 р. по відношенню до 2016 р. до 1,178 по відношенню до 2017 р. і середнього підсумку балансу – з 1,386 до 1,159 за аналогічний період.

Підприємницьку діяльність господарюючого суб’єкта забезпечує певне

майно, щодо якого контролюються вигоди, отримані від його використання та переймаються ризики з ним пов'язані (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз динаміки активів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відношення,%	
				2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
1	2	3	4	5	6
1. Необоротні активи, тис. грн.					
Нематеріальні активи	12308	10056	9085	81,70	90,34
Незавершені капітальні інвестиції	42179	27477	29227	65,14	106,37
Основні засоби	3254461	4766698	4935636	146,47	103,54
Інші необоротні активи	21126	1918	291018	9,08	15173
Усього за розділом 1	3330074	4806149	5264966	144,33	109,55
2. Оборотні активи					
Запаси	(947673)	(1246979)	(1396347)	131,58	111,98
Виробничі запаси	407465	503520	638650	123,57	126,84
Незавершене виробництво	348245	505844	490788	145,26	97,02
Готова продукція	191963	237534	266909	123,74	112,37
Товари	-	81	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1230553	1331809	1187240	108,23	89,14
Дебіторська заборгованість за розрахунками	96078	205320	188074	213,70	91,60
Інша поточна дебіторська заборгованість	10056	10256	8103	101,99	79,00
Поточні фінансові інвестиції	119225	191681	-	160,77	-

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6

Гроші та їх еквіваленти	195277	138968	66549	71,16	47,89
Витрати майбутніх періодів	1612	1829	1952	113,46	106,72
Інші оборотні активи	7595	10886	12214	143,33	112,20
Усього за розділом 2	2608069	3137728	2860479	120,31	91,16
Разом активи	5938143	7943877	8125445	133,8	102,26

Аналіз даних табл. 2.3 свідчить про уповільнення темпів зростання майна підприємства за період, що аналізується. Зокрема, темп зростання активів підприємства у 2017 р. порівняно з 2016 р. становить 33,8%, у 2018 р. порівняно з 2017 р. – 2,26%. Це свідчить про негативну характеристику результатів господарської діяльності підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», що може спричинити його неплатоспроможність. Перевищення темпів приросту необоротних активів підприємства над темпом приросту оборотних активів свідчить про зменшення частки оборотних активів у майні. Така динаміка забезпечує збільшення ризику компенсації авансованого капіталу та зниження його віддачі за рахунок сповільнення оборотності коштів. Необоротні активи підприємства представлені насамперед основними засобами, вартість яких збільшилась на 3,54%. Темп приросту основних засобів майже не перевищив темп приросту майна в цілому, тому неможна стверджувати про значне зростання частки основного капіталу у майні підприємства.

Далі дослідимо тенденцію зміни вартості оборотних, необротних активів підприємства та загальної величини активів.

На рис. 2.1 зображено тенденцію зміни вартості активів підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за період 2016-2018 рр.

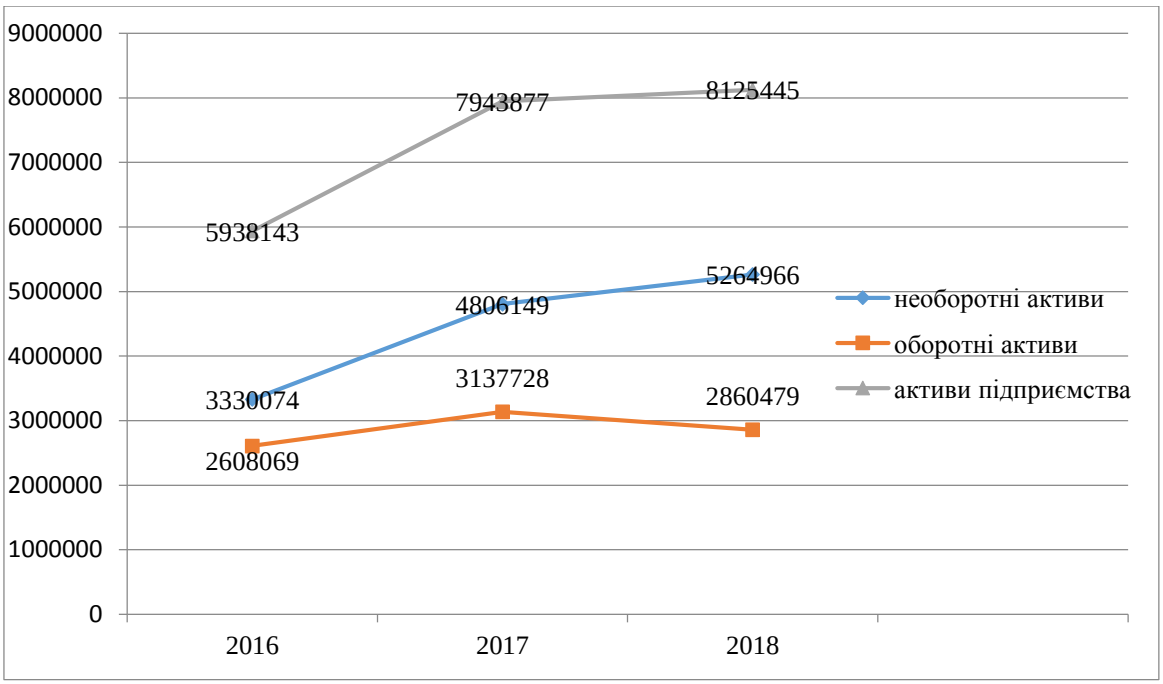

Рис. 2.1 – Динаміка активів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», тис. грн.

Аналіз рис. 2.1 показав, що загальна величина активів підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» має тенденцію до збільшення. Так, у 2016 р. загальна величина активів становила 5938143 тис. грн., у 2017 р. – 7943877 тис. грн., у 2018 р. – 8125445 тис. грн.

Величина необоротних активів також має тенденцію до збільшення. Так, у 2016 р. величина необоротних активів становила 3330074 тис. грн., у 2017 р. – 4806149 тис. грн., у 2018 р. – 5264966 тис. грн.

Величина оборотних активів змінюється стрибкоподібно. У 2016 р. – 2608069 тис. грн., у 2017 р. – зростання до 3137728 тис. грн., у 2018 р. ע зниження до 2860479 тис. грн.

Вивчення структури активів підприємства дає загальне уявлення про його майновий стан. У структурі вартості майна відображається специфіка діяльності кожного підприємства.

За допомогою вертикального аналізу дослідимо структурні зміни в активах підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод

«Дніпроспецсталь» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Аналіз структури активів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр., %

Показники	2016	2017	2018	Відхилення, (+,-)	
				2017р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
1.Необоротні активи – всього,%	56,08	60,50	64,79	+4,42	+4,29
Нематеріальні активи	0,21	0,13	0,11	-0,08	-0,02
Незавершені капітальні інвестиції	0,71	0,35	0,36	-0,36	+0,01
Основні засоби	54,8	60,0	60,74	+5,2	+0,74
Інші необоротні активи	0,36	0,02	3,58	-0,34	+3,56
2.Оборотні активи - всього, %	43,92	39,50	35,21	-4,42	-4,29
Виробничі запаси	6,86	6,34	7,86	-0,52	+1,52
Незавершене виробництво	5,86	6,37	6,04	+0,51	-0,33
Готова продукція	3,23	2,99	3,28	-0,24	+0,29
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	20,72	16,77	14,61	-3,95	-2,16
Дебіторська заборгованість за розрахунками	1,62	2,58	2,32	+0,96	-0,26
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,17	0,13	0,10	-0,04	-0,03
Поточні фінансові інвестиції	2,01	2,41	-	+0,4	-
Гроші та їх еквіваленти	3,29	1,75	0,83	-1,54	-0,92
Витрати майбутніх періодів	0,03	0,02	0,02	-0,01	0,00
Інші оборотні активи	0,13	0,14	0,15	+0,01	+0,01
Разом активи	100	100	100	-	-

Дані табл. 2.4 свідчать, що суттєвих змін у структурі активів підприємства не спостерігаємо. Найбільшу питому вагу у структурі активів

займають необоротні активи –56,08% у 2016 р., 60,5% у 2017 р., 64,79% у 2018 р. Частка оборотних активів становить 43,92%, 39,5%, 35,21% відповідно по рокам.

Поглиблюючи аналіз наявності активів, необхідно оцінити їх роль в управлінському аспекті (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Оцінка складу та структури активів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за управлінським аспектом

Форма активів	2016	2017	2018	Відхилення (+,-)	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2016 р.
Виробнича, тис. грн.	4085784	5815513	6394404	+1729729	+2308620
Питома вага,%	68,81	73,21	78,71	х	х
Товарна, тис. грн.	191963	237615	266909	+45652	+74946
Питома вага,%	3,23	2,99	3,28	х	х
Розрахунково-грошова, тис. грн.	1660396	1890749	1464132	+230353	-196264
Питома вага,%	27,96	23,80	18,01	х	х
Разом, тис. грн.	5938143	7943877	8125445	+2005734	+2187302
Питома вага,%	100,0	100,0	100,0	х	х

За даними табл. 2.5 можна дійти висновку, що 78,71% активів підприємства забезпечують процес виробничої діяльності і формують його виробничий потенціал, щодо 3,28% майна здійснюється пошук покупців і 18,01% кредитують інших суб'єктів господарювання. За досліджуваний період у структурі активів підприємства за управлінським аспектом різких змін не відбувалось. Проте, у 2018 р. дещо зросла питома вага виробничої форми активів – до 78,71% проти 73,21% у 2017 р. і знизилась питома вага розрахунково-кредитної форми активів – з 23,8% у 2017 р. до 18,01% у 2018 р.

Поглиблений аналіз стану та використання необоротних активів передбачає вивчення складу, структури основних засобів, інтенсивності їх руху протягом досліджуваного періоду та технічного стану. Для цього застосуємо такі показники, як коефіцієнт придатності і коефіцієнт зносу

основних засобів [79].

Коефіцієнт придатності основних засобів відображає долю залишкової вартості фондів в їх первісній вартості і розраховується за формулою:

$$\text{Кпр.} = \frac{\text{ОЗз}}{\text{ОЗп}}, \qquad (2.1)$$

де Кпр. – коефіцієнт придатності основних засобів;

ОЗз – залишкова вартість основних засобів;

ОЗп – первісна вартість основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує долю зносу в їх первісній вартості і розраховується за формулою:

$$\text{Кзн.} = \frac{\sum \text{Зн}}{\text{ОЗ}} = 1 - \text{Кпр}, \qquad (2.2)$$

де Кзн – коефіцієнт зносу основних засобів;

ΣЗн – сума зносу основних засобів;

ОЗ – первісна вартість основних засобів.

Оцінка технічного стану основних засобів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» наведена у табл. 2.6.

Дані табл. 2.6 свідчать про задовільний стан основних засобів досліджуваного підприємства. Коефіцієнт придатності основних засобів становить 0,98 у 2017 і 2018 рр. та 0,92 – у 2016 р. Відповідно, коефіцієнт зносу – 0,02 та 0,08. Збільшення залишкової вартості основних засобів у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 1340771 тис. грн., у 2018 р. порівняно з 2017 р. – на 177970 тис. грн. Сума зносу зросла на 9032 тис. грн.

Таблиця 2.6 – Аналіз показників технічного стану основних засобів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» у динаміці

Показники	2016	2017	2018	Відхилення (+,-)	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.

Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	3530248	4871019	5048989	+1340771	+177970
Залишкова (балансова) вартість основних засобів, тис. грн.	3254461	4766698	4935636	+1512237	+168938
Сума зносу, тис. грн.	275787	104321	113353	-171466	+9032
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,92	0,98	0,98	+0,06	0,00
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,08	0,02	0,02	-0,06	0,00

Поряд з чітким уявленням про кожний елемент майна підприємства важливе значення мають джерела фінансових ресурсів, які забезпечують формування окремих об'єктів матеріальних і нематеріальних активів. За джерелами формування фінансових ресурсів, що розміщуються в майні підприємства, їх поділяють на внутрішні зобов'язання (власний капітал) і зовнішні зобов'язання (залучений капітал). Стосовно визначення економічної суті капіталу, його можна розглядати як [55,60,61]:

– фінансові ресурси у грошовій формі;

– майно, сукупність ресурсів та засобів, вкладення в активи підприємства;

– запас економічних благ, багатство.

Наявний капітал підприємство розміщує (вкладає) у різноманітні активи, сукупна вартість яких дорівнює величині капіталу.

Власний капітал визначається вартістю чистих активів, що залишаються після вирахування із вартості майна підприємства його зобов'язань.

Як основа для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства, власний капітал виконує функції:

– довгострокового фінансування господарської діяльності – знаходиться у розпорядженні підприємства необмежено довго;

– відповідальності за підприємницьку діяльність та захисту прав кредиторів – його сума є величиною відповідальності підприємства перед

кредиторами;

– компенсації понесених збитків – дозволяє тимчасово покрити збитки;

– кредитоспроможності – забезпечує умови для надання підприємству кредитів;

– фінансування ризику – є гарантією здійснення ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори;

– самостійності та влади – визначає рівень незалежності підприємства та впливу його власників на прийняття рішень в господарській діяльності;

– розподілу доходів і активів – за частками окремих власників здійснюється розподіл фінансового результату та майна підприємства.

До складу власного капіталу входять фінансові ресурси, які використовуються підприємством без визначеного строку повернення та формуються з наступних джерел:

– вносяться його засновниками (учасниками);

– збільшуються при зміні вартості активів (дооцінка, емісійний дохід), не пов'язаної із зміною зобов'язань;

– залишаються із чистого прибутку на поповнення статутного і резервного капіталу, або як нерозподілений прибуток. Треба відзначити, що резервний капітал і нерозподілений прибуток не завжди визначають наявність у підприємства резервних коштів. Просто цю частину прибутку власники не отримали у формі дивідендів, а кошти були використані для вкладень в активи;

– надходять на фінансування заходів цільового призначення (асигнування з бюджету та позабюджетних фондів, гуманітарна допомога);

– передаються на умовах безповоротної фінансової допомоги.

Сума власного капіталу може зменшуватись внаслідок збиткової господарської діяльності, уцінки вартості активів, надання безповоротної фінансової допомоги, виплати частки активів учасникам, що виходять із складу власників [75,78].

В цілому, власний капітал можна поділити на фінансові ресурси, що підприємство одержало від власників на створення статутного капіталу, як

безповоротну допомогу та які формувались у процесі господарської діяльності внаслідок капіталізації чистого прибутку та процедур зміни вартості активів.

Статутний капітал – це конкретна вартісна величина, що обліковується на балансі підприємства, яка відображає загальну суму вкладів учасників, зафіксовану в установчому документі. А стосовно акціонерних товариств і товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю статутний капітал ще визначає мінімальний розмір майна підприємства, який гарантує інтереси його кредиторів.

Джерелами збільшення розміру статутного капіталу можуть бути [62]:

а) додаткові внески (вклади), якими можуть бути будинки, споруди та інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права (у тому числі на інтелектуальну власність), грошові кошти, у тому числі в іноземній валюті;

б) реінвестиція дивідендів;

в) спрямування прибутку до статутного капіталу.

Шляхами (способами) зміни розміру статутного капіталу акціонерного товариства є: збільшення (зменшення) кількості акцій існуючої номінальної вартості і номінальної вартості існуючої кількості акцій.

Поряд з дослідженням структури і динаміки майна при оцінці фінансового стану підприємства необхідно здійснювати аналіз фінансових ресурсів, тобто капіталу, вкладеного в активи.

Використовуючи дані балансу підприємства, можна дати характеристику:

- величини і динаміки капіталу, який розміщений в активах;

- структури капіталу за окремими елементами;

- складу і величини структурних змін власного капіталу і зобов’язань;

- резервів поліпшення динаміки і структури джерел формування капіталу.

Горизонтальний аналіз дозволяє переглянути капітал за горизонтальною

динамікою, оцінити тенденції змін окремих елементів джерел фінансових ресурсів, визначити, як вони змінюються в абсолютному і відносному значеннях. Оцінку формування фінансових ресурсів в динаміці здійснимо шляхом горизонтального аналізу статей балансу підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Аналіз складу та динаміки пасиву ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відношення,%	
				2017 р. до 2016 р.	2018 р. до 2017 р.
1	2	3	4	5	6
1. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	49720	49720	49720	100	100,00
Капітал у дооцінках	2143793	3342226	3452054	155,90	103,29
Додатковий капітал	114627	114627	114747	100	100,1
Резервний капітал	12430	12430	12430	100	100,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(2250006)	(2134352)	(2353587)	94,86	110,27
Вилучений капітал	-	(761)	-	-	-
Усього за розділом 1	70564	1383890	1275364	1961,18	92,16

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4	5	6
2. Довгострокові зобов’язання і забезпечення					
Відстрочені податкові зобов’язання	22256	317193	300828	1425,2	94,84
Довгострокові кредити банків	2385375	866635	3920356	36,33	452,37
Довгострокові забезпечення	385185	460273	509131	119,49	110,62
Усього за розділом 2	2792816	1644101	4730315	58,87	287,71
3.Поточні зобов’язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-
Поточна кредиторська					

заборгованість за:					
довгостроковими зобов'язаннями	1751007	3320295	120975	189,62	3,64
товари, роботи, послуги	1146887	1338343	1754508	116,69	131,10
розрахунками з бюджетом	9752	11643	12739	119,39	109,41
розрахунками зі страхування	6501	8400	10711	129,21	127,51
розрахунками з оплати праці	19872	26697	33577	134,34	125,77
Поточна кредиторська заборгованість з одержаних авансів	45237	98952	60501	218,74	61,14
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	14335	14333	14330	99,99	99,98
Поточні забезпечення	45884	57097	73186	124,44	128,18
Інші поточні зобов'язання	35288	40126	39239	113,71	97,79
Усього за розділом 3	3074763	4915886	2119766	159,88	43,12
Разом пасиви	5938143	7943877	8125445	133,78	102,29

Дані табл. 2.7 свідчать про загальну тенденцію зростання пасивів підприємства за досліджуваний період. Загальна сума пасивів у 2017 р. становила 7943877 тис. грн., що на 33,78% більше, ніж у 2016 р. та на 2,29% більше, ніж у 2017 р. У 2017 р. порівняно з переднім роком відбулось зростання власного капіталу підприємства – майже у двадцять разів, проте у 2018 р. порівняно з 2017 р. відбулось незначне зменшення – 7,84%; зростання майже у тричі довгострокових зобов'язань – за рахунок зростання суми довгострокових кредитів банків з 866635 тис. грн. у 2017 р. до 3920356 тис. грн. у 2018 р. та зменшення поточних зобов'язань на 56,88% порівняно з 2017 р., але відбулось значне зростання поточної кредиторської заборгованості за товари та послуги – на 31,1% у 2018 р. порівняно з 2017 р., за розрахунки зі страхування – на 27,51%, розрахунки з оплати праці – на 25,77%. Поточні забезпечення зросли на 28,18%.

На рис. 2.2 зображено динаміку фінансових зобов'язань підприємства. За наведеними даними спостерігається наступна тенденція: збільшення

показників власного капіталу – з 70564 тис. грн. у 2016 р. до 1383890 тис. грн. у 2017 р., але зменшення у 2018 р. порівняно з 2017 р. – 1275364 тис. грн. Водночас відбувається збільшення довгострокових зобов'язань підприємства з 2792816 тис. грн. у 2016 р. до 4730315 тис. грн. у 2018 р., та зменшення поточних зобов'язань – з 3074763 тис. грн. у 2016 р. до 2119766 тис. грн. у 2018 р.

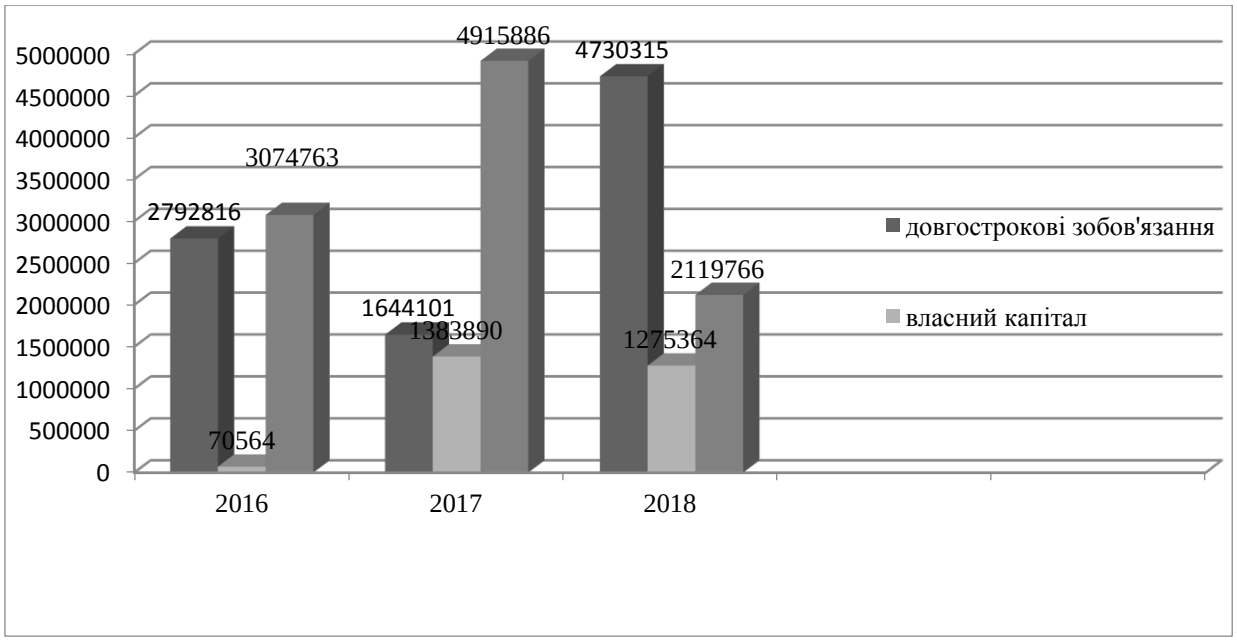

Рис. 2.2 – Динаміка фінансових зобов'язань ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна»

Вертикальний аналіз забезпечує перегляд капіталу за структурою окремих розділів і статей пасиву балансу. За допомогою цього методу досліджуються зміни в якості капіталу щодо співвідношення його елементів Наприклад, висока частка власного капіталу свідчить про низькі фінансові ризики, але також про неповне використання підприємством свого потенціалу. Проте, якщо є можливість підвищити присутність на ринку – важливо залучати додаткові позикові кошти для інтенсифікації власної діяльності (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 - Аналіз структури пасиву ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр., %

Показники	2016	2017	2018	Відхилення, (+.-)	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
1	2	3	4	5	6
1.Власний капітал - всього, %	1,19	17,42	15,69	+16,23	-1,73
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,84	0,63	0,61	-0,21	-0,02
Капітал у дооцінках	36,10	42,07	42,48	+5,97	+0,41
Додатковий капітал	1,93	1,44	1,41	-0,49	-0,03
Резервний капітал	0,21	0,16	0,15	-0,05	-0,01
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(37,89)	(26,87)	(28,96)	-11,02	+2,09
Вилучений капітал	-	(0,01)	-	+0,01	-0,01
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення – всього, %	47,03	20,7	58,22	-26,33	+37,52
Відстрочені податкові зобов'язання	0,37	4,00	3,70	+3,63	-0,3
Довгострокові кредити банків	40,17	10,91	48,25	-29,26	+37,34
Довгострокові забезпечення	6,49	5,79	6,27	-0,7	+0,48

Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4	5	6
3.Поточні зобов'язання і забезпечення – всього, %	51,78	61,88	26,09	+10,1	-35,79
Поточна кредиторська заборгованість за:					
довгостроковими зобов'язаннями	29,50	41,80	1,50	+12,3	-40,3
товари, роботи, послуги	19,31	16,85	21,59	-2,46	+4,74
розрахунками з бюджетом	0,16	0,14	0,16	-0,02	+0,02
розрахунками зі страхування	0,11	0,10	0,13	-0,01	+0,03
розрахунками з оплати праці	0,33	0,33	0,41	0	+0,08

Поточна кредиторська заборгованість з одержаних авансів	0,76	1,25	0,74	+0,49	-0,51
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	0,24	0,18	0,18	-0,06	0,00
Поточні забезпечення	0,77	0,72	0,90	-0,05	+0,18
Інші поточні зобов'язання	0,60	0,51	0,48	-0,09	-0,03
Разом пасиви	100	100	100	0,00	0,00

У структурі пасивів підприємства значно зросла частка власного капіталу у 2017 р. – до 17,42% порівняно з 2016 р. (1,19%), збільшилась майже удвічі частка довгострокових зобов'язань – з 20,7% у 2017 р. до 58,22% у 2018 р., частка поточних зобов'язань відповідно зменшилась з 61,88% у 2017 р. до 26,09% у 2018 р.

2.2 Аналіз економічних результатів діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»

Оборотні активи підприємства – найбільш мобільна частина капіталу. Це сукупність матеріально-речовинних цінностей і грошових коштів, які беруть участь у створенні продукту, цілком споживаються у виробничому процесі і повністю переносять свою вартість на виробничий продукт упродовж операційного циклу або ріку з дати балансу (сировина, матеріали, готова продукція, грошові кошти тощо).

Аналіз ефективності розміщення фінансових ресурсів в оборотних активах підприємства наведено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Оцінка ефективності формування запасів оборотних активів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відхилення, (+,-)	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
Чистий дохід (виручка) підприємства, тис. грн.	6319107	8164952	8151198	1845845	-13754
Кількість днів періоду	365	365	365	0	0
Одноденна виручка, тис. грн.	17312,6	22369,7	22332	5057,1	-37,7
Середній залишок оборотних активів, тис. грн.	2410119	2872898	2998313	462779	+125415
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	139,2	128,4	134,3	-10,8	+5,9
Завантаження оборотних активів, грн.	2,62	2,84	2,7	0,22	-0,14
Витратомісткість залишків оборотних активів, коп.	38,2	35,2	37,0	-3	+1,8

Як бачимо з табл. 2.9, тривалість одного обороту оборотних активів підприємства у поточному періоді збільшилась на 5,9 днів (134,3 – 128,4 = +5,9), що призвело до:

а) зменшення завантаження оборотних активів на 14 коп. (2,7 – 2,84 = -0,14);

б) збільшення витратомісткості залишків оборотних активів на 1,8 коп. (37,0 – 35,2 = +1,8).

Аналіз руху грошових коштів підприємства починається з вивчення динаміки надходжень, видатків і формування чистого грошового потоку. Це дає змогу розкрити і охарактеризувати тенденції розвитку обсягів господарської діяльності в цілому і за окремими об’єктами щодо доходів, витрат та фінансових результатів, а також їх збалансованості в часі.

Паралельно оцінюють динамічні зміни показників у просторі за джерелами грошових потоків. Зокрема, це можуть бути окремі постачальники,

покупці, податкові платежі, витрати на соціальні потреби, види оплати праці, банківські установи, сегменти ринку, структурні підрозділи.

Господарські операції підприємств супроводжуються грошовими потоками, що забезпечують оцінку надходження, витрат та переміщення фінансових ресурсів і активів. Процес руху коштів відбувається у часі і просторі під час обслуговування всіх видів господарської діяльності. Від повноти і вчасності забезпечення процесів постачання, виробництва і збуту грошовими ресурсами залежить рівень ефективності господарювання. Грошові потоки підприємства характеризується сукупними доходами і витратами, що забезпечуються надходженнями і виплатами грошових коштів і відповідно позитивним та негативним їх рухом [7,65].

У кожному випадку грошовий потік означає фактичну величину розподілених у просторі і часі надходжень і виплат грошових коштів, що формуються в процесі діяльності господарюючих систем.

Аналіз руху грошових коштів за джерелами надходження і витрачання за елементами при прямому методі їх визначення наведено в табл. 2.10, 2.11, 2.12.

Таблиця 2.10 – Аналіз руху грошових коштів у розрізі видів діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за напрямами прямого методу їх розрахунку за 2016 р.

Показники	Грошовий потік							
	всього		у т. ч. за видами діяльності					
	сума, тис. грн.	питома вага, %	операційна		інвестиційна		фінансова	
			сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Залишок грошових коштів на початок періоду	295682	х	-	-	-	-	-	-
Надходження грошових коштів, всього:	7637845	100,0	6934405	100,0	135710	100,0	567730	100,0
від покупців продукції	6592154	86,31	6592154	95,06	-	-	-	-
повернення податків і зборів	251587	3,29	251587	3,63	-	-	-	-
цільове фінансування	8194	0,11	8194	0,12	-	-	-	-

повернення авансів	23219	0,30	23219	0,34	-	-	-	-
позики	567730	7,43	-	-	-	-	567730	100,0
відсотки за депозит	36053	0,47	36043	0,52	10	0,01	-	-
інші надходження	158908	2,09	23208	0,33	135700	99,99	-	-
Витрачено грошових коштів, всього:	7738975	100,0	6392606	100,0	315779	100,0	1030590	100,0
оплата за товари, послуги, роботи, необоротні активи	5783416	74,73	5669283	88,69	114133	36,14	-	-
виплати персоналу з оплати праці	509378	6,58	509378	7,97	-	-	-	-
податкові зобов'язання і збори	125528	1,62	125528	1,96	-	-	-	-
аванси	27759	0,36	27759	0,43	-	-	-	-
сплачені позики	592539	7,66	-	-	-	-	592539	57,5
сплачені відсотки	438051	5,66	-	-	-	-	438051	42,5
інші витрачання	262304	3,39	60658	0,95	201646	63,86	-	-
Чистий рух грошових коштів	-101130	х	541799	х	-180069	х	-462860	х
Залишок коштів на кінець періоду	195277	х	-	-	-	-	-	-

Таблиця 2.11 – Аналіз руху грошових коштів у розрізі видів діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за напрямами прямого методу їх розрахунку за 2017 р.

Показники	Грошовий потік							
	всього		у т. ч. за видами діяльності					
	сума, тис. грн.	питома вага, %	операційна		інвестиційна		фінансова	
			сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Залишок грошових коштів на початок періоду	195277	х	-	-	-	-	-	-
Надходження грошових коштів, всього:	9549977	100,0	9241763	100,0	51400	100,0	256814	100,0
від покупців продукції	8837219	92,54	8837219	95,62	-	-		-
повернення податків і зборів	307295	3,22	307295	3,33	-	-		-
цільове фінансування	12067	0,13	12067	0,13	-	-		-
повернення авансів	33698	0,35	33698	0,36	-	-		-

позики	256814	2,69	-	-	-	-	256814	100,0
відсотки за депозит	33755	0,35	33755	0,37	-	-	-	-
інші надходження	69129	0,72	17729	0,19	51400	100,0	-	-
Витрачено грошових коштів, всього:	9605465	100,0	8739643	100,0	111541	100,0	754281	100,0
оплата за товари, послуги, роботи, необоротні активи	7764527	80,83	7708705	88,20	55822	50,05	-	-
виплати персоналу з оплати праці	611248	6,36	611248	6,99	-	-	-	-
податкові зобов'язання і збори	162262	1,70	162262	1,86	-	-	-	-
аванси	101227	1,05	101227	1,16	-	-	-	-
сплачені позики	316323	3,30	-	-	-	-	316323	41,94
сплачені відсотки	437197	4,55	-	-	-	-	437197	57,96
інші витрачання	212681	2,21	156201	1,79	55719	49,95	761	0,10
Чистий рух грошових коштів	-55488	х	502120	х	-60141	х	-497467	х
Залишок коштів на кінець періоду	138968	х	-	-	-	-	-	-

Таблиця 2.12 – Аналіз руху грошових коштів у розрізі видів діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за напрямами прямого методу їх розрахунку за 2018 р.

Показники	Грошовий потік							
	всього		у т. ч. за видами діяльності					
	сума, тис. грн.	питома вага, %	операційна		інвестиційна		фінансова	
			сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %
Залишок грошових коштів на початок періоду	137324	х	-	-	-	-	-	-
Надходження грошових коштів, всього:	10926799	100,0	10871382	100,0	54536	100,0	881	100,0
від покупців продукції	10377467	94,97	10377331	95,46	136	0,25	-	-
повернення податків і зборів	404276	3,70	404276	3,72	-	-	-	-
цільове фінансування	12552	0,11	12552	0,12	-	-	-	-
повернення авансів	18830	0,17	18830	0,17	-	-	-	-
відсотки за депозит	31836	0,30	31836	0,29	-	-	-	-

інші надходження	81838	0,75	26557	0,24	54400	99,75	881	100,0
Витрачено грошових коштів, всього:	10995705	100,0	10273663	100,0	187201	100,0	534841	100,0
оплата за товари, послуги, роботи, необоротні активи	9174333	83,46	9129530	88,86	44803	23,93	-	-
виплати персоналу з оплати праці	804710	7,32	804710	7,83	-	-	-	-
податкові зобов'язання і збори	182830	1,66	182830	1,78	-	-	-	-
аванси	80694	0,73	80694	0,79	-	-	-	-
сплачені позики	90946	0,83	-	-	-	-	90946	17,00
сплачені відсотки	443895	4,04	-	-	-	-	443895	83,00
інші витрачання	218297	1,96	75899	0,74	142398	76,07	-	-
Чистий рух грошових коштів	-68906	x	597719	x	-132665	x	-533960	x
Залишок коштів на кінець періоду	66549	x	-	-	-	-	-	-

За даними, наведеними у табл. 2.10,2.11,2.12 можна зробити висновки, що найбільша сума грошових коштів за період, що аналізується, була отримана в результаті операційної діяльності – 6934405 тис. грн. у 2016 р., 9241763 тис. грн. у 2017 р., 10871382 тис. грн. у 2018 р., зокрема, від покупців продукції, товарів, робіт, послуг – 95,06%, 95,62%, 95,46% відповідно. Основними складовими витрат коштів у процесі операційної діяльності є оплата за товари, послуги, роботи – 5669283 тис. грн. або 88,69% у 2016 р., 7708705 тис. грн., або 88,20% у 2017 р., 9129530 тис. грн., або 88,86% у 2018 р.

У наведених таблицях окремо згруповано надходження і видатки, пов'язані з інвестиційною і фінансовою діяльністю.

Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності підприємства має від'ємне значення на протязі всього досліджуваного періоду. Цей показник у 2016 р. становив 180069 тис. грн., у 2017 р. – 60141 тис. грн., тобто 33,4% від 2016 р., у 2018 р. – 132665 тис. грн., тобто 220,6% від 2017 р. Така тенденція пояснюється значним перевищення витрат над надходження грошових коштів.

У 2018 р. з'явився такий елемент як надходження від реалізації необоротних активів у сумі 136 тис. грн. Сума інших надходжень у 2018 р. порівняно з 2017 р. зросла на 5,8%. Проте величина інших платежів за той самий період зросла на 155,6%. Витрачання на придбання необоротних активів у 2018 р. становить 80,3% від 2017 р. Цей показник у 2017 р. порівняно з 2016 р. становив 48,91%.

Негативна тенденція спостерігається за результатами фінансової діяльності підприємства. Чистий рух коштів від фінансової діяльності також має від'ємне значення: у 2016 р. – 462860 тис. грн., у 2017 р. – 4697467 тис. грн., тобто 107,5% порівняно з 2016 р., у 2018 р. – 533960 тис. грн., тобто 107,3% порівняно з 2017 р. Така тенденція пояснюється значним перевищення витрат над надходження грошових коштів від фінансової діяльності.

В цілому чистий рух грошових коштів має також від'ємне значення: за результатами 2016 р. – 101130 тис. грн., у 2017 р. – від'ємне значення становить – 55488 тис. грн., у 2018 р. – 68906 тис. грн.

Залишок коштів на кінець року по роках становить: у 2016 р. – 195277 тис. грн., у 2017 р. – 138968 тис. грн., тобто 71,2% від попереднього, у 2018 р. – 66549 тис. грн., тобто 47,9% від попереднього.

Розрахунок показників грошових потоків та оцінку їх рівня наведено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Аналіз показників грошових потоків ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Відхилення, (+,-)	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
Позитивний грошовий потік (НГ), тис. грн.	7646039	9562044	10926799	1916005	1364755
Негативний грошовий потік (ВГ), тис. грн.	7864503	9767727	10995705	1903224	1227978
Чистий грошовий потік (ЧГ), тис. грн.	-218464	-205683	-68906	12781	136777
Окупність грошових витрат (РО), грн.	0,97	0,98	0,99	0,01	0,01

Завантаження грошових витрат (РЗ), грн.	1,03	1,02	1,01	-0,01	-0,01
Доходність (збитковість) грошових надходжень (ДН), коп.	-0,03	-0,02	-0,01	0,01	0,01
Доходність (збитковість) грошових витрат (ДВ), коп.	-0,03	-0,02	-0,01	0,01	0,01

Дані табл. 2.13 свідчать, що господарська діяльність підприємства має стійку тенденцію, оскільки грошові потоки – і позитивний і негативний змінюються рівномірно за тенденцією зростання. Чистий грошовий потік за період, що аналізується, має від'ємне значення, що свідчить про недостачу поточних надходжень для здійснення платежів і підприємство має залучати позиковий капітал і знижувати свою платоспроможність. Показники ефективності формування грошових потоків підприємства у динаміці свідчать, що у 2016 - 2018 рр. виникла збитковість грошових надходжень і грошових витрат, внаслідок від'ємного показника чистого грошового потоку. Показник окупності грошових витрат у 2016-2018 рр. менше 1, тому грошовий потік підприємства можна вважати окупним.

Фінансовий аналіз платоспроможності підприємства полягає у абсолютному і відносному порівнянні активів як платіжних засобів з фінансовими ресурсами (зобов'язаннями), за рахунок яких відбулося їх формування.

В залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові засоби, активи підприємства поділяються на такі групи [11,12]:

Перша група ($А_1$) – абсолютно ліквідні активи – грошові засоби підприємства і короткострокові фінансові вкладення (цінні папери);

Друга група ($А_2$) – швидко ліквідні активи – поточна дебіторська заборгованість;

Третя група ($А_3$) – повільно ліквідні активи – запаси і витрати, інші

оборотні активи;

Четверта група ($А_4$) – умовні ліквідні активи – необоротні активи.

Для оцінки платоспроможності фінансові ресурси підприємства групуються таким чином:

Перша група ($З_1$) – поточні зобов'язання (найбільш строкові зобов'язання), які слід погасити протягом поточного місяця (кредиторська заборгованість і суми кредитів банків, терміни повернення яких наступили);

Друга група ($З_2$) – короткострокові зобов'язання з терміном погашення до одного року (суми кредитів банків, поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями, забезпечень наступних витрат і платежів та векселів виданих, терміни повернення яких настануть у майбутньому, протягом року);

Третя група ($З_3$) – довгострокові зобов'язання з терміном погашення більше одного року (довгострокові кредити банків і позики);

Четверта група ($З_4$) – постійні зобов'язання, що формуються фінансовими ресурсами з елементів власного капіталу.

Підприємство вважається платоспроможним, якщо при порівнянні абсолютних величин його активів і фінансових ресурсів виконуються такі умови:

$$А1 \geq З1; А2 \geq З2; А3 \geq З3; А4 \leq З4 \qquad (2.3)$$

Якщо на підприємстві виконуються перші три умови, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується й остання умова, оскільки це свідчить про наявність у підприємства власних оборотних активів, які забезпечують його фінансову стійкість. Невиконання однієї з перших трьох умов указує на те, що фактична платоспроможність відрізняється від нормативної.

Розрахунок оцінки платоспроможності підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» шляхом порівняння його активів і пасивів наведемо в табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Аналіз ліквідності балансу ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Активи	2016	2017	2018	Пасиви	2016	2017	2018	Платіжний надлишок (+), нестача (-)		
								2016	2017	2018
А1	305092	322575	197777	П1	1151056	1408184	1733463	-845964	-1085609	-1535686
А2	1179956	1442036	1466873	П2	1704556	2587141	1785581	-524600	-1145105	-318708
А3	926030	1108288	1333662	П3	2689354	2218458	3189791	-1763324	-1110170	-1856129
А4	3396624	4068111	5049378	П4	262736	727227	1338855	+3133888	+3340884	+3710523
Баланс	5807702	6941010	8047690	Баланс	5807702	6941010	8047690	0,00	0,00	0,00

Аналізуючи дані табл. 2.14, бачимо, що баланс ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» не можна вважати ліквідним, оскільки за період, що аналізується, перше, друге, третє та четверте співвідношення груп активів і пасивів не відповідають умовам ліквідності. Дослідження співвідношень активів і зобов'язань свідчить про те, що підприємство не виконує нормативні умови платоспроможності. При цьому недостаток платіжних засобів по одній групі компенсується їх надлишком по іншій групі лише вартісною величиною. Однак менш ліквідні платіжні засоби не можуть замінити більш ліквідні.

Зіставлення найбільш ліквідних платіжних засобів (А1, А2) з найбільш терміновими платіжними зобов'язаннями (П1, П2) дає змогу оцінити поточну платоспроможність. Порівняння платіжних засобів, що мають повільну ліквідність (А3) з довгостроковими зобов'язаннями, відображає перспективну платоспроможність.

Поряд з абсолютними показниками для оцінювання платоспроможності розраховують відносні показники (табл. 2.15).

Таблиця 2.15 – Показники ліквідності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Нормативне значення	Відхилення, (+,-)	
					2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,102	0,067	0,031	≥0,2-0,3	-0,035	-0,036
Коефіцієнт критичної (термінової)ліквідності	0,537	0,382	0,684	≥1,0	-0,155	0,302
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,848	0,719	0,852	≥2,0	-0,21	0,214

Показники ліквідності підприємства мають значення менше нормативного за весь період дослідження. Це означає, що підприємство не має можливості розраховуватись за своїми поточними зобов'язаннями за допомогою готівки і грошових коштів на рахунках в банку. Отже, підприємство не можна вважати платоспроможним і в найближчій перспективі є загроза банкрутства.

Одним з напрямів оцінки фінансового стану підприємства є визначення його фінансової стійкості, тобто рівня забезпеченості потреб господарської діяльності фінансовими ресурсами щодо їх наявності, розміщення і використання. Стійкість економіки підприємства залежить від результатів його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за умови досягнення стабільного перевищення доходів над витратами, вільного маневрування грошовими коштами та економічного зростання.

Оцінку фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно, на основі комплексу показників (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Показники фінансової стійкості ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Нормативне значення	Відхилення, (+,-)	
					2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
Коефіцієнт автономії	0,012	0,174	0,166	>0,5	0,162	-0,008
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,988	0,826	0,834	<0,5	-0,162	0,008
Коефіцієнт фінансового ризику	8,3	4,7	5,0	<1,0	-3,6	0,3
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,12	0,211	0,199	>1,0	0,09	-0,012
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,179	-0,567	-0,174	>0,1	-0,388	0,393
Коефіцієнт маневреності	-0,661	-1,285	-0,389	≥0,25	-0,624	0,896
Коефіцієнт інвестування	0,021	0,288	0,265	>1,0	0,267	-0,023
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0,975	0,543	0,704	0,4	-0,432	0,161

За даними табл. 2.16, коефіцієнт автономії має значення значно менше нормативного – 0,012 у 2016 р., 0,174 у 2017 р., 0,166 – 2018 р. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу значно перевищує нормативне значення – 0,988 у 2016 р., 0,826 у 2017 р., 0,834 – у 2018 р. Отримані значення показників автономії і концентрації залученого капіталу свідчать про те, що дане підприємство має високу залежність від зовнішніх джерел фінансування, тобто не має можливості працювати на власному капіталі, а здійснює залучення позикового капіталу. Коефіцієнт фінансового ризику означає, скільки позикових коштів припадає на одну гривню власних коштів, вкладених в активи підприємства. У 2016 р. на одну гривню власних коштів припадало 8,3 грн. позикових, у 2017 р. – 4,7 грн., у 2018 р. – 5,0 грн.

Зниження цього показника в динаміці свідчить про певне зменшення залежності підприємства від інвесторів і кредиторів, проте перевищення фактичного значення в декілька разів нормативного має викликати сумніви щодо фінансової стійкості підприємства. Коефіцієнт фінансової стабільності,

який показує співвідношення власних і залучених коштів і характеризує здатність підприємства залучати зовнішні джерела фінансування значно менший нормативного значення і свідчить про труднощі підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами має від'ємне значення і свідчить про неможливість покриття оборотних активів власними джерелами. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів свідчить про високу залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування і становить у 2016 р. 0,975, у 2017 р. – 0,543, у 2018 р. – 0,704, при нормативному значенні 0,4.

Особливу увагу приділяють дослідженню кредиторської заборгованості. Кредиторська заборгованість – це залучення активів у господарську діяльність підприємства за рахунок тимчасово безоплатного одержання майна інших суб'єктів господарювання. Відносини з кредиторами можуть передбачити штрафні санкції за несвоєчасну оплату зобов'язань. В процесі аналізу визначається частка окремих статей, які характеризують заборгованість у загальній сумі, а також відхилення значень цих статей у динаміці (табл. 2.17).

Таблиця 2.17 – Порівняльний баланс кредиторської і дебіторської заборгованості ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр., тис. грн.

Показники	2016	2017	2018	Відхилення, %	
				2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
Дебіторська заборгованість	1336687	1547385	1383417	15,7	-10,6
Поточні зобов'язання	2997964	4818663	2007341	60,7	-58,3
Активне сальдо	-	-	-	-	-
Пасивне сальдо	1661277	3271278	623924	96,9	-80,9
Баланс	2997964	4818663	2007341	60,7	-58,3

За даними табл. 2.17 у 2017 р. поточні зобов'язання підприємства збільшились на 60,7 %, а дебіторська заборгованість – на 15,7% від

попереднього 2016 р. Проте у 2018 р. намітилась тенденція зменшення цих показників по відношенню до 2017 р. і становить 58,3% та 10,6% відповідно.

Зростання пасивного сальдо у 2017 р. порівняно з 2016 р. становить 96,9%, у 2018 р. порівняно з 2017 р. – 80,9%.

Незважаючи на загальне збільшення як дебіторської, так і кредиторської заборгованості, існує тільки пасивне сальдо заборгованості за звітний період. Це свідчить про те, що підприємство значною мірою використовує кошти кредиторів.

З одного боку, прагнення до збільшення залучених джерел капіталу в господарський оборот економічно виправдане. Проте цей процес відбувається за наявності несплаченої в строк заборгованості постачальникам та одержаних авансів з наслідками, які з цього випливають, податкової заборгованості та збільшення заборгованості з оплати праці.

Рівень ділової активності підприємства оцінюється як за величиною досягнутих показників, так і в стратегічному вимірі. Розвиток ділової активності дозволяє постійно підвищувати конкурентоспроможність підприємства (табл. 2.18).

Таблиця 2.18 – Показники ділової активності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	Алгоритм розрахунку	2016	2017	2018	Відхилення, (+,-)	
					2017 р. від 2016 р.	2018 р. від 2017 р.
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід від реалізації продукції / Активи	1,06	1,03	1,19	-0,03	0,16
Тривалість одного обороту активів, днів	360 / Коефіцієнт оборотності активів	339,6	349,5	302,5	9,9	-47
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід від реалізації продукції / Оборотні	2,6	2,8	3,2	0,2	0,4

	активи					
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	360 / Коефіцієнт оборотності оборотних активів	139,2	128,4	112,5	-10,8	-15,9
Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість реалізованої продукції / Запаси	5,9	5,7	6,9	-0,2	1,2
Тривалість одного обороту запасів, днів	360 / Коефіцієнт оборотності запасів	61	63,2	52,2	2,2	-11
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід від реалізації продукції / Власний капітал	8,9	5,9	7,2	-3	1,3
Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	360 / Коефіцієнт оборотності власного капіталу	40,4	61	50	20,6	-11

Продовження таблиці 2.18

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід від реалізації продукції / Дебіторська заборгованість	4,7	5,3	6,6	0,6	1,3
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	360 / Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	76,1	68,2	54,5	-7,9	-13,7
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованої продукції / Кредиторська заборгованість	1,9	1,5	2,6	-0,4	+1,1
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	360 / Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	194,6	243,2	138,9	48,6	-104,3

Аналізуючи показники, наведені в табл. 2.18, можна стверджувати наступне. Оборотність активів невисока, проте порівняно з минулими роками

спостерігається її прискорення. Відповідно відбувається зменшення тривалості обороту активів. Оборотність всіх активів головним чином залежить від оборотності поточних активів. Оборотність останніх сповільнилась, що характеризується негативно.

Сповільнення оборотності власного капіталу негативно відображається на динаміці його рентабельності. Відповідно відбулось зростання тривалості обороту власного капіталу на 20,6 днів у порівнянні 2017 р. з 2016 р. і збільшення на 9,6 днів у порівнянні 2018 р. з 2016 р. Тривалість обороту запасів також зросла, проте не так суттєво – на 2,2 дня у 2017 р. порівняно з 2016 р. і зменшилась на 11 днів у 2018р. порівняно з 2017 р.

Значення коефіцієнтів оборотності дебіторської заборгованості свідчить про те, що дебітори в середньому 5-6 разів в рік повертають свої борги. Що стосується оборотності кредиторської заборгованості, то термін її погашення значно збільшився і становить у 2017 р. – 243,2 дня, що на 48,6 днів більше ніж у 2016 р. і 138,9 днів у 2018 р.

Аналіз показників оборотності свідчить про те, що рівень ділової активності підприємства має тенденцію до зниження у 2018р. порівняно з 2016р. Оборотність активів підприємства залежить від оборотності оборотних активів. Прискорення оборотності оборотних активів зменшує потребу в них, дозволяє підприємству вивільняти частину запасів і використовувати їх для додаткового випуску продукції. В результаті прискорення обороту вивільняються речові елементи оборотних засобів, менше потрібно запасів сировини, матеріалів, палива, відповідно, вивільняються і грошові кошти, раніше вкладені в ці запаси. Вивільнені грошові ресурси зміцнюють платоспроможність підприємства, покращують його фінансовий стан.

Ділова активність підприємства при формуванні витрат визначається їх рівнем на створення 1 грн. чистого доходу який характеризує окупність використаних ресурсів. Розраховують його за відношенням загальної суми операційних витрат на створення, управління і збут об’єктів діяльності підприємства до їх вартості в діючих цінах реалізації (табл. 2.19).

Таблиця 2.19 – Рівень операційних витрат на створення 1 грн. чистого доходу за обсягами товарних об'єктів діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр., грн.

Елементи витрат	2016 р.		2017 р.		2018 р.		Відхилення (+,-) 2018 р. від	
	грн.	%	грн.	%	грн.	%	2016 р.	2017 р.
Матеріальні витрати	0,77	81,1	0,81	83,5	0,83	81,4	+0,06	+0,02
Витрати на оплату праці	0,08	8,4	0,07	7,2	0,08	7,8	0,00	+0,01
Відрахування на соціальні заходи	0,02	2,1	0,02	2,1	0,02	2,0	0,00	0,00
Амортизація	0,04	4,2	0,03	3,1	0,04	3,9	0,00	+0,01
Інші операційні витрати	0,04	4,2	0,04	4,1	0,05	4,9	+0,01	+0,01
Всього	0,95	100,0	0,97	100,0	1,02	100,0	+0,07	+0,05

Із табл. 2.19 видно, що підприємство ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» має негативну тенденцію до збільшення витратомісткості чистого доходу. Зростання витрат становить 0,07 грн. і 0,05 грн. у 2018 р. порівняно з 2016 і 2017 рр. відповідно. В розрахунку на 1 грн. чистого доходу матеріальні витрати зросли на 0,06 грн. і 0,02 грн., а в частині інших операційних витрат виробничої собівартості – 0,01 грн. Змінилася, хоча й несуттєво, структура витрат: збільшилася частка матеріальних витрат, а частка витрат на амортизацію дещо знизилась.

Запорукою виживання підприємства є ефективне використання фінансових ресурсів, під яким розуміють відношення результату до витрат на його одержання, а збільшення цього відношення свідчить про підвищення ефективності господарської діяльності. Ефективність є основою нагромадження суб'єктами господарювання національного багатства.

При оцінці фінансової стійкості підприємства слід вивчити рівень ефективності розвитку діяльності підприємства за співвідношенням темпів зміни показників наявності активів, їх окремих елементів та результативних ознак господарювання. Зокрема, процеси і явища, які формують розвиток

діяльності підприємства і дають можливість оцінити його фінансову стійкість, визначаються такою системою показників як середньорічна вартість: активів (ТА), основних засобів і нематеріальних активів (ТО) та власного капіталу (ТК), а також інтервальними річними показниками чистого доходу (ТЧ), доданої вартості (ТД) і чистого прибутку (ТП). Про ефективність розвитку діяльності підприємства і поліпшення його фінансової стійкості може свідчити наступна пропорція [79]:

$$100\ \% < ТА < ТО < ТК < ТЧ < ТД < ТП. \qquad (2.4)$$

Перша нерівність (100 % < ТА) показує, що підприємство нарощує вкладення фінансових ресурсів і розміщення їх в активах з метою збільшення обсягів господарської діяльності. Можна стверджувати, що саме рівень розвитку і динамізм інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу сталого економічного зростання.

Друга нерівність (ТА < ТО) характеризує оновлення технічної бази господарської діяльності і забезпеченість підприємства основними засобами та нематеріальними активами як найважливішими факторами господарювання. Головною умовою забезпечення і підтримування протягом довгострокової перспективи стабільного розвитку підприємств є високий рівень інноваційного змісту формування основних засобів. Саме у такий спосіб приріст активів стає визначальним чинником ефективного розвитку діяльності підприємств.

Третя нерівність (ТО < ТК) формує оптимальну структуру джерел фінансових ресурсів, яка вважається одним з основних індикаторів фінансової стійкості. На найближчу перспективу підприємства України мають збільшувати власний капітал швидшими темпами, ніж приріст необоротних активів за рахунок чистого прибутку і амортизаційної політики.

Четверта нерівність (ТК < ТЧ) свідчить про те, що обсяги господарювання зростають швидше, ніж формування власних фінансових

ресурсів і це забезпечується підвищенням інтенсивності використання ресурсів.

П’ята нерівність (ТЧ < ТД) забезпечується ефективним формуванням фінансових ресурсів для потреб всіх учасників господарської діяльності і свідчить про зменшення споживання виробничих запасів, робіт, послуг на одиницю створеного чистого доходу.

Шоста нерівність (ТД < ТП) означає, що у підприємства в структурі напрямів використання доданої вартості більшими темпами відбувається накопичення фінансових ресурсів у порівнянні з їх споживанням.

Якщо ці пропорції дотримуються, то це свідчить про динамічність розвитку підприємства і зміцнення його фінансового стану (табл. 2.20).

Таблиця 2.20 – Показники розвитку господарської діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Середні темпи зміни показників
1	2	3	4	5
Чистий дохід, тис. грн.	6319107	8164952	9616951	1,234
Додана вартість, тис. грн.	1007769	1233923	862874	0,925
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-403651	53676	-428452	1,03
Середньорічна вартість, тис. грн.:				х
оборотних активів	2411078	2872898	2998312	1,115
основних засобів і нематеріальних активів	3317761	4021761	4871180	1,212
власного капіталу	262736	727227	1338855	2,257
Чистий дохід на 1 грн. середньорічної вартості, коп.:				
оборотних активів	262,09	284,21	320,75	1,106
основних засобів і нематеріальних активів	190,46	203,02	197,43	1,018
власного капіталу	2405,12	1122,75	718,30	0,546
Додана вартість на 1 грн. середньорічної вартості, коп.:				

оборотних активів	41,80	42,95	28,77	0,829
основних засобів і нематеріальних активів	30,37	30,68	17,71	0,764
власного капіталу	383,57	169,68	64,45	0,410
Чистий прибуток (збиток) на 1 грн. середньорічної вартості, коп.:				
оборотних активів	-16,74	1,87	-14,29	0,924
основних засобів і нематеріальних активів	-12,17	1,33	-8,80	0,850
власного капіталу	-153,63	7,38	-32,00	0,456

Як свідчить аналіз даних табл. 2.20, діяльність ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» при позитивній динаміці показників має певну невідповідність щодо впливу розміщених фінансових ресурсів на формування результативних показників – чистий дохід, додана вартість і чистий прибуток.

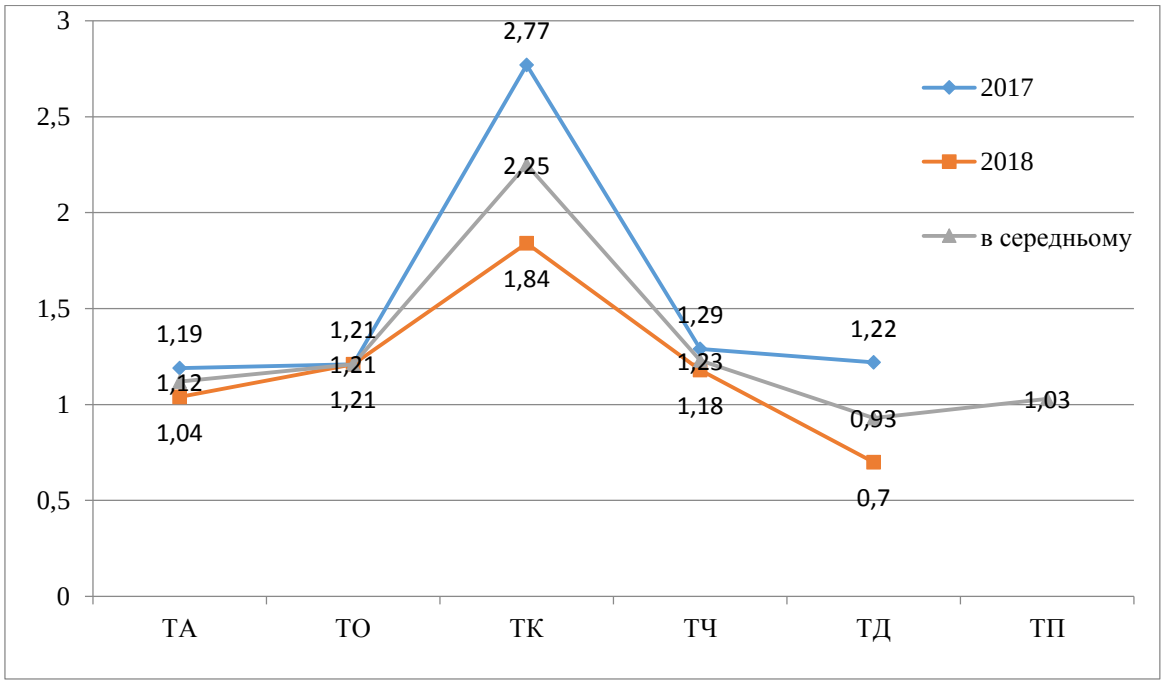

Рис. 2.3 – Пропорції показників для оцінки ефективності розвитку діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»

За таких умов пропорції показників (табл. 2.20 і рис. 2.3), які є складовими оцінки ефективності розвитку діяльності підприємства та виходячи з середніх темпів їх зміни, мали такий вигляд:

2017 рік: 100 % < ТА (119,2) < ТО (121,2) < ТК (276,8) > ТЧ (129,2) > ТД (122,4)

2018 рік: 100 % < ТА (104,4) < ТО (121,1) < ТК (184,1) > ТЧ (117,8) > ТД (69,9)

За середніми темпами зміни: 100 % < ТА (111,5) < ТО (121,2) < ТК (225,7) >ТЧ (123,4) > ТД (92,5) < ТП (103).

В цих пропорціях підприємство не дотримується декількох найважливіших нерівностей.

По-перше, нерівність ТК > ТЧ свідчить, що формування власних фінансових ресурсів відбувається більшими темпами, ніж зростання обсягів господарювання за рахунок зниження інтенсивності використання ресурсів.

По-друге, нерівність ТЧ > ТД характеризує велику матеріаломісткість чистого доходу і динаміку її збільшення.

2.3 Аналіз прибутковості та рентабельності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»

Основним критерієм успішної роботи підприємства є його прибутковість. Підприємство зобов’язано одержувати такі доходи, які не тільки покривають витрати, але й у достатній мірі їх перевищують (табл. 2.21).

Таблиця 2.21 – Аналіз складу, структури та динаміки доходів ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр., тис. грн

Вид доходів	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення (+,-) 2018 р. від	
				2016 р.	2017 р.
Доходи від основної операційної діяльності (реалізації продукції, товарів, робіт, послуг)	463570	379847	532842	+69272	+152995
Доходи від іншої операційної діяльності	78229	122273	64877	-13352	-57396
Доходи від операційної діяльності - разом	541799	502120	597719	+55920	+95599
Збитки від фінансової діяльності (дохід від участі в	-462860	-497467	-533960	-71100	-36493

капіталі, інші фінансові доходи)					
Збитки від інвестиційної діяльності (інші доходи)	-180069	-60141	-132665	+47404	-72524
Всього збитків	-101130	-55488	-68906	+32224	-13418

За даними табл. 2.21 підприємство ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» формує доходи тільки в процесі операційної діяльності. Так, у 2018 р. цей показник склав 532842 тис. грн., що на 69272 тис. грн. більше 2016 р., і на 152995 тис. грн. більше 2017 р. Доходи від іншої операційної діяльності (доходи від оприбуткування запасів, від реалізації надлишкових запасів, пені та штрафи отримані, повернення надмірно сплаченого ввізного мита, доходи від операційних курсових різниць та інше) мають тенденцію до зниження. У 2018 р. цей показник склав 64877 тис. грн., що на 13352 тис. грн. менше 2016 р., і на 57396 тис. грн. менше показника 2017 р. За результатами від фінансової та інвестиційної діяльності підприємство має збитки за весь період, що аналізується. Збиток від фінансової діяльності має тенденцію до поступово збільшення, збиток від інвестиційної діяльності має стрибкоподібну тенденцію.

Дану динаміку більш наочно ілюструє рис. 2.4.

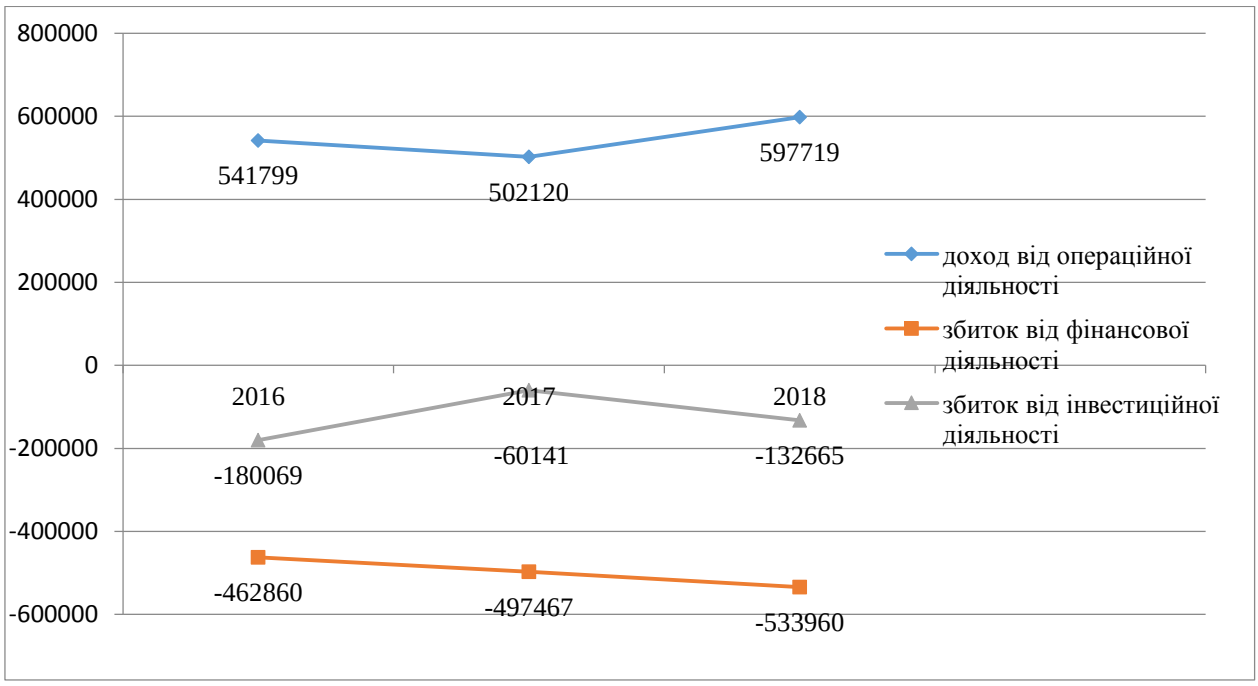

Рис. 2.4 – Динаміка доходів (збитків) ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», тис. грн.

У процесі своєї виробничої діяльності підприємство проводить безліч фінансово-господарських операцій і постійно несе витрати, пов'язані з їх проведенням. Одні групи витрат безпосередньо пов'язані зі здійсненням конкретної операції (із конкретним об'єктом витрат), інші – мають загальний характер і необхідні для забезпечення функціонування підприємства в цілому. Усі витрати – і матеріальні, і трудові, і фінансові – підприємство здійснює для забезпечення своєї виробничої діяльності (табл. 2.22).

Таблиця 2.22 – Аналіз складу та структури витрат ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» у динаміці

Елементи витрат	2016 р.		2017 р.		2018 р.		Темп приросту (зниження) % 2018 р. до	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2016 р.	2017 р.
Собівартість реалізованої продукції	5543947	76,38	7151107	84,35	9103504	86,87	+64,2	+27,3
Адміністративні витрати	106509	1,47	125836	1,48	155094	1,48	+45,6	+23,3
Витрати на збут	165975	2,29	216943	2,56	328285	3,13	+97,8	+51,3
Інші операційні витрати	95857	1,32	118647	1,40	171006	1,63	+78,4	+44,1
Витрати від фінансової діяльності	1030590	14,19	754281	8,89	534841	5,10	-48,1	-29,1
Витрати від інвестиційної діяльності	315779	4,35	111541	1,32	187201	1,79	-40,7	+67,8
Всього	7258657	100,0	8478355	100,0	10479931	100,0	+44,4	+23,6

За даними табл. 2.22, у структурі витрат підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» переважає собівартість реалізованої продукції, питома вага якої у 2016 р. складає 76,38%, у 2017 р. –

84,35%, у 2018 р. – 86,87%. Далі – витрати від фінансової діяльності, питома вага яких складає у 2016 р. 14,19%, у 2017 р. – 8,89%, у 2018 р. – 5,1%.

Найменшу питому вагу у структурі витрат підприємства займають адміністративні витрати – 1,47%, 1,48%, 1,48% по роках відповідно, та інші операційні витрати – 1,32%, 1,4%, 1,63% відповідно.

У 2018 р. порівняно з попередніми роками збільшилась величина всіх видів витрат, за винятком витрат від фінансової діяльності. Цей показник має тенденцію до зниження: у 2018 р. порівняно з 2017 р. зниження склало 29,1 тис. грн., у 2016 р. – 48,1 тис. грн. Найбільший темп приросту має показник витрат на збут. Його величина у 2018 р. склала 328285 тис. грн., що на +97,8% більше 2016 р. і на +51,3 % більше 2017 р.

Загальна величина витрат склала у 2018 р. 10479931 тис. грн., що на 23,6% більше 2017 р. (8478355 тис. грн.), на 44,4% більше 2016 р. (7258657 тис. грн.).

Дану динаміку більш наочно ілюструє рис. 2.5.

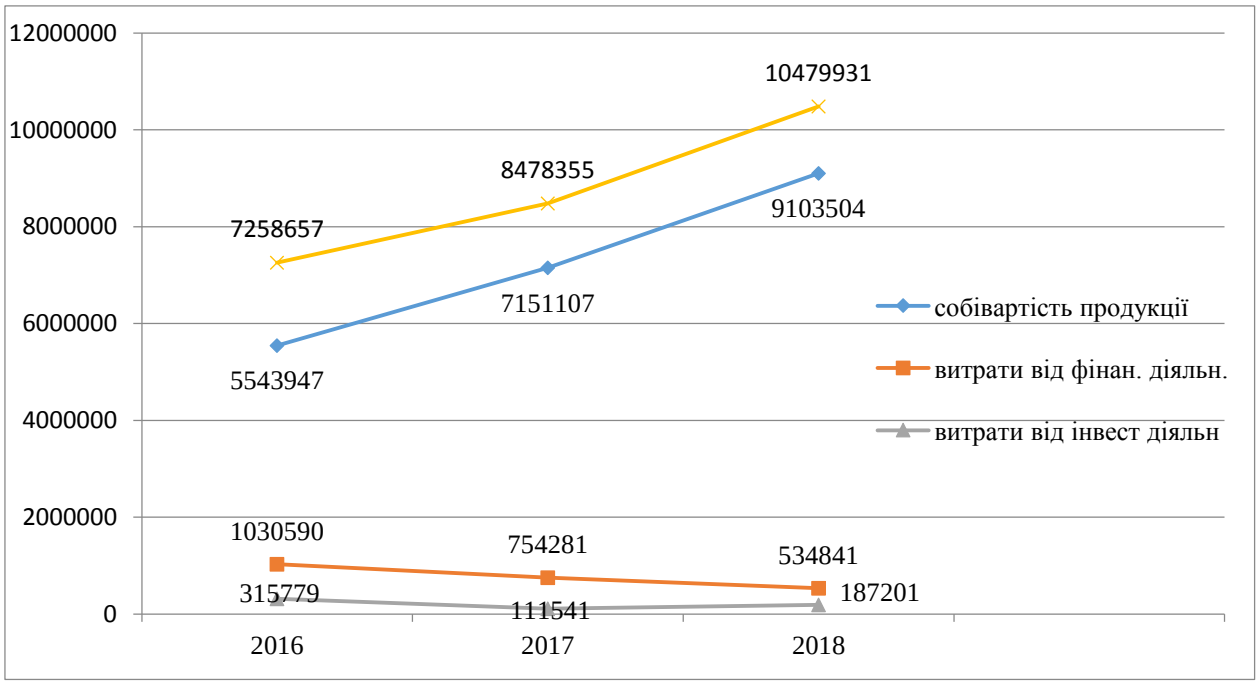

Рис. 2.5 – Динаміка витрат ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016-2018 рр., тис. грн.

Операційні витрати є основною складовою витрат підприємства. До них входять виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати. До виробничої собівартості включають: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; загальновиробничі витрати.

До складу прямих матеріальних витрат входять вартість сировини та основних матеріалів, що є основою продукції, яку виробляють, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Прямі витрати на оплату праці – це заробітна плата та інші виплати робітникам, які займаються виробництвом продукції, виконанням робіт або наданням послуг.

До складу інших прямих витрат входять усі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація виробничих основних засобів тощо (табл. 2.23).

Таблиця 2.23 – Аналіз складу, структури та динаміки операційних витрат за елементами ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 – 2018 рр.

Елементи витрат	2016 р.		2017 р.		2018 р.		Темп приросту (зниження), % 2018 р. до	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2016 р.	2017 р.
Матеріальні витрати	4850325	81,56	6573974	83,99	8000648	81,74	+64,9	+21,7
Витрати на оплату праці	483099	8,12	553750	7,08	787472	8,04	+63,00	+42,2
Відрахування на соціальні заходи	102124	1,72	128113	1,64	167916	1,72	+64,4	+31,1
Амортизація	232609	3,91	220078	2,81	349427	3,57	+50,2	+58,7
Інші операційні витрати	279005	4,69	350425	4,48	482054	4,93	+72,8	+37,6
Всього	5947162	100,00	7826340	100,00	9787517	100,00	+64,6	+25,1

Дані табл. 2.23 свідчать, що у структурі операційних витрат ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» найбільшу питому вагу

займають матеріальні витрати – 81,56%, 83,99%, 81,74% за період дослідження відповідно, далі витрати на оплату праці – 8,12%, 7,08%, 8,04% відповідно. Найменшу питому вагу займають відрахування на соціальні заходи – 1,72%, 1,64%, 1,72% за роками. За всіма елементами витрат спостерігається тенденція збільшення. Так, темп приросту матеріальних витрат у 2018 р. порівняно з 2017 р. становив 21,7%, з 2016 р. – 64,9%; загальної величини витрат – 25,1% і 64,6% відповідно.

Отже, аналіз операційних витрат підприємства за 2018 р. свідчить, що суттєвих змін у структурі операційних витрат порівняно з попередніми роками не відбулось (рис. 2.6 і 2.7).

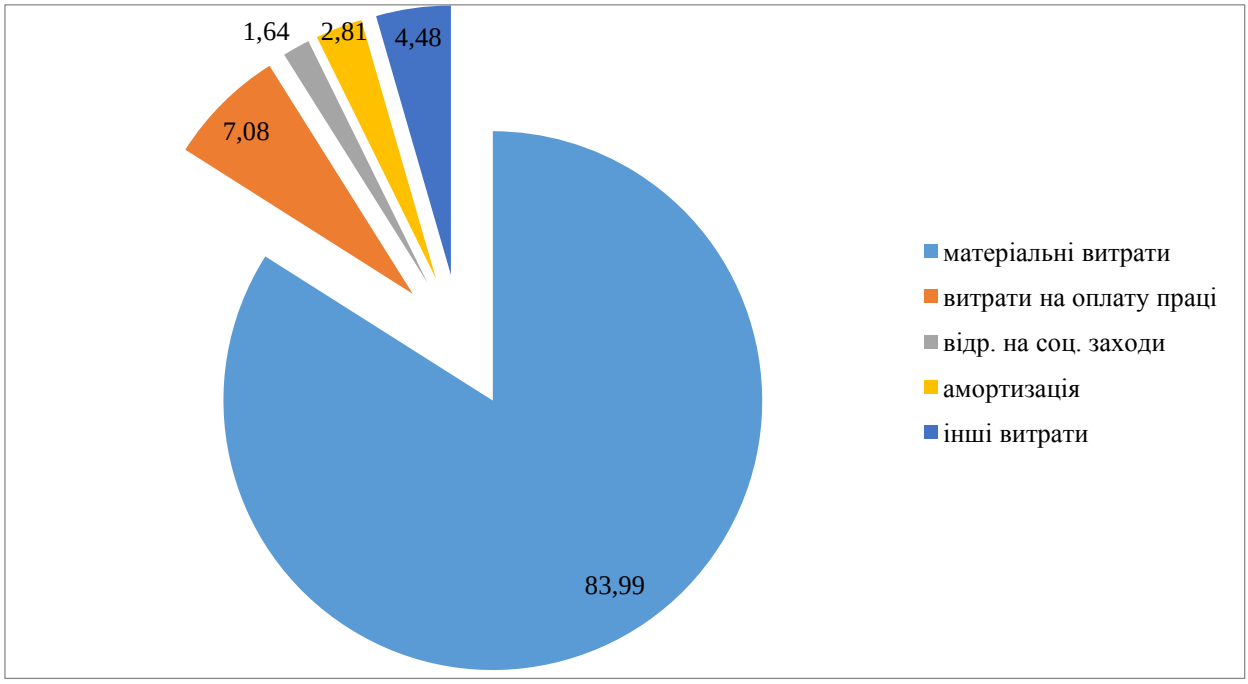

Рис. 2.6 – Структура операційних витрат ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» у 2017 р.

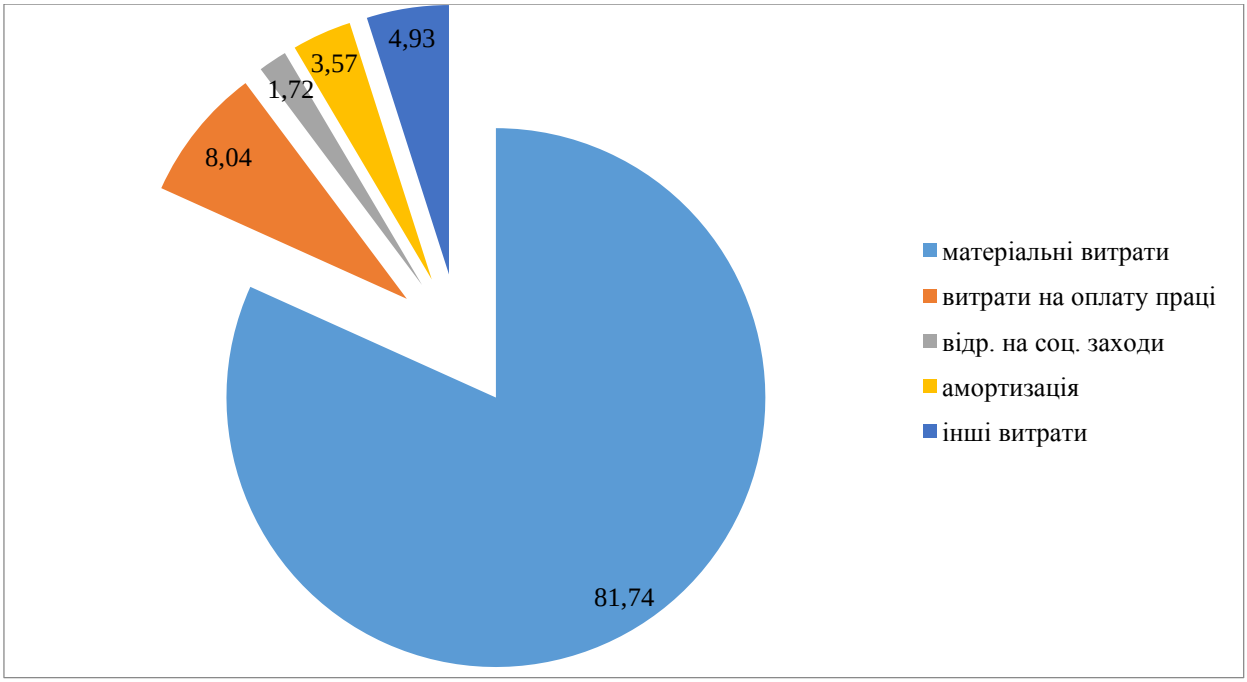

Рис. 2.7 – Структура операційних витрат ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» у 2018 р.

Проведемо аналіз формування, структури та динаміки фінансових результатів діяльності підприємства (табл. 2.24).

Таблиця 2.24 – Аналіз формування, структури та динаміки фінансових результатів діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016-2018 рр.

Показники	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. у % до	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	2016 р.	2017 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	6319107	х	8164952	х	9616951	х	152,2	117,8
Операційні витрати, у т.ч.:	5912288	100,0	7612533	100,0	9757889	100,0	165,0	128,2
- собівартість реалізованої продукції	5543947	93,8	7151107	93,9	9103504	93,3	164,2	127,3
- адміністративні витрати	106509	1,8	125836	1,7	155094	1,5	145,6	123,3
- витрати на збут	165975	2,8	216943	2,8	328285	3,4	197,8	151,3
- інші операційні витрати	95857	1,6	118647	1,6	171006	1,8	178,4	144,1
Валовий прибуток	775160	х	1013845	х	513447	х	66,2	50,6
У % до чистого доходу від реалізації продукції	х	12,3	х	12,4	х	5,3	х	х

Прибуток (збиток) від операційної діяльності	485048	х	674151	х	-76061	х	х	х
Фінансові та інвестиційні доходи	36575	х	43337	х	93636	х	256,0	216,1
Фінансові та інвестиційні витрати	1002831	х	642531	х	532741	х	53,1	82,9
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	-481208	х	75957	х	-515166	х	107,0	х
Витрати (доходи) з податку на прибуток	77557	х	-21281	х	86714	х	111,8	х
Чистий прибуток (збиток)	-403651	х	53676	х	-428452	х	106,1	х
У % до чистого доходу від реалізації продукції	х	х	х	0,6	х	х	х	х
У % до валового прибутку	х	х	х	5,3	х	х	х	х

За даними табл. 2.24, чистий дохід від реалізації продукції збільшився з 6319107 тис. грн. у 2016 р. до 8164952 тис. грн. у 2017 р., до 9616951 тис. грн. у 2018 р. Пропорційно відбулось зростання операційних витрат з 5912288 тис. грн. у 2016 р., до 7612533 тис. грн. у 2017 р., до 9757889 тис. грн. у 2018 р. У структурі операційних витрат суттєвих зрушень не відбулось: найбільшу питому вагу займає собівартість реалізованої продукції – 93,3% у 2018 р. Темп росту операційних витрат випереджає темп росту чистого доходу від реалізації продукції. Частка валового прибутку в чистому доході знизилась з 12,3% у 2016 р. до 5,3% у 2018 р. Збиток від операційної діяльності у 2018 р. на 7% більше збитку у 2016 р., чистий збиток – на 6% за аналогічний період. У 2017 р. підприємство мало чистий прибуток у розмірі 53676 тис. грн., що становить 0,6% від чистого доходу від реалізації продукції і 5,3% від валового прибутку.

За допомогою способу абсолютних різниць визначимо вплив факторів на зміну прибутку від господарської діяльності (табл. 2.5).

Таблиця 2.25 – Вихідна інформація для факторного аналізу прибутку (збитку) від господарської діяльності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»

Показник	Умовні позначення	2017 рік	2018 рік	Відхилення 2018 р. від 2017 р., (+,-)	
				абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Прибуток (збиток) від господарської діяльності, тис. грн.	П	74957	-515166	-590123	х
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	ЧД	8164952	9616951	+1451999	+17,8
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн.	К	6941010	8047691	+1106681	+15,9
Загальна рентабельність (збитковість) сукупного капіталу, коеф.	РК	0,0108	-0,064	-0,0748	х
Рентабельність (збитковість) реалізації, коеф.	РР	0,009	-0,054	-0,063	х
Коефіцієнт обертання капіталу	КОК	1,18	1,19	+0,01	+0,8

Модель факторного аналізу прибутку (збитку) від господарської діяльності [76]:

$$П = К \times РК = К \times РР \times КОК, \quad (2.5)$$

де П – прибуток (збиток) від господарської діяльності, тис. грн.;

К – середньорічна вартість капіталу, тис. грн.;

РК – загальна рентабельність (збитковість) сукупного капіталу, коефіцієнт – відношення прибутку (збитку) від господарської діяльності до середньорічної вартості капіталу;

РР – рентабельність (збитковість) реалізації, коефіцієнт – відношення прибутку (збитку) від господарської діяльності до чистого доходу від реалізації продукції;

КОК – коефіцієнт обертання капіталу – відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньорічної вартості капіталу.

Отже, на зміну прибутку (збитку) від господарської діяльності впливають три фактори:

1) середньорічна вартість капіталу (К);
2) рентабельність (збитковість) реалізації (РР);
3) коефіцієнт обертання капіталу (КОК).

Загальна зміна (+,-) прибутку (збитку) від господарської діяльності, тис. грн.:

$$\Delta П = П_1 – П_0; \quad (2.6)$$

ΔП = –515166 – 74957 = – 590123, у тому числі за рахунок факторів:

1) середньорічної вартості капіталу:

$$\Delta П_к = (К_1 – К_0) \times РР_0 \times КОК_0; \quad (2.7)$$

ΔПк = (8047691 – 6941010) x 0,009 x 1,18 = +11753;

2) рентабельності (збитковості) реалізації:

$$\Delta П_{рр} = К_1 \times (РР_1 – РР_0) \times КОК_0; \quad (2.8)$$

ΔПрр = 8047691 x (-0,054-0,009) x 1,18 = -597531

3) коефіцієнта обертання капіталу:

$$\Delta П_{кок} = К_1 \times РР_1 \times (КОК_1 – КОК_0); \quad (2.9)$$

ΔПкок = 8047691 x (-0,054) x (1,19-1,18) = -4345

Перевірка розрахунку:

$$\Delta П = \Delta П_к + \Delta П_{рр} + \Delta П_{кок} \quad (2.10)$$

$\Delta П = 11753 + (-597531) + (- 4345) = -590853.$

У звітному 2018 р. порівняно з 2017 р. прибуток від господарської діяльності зменшився на суму 590123 тис. грн. За рахунок зростання середньорічної вартості капіталу на 1106681 тис. грн. (15,9%) і підвищення коефіцієнта обертання капіталу на 0,01 прибуток від господарської діяльності збільшився на 11753 тис. грн. Разом з тим, унаслідок зниження рентабельності реалізації на 0,063 відсоткового пункту прибуток від господарської діяльності зменшився на 597531 тис. грн. Отже, основним фактором зменшення прибутку від господарської діяльності став чинник зниження рентабельності реалізації.

Для оцінки ефективності господарської діяльності використовують показники рентабельності – прибутковості чи дохідності капіталу, ресурсів, продукції (табл. 2.26 та рис. 2.8).

Більш детальна інформація щодо показників рентабельності діяльності підприємства наведено у табл. 2.26.

Таблиця 2.26 – Аналіз основних показників рентабельності ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» ім. А.М. Кузьміна» за 2016 – 2018 рр., %

Показники	Алгоритм	2016	2017	2018
Рентабельність продукції	Валовий прибуток / Собівартість продукції	13,9	14,2	5,6
Рентабельність продажу	Чистий прибуток / Чистий дохід від реалізації	-0,06	0,66	-4,46
Рентабельність активів підприємства	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів	-0,07	0,68	-5,32
Рентабельність матеріальних активів	Чистий прибуток / Матеріальні активи	-0,09	0,89	-5,7
Рентабельність фондів	Чистий прибуток / Основні засоби+Виробничі запаси	-0,10	1,02	-7,9
Рентабельність основних засобів	Чистий прибуток / Основні засоби	-0,11	1,13	-8,8
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	-5,8	3,88	-3,2

Рентабельність операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності / Витрати операційної діяльності	8,2	8,9	5,9
Рентабельність інвестиційної діяльності	Прибуток від інвестиційної діяльності / Витрати інвестиційної діяльності	-53,9	-57	-70,9
Рентабельність фінансової діяльності	Прибуток від фінансової діяльності / Витрати фінансової діяльності	-45,0	-65,9	-99,8
Рентабельність звичайної діяльності	Прибуток від звичайної діяльності / Витрати звичайної діяльності	-7	9,1	-11,6

Дані табл. 2.26 свідчать, що підприємство має рентабельність за основними показниками тільки за результатами 2017 р. За 2016 і 2018 рр. оскільки у підприємства показник чистого прибутку мав від'ємне значення, підприємство мало збитковість. Слід відзначити, що показники збитковості підприємства у 2018 р. порівняно з 2016 р. мають тенденцію до збільшення. У 2017 р. тільки два показника – рентабельність інвестиційної діяльності та рентабельність фінансової діяльності мають від'ємне значення. Інші показники рентабельності мають позитивне значення. Можна стверджувати про наявність позитивної тенденції у 2017 р. і про погіршення ситуації у 2018.

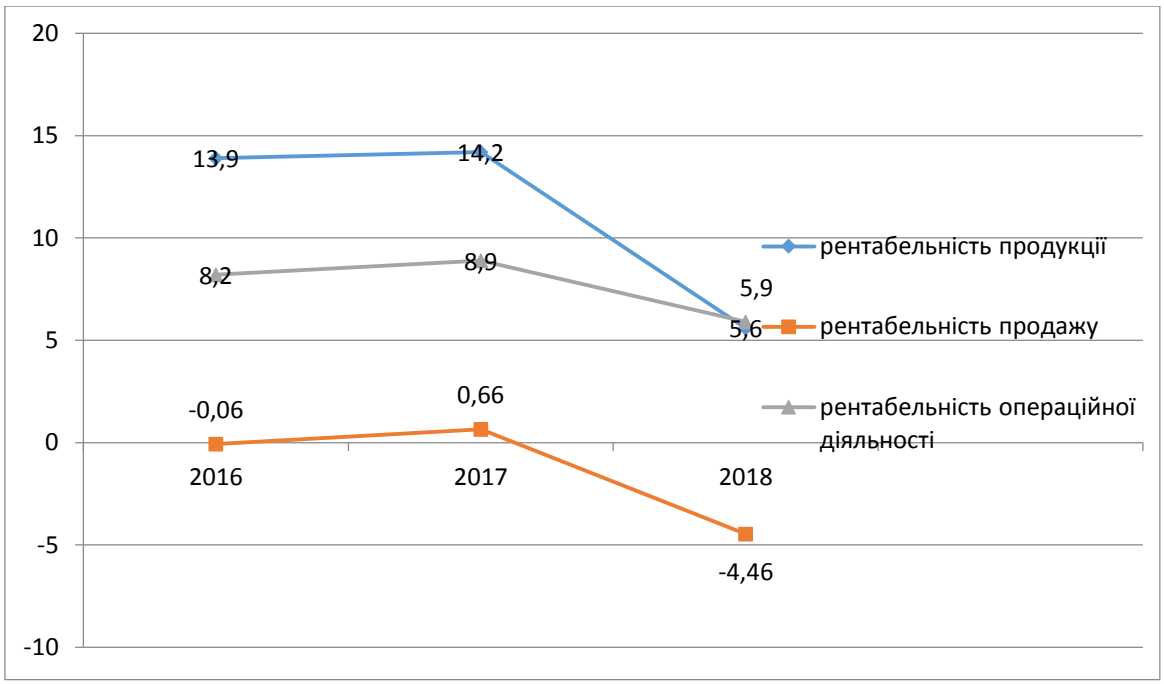

Рис. 2.8 – Динаміка показників рентабельності підприємства

Дані рис. 2.8 ілюструють, що у 2018 р. відбулось зниження всіх представлених показників рентабельності – продукції, продажу, операційної діяльності. У 2017 р. ці показники дещо підвищились порівняно з 2016 р., проте рівень 2018 р. свідчить про значне погіршення ситуації.

Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту.

На даний час в економіці спостерігаються складні кризові процеси. В таких умовах вкрай важливо шукати доступні резерви підвищення рентабельності, які дозволи б суб’єктам господарювання проводити безперебійну діяльність, здійснювати просте та розширене відтворення.

Висновки до розділу 2

У даному розділі здійснено аналіз результатів господарської діяльності підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь». Зокрема, визначено динаміку показників виробничо-господарської діяльності підприємства, проведено горизонтальний та вертикальний аналіз активів та фінансових ресурсів, поглиблений аналіз прибутковості і рентабельності підприємства, досліджено динаміку руху грошових коштів, проаналізовано показники ділової активності підприємства, ліквідності, фінансової стійкості.

Аналіз проведений на основі фінансової звітності підприємства за 2016-2018 роки. У процесі аналізу показники порівнювалися з нормативними значеннями та значеннями попередніх років, за результатами якого визначалося наскільки ефективно підприємство здійснює господарську діяльність та використовує власні можливості.

Проведений аналіз результатів господарської діяльності підприємства дозволяє виділити наступне:

– відбувається пропорційне збільшення показників чистого доходу від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції у 2018 р. порівняно з 2017 р. – на 17,78%, 27,3% відповідно. Валовий прибуток підприємства у 2017 р. порівняно з 2016 р. зріс на 30,8%, але у 2018 р. порівняно з 2017 р. відбулось зниження на 49,36%. Збільшення фінансових витрат у 2018 р. порівняно з 2017 р. і у 2017 р. порівняно з 2016 р. незначне. Чистий прибуток підприємство має у 2017 р. – 53676 тис. грн., у 2016 р. – збиток становить 403651 тис. грн., у 2018 р. – 428452 тис. грн. Це відбулось внаслідок перевищення фінансових витрат над фінансовими доходами підприємства;

– щодо динаміки фінансових зобов'язань підприємства, за наведеними даними спостерігається наступна тенденція: збільшення показників власного капіталу – з 70564 тис. грн. у 2016 р. до 1383890 тис. грн. у 2017 р., але зменшення на 7,84% у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. Водночас відбувається зменшення поточних зобов'язань підприємства з 4915886 тис. грн. у 2017 р. до

2119766 тис. грн. у 2018 р., та збільшення довгострокових зобов'язань – з 1644101 тис. грн. у 2017 р. до 4730315 тис. грн. у 2018р. У структурі фінансових ресурсів підприємства власний капітал займає 15,7%, позиковий капітал – 84,3%, що є неприпустимо високим показником;

– динаміка оборотних активів підприємства свідчить про тенденцію до збільшення у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 20,31% і тенденцію зменшення у 2018 р. порівняно з 2017 р. – на 8,84%. Щодо структури оборотних активів підприємства у 2018 р., то найбільшу питому вагу займає поточна дебіторська заборгованість – 48,36%, дебіторська заборгованість в майні – 17,03%. Гроші та їх еквіваленти займають 4,4%. Найменшу питому вагу займають витрати майбутніх періодів – 0,1% та інші оборотні активи – 0,3%;

– необоротні активи підприємства представлені насамперед основними засобами, вартість яких у 2017 р. збільшилась на 46,47% або на 1512237 тис. грн. порівняно з 2016 р., та на 3,54% або на 168938 тис. грн. у 2018 р. порівняно з 2017 р. Темп приросту основних засобів перевищив темп приросту майна підприємства на 1,25%, тому не можна стверджувати про створення сприятливих умов для розширення основної діяльності підприємства;

– значення показників автономії і концентрації залученого капіталу свідчать про те, що дане підприємство має високу залежність від зовнішніх джерел фінансування, тобто не має можливості працювати на власному капіталі, а здійснює залучення позикового капіталу. Коефіцієнт фінансового ризику свідчить, що у 2018 р. на одну гривню власних коштів припадало 5 грн. позикових, у 2016 р. – 8,3 грн., у 2017 р. – 4,7 грн. Зниження цього показника в динаміці свідчить про певне зменшення залежності підприємства від інвесторів і кредиторів, проте перевищення фактичного значення в декілька разів нормативного має викликати сумніви щодо фінансової стійкості підприємства;

– оборотність активів невисока, порівняно з минулими роками спостерігається її уповільнення. Відповідно відбувається зростання тривалості обороту активів. Оборотність всіх активів головним чином залежить від

оборотності поточних активів. Оборотність останніх сповільнилась, що характеризується негативно;

– показники ліквідності підприємства мають значення менше нормативного за весь період дослідження. Це означає, що підприємство не має можливості розраховуватись за своїми поточними зобов'язаннями за допомогою готівки і грошових коштів на рахунках в банку. Отже, підприємство не можна вважати платоспроможним і в найближчій перспективі є загроза банкрутства;

– за допомогою способу абсолютних різниць визначили вплив факторів на зміну прибутку від господарської діяльності підприємства. Встановлено, що у звітному 2018 р. порівняно з 2017 р. прибуток від господарської діяльності зменшився на суму 590123 тис. грн. За рахунок зростання середньорічної вартості капіталу на 1106681 тис. грн. (15,9%) і підвищення коефіцієнта обертання капіталу на 0,01 прибуток від господарської діяльності збільшився на 11753 тис. грн. Разом з тим, унаслідок зниження рентабельності реалізації на 0,063 відсоткового пункту прибуток від господарської діяльності зменшився на 597531 тис. грн. Отже, основним фактором зменшення прибутку від господарської діяльності став чинник зниження рентабельності реалізації продукції.

3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Оптимізація політики управління прибутком на ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»

Основною метою політики управління прибутковості підприємства є максимізація прибутку підприємства.

В даний час в умовах ринкової економіки для аналізу фінансових результатів необхідно загальноприйняту класифікацію факторів зростання прибутку розширити та деталізувати. Це дозволить більш докладно підійти до питань формування, розподілу і використання прибутку, наступної його максимізації.

Можна запропонувати наступну класифікацію резервів підвищення прибутку підприємства, а також факторів і шляхів реалізації цих резервів. По кожному фактору наведемо кілька прикладів реалізації резервів. Резерви можна підрозділити на дві групи – поелементні і комплексні.

До поелементних відносяться такі, як збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, підвищення ціни реалізації продукції, скорочення витрат на виробництво і структурні зрушення у виробленій і реалізованій продукції. Усі ці резерви в тому чи іншому ступені можуть бути реалізовані за допомогою обліку відповідного фактора і конкретних шляхів, матеріалізованих через упровадження тих чи інших заходів [5].

Поелементні резерви – це в основному резерви тактичні. Їхня реалізація – справа вищої і середньої ланки менеджерів конкретного підприємства. Кожен комплексний резерв містить у собі два чи більше елементів, зміна яких має різнонаправлений характер: одна їхня частина при реалізації поліпшує кінцевий результат, інша – погіршує. До комплексних резервів відносяться два наступних найважливіших резерви. Це, по-перше, резерв збільшення

різниці між ціною реалізації товару і витратами на його виробництво. Він полягає в тому, що ріст ціни товару випереджає ріст витрат на його виробництво. Реалізація цього резерву пов'язана з підвищенням якості продукції, з постановкою на виробництво нових, більш досконалих моделей продукції, що випускається. Використання цього резерву приводить до збільшення прибутку від продажу одиниці продукції.

По-друге, резерв збільшення обсягу виробництва продукції й одиничного прибутку. Ця можливість полягає в тому, що, найчастіше, зростання одного співмножника цього добутку випереджає зниження іншого співмножника, але при цьому кінцевий результат зростає.

Комплексні резерви – є резервами стратегічного порядку. Їхня реалізація пов'язана з перспективою існування підприємства, тобто з його майбутнім.

Рішення про використання цих резервів і визначення напрямків їхнього використання, найчастіше, приймає вищий управлінський рівень підприємства або безпосередньо його власники.

Існує декілька стратегічних напрямків функціонування суб'єкта господарювання. Перший полягає в тому, що продаж товарів здійснюється по найвищих, за даних умовах рівня цін, при мінімально необхідному рівні обсягу виробництва цих товарів. Другий напрям є абсолютно протилежним першому. Він полягає в тому, що ціна продажу встановлюються мінімально можливою, а обсяги виробництва продукції, через збільшення рівня попиту на неї зростає [10,25,34].

Також, можуть бути запропоновані й інші стратегії для підприємства. Як приклад, можна навести стратегію золотої середини. Вона полягає в тому, що ціна реалізації продукції встановлюється на рівні між двома вищезазначеними положеннями – ближче до середини. Існують також й інші можливі стратегії зі зсувом обсягу виробництва продукції і цін на них від середини в ту чи іншу сторони.

Від використання діючих факторів, так і від їхніх наслідків, дзеркальним відображенням яких є зміна інформації на параметричному (елементному)

рівні залежить процес управління прибутком. Основною задачею економічно грамотного управління кінцевим результатом виробництва є вивчення інформаційного забезпечення планово-управлінських рішень.

Індикативно-інформаційне прогнозування прибутку характеризується очікуваним розміром прибутку підприємства у тому випадку, коли будуть витримуватимуться заплановані параметри, від яких залежить рівень прибутку. У випадку, якщо підприємству буде одночасно відома інформація про величину параметрів діяльності підприємства це дозволить забезпечити бажаний прибуток. Управляти прибутком підприємства з позицій невизначеності ринку та визначення ймовірності потрапити у визначену ринкову ситуацію дозволяє ринкове прогнозування й оптимізація планово-управлінських рішень. Для цього вибір оптимального рішення може бути зроблений за допомогою різних критеріїв оптимізації. Діяльність підприємства та його реакція на ринковий стан припускають, що підприємство повинно постійно моніторити виникаючу на ринку ситуацію й оперативно приймати адекватне для цієї ситуації управлінське рішення [59].

Метод багатопараметричного імітаційного математичного моделювання є одним із найбільш прогресивних методів прогнозу і програмування. В залежності від усіх діючих у системі факторів, даний метод дає можливість досліджувати величину прибутку в установлювати закономірність її зміни, визначати пропорції і співвідношення між окремими параметрами, програвати на моделі різні ситуації, знаходити кращі і гірші ситуації, заздалегідь готуватися до останнього.

Підсумовуючи, підкреслимо найважливіші моменти, щодо прибутку підприємства і рівня рентабельності капіталу:

1. Обсяг продажів і рівень прибутку – найважливіші фактори, які впливають на економічне становище підприємства.

2. Фактори, які формують чистий прибуток для вкладеного капіталу.

3. Питання рентабельності капіталу,яка виражається в залежності показника рентабельності від рівня оборотності капіталу.

Прибуток і обсяг реалізації продукції – показники, у залежності від яких знаходяться показник рентабельності капіталу, ймовірний рівень дивідендів на вкладений капітал, отже, і ринкова вартість цього капіталу. За рахунок збільшення випуску продукції (робіт, послуг) у натуральному вираженні, підвищення рівня цін, зменшення залишків незавершеного виробництва може відбуватися збільшення обсягу реалізації. При відповідній ринковій кон'юнктурі попиту та пропозиції можна реалізувати всі ці способи збільшення обсягу продажів, проте велике значення мають, безпосередньо рівень виробничих потужностей підприємств [71].

З точки зору капіталу, розмір прибутку і можливість його зростання знаходяться в складній залежності від цілого ряду факторів. Виділимо найважливіші з них:

– обсяг продаж продукції;

– структура вартості реалізованої продукції (частка в її складі змінних, постійних витрат і прибутку);

– значення доходів і витрат, які відносяться до складу прибутку (доходи від участі в інших організаціях, відсотки отримані і сплачені, інші операційні і позареалізаційні доходи і витрати);

– рівень оподаткування прибутку.

Саме ці фактори мають вплив на величину прибутку, яка залишається в розпорядженні фірми.

Отриманий прибуток може бути спрямований на виплату дивідендів по акціях, і є дійсним показником рентабельності капіталу. Проте і цей прибуток, часто, не може бути цілком спрямованим на виплату дивідендів і на поповнення фондів нагромадження і споживання. За рахунок «чистого прибутку» сплачується цілий ряд податків, за його рахунок створюються резервні фонди, відбуваються виплати на благодійність, сплачуються відсотки за банківськими кредитами, які необхідні у випадку недостатніх оборотних коштів, на купівлю основних засобів, нематеріальних та інших активів та ін.

Саме з чистого прибутку сплачуються витрати по відшкодуванню збитку та штрафи, що підлягають відповідно до чинного законодавства внесенню в бюджети різних рівнів.

Не весь чистий прибуток, а лише величина, що залишається після відрахування з її всіх перерахованих обов'язкових витрат і платежів, у випадку коли мова йде про рентабельність капіталу і можливий рівень дивідендів на акції, має практичне значення. Такий показник прибутковості є вільним прибутком підприємства. У випадку, коли у підприємство має привілейовані акції, вільний прибуток буде меншим на величину виплачуваних по них дивідендів [69].

Вільний прибуток підприємства у відсотках до вартості капіталу – це дійсна рентабельність капіталу.

Було розглянуто три класифікаційних групи факторів формування прибутку підприємства, які є різними по масштабності, тлумаченню, і значимості при проведенні аналізу економічних результатів підприємства.

Розвиток фірми тісно пов’язаний зі створенням і втіленням у життя тактики і стратегії управління політикою прибутковості підприємства.

Збільшення рівня прибутковості підприємства сприяє маніпулювання трьома змінними:

– інтенсифікації товарооборотності;

– зменшенням обсягу витрат;

– збільшенням прибутковості через підвищення цін [47].

Можна запропонувати послідовність визначення цільового розміру прибутковості суб’єкта господарювання, використовуючи аналіз методичних підходів до формування прибутку, що передбачає такі управлінські кроки:

1. Визначення обсягу рівня продажу продукції, при якій є можливим одержання цільового прибутку.

2. Впровадження цінової політики і стратегії.

3. Створення асортиментної політики (визначення оптимальної товарно-групової структури, що відповідає попиту населення й обраної мети).

4. Формування ресурсної політики (товарне забезпечення, трудові, матеріальні і фінансові ресурси).

5. Керування валовими доходами.

6. Ефективне розміщення вільних фінансових ресурсів.

7. Проведення оцінки відповідності можливостей отримання прибутку його цільовій величині.

Необхідно здійснювати наступні заходи для забезпечення зростання прибутку: збільшувати реалізацію товарів, що користуються найбільшим попитом; розробляти і проводити в життя нові стратегії щодо залучення потенційних споживачів, організовувати виставки, покращувати культуру обслуговування, забезпечити повноту товарного асортименту, оптимізувати розміщення товарів, оптимізувати управління товарними запасами, вживати заходи для прискорення продажу товарів, звертаючи особливу увагу на товари, які не користуються попитом; покращити рекламу товарів; це дозволить одержати максимальний відсоток за розміщеними у банку грошей; здійснювати перепланування комерційного залу; оптимізувати обсяг закупівель товарів; по товарах, які користуються найбільшим попитом, забезпечувати більш високу норму прибутку; моніторити становище конкурентів та виявляти слабкі та сильні сторони, використовувати їх досвід та ін.

Необхідно постійно піклуватися про те, щоб збільшити та зберегти наявні грошові ресурси для того щоб план зростання доходів підприємства став реальністю.

Прибуток є основним спонукальним мотивом організації виробничої і господарсько-комерційної діяльності підприємства, в умовах переходу до ринку і розвитку діяльності підприємства. Зазначимо, що процес управління політикою прибутковості залежить як від використання існуючих чинників, так і від їхніх наслідків, зміна інформації на параметричному (елементному) рівні є їх дзеркальним відображенням. Основною задачею економічно-

грамотного управління політикою прибутковості є процес вивчення інформаційного забезпечення планово-управлінських рішень [57].

Факторний аналіз рівня прибутковості на різних суб'єктах господарювання демонструє, що основними шляхами підвищення рівня прибутковості є:

- зміна частки прибутку на одиницю реалізованої продукції;
- підвищення продуктивності праці;
- збільшення обсягу реалізації продукції;
- покращення якості продукції;
- оптимізація адміністративного персоналу;
- впровадження науково-технічного прогресу (НТП), нової техніки.

У випадку низького рівня рентабельності з продажів товарів треба прагнути до прискорення обороту капіталу і його елементів. Крім того, низький рівень ділової активності суб'єкта господарювання може бути компенсований лише за рахунок зниження витрат на виробництво чи збільшення цін на продукцію, що призведе до підвищення рентабельності продажів.

Збільшення рентабельності виробництва призводить до підвищення економічної ефективності функціонування підприємства і галузі в цілому.

Забезпечення рентабельної діяльності та отримання прибутку є необхідним чинником існування будь-якого підприємства. У цьому зацікавлені всі учасники економічного процесу. основним показником успішності функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності є, саме, розмір прибутку. Прибуток – є основним стимулом господарської діяльності будь якого бізнесу.

Існує модель підвищення прибутку підприємства, яка складається з наступних елементів:

1. Планування. Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно грамотно, підприємство має змогу правильно визначити обсяг платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається в його

розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку діяльності, необхідних витрат на розвиток соціальної сфери, матеріальне заохочення праці.

2. Якість продукції (товарів, робіт, послуг). Величина прибутку в основному залежить від попиту.

3. Резерви зростання. Постійний пошук невикористаних можливостей збільшення прибутку, що забезпечуватиме його зростання.

4. Ділова репутація. Одержувати додатковий прибуток і підвищити рентабельність підприємству дозволяє висока ділова репутація. Вчасний розрахунок з постачальниками, якість та швидкість наданих товарів і послуг, прийнятна ціна – основні її показники [10,22].

Варто також зазначити, що шляхи підвищення прибутку залежать від виду господарської діяльності підприємства та від ринку, на якому підприємство функціонує. Через це не існує універсальних, чітких моделей підвищення рівня прибутковості підприємства.

Удосконалення управління формуванням прибутку має бути орієнтовано на оцінку реальної спроможності ринку щодо поглинання товарних обсягів на різних стадіях економічного циклу, на оптимізацію витрат підприємства, поліпшення структури прибутку і досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності з урахуванням сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

Аналіз теорії та практики вітчизняного й зарубіжного досвіду планування і регулювання прибутку організацій дозволяє сформулювати певні умови забезпечення ефективного управління прибутком, які відображені на рис. 3.1.

Рис. 3.1 – Завдання, які виконує ефективна система управління прибутком підприємства

Стратегічна спрямованість системи управління прибутком полягає в обґрунтуванні перспективних напрямів діяльності підприємства на основі комплексного аналізу і оцінки стану ринкового середовища, рівня отримуваного і потенційно можливого прибутку, можливостей управління прибутком з метою його підвищення на основі використання різних резервів всередині підприємства [6].

Взагалі, одним з базових елементів процесу управління прибутком є розробка декількох варіантів рішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів в рамках концепції інтегрування процесу управління прибутком в загальну систему управління підприємством.

Під резервами зростання прибутку, а разом з тим і удосконалення системи управління формуванням прибутковості на ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», розуміються кількісні можливості збільшення прибутку різними способами, а саме завдяки:

– нарощенню обсягів виробництва і реалізації продукції;

– зниженню собівартості продукції;

– поліпшенню якості продукції;

– підвищенню продуктивності праці;

– продажу зайвого устаткування та іншого майна або здачі його в оренду;

– скороченню невиробничих витрат;

– зниженню собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей та площ, робочої сили й робочого часу;

– впровадженню заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративного персоналу;

– диверсифікації виробництва;

– зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік;

– зниженню втрат від браку;

– постійному проведенню наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;

– удосконаленню продукції із середнім рівнем рентабельності та ліквідації низькорентабельної;

– грамотній побудові договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.;

– покращенню системи маркетингу на підприємстві (зокрема, завдяки групуванню продукції за ознакою рентабельності і зосередження уваги на тій продукції, яка є високорентабельною).

Крім того, можна сказати, що для ефективного управління прибутковістю на ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» потрібно дотримуватися ряду вимог, які безпосередньо характеризують процес управління на підприємстві:

– необхідно об’єднати управління прибутковістю і загальну систему управління підприємством. Управлінське рішення впливає на прибуток у будь-якому випадку;

– варто проводити комплексний аналіз формування управлінських рішень, адже управлінські рішення тісно пов’язані з кінцевим результатом управління прибутком і в деяких випадках можуть чинити негативний вплив на даний процес, а присутність високого динамізму дозволить враховувати зміни факторів зовнішнього середовища, ресурсів, форм організації, управління виробництвом.

3.2 Збільшення прибутку ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» через процедуру лізингу та здачу власних площ в оренду

Будучи організаційною формою підприємницької діяльності, лізинг відображає відносини власності як особливу систему господарювання. Однак, як і всяка економічна категорія, він має свій власний зміст і різні форми проявлення. Так, виражаючи певний взаємозв’язок елементів виробничих сил і виробничих відносин лізинг має матеріально-речову основу, яка характеризується організаційно-правовими формами виробництва (речові елементи підприємницької діяльності, купівля-продаж майна, умови кредитування), та соціально-економічну форму, яка визначається відносинами власності і спільної економічної діяльності по вертикалі і горизонталі (з власником, суспільством і т. і.), а також умовами трансформації власності.

Загальновідомо, що лізинговий механізм пов’язаний з орендним, однак має більш складну, потрійну основу і містить в собі властивості як кредитної, інвестиційної угоди, так і орендної діяльності. Взаємодіючи, вони утворюють нову організаційно-правову форму підприємництва.

Лізинг впливає на всі сторони виробництва, життя і побуту широких верств населення в економічному (майнові відносини забезпечують технічне переозброєння виробника), соціальному (відбувається стимулювання трудової

активності людей і мобілізація їх творчих можливостей) і політичному (демократизація господарського життя і формування середньої верстви суспільства) сенсі. Ефект лізингу поширюється за ланцюгом на всі стадії відтворення, нарастає і помножується по мірі переходу до розподілення, обміну і споживання. Лізингова діяльність вважається ефективною, якщо вона поліпшує можливості задоволення матеріальних і духовних потреб підприємців, забезпечує умови для розширеного відтворення, а ринок наповнюється необхідними виробами.

Класичний лізинг є універсальною та гнучкою формою угод, здатною використовувати пільги в оподаткуванні, механізм страхування. Саме з цих причин лізинг поширився практично в усіх промислово розвинутих країнах світу.

Класичному лізингу властивий тристоронній характер взаємовідносин, який передбачає участь в лізинговій угоді наступних трьох сторін: лізингодавця, лізингоодержувача, продавця (постачальника) майна. Схема проведення лізингової операції приведена на рис. 3.2.

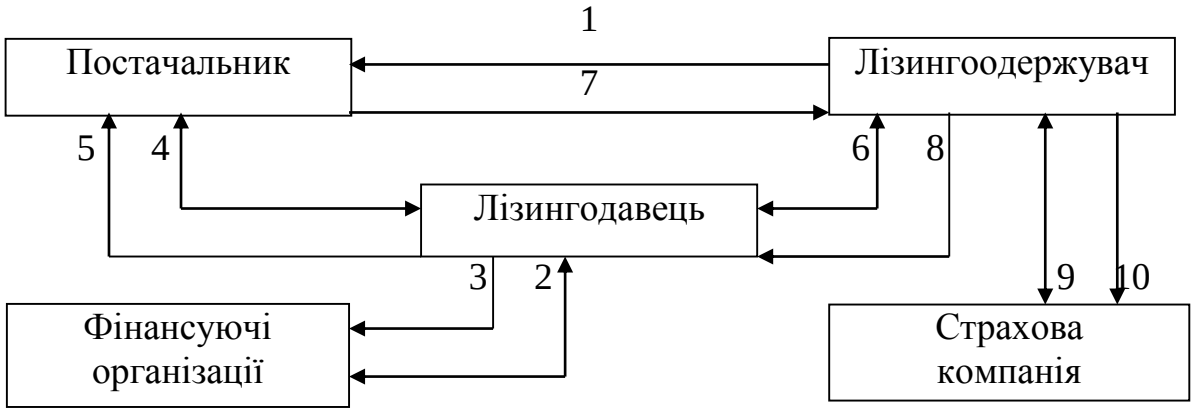

Рис. 3.2 – Схема проведення лізингової операції [47]:

1 – вибір майна; 2 – кредитний договір; 3 – плата за кредит; 4 – договір купівлі-продажі; 5 – оплата майна; 6 – договір лізингу; 7 – постачання майна; 8 – лізингові платежі; 9 – договір страхування; 10 – страхові внески.

Головною умовою лізингу є те, що майно, яке передається в лізинг, має бути використане тільки в підприємницьких цілях.

Другим важливим критерієм визначення майна, яке може бути об’єктом лізингу, є те, що воно не втрачає своїх натуральних властивостей в процесі виробництва, тобто після закінчення строку лізингу, об’єкт повинен бути придатним для продажу або подальшої передачі в лізинг.

Основу економічних взаємозв’язків між лізингоодержувачем і лізингодавцем утворюють інвестиції і лізингові платежі, які відображають відносини володіння, користування, реалізації і привласнювання прав власності на засоби виробництва. З точки зору економічних відносин, право володіння лізинговими засобами і організація виробничого процесу, яка реалізує мету угоди, можливі в принципі лише після вирішення питання про оплату за їх отримання.

Важливим елементом лізингової угоди є лізингові платежі. Лізинговий платіж – це форма економічних відносин з приводу розподілу доходу, створеного в процесі використання об’єкту лізингу, а на поверхні господарського життя – це форма взаєморозрахунків лізингоодержувача і лізингодавця (рис. 3.3).

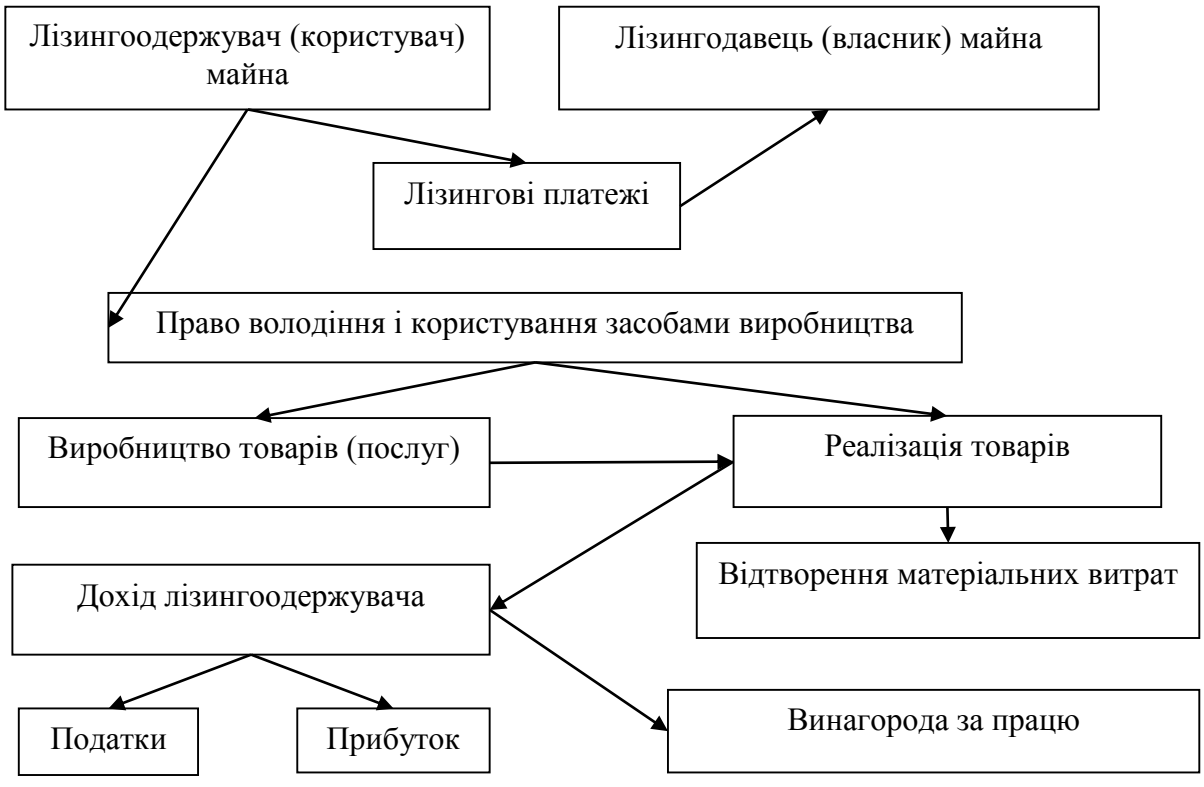

Рис. 3.3 – Економічні зв’язки основних учасників лізингових угод [47]

Лізингові платежі забезпечують відшкодування вартості майна, нагромадження капіталу і стимулювання підприємницької діяльності. В загальному вигляді, лізингові платежі – це одна з економічних форм реалізації права власності на майно. Одним з найбільш складних елементів проектування лізингової угоди та підготовки договору лізингу є визначення суми лізингових платежів. Цей етап роботи надзвичайно важливий як для лізингодавця, так і для лізингоодержувача, оскільки в залежності від його результату буде формуватися кінцева вартість лізингових послуг. Розрахунок економічно обґрунтованого розміру платежів, який забезпечує лізингодавцю певний рівень доходності, а лізингоодержувачу – прийнятний в конкретних умовах рівень витрат, є одним з основних етапів в проектуванні лізингової угоди.

Для лізингодавця важно врахувати та відобразити в лізингових платежах всі понесенні ним витрати за лізинговою угодою, а саме:

– по-перше, з виконанням договору купівлі-продажу майна (тобто витрати із залучення кредитних ресурсів, оплати вартості майна продавцю, транспортуванню майна, сплати податків, мита, проведенню монтажних та пусконалагоджувальних робіт тощо);

– по-друге, з виконанням договору лізингу з лізингоодержувачем (витрати з підготовки та проведення угоди – заробітна платня персоналу, оренда приміщення, амортизація офісного обладнання, витрати на відрядження, транспортні витрати, канцелярські товари, витрати з контролю за майном, витрати по страхуванню, в тому випадку, якщо це покладено за договором на лізингодавця, компенсація витрат лізингодавцю за використанні ним власні кошти, сплата податків і зборів, додаткові послуги за договором лізингу тощо).

Крім того, лізингодавець повинен включити в загальну вартість лізингу той прибуток, який він має отримати за надані лізингові послуги, включаючи премію за ризики.

В свою чергу лізингоодержувачу важно розібратися в методиці розрахунку лізингових платежів, складі елементів платежу, які враховуються, і в подальшому контролювати лізингодавця в обґрунтованості відповідних розрахунків.

На практиці існує ряд методик розрахунку суми лізингових платежів. Наведемо розрахунки, які пропонують В.І. Міщенко, О.Г. Луб'яницький, Н.Г. Слав'янська [47].

Лізингові платежі розраховуються за формулою (3.1):

$$ЛП = \frac{ТВ}{О}\ , \qquad (3.1)$$

де ЛП – лізингові платежі, грн.;

ТВ – теперішня вартість майна, яка дорівнює вартості орендної послуги, грн.;

О – орендний фактор, який враховує наявність авансових платежів.

Якщо лізингові платежі сплачуються після строку, орендний фактор розраховується за формулою (3.2):

$$О = \frac{1-\left[\frac{1}{(1+i)^n}\right]}{i} \quad \text{або} \quad О = (1 - (1 + i)^{-n}) : i\ , \qquad (3.2)$$

де n – кількість періодів за строк оренди;

i – процентна ставка,%.

Якщо лізингові платежі сплачуються авансом, орендний фактор розраховується за формулою (3.3):

$$О = \frac{1-\left[\frac{1}{(1+i)^{n-x}}\right]}{i} + x \quad \text{або} \quad О = [\ 1 - (1 + i)^{-(n-x)}] : i + x \qquad (3.3)$$

де x – кількість платежів, зроблених авансом.

Наведена формула передбачає, що після сплати авансових лізингових платежів перший платіж із залишкової вартості сплачується на початку другого періоду.

Якщо підставити формулу 3.2 у формулу 3.1, то одержимо розрахунок лізингових платежів за формулою (3.4):

$$ЛП = \frac{ТВ}{\left\langle \left[1-(1+i)^{-n}\right] : i \right\rangle} \qquad (3.4)$$

Для спрощення розрахунку лізингових платежів доцільно скористатися спеціальною таблицею (PRIFA – Present Value Interest Factor Annuities), яка містить результати розрахунку знаменника формули 3.4 при різних значеннях і та n.

Підприємство ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» має можливість надати у фінансовий лізинг обладнання вартістю 350000 грн., строком на 5 років зі сплатою 25% річних.

Розрахуємо річну суму лізингових платежів за формулою 3.4.

$$ЛП = \frac{350000}{\left\{\left[1-(1+0{,}25)^{-5}\right] : 0{,}25\right\}} = 130146$$

Розрахунки для кожного року лізингу представлені в табл. 3.1, з якої видно, що загальна сума платежів за весь строк лізингу становитиме 650730 грн. (з цієї суми 350000 грн. вартість станка, а решта 300730 грн. – сума процентів за весь період лізингу). У перший рік оренди сума процентів на залишок заборгованості становить 350000 х 0,25 = 87500 грн. Отже, безпосередньо для погашення заборгованості за станок буде сплачено 130146 – 87500 = 42646 грн. Аналогічно здійснені розрахунки для кожного року оренди (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Розрахунок лізингових платежів за період лізингу станка

Період (рік)	Залишок заборгованості на початку періоду			Лізингові платежі		
	За станок	Проценти	Всього	За станок	Проценти	Всього
1	350000	300730	650730	42646	87500	130146
2	307354	213230	520584	53307	76839	130146
3	254047	136391	390438	66634	63512	130146
4	187413	72879	260292	83293	46853	130146
5	104120	26026	130146	104116	26030	130146
Разом				350000	300730	650730

Широке розповсюдження лізинг отримав завдяки тим перевагам, які надаються суб'єктам угоди. Переваги лізингу для лізингодавця полягають у такому:

– розширенні кола операцій та зростанні кількості клієнтів;

– отриманні та оперативному використанні прибутку;

– зменшенні ризику втрат при неплатоспроможності клієнта;

– можливості встановлення довгострокових контактів з клієнтами;

– одержанні вигод страхування;

– можливості отримання прибутку із невикористованого майна;

– можливості збуту дорогого майна;

– можливості підтримання в робочому стані техніки, що потребує постійного навантаження;

– простоті ведення розрахунків;

– можливості виходу на міжнародний ринок.

З точки зору лізингоодержувача перевагами лізингу є такі:

– можливість використання нової, дорогої техніки без значних одноразових зусиль;

– лізинг забезпечує повне фінансування угоди;

– лізинг дозволяє спочатку випробувати техніку та брати в лізинг обладнання лише на час його фактичної експлуатації;

– підприємство має можливість запобігти витратам, пов'язаним із моральним старінням машин і устаткування;

– лізингові платежі в повному обсязі відносяться на собівартість продукції, виробленої лізингоодержувачем, і відповідно знижують оподатковуваний прибуток;

– майно не зараховується на баланс лізингоодержувача, тобто не збільшує його активів і звільняє від сплати податку на майно;

– гнучкі лізингові платежі;

– можливість придбання предмету лізингу за залишковою вартістю (при договорі фінансового лізингу);

– за допомогою лізингу підтримується зв’язок між виробниками і споживачами техніки.

Перехід до ринкової системи господарювання пов'язаний з виникненням і поширенням самостійної і ініціативної діяльності суб'єктів економічних відносин, спрямованої на виробництво продукції, надання різноманітних послуг із метою одержання прибутку. І це цілком зрозуміло: адже, як свідчить світовий досвід саме підприємницький сектор є надійною основою, головним структуроутворювальним елементом конкуретно-ринкового середовища, важливою рушійною силою розвитку економічної системи. У сучасних умовах реформування відносин власності, структурної перебудови економіки зростає роль різних форм надання майна в тимчасове платне користування. Найбільше поширення одержала оренда.

Після аналізу орендних відносин, як альтернативного методу фінансування витрат виробництва та підвищення ефективності використання майна, нами було запропоновано такий шлях щодо підвищення ефективності формування прибутку ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», як здача в оренду власних приміщень підприємства, що знаходяться у його власності, але не використовуються у виробництві.

Оренда дає можливість реалізувати як інтереси власника щодо отримання доходу з належних йому виробничих фондів, так і інтереси орендаря, який, не обтяжуючи себе щоразу придбанням необхідного обладнання, устаткування у власність, має змогу ефективно використовувати

найняте ним майно для здійснення своєї господарської діяльності. Загальне поняття оренди сформульовано в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №14 «Оренда», згідно якого, оренда – угода, за якою орендар отримує права користування необоротним активом за платню протягом визначеного з орендодавцем терміну. З наведеного визначення випливає, що:

1) орендні відносини мають виключно договірний характер і не можуть виникати на підставі планових завдань або інших адміністративних актів;

2) оренда передбачає передачу майна у користування (без надання права орендареві розпоряджатися орендованим майном, у тому числі вносити це майно до статутних фондів господарських товариств, як це іноді трапляється);

3) таке користування є платним, що забезпечується внесенням орендарем орендодавцеві орендної плати у визначених розмірах;

4) оренда передбачає передачу майна у строкове (тимчасове) користування. По закінченні строку, на який було укладено договір оренди, цей договір припиняється.

Майно, що передається в оренду, може використовуватися орендарем для здійснення як підприємницької (виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, заняття торгівлею), так і іншої (задоволення лікувально-оздоровчих, просвітницьких, культурно-спортивних потреб тощо) діяльності.

При цьому амортизаційні відрахування на орендоване майно залишаються у розпорядженні орендаря і використовуються на відновлення орендованих основних фондів. Право власності на майно, придбане орендарем за рахунок амортизаційних відрахувань, належить власникові орендованого майна, якщо інше не передбачено договором оренди.

При цьому слід розрізняти операційну та фінансову оренду. Під фінансовою орендою розуміють оренду при якій всі ризики та вигоди, що пов’язані з правом використання та володіння активом переходять до орендаря.

Припустимо, що ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» укладе договір на здачу в оренду приміщень на 4 роки,

загальною площею 110 кв. м., вартість оренди 1 кв. м складає 2000 грн. на рік. Орендні платежі сплачуватимуться на початку року в сумі 220000 грн./рік, орендна ставка – 12%. Після закінчення строку оренди право власності на приміщення не переходить до орендаря.

Тоді теперішня вартість мінімальних орендних платежів дорівнює 748403 грн. (220000 х 3,40183 = 748403, де 3,40183 – коефіцієнт вартості ануїтету для періоду оренди 4 роки та орендної ставки 12%).

В табл. 3.2 представлені розрахунки орендних платежів для орендодавця.

Таблиця 3.2 – Розрахунок орендних платежів для орендодавця

Рік	Сума, грн.			
	Річний орендний платіж	З суми річного орендного платежу		Залишок зобов'язання (зобов'язання попереднього періоду - гр. 4)
		Фінансові витрати (ставка відсотка х залишок зобов'язання попереднього року)	Зменшення зобов'язання з оренди(гр. 2 - гр. 3)	
1	220000	0	220000	748403-220000=528403
2	220000	0,12 х 528403=63408	220000-63408=156592	528403-156592=371811
3	220000	0,12 х 371811=44617	220000-44617=175383	371811-175383=196428
4	220000	0,12 х196428=23571	220000-23571=196428	196428-196428=0
Разом	880000	131596	748403	х

Для ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» вигідна операційна оренда, так як:

– при передачі об'єкта нема переходу права власності, а от же, така операція не буде продажем тобто валові доходи не виникають;

– об'єкт оренди може знадобитися йому для розширення своїх виробничих потужностей і орендар не має права власності на актив після закінчення строку оренди.

Така форма фінансування є досить привабливою для даного підприємства, так як:

– підприємству не треба залучати для цієї операції додаткові кошти, що дозволить підтримувати оптимальне співвідношення власного та залученого капіталу;

– підприємство може використати отримані кошти для поповнення власного капіталу, що покращує його фінансову стійкість;

– договір оренди може включати зобов'язання орендаря проводити ремонт та технічне обслуговування приміщення;

– оренда дозволить ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» періодично оновлювати, за рахунок отриманих коштів, старіюче обладнання;

– через те, що лізингові платежі здійснюються по фіксованому графіку, ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» має великі можливості щодо координації надходжень від наданих послуг, що сприяє стабільності фінансових планів.

Також для покращення фінансового стану потрібен пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості виробництва та досягненню беззбитковості роботи: більш повне використання виробничих можливостей підприємства, покращення якості та конкурентоспроможності продукції, зниження собівартості, раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, скорочення невиробничих розходів та втрат тощо.

Складні процеси розвитку ринкових відносин в України мають свої особливості на рівні підприємства, становище якого у ринковій економіці докорінно змінюється.

3.3 Шляхи оптимізації розподілу прибутку підприємства

Основною метою розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою та спожитою його частинами.

Відповідно до такої мети на підприємстві вирішуються наступні завдання:

– забезпечення отримання власниками необхідної норми прибутку на інвестований капітал;

– забезпечення пріорітетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок капіталізованої частини прибутку;

– забезпечення стимулювання трудової активності та додаткового соціального захисту персоналу;

– забезпечення формування в необхідних розмірах резервного та інших фондів підприємства.

Розподіл прибутку здійснюється в різні фонди і за різними напрямками.

Процес цього розподілу базується на наступних принципах:

1) політика розподілу пов’язана із загальною політикою управління прибутком підприємства. Мета і завдання політики розподілу прибутку повинні повністю відповідати меті і завданням загальної політики управління ним, оскільки розподіл прибутку звітного періоду являє собою одночасно процес забезпечення умов формування прибутку наступного періоду;

2) пріоритетність урахування інтересів і менталітету власників підприємства. Прибуток, що формується підприємством і залишається в його розпорядженні після сплати податків, належить його власникам, тому в прогресі його розподілу пріоритетність напрямків його використання визначається ними;

3) стабільність політики розподілу підприємства. Базові принципи розподілу прибутку повинні мати довготривалий характер. Дотримання цього принципу особливо важливо в умовах “розподілу власності”, тобто в акціонерних компаніях з великою кількістю акціонерів;

4) передбачуваність політики розподілу прибутку. При необхідності зміни основних пропорцій розподілу прибутку в зв'язку з коректуванням стратегії розвитку підприємства чи з інших причин, усі інвестори повинні бути заздалегідь попереджені про це. Інформованість інвесторів (акціонерів) є однією з важливих умов забезпечення «прозорості» фондового ринку, що дозволяє формувати реальну вартість акцій, що обертаються;

5) оцінка ефективності розробленої політики розподілу прибутку. Така оцінка проводиться з використанням розрахунків певних показників, що дає змогу зробити аналіз політики розподілу прибутку [22,35].

Специфіка завдань, що стоять перед кожним підприємством, відмінність зовнішніх і внутрішніх умов їх господарської діяльності не дозволяють виробити єдину модель розподілу прибутку, яка б мала універсальний характер. Тому основу механізму розподілу прибутку конкретного підприємства складає аналіз і облік у процесі цього розподілу окремих факторів, які пов'язують цей процес з поточною та майбутньою господарською діяльністю підприємства.

Фактори, що впливають на пропорції та ефективність розподілу прибутку, дуже різноманітні; різною є і міра інтенсивності їх прояву. Так, одна група факторів визначає передумови до зростання капіталізованої частини прибутку; інша група, навпаки, схиляє до збільшення частки споживаної частини прибутку.За характером виникнення всі фактори, що впливають на розподіл прибутку, можна розподілити на дві основні групи:· зовнішні, що генеруються зовнішніми умовами діяльності підприємства;· внутрішні, що генеруються особливостями господарської діяльності даного підприємства [22,36].

Розглянемо більш детального кожну з двох груп факторів.

Зовнішні фактори розглядаються як обмежувальні умови, що визначають межі формування пропорцій розподілу прибутку. До найбільш важливих з них належать:

– правові обмеження. Законодавчі норми визначають загальні фінансові та процедурні питання, пов’язані з розподілом прибутку. Вони формують пріоритетність окремих напрямків використання прибутку (податкових та інших відрахувань), встановлюють нормативні параметри цього використання (ставки податків тощо) та інші умови;

– податкова система. Конкретні ставки окремих податків і система податкових пільг суттєвим чином впливає на пропорції розподілу прибутку. Якщо рівень оподаткування особистих доходів громадян значно нижчий за рівень оподаткування господарської діяльності та майна підприємства, це створює передумови до підвищення частки споживання капіталу. І навпаки, якщо податкова система передбачає пільги для реінвестування прибутку, за його спрямуванням на благодійні та інші цілі, що створює передумови стимулювання таких форм використання прибутку[23,27];

– середньоринкова норма прибутку на інвестований капітал. Характер цього показника формує ефективність пропорцій споживання і реінвестування прибутку і є своєрідним критерієм управлінських рішень. В умовах зниження середньоринкового рівня прибутку на капітал зростають тенденції підвищення частки прибутку, що спрямовуються на споживання, і навпаки;

– альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів. Якщо підприємство має можливість залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел на умовах більш низької вартості, ніж середньозважена вартість його капіталу, то підприємство може більший розмір прибутку розподілити серед власників і персоналу. Якщо ж підприємство не має таких джерел, то ефективним буде використання прибутку в інвестиційних цілях;

– темп інфляції. Цей фактор генерує ризик знецінення майбутніх доходів, формуючи схильність власників до зростання їх поточних виплат.

– стадія кон’юктури товарного ринку. В період підйому кон’юнктури ринку, на якому підприємство реалізує свою продукцію, ефективність капіталізації прибутку в процесі його розподілу зростає;

– «прозорість» фондового ринку. Можливість швидкого використання акціонерами інформації про характер розподілу прибутку та рівень виплачуваних дивідендів на акцію дозволяє їм оперативно приймати рішення щодо реінвестування капіталу (при зниженні рівня дивідендних виплат) чи придбанні додаткової кількості акцій (при підвищенні рівня дивідендних виплат);

Внутрішні фактори здійснюють вирішальний вплив на пропорції розподілу прибутку, оскільки дозволяють формувати їх стосовно до конкретних умов і результатів господарювання підприємства. До найважливіших з них належать [23,27]:

– менталітет власників підприємства. Це залежить від того, наскільки вони захочуть ризикувати, то таку політику розподілу прибутку і будуть підтримувати. Якщо їх менталітет не буде врахований, то вони реінвестують капітал в іншу компанію;

– рівень рентабельності діяльності. При низькому рівні рентабельності, а відповідно і меншій сумі розподіленого прибутку, свобода формування пропорцій його розподілу суттєво обмежена, оскільки певна частина прибутку поєднана контрактними зобов'язаннями з власниками, персоналом чи обумовлена правовими нормами;

– інвестиційні можливості реалізації високодоходних проектів. Якщо в портфелі підприємства є готові реальні проекти, внутрішня ставка дохідності за якими значно перевищує середньозважену вартість капіталу, і такі проекти можуть бути реалізовані у відносно короткий період, то частка капіталізованого прибутку повинна суттєво зростати;

– необхідність прискорення закінчення розпочатих інвестиційних програм і проектів. Розпочаті раніше інвестиційні програми і проекти, пов'язані із стратегічним напрямком розвитку підприємства, можуть вимагати прискореного завершення. При дефіциті інвестиційних ресурсів для прискорення закінчення їх реалізації необхідно відмовитись від високого рівня споживання прибутку на користь його капіталізації;

– альтернативні внутрішні джерела формування ресурсів. Якщо потреба в інвестиційних ресурсах може бути задоволена за рахунок альтернативних джерел, то можливості використання прибутку на споживання суттєво розширюється, і навпаки;

–стадія життєвого циклу підприємства. На початку свого життєвого циклу підприємства вимушені більше коштів інвестувати в свій розвиток, обмежуючи розміри виплати власникам. У стадії зрілості підприємства мають можливість залучати необхідні їм кредитні ресурси на більш вигідних умовах, а значить, можуть більше виплачувати власникам і персоналу;

– рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності. Якщо підприємство веде агресивну, високоризиковану політику в окремих сферах діяльності, то воно вимушене спрямовувати більше коштів з прибутку на формування резервного та інших страхових фондів, оскільки без цього зростає загроза банкрутства підприємства [23,27];

– рівень концентрації управління. Якщо в процесі оптимізації структури капіталу виникає необхідність суттєвого збільшення частки власної його частки, а власників хвилює загроза втрати фінансового контролю над управлінням підприємством при залученні капіталу із зовнішніх джерел, то в процесі розподілу прибутку рівень його капіталізації повинен суттєво підвищуватись;

– чисельність персоналу та діючі програми його участі в прибутку. Чим вища чисельність персоналу, чим більший обсяг контрактних зобов’язань підприємства щодо участі персоналу в прибутку, тим відповідно вище повинна бути частка спожитої частини прибутку. Цей фактор формує і внутрішні пропорції розподілу спожитої частини прибутку – між власниками і персоналом;

–рівень поточної платоспроможності підприємства. В умовах низького рівня поточної платоспроможності підприємство не має можливості спрямовувати великі розміри розподіленого прибутку на споживання. Це призвело б до значного зниження рівня ліквідності активів, що підтримують

поточну платоспроможність, а також до зростання загрози банкрутства. З позиції генерування фінансового ризику зниження платоспроможності більш небезпечно, ніж зниження рівня дивідендних виплат з його негативним впливом на ринкову ціну акцій [24,26];

Урахування розглянутих факторів дозволяє суттєво зменшити діапазон параметрів можливих пропорцій розподілу прибутку в окремих напрямках, в першу чергу – пропорцій капіталізованої та спожитої його частини, що формують головні умови наступного розвитку підприємства.

Висновки до розділу 3

Прибуток і обсяг реалізації продукції – показники, у залежності від яких знаходяться показник рентабельності капіталу, ймовірний рівень дивідендів на вкладений капітал, отже, і ринкова вартість цього капіталу.

З точки зору капіталу, розмір прибутку і можливість його зростання знаходяться в складній залежності від цілого ряду факторів. Виділимо найважливіші з них:

– обсяг продаж продукції;

– структура вартості реалізованої продукції (частка в її складі змінних, постійних витрат і прибутку);

– значення доходів і витрат, які відносяться до складу прибутку (доходи від участі в інших організаціях, відсотки отримані і сплачені, інші операційні і позареалізаційні доходи і витрати);

– рівень оподаткування прибутку.

Саме ці фактори мають вплив на величину прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства.

Крім того, можна сказати, що для ефективного управління прибутковістю на ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» потрібно дотримуватися ряду вимог, які безпосередньо характеризують процес управління на підприємстві:

– необхідно об’єднати управління прибутковістю і загальну систему управління підприємством. Управлінське рішення впливає на прибуток у будь-якому випадку;

– варто проводити комплексний аналіз формування управлінських рішень, адже управлінські рішення тісно пов’язані з кінцевим результатом управління прибутком і в деяких випадках можуть чинити негативний вплив на даний процес, а присутність високого динамізму дозволить враховувати зміни факторів зовнішнього середовища, ресурсів, форм організації, управління виробництвом.

В результаті проведення дослідження було встановлено, що підприємство ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» має можливість надати у фінансовий лізинг обладнання вартістю 350000 грн., строком на 5 років зі сплатою 25% річних. Загальна сума платежів за весь строк лізингу становитиме 650730 грн. (з цієї суми 350000 грн. вартість станка, а решта 300730 грн. – сума процентів за весь період лізингу). У перший рік оренди сума процентів на залишок заборгованості становить 350000 х 0,25 = 87500 грн. Отже, безпосередньо для погашення заборгованості за станок буде сплачено 130146 – 87500 = 42646 грн. Аналогічно були здійснені розрахунки за весь період договору лізингу.

Після аналізу орендних відносин, як альтернативного методу фінансування витрат виробництва та підвищення ефективності використання майна, нами було запропоновано такий шлях щодо підвищення ефективності формування прибутку ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», як здача в оренду власних приміщень підприємства, що знаходяться у його власності, але не використовуються у виробництві.

Оренда дає можливість реалізувати як інтереси власника щодо отримання доходу з належних йому виробничих фондів, так і інтереси орендаря, який, не обтяжуючи себе щоразу придбанням необхідного обладнання, устаткування у власність, має змогу ефективно використовувати найняте ним майно для здійснення своєї господарської діяльності.

Встановлено, що ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» має можливість надати в оренду приміщення, які тимчасово не використовуються. Підприємство укладе договір на здачу в оренду приміщень на 4 роки, загальною площею 110 кв. м., вартість оренди 1 кв. м складає 2000 грн. на рік. Орендні платежі сплачуватимуться на початку року в сумі 220000 грн./рік, орендна ставка – 12%. Після закінчення строку оренди право власності на приміщення не переходить до орендаря.

Така форма фінансування є досить привабливою для даного підприємства, так як:

– підприємству не треба залучати для цієї операції додаткові кошти, що дозволить підтримувати оптимальне співвідношення власного та залученого капіталу;

– підприємство може використати отримані кошти для поповнення власного капіталу, що покращує його фінансову стійкість;

– договір оренди може включати зобов'язання орендаря проводити ремонт та технічне обслуговування приміщення;

– оренда дозволить ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» періодично оновлювати, за рахунок отриманих коштів, старіюче обладнання.

Основною метою розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою та спожитою його частинами. Розподіл прибутку здійснюється в різні фонди і за різними напрямками.

Специфіка завдань, що стоять перед кожним підприємством, відмінність зовнішніх і внутрішніх умов їх господарської діяльності не дозволяють виробити єдину модель розподілу прибутку, яка б мала універсальний характер. Тому основу механізму розподілу прибутку конкретного підприємства складає аналіз і облік у процесі цього розподілу окремих факторів, які пов'язують цей процес з поточною та майбутньою господарською діяльністю підприємства.

Фактори, що впливають на пропорції та ефективність розподілу прибутку, дуже різноманітні; різною є і міра інтенсивності їх прояву. Так, одна група факторів визначає передумови до зростання капіталізованої частини прибутку; інша група, навпаки, схиляє до збільшення частки споживаної частини прибутку. За характером виникнення всі фактори, що впливають на розподіл прибутку, можна розподілити на дві основні групи: зовнішні, що генеруються зовнішніми умовами діяльності підприємства; внутрішні, що генеруються особливостями господарської діяльності даного підприємства. Урахування розглянутих факторів дозволяє суттєво зменшити діапазон параметрів можливих пропорцій розподілу прибутку в окремих напрямках, в першу чергу – пропорцій капіталізованої та спожитої його частини, що формують головні умови наступного розвитку підприємства.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі магістра наведене теоретичне узагальнення та вирішення завдання, яке полягає у розвитку теоретико-методичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності формування та використання прибутку підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь». Загальні висновки, одержані в результаті дослідження, зводяться до наступного:

Встановлено, що на величину прибутку підприємства впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності.

Формування прибутку розуміє під собою його створення в процесі господарської діяльності підприємства. В процесі управляння розподілом прибутку підприємства формуються напрямки майбутнього використання прибутку, залежно від цілей та завдань розвитку підприємства.

Отже на пропорції та ефективність розподілу прибутку впливають різноманітні фактори. Одна група цих факторів виявляє передумови до збільшення капіталізованої частини прибутку; інша група, навпаки, направляє управлінські рішення на користь збільшення частки споживаної його частини.

Було розглянуто сутність та класифікацію видів прибутку та встановлено, що за рахунок прибутку створюються фонди виробничого розвитку, додаткового матеріального стимулювання працівників, соціальних виплат, виплат власникам підприємства.

Отже, на пропорції та ефективність розподілу прибутку впливають різноманітні фактори. Одна група цих факторів виявляє передумови до збільшення капіталізованої частини прибутку; інша група, навпаки, направляє управлінські рішення на користь збільшення частки споживаної його частини.

Прибутковість підприємства підраховується за допомогою досить широкого спектру показників, які у подальшому допомагають при аналізі фінансового стану підприємства, виявленні його слабких місць та розробці заходів щодо їх усунення.

Щодо основних заходів підвищення прибутковості підприємства можна віднести мінімізацію витрат на виробництво, збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції, встановлення відповідної ціни та вибір правильної структури виробництва. При правильному підході до ведення підприємницької діяльності, з урахуванням усіх зазначених факторів, що впливають на зниження та підвищення прибутковості, підприємство може досягти позитивного результату своєї діяльності.

Було здійснено аналіз результатів господарської діяльності підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь». Зокрема, визначено динаміку показників виробничо-господарської діяльності підприємства, проведено горизонтальний та вертикальний аналіз активів та фінансових ресурсів, поглиблений аналіз прибутковості і рентабельності підприємства, досліджено динаміку руху грошових коштів, проаналізовано показники ділової активності підприємства, ліквідності, фінансової стійкості.

Аналіз проведений на основі фінансової звітності підприємства за 2016-2018 роки. У процесі аналізу показники порівнювалися з нормативними значеннями та значеннями попередніх років, за результатами якого визначалося наскільки ефективно підприємство здійснює господарську діяльність та використовує власні можливості.

Проведений аналіз результатів господарської діяльності підприємства дозволяє виділити наступне:

– відбувається пропорційне збільшення показників чистого доходу від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції у 2018 р. порівняно з 2017 р. – на 17,78%, 27,3% відповідно. Валовий прибуток підприємства у 2017 р. порівняно з 2016 р. зріс на 30,8%, але у 2018 р. порівняно з 2017 р. відбулось зниження на 49,36%. Збільшення фінансових витрат у 2018 р. порівняно з 2017 р. і у 2017 р. порівняно з 2016 р. незначне. Чистий прибуток підприємство має у 2017 р. – 53676 тис. грн., у 2016 р. – збиток становить 403651 тис. грн., у 2018 р. – 428452 тис. грн. Це відбулось внаслідок перевищення фінансових витрат над фінансовими доходами підприємства;

– щодо динаміки фінансових зобов'язань підприємства, за наведеними даними спостерігається наступна тенденція: збільшення показників власного капіталу – з 70564 тис. грн. у 2016 р. до 1383890 тис. грн. у 2017 р., але зменшення на 7,84% у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. Водночас відбувається зменшення поточних зобов'язань підприємства з 4915886 тис. грн. у 2017 р. до 2119766 тис. грн. у 2018 р., та збільшення довгострокових зобов'язань – з 1644101 тис. грн. у 2017 р. до 4730315 тис. грн. у 2018р. У структурі фінансових ресурсів підприємства власний капітал займає 15,7%, позиковий капітал – 84,3%, що є неприпустимо високим показником;

– динаміка оборотних активів підприємства свідчить про тенденцію до збільшення у 2017 р. порівняно з 2016 р. – на 20,31% і тенденцію зменшення у 2018 р. порівняно з 2017 р. – на 8,84%. Щодо структури оборотних активів підприємства у 2018 р., то найбільшу питому вагу займає поточна дебіторська заборгованість – 48,36%, дебіторська заборгованість в майні – 17,03%. Гроші

та їх еквіваленти займають 4,4%. Найменшу питому вагу займають витрати майбутніх періодів – 0,1% та інші оборотні активи – 0,3%;

– необоротні активи підприємства представлені насамперед основними засобами, вартість яких у 2017 р. збільшилась на 46,47% або на 1512237 тис. грн. порівняно з 2016 р., та на 3,54% або на 168938 тис. грн. у 2018 р. порівняно з 2017 р. Темп приросту основних засобів перевищив темп приросту майна підприємства на 1,25%, тому не можна стверджувати про створення сприятливих умов для розширення основної діяльності підприємства;

– значення показників автономії і концентрації залученого капіталу свідчать про те, що дане підприємство має високу залежність від зовнішніх джерел фінансування, тобто не має можливості працювати на власному капіталі, а здійснює залучення позикового капіталу. Коефіцієнт фінансового ризику свідчить, що у 2018 р. на одну гривню власних коштів припадало 5 грн. позикових, у 2016 р. – 8,3 грн., у 2017 р. – 4,7 грн. Зниження цього показника в динаміці свідчить про певне зменшення залежності підприємства від інвесторів і кредиторів, проте перевищення фактичного значення в декілька разів нормативного має викликати сумніви щодо фінансової стійкості підприємства;

– оборотність активів невисока, порівняно з минулими роками спостерігається її уповільнення. Відповідно відбувається зростання тривалості обороту активів. Оборотність всіх активів головним чином залежить від оборотності поточних активів. Оборотність останніх сповільнилась, що характеризується негативно;

– показники ліквідності підприємства мають значення менше нормативного за весь період дослідження. Це означає, що підприємство не має можливості розраховуватись за своїми поточними зобов’язаннями за допомогою готівки і грошових коштів на рахунках в банку. Отже, підприємство не можна вважати платоспроможним і в найближчій перспективі є загроза банкрутства;

– за допомогою способу абсолютних різниць визначили вплив факторів на зміну прибутку від господарської діяльності підприємства. Встановлено, що у звітному 2018 р. порівняно з 2017 р. прибуток від господарської діяльності зменшився на суму 590123 тис. грн. За рахунок зростання середньорічної вартості капіталу на 1106681 тис. грн. (15,9%) і підвищення коефіцієнта обертання капіталу на 0,01 прибуток від господарської діяльності збільшився на 11753 тис. грн. Разом з тим, унаслідок зниження рентабельності реалізації на 0,063 відсоткового пункту прибуток від господарської діяльності зменшився на 597531 тис. грн. Отже, основним фактором зменшення прибутку від господарської діяльності став чинник зниження рентабельності реалізації продукції.

Крім того, можна сказати, що для ефективного управління прибутковістю на ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» потрібно дотримуватися ряду вимог, які безпосередньо характеризують процес управління на підприємстві:

– необхідно об’єднати управління прибутковістю і загальну систему управління підприємством. Управлінське рішення впливає на прибуток у будь-якому випадку;

– варто проводити комплексний аналіз формування управлінських рішень, адже управлінські рішення тісно пов’язані з кінцевим результатом управління прибутком і в деяких випадках можуть чинити негативний вплив на даний процес, а присутність високого динамізму дозволить враховувати зміни факторів зовнішнього середовища, ресурсів, форм організації, управління виробництвом.

В результаті проведення дослідження було встановлено, що підприємство ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» має можливість надати у фінансовий лізинг обладнання вартістю 350000 грн., строком на 5 років зі сплатою 25% річних. Загальна сума платежів за весь строк лізингу становитиме 650730 грн. (з цієї суми 350000 грн. вартість станка, а решта 300730 грн. – сума процентів за весь період лізингу). У перший рік

оренди сума процентів на залишок заборгованості становить 350000 х 0,25 = 87500 грн. Отже, безпосередньо для погашення заборгованості за станок буде сплачено 130146 – 87500 = 42646 грн. Аналогічно були здійснені розрахунки за весь період договору лізингу.

Після аналізу орендних відносин, як альтернативного методу фінансування витрат виробництва та підвищення ефективності використання майна, нами було запропоновано такий шлях щодо підвищення ефективності формування прибутку ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь», як здача в оренду власних приміщень підприємства, що знаходяться у його власності, але не використовуються у виробництві.

Оренда дає можливість реалізувати як інтереси власника щодо отримання доходу з належних йому виробничих фондів, так і інтереси орендаря, який, не обтяжуючи себе щоразу придбанням необхідного обладнання, устаткування у власність, має змогу ефективно використовувати найняте ним майно для здійснення своєї господарської діяльності.

Встановлено, що ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» має можливість надати в оренду приміщення, які тимчасово не використовуються. Підприємство укладе договір на здачу в оренду приміщень на 4 роки, загальною площею 110 кв. м., вартість оренди 1 кв. м складає 2000 грн. на рік. Орендні платежі сплачуватимуться на початку року в сумі 220000 грн./рік, орендна ставка – 12%. Після закінчення строку оренди право власності на приміщення не переходить до орендаря.

Така форма фінансування є досить привабливою для даного підприємства, так як:

– підприємству не треба залучати для цієї операції додаткові кошти, що дозволить підтримувати оптимальне співвідношення власного та залученого капіталу;

– підприємство може використати отримані кошти для поповнення власного капіталу, що покращує його фінансову стійкість;

– договір оренди може включати зобов’язання орендаря проводити ремонт та технічне обслуговування приміщення;

– оренда дозволить ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» періодично оновлювати, за рахунок отриманих коштів, старіюче обладнання.

Основною метою розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою та спожитою його частинами. Розподіл прибутку здійснюється в різні фонди і за різними напрямками.

Специфіка завдань, що стоять перед кожним підприємством, відмінність зовнішніх і внутрішніх умов їх господарської діяльності не дозволяють виробити єдину модель розподілу прибутку, яка б мала універсальний характер. Тому основу механізму розподілу прибутку конкретного підприємства складає аналіз і облік у процесі цього розподілу окремих факторів, які пов’язують цей процес з поточною та майбутньою господарською діяльністю підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андріяш А.С., А.Ю. Могилова. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6(09). С. 68-70.
2. Анісімов Ю.П. Гармонізація діяльності підприємства : монографія. Харків : ВГТА, 2010. 304с.
3. Бабіч В.В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку . *Фінанси України*. 2012. № 2. С. 103-110.
4. Багров В. П, Багрова І.В. Економічний аналіз : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 160 с.
5. Білик М.Д. До питання формування прибутку підприємства та управління ним. *Формування ринкових відносин в Україні.* 2010. №7-8. С.150-154.
6. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев : Ника-Центр, 2007. 768 с.
7. Буряковський В. В. Фінанси підприємств : навч. посібник. Дніпропетровськ : Пороги, 2006. 246 с.
8. Верба В.А., Загородніх О.А. Економічний аналіз : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 416 с.
9. Вовна Н.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: теоретична інтерпретація. *Економіка: проблеми теорії і практики*. 2010. Випуск 262. С. 2365-2372.
10. Гаватюк Л.С., Перегіняк Н.М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 363-367.
11. Гайдис Н.М. Фінансовий аналіз : навч-метод. посіб. Львів : ЛБІ НБУ, 2006. 414 с.
12. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 256с.

13. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства : навч. посібник; за ред. М.Г. Грешака. Київ : КНЕУ, 2005. 228с.

14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (із змінами та доповненнями). URL: http://zakon4.rada.gov. ua/laws/show/514-17.

15. Деркач О.В. Проблеми аналізу фінансового стану підприємств. *Ефективна економіка*. 2013. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2013.

16. Дзюбенко Л.М. Еволюція теорії прибутковості підприємства. *Формування ринкової економіки* : зб. наук. праць. Київ, 2010. №22. С.56-58.

17. Економічний аналіз : навч. посібник; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. Вид.2-ге, перероб. і доп. Київ : КНЕУ, 2003. 556с.

18. Економіка підприємства : навч. посіб.; за ред. А.В. Шегди. 3-тє вид., випр. Київ : Знання - Прес, 2003. 335с.

19. Економічний аналіз : навч. посібник; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченко. Київ : КНЕУ, 2014. 540 с.

20. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства : сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189-192.

21. Єфіменко Т.І., Ловінська Л.Г., Ярошенко Ф.О. Податок на прибуток : концепція визначення об'єкта оподаткування. Київ : НДФІ, 2010. С.24.

22. Зигрій О.В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі показників звітності: розрахунковий підхід. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3(52). С. 243-249.

23. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства. *Актуальні проблеми економіки.* 2011. №7. С.106 - 111.

24. Зятковський І.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 2003. 356 с.

25. Івченко Л.В. Вплив методів нарахування амортизації на фінансовий результат підприємства. *Науковий вісник Херсонського*

державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Випуск 15. Частина 1. С. 141-145.

26. Кашубіна Ю.Б. Система оцінювання прибутку від операційної діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки.* 2011. №8. С. 196-201.

27. Квасовський О.Р. Проблеми наукової систематизації принципів оптимального оподаткування. *Фінанси України*. 2006. № 2. С. 101-112.

28. Квасовський О.Р. Теоретична концептуалізація конкурентоспроможності підприємства. *Інноваційна економіка*. 2012. № 7(33). С. 97-104.

29. Керанчук Т.Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні. *Фінанси України*. 2011. № 7. С. 104-114.

30. Климко Н.Г. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти. Київ : Вища школа, 2015. 743 с.

31. Костецький В.В. Напрями побудови системи управління фінансовими ризиками на підприємстві. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. №3. С. 40-44.

32. Костецький В.В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2010. №4 (29). С. 135-145.

33. Кучеренко Т.М. Особливості формування фінансових результатів підприємствами у Звіті про фінансові результати . *Бухгалтерія в сільському господарстві.* 2010. №10. С.33-35.

34. Кучеркова С.О. Сутність прибутку та методика визначення фінансового результату діяльності підприємства. *Економіка АПК*. 2011. №4. С.12-16.

35. Левчак І.Я. Вартість підприємства як критерій ефективності управління. *Науковий вісник Ужгородського університету*. *Серія Економіка*. 2014. Випуск 1(42). С. 104-108.

36. Лівошко Т.В Аналіз методів планування прибутку на промислових підприємствах. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. №6. С. 159-167.

37. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Международный научный журнал*. 2015. № 7. С. 68-71.

38. Мадзігон В. Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства. *Молодь і ринок*. 2011. № 3(74). С. 21-25.

39. Мазурок П.П. Дослідження ролі і стану наукових поглядів на трактування категорії «прибуток» підприємства . *Держава та регіони*. 2011. №4. С.117-121.

40. Маліков В.В. Аналіз форм фінансової звітності в контексті НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до звітності. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 66(1039). С. 169-174.

41. Маліновська К.О. Механізм обчислення податку на прибуток у контексті врахування податкових різниць. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2013. Випуск 24. С. 281-285.

42. Машлій Г. Фінансові результати діяльності підприємств в Україні: аналіз сучасного стану та напрями вдосконалення управління. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2015. Вип. 2 (13). С. 261-267.

43. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва».* Харків, 2015. №25. С. 123-126.

44. Мельник В.М., Борзенкова О.Д. Еволюція поглядів на дохід і прибуток підприємства як потенційні об’єкти оподаткування. *Фінанси України*. 2011. №10. С.32-39.

45. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 1999. 132 с.

46. Мірошниченко О.Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. *Бізнес-Інформ*. 2014. № 5. С. 280-285.

47. Міщенко В.І., Луб'яницький О.Г., Слав'янська Н.Г. Основи лізингу : навч. посіб. Київ : Товариство «Знання», 1997. 138 с.

48. Мушникова С.А. Управління фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах фінансової кризи. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2014. № 3 (27). С. 23-32.

49. Мягких І.М. Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємств України в ринкових умовах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 199-203.

50. Нагаєвич Ю.В. Основні аспекти еволюції поняття фінансового результату: екскурс у минуле. *Економіка АПК*. 2010. №5. С.87-96.

51. Назарова Г.Б. Еволюція економічної категорії прибутку. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки.* Вип. 5. Ч. ІІ. Кіровоград : КНТУ, 2011. С. 327-335.

52. Налукова Н. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: сутнісно-аналітичний аспект. *Галицький економічний вісник*. 2011. №1(30). С. 166-174.

53. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (із змінами та доповненнями).

54. Орєхова А.І. Економічна сутність категорії прибуток. *Інноваційна економіка*. 2013. № 7(45). С. 313-316.

55. Островська Г. Оцінювання вартості підприємства як основа ефективного управління. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 1(30). С. 107-115.

56. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2007. № 11. С. 54-60.

57. Панченкова Ю.В. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. Вип. 21.10. С. 239-248.

58. Пилипчук О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2010. №2. С.26-30.

59. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 р. № 514-I (із змінами та доповненнями). URL : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17.

60. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України* : зб. наук. праць. Суми : Вид-во Укр. акад. банків. справи НБУ. 2010. № 28. С. 125-132.

61. Попович П.Я. Операційний аналіз : проблеми та перспективи розвитку : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2010. 168с.

62. Приказюк О.В. Методика оцінки рентабельності підприємства. *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 5 С. 100-105.

63. Подольський П.М. Проблеми вдосконалення фінансового обліку на підприємствах. *Економіка АПК.* 2010. №5. С.23-27.

64. Рябенков О.В. Напрями удосконалення політики управління фінансовими результатами промислового підприємства. *Механізм регулювання економіки.* 2012. № 1. С. 196-203.

65. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ : Знання, 2007. 668 с.

66. Свірідова С.С. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 11(14). С. 93-96.

67. Семенова О.М. Резерви підвищення рентабельності підприємства на основі факторного моделювання. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2014. № 1 (63). С. 162-167.

68. Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими результатами господарської діяльності промислових підприємств: автореф.

дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Хмельницький, 2012. 20 с.

69. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. Випуск 2(22). С. 109-118.

70. Склярчук І. Теоретичні аспекти факторного аналізу прибутку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2011. Випучк 130. С. 69-71.

71. Стефанів І.Ф. Напрямки удосконалення фінансової політики підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. 13. Т. 1. С. 542-547.

72. Стецько М.В. Управління вартістю підприємства в системі фінансового менеджменту. *Фінанси України*. 2007. №3. С. 91-99.

73. Сторожук О.В. Податок на прибуток підприємств: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2013. № 3(62). С. 191-196.

74. Терещенко Є.Ю., Заргана М.А. Організація економічного аналізу на підприємстві. *Економіка і організація управління*. 2010. Вип.5. С.13-33.

75. Ткаченко Є.Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2011. № 47. С. 270-276.

76. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Знання, 2012. 815 с.

77. Федишин М.П. Актуальні аспекти планування грошових потоків підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка. Фінанси. Право*. 2013. №3. С. 26-28.

78. Фінанси підприємств : підручник ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 8-ме вид., перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 2013. 519 с.

79. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

80. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств. *Облік і фінанси АПК*. 2011. №6. С.107-110.

81. Шаблиста О.Л. Механізм подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості. *Економіка України*. 2010. №6. С.53-64.

82. Шаховалова Є.О. Управління прибутком: теоретичний аспект. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 2. Т. 3. С. 216-222.

83. Шевчук М.В. Дослідження ролі і стану наукових поглядів на трактування категорії «прибуток». *Держава та регіони.* 2010. №4. С.117.

84. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ, 2012. 341 с.

85. Alan C. Shapiro, Sheldon D. Balbirer. Modern corporate finance: A Multidisciplinary Approach to Value Creation, 2000 by Prentice-Hall, p.545.

86. Belverd E. Need, Jr. Financial accounting, 1989 edited by Houghton Miffin Company, p.791.

87. Corporate Financial Management. G. Arnold. Financial Times, Prentice Hall, 1998. P. 543.

88. Harris, Ford W. Operations Cost (Factory Management Series), Chicago: Shaw (1915).

89. Wilson, R. H. «A Scientific Routine for Stock Control», Harvard Business Review, 13, 116–128 (1934).

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»
на 31 грудня 2016 р., тис. грн.

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1. Необоротні активи		
Нематеріальні активи	14541	12308
первісна вартість	47523	48412
накопичена амортизація	(32982)	(36104)
Незавершені капітальні інвестиції	44039	42179
Основні засоби	3351546	3254461
первісна вартість	3396121	3530248
знос	(44575)	(275787)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	-	-
інші фінансові інвестиції	5558	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-
Відстрочені податкові активи	-	-
Інші необоротні активи	50365	21126
Усього за розділом I	3466049	3330074
II. Оборотні активи		
Запаси	890981	947673
Виробничі запаси	374462	407465
Незавершене виробництво	342899	348245
Готова продукція	173620	191963
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	920785	1230553
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
за виданими авансами	20794	21817
з бюджетом	70051	72680
у тому числі з податку на прибуток	21126	8
з нарахованих доходів	1064	1581
Інша поточна дебіторська заборгованість	13698	10056
Поточні фінансові інвестиції	-	119225
Гроші та їх еквіваленти	294111	195277
у тому числі в касі	7	7
розрахунки в банках	294104	195270
Витрати майбутніх періодів	1118	1612
Інші оборотні активи	490	7595
Усього за розділом II	2213092	2608069
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-
Баланс	5679141	5938143
Пасив		
I.Власний капітал		

Зареєстрований (пайовий) капітал	49720	49720
Капітал у дооцінках	2292418	2143793
Додатковий капітал	114627	114627
Резервний капітал	12430	12430
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(2014692)	(2250006)
Неоплачений капітал	-	-
Вилучений капітал	-	-
Усього за розділом I	454503	70564
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Відстрочені податкові зобов'язання	96104	22256
Довгострокові кредити банків	2104908	2385375
Довгострокові забезпечення	384639	385185
Цільове фінансування	-	-
Усього за розділом II	2585651	2792816
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	567194	-
Поточна кредиторська заборгованість за:		
довгостроковими зобов'язаннями	1000522	1751007
товари, роботи, послуги	884159	1146887
розрахунками з бюджетом	6239	9752
розрахунками зі страхування	7937	6501
розрахунками з оплати праці	18610	19872
Поточна кредиторська заборгованість з одержаних авансів	60975	45237
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	14347	14335
Поточні забезпечення	44300	45884
Доходи майбутніх періодів	-	-
Інші поточні зобов'язання	34704	35288
Усього за розділом III	2638987	3074763
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами вибуття	-	-
Баланс	5679141	5938143

Додаток Б

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»
на 31 грудня 2017 р., тис. грн.

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1. Необоротні активи		
Нематеріальні активи	12308	10056
первісна вартість	48412	47680
накопичена амортизація	(36104)	(37624)
Незавершені капітальні інвестиції	42179	27477
Основні засоби	3254461	4766698
первісна вартість	3530248	4871019
знос	(275787)	(104321)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	-	-
інші фінансові інвестиції	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-
Відстрочені податкові активи	-	-
Інші необоротні активи	21126	1918
Усього за розділом I	3330074	4806149
II. Оборотні активи		
Запаси	947673	1246979
Виробничі запаси	407465	503520
Незавершене виробництво	348245	505844
Готова продукція	191963	237534
Товари	-	81
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1230553	1331809
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
за виданими авансами	21817	95750
з бюджетом	72680	107499
у тому числі з податку на прибуток	8	31
з нарахованих доходів	1581	2071
Інша поточна дебіторська заборгованість	10056	10256
Поточні фінансові інвестиції	119225	191681
Гроші та їх еквіваленти	195277	138968
у тому числі в касі	7	7
розрахунки в банках	195270	138961
Витрати майбутніх періодів	1612	1829
Інші оборотні активи	7595	10886
Усього за розділом II	2608069	3137728
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-
Баланс	5938143	7943877
Пасив		

I.Власний капітал		
Зареєстрований (пайовий) капітал	49720	49720
Капітал у дооцінках	2143793	3342226
Додатковий капітал	114627	114627
Резервний капітал	12430	12430
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(2250006)	(2134352)
Неоплачений капітал	-	-
Вилучений капітал	-	(761)
Усього за розділом I	70564	1383890
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Відстрочені податкові зобов'язання	22256	317193
Довгострокові кредити банків	2385375	866635
Довгострокові забезпечення	385185	460273
Цільове фінансування	-	-
Усього за розділом II	2792816	1644101
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:		
довгостроковими зобов'язаннями	1751007	3320295
товари, роботи, послуги	1146887	1338343
розрахунками з бюджетом	9752	11643
у тому числі з податку на прибуток	-	28
розрахунками зі страхування	6501	8400
розрахунками з оплати праці	19872	26697
Поточна кредиторська заборгованість з одержаних авансів	45237	98952
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	14335	14333
Поточні забезпечення	45884	57097
Доходи майбутніх періодів	-	-
Інші поточні зобов'язання	35288	40126
Усього за розділом III	3074763	4915886
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами вибуття	-	-
Баланс	5938143	7943877

Додаток В

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь»
на 31 грудня 2018 р., тис. грн.

Актив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1. Необоротні активи		
Нематеріальні активи	10019	9085
первісна вартість	47545	49260
накопичена амортизація	(37526)	(40175)
Незавершені капітальні інвестиції	27477	29227
Основні засоби	4787621	4935636
первісна вартість	4887161	5048989
знос	(99540)	(113353)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	-	-
інші фінансові інвестиції	6755	6710
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-
Відстрочені податкові активи	-	-
Інші необоротні активи	1918	284308
Усього за розділом I	**4833790**	**5264966**
II. Оборотні активи		
Запаси	(1244152)	(1396347)
Виробничі запаси	503238	638650
Незавершене виробництво	505586	490788
Готова продукція	235328	266909
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1332497	1187240
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
за виданими авансами	95739	75147
з бюджетом	107468	110723
у тому числі з податку на прибуток	-	-
з нарахованих доходів	2071	2204
Інша поточна дебіторська заборгованість	12555	8103
Поточні фінансові інвестиції	191661	-
Гроші та їх еквіваленти	137324	66549
у тому числі в касі	7	-
розрахунки в банках	137317	66549
Витрати майбутніх періодів	1812	1952
Інші оборотні активи	10847	12214
Усього за розділом II	**3136146**	**2860479**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-
Баланс	**7969936**	**8125445**
Пасив		
I.Власний капітал		

Зареєстрований (пайовий) капітал	49720	49720
Капітал у дооцінках	3353432	3452054
Додатковий капітал	114627	114747
Резервний капітал	12430	12430
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(2127102)	(2353587)
Неоплачений капітал	-	-
Вилучений капітал	(761)	-
Усього за розділом I	**1402346**	**1275364**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Відстрочені податкові зобов'язання	322926	300828
Довгострокові кредити банків	866635	3920356
Довгострокові забезпечення	459707	509131
Цільове фінансування	-	-
Усього за розділом II	**1649268**	**4730315**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:		
довгостроковими зобов'язаннями	3320295	120975
товари, роботи, послуги	1341994	1754508
розрахунками з бюджетом	11413	12739
у тому числі з податку на прибуток	-	-
розрахунками зі страхування	8356	10711
розрахунками з оплати праці	26508	33577
Поточна кредиторська заборгованість з одержаних авансів	98937	60501
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	14333	14330
Поточні забезпечення	56707	73186
Доходи майбутніх періодів	-	-
Інші поточні зобов'язання	39779	39239
Усього за розділом III	**4918322**	**2119766**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу, та групами вибуття	-	-
Баланс	**7969936**	**8125445**

Додаток Г

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2016 рік

I. Фінансові результати

Стаття	За звітний період	За аналогічний період попереднього року (перераховано)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6319107	6850343
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(5543947)	(5642069)
Валовий: прибуток	775160	1208274
збиток	-	-
Інші операційні доходи	78229	60407
Адміністративні витрати	(106509)	(98085)
Витрати на збут	(165975)	(213551)
Інші операційні витрати	(95857)	(172285)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	485048	784760
збиток	-	-
Дохід від участі в капіталі	-	-
Інші фінансові доходи	36573	36901
Інші доходи	2	22249
Фінансові витрати	(507580)	(433940)
Втрати від участі в капіталі	-	-
Інші витрати	(495251)	(1279003)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	-	-
збиток	(481208)	(884032)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	77577	177456
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	-	-
збиток	(403651)	(706576)
II. Сукупний дохід		

Стаття	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	-	1139883
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	-	-
Накопичені курсові різниці	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	-	-
Інший сукупний дохід	23271	(52287)
Інший сукупний дохід до оподаткування	23271	1081596
Податок на прибуток, пов’язаний з іншим сукупним доходом	(3965)	(186310)
Інший сукупний дохід після оподаткування	19306	895286
Сукупний дохід	(384345)	188710
III. Елементи операційних витрат		
Матеріальні затрати	4850325	5067570
Витрати на оплату праці	483099	406246
Відрахування на соціальні заходи	102124	140885
Амортизація	232609	200824
Інші операційні витрати	279005	677874
Разом	5947162	6493399
IV. Розрахунок показників прибутковості акцій		
Середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	(0,375)	(0,657)
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	(0,375)	(0,657)
Дивіденди на одну просту акцію	-	-

Додаток Д

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2017 рік

I. Фінансові результати

Стаття	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	8164952	6319107
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(7151107)	(5543947)
Валовий: прибуток	1013845	775160
збиток	-	-
Інші операційні доходи	121732	78229
Адміністративні витрати	(125836)	(106509)
Витрати на збут	(216943)	(165975)
Інші операційні витрати	(118647)	(95857)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	674151	485048
збиток	-	-
Дохід від участі в капіталі	-	-
Інші фінансові доходи	34244	36573
Інші доходи	9093	2
Фінансові витрати	(516880)	(507580)
Втрати від участі в капіталі	-	-
Інші витрати	(125651)	(495251)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	74957	-
збиток	-	(481208)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	(21281)	77557
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	53676	-
збиток	-	(403651)
II. Сукупний дохід		

Стаття	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	1629200	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	-	-
Накопичені курсові різниці	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	-	-
Інший сукупний дохід	(95105)	23271
Інший сукупний дохід до оподаткування	1534095	23271
Податок на прибуток, пов’язаний з іншим сукупним доходом	(273684)	(3965)
Інший сукупний дохід після оподаткування	1260411	19306
Сукупний дохід	1314087	(384345)
III. Елементи операційних витрат		
Матеріальні затрати	6573974	4850325
Витрати на оплату праці	553750	483099
Відрахування на соціальні заходи	128113	102124
Амортизація	220078	232609
Інші операційні витрати	350425	279005
Разом	7826340	5947162
IV. Розрахунок показників прибутковості акцій		
Середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0,050	(0,375)
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	0,050	(0,375)
Дивіденди на одну просту акцію	-	-

Додаток Е

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» за 2018 рік

I. Фінансові результати

Стаття	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9616951	8164952
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(9103504)	(7151107)
Валовий: прибуток	513447	1013845
збиток	-	-
Інші операційні доходи	64877	121732
Адміністративні витрати	(155094)	(125836)
Витрати на збут	(328285)	(216943)
Інші операційні витрати	(171006)	(118647)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	-	674151
збиток	(76061)	-
Дохід від участі в капіталі	-	-
Інші фінансові доходи	31985	34244
Інші доходи	61651	9093
Фінансові витрати	(519913)	(516880)
Втрати від участі в капіталі	-	-
Інші витрати	(12828)	(125651)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	-	74957
збиток	(515166)	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	86714	(21281)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	-	53676
збиток	(428452)	-
II. Сукупний дохід		

Стаття	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	398019	1629200
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	-	-
Накопичені курсові різниці	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	-	-
Інший сукупний дохід	(29515)	(95105)
Інший сукупний дохід до оподаткування	368504	1534095
Податок на прибуток, пов’язаний з іншим сукупним доходом	(64616)	(273684)
Інший сукупний дохід після оподаткування	303888	1260411
Сукупний дохід	(124564)	1314087
III. Елементи операційних витрат		
Матеріальні затрати	8000648	6573974
Витрати на оплату праці	787472	553750
Відрахування на соціальні заходи	167916	128113
Амортизація	349427	220078
Інші операційні витрати	482054	350425
Разом	9787517	7826340
IV. Розрахунок показників прибутковості акцій		
Середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	1075030	1075030
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	(0,399)	0,050
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	(0,399)	0,050
Дивіденди на одну просту акцію	-	-

Декларація академічної доброчесності
здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Камінський Володимир Леонідович, студент 2 курсу, заочної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування, освітньої програми «Фінанси і кредит», адреса електронної пошти _____,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Підвищення ефективності формування та використання прибутку як фактора стійкого розвитку підприємства ПрАТ «Електрометалургійний завод «Дніпроспецсталь» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлена;
- заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;
- згоден на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям *академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою* Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата_____ Підпис_____ ПІБ (студент) _____

Дата_____ Підпис_____ ПІБ (науковий керівник) _____