РОЗДIЛ 1. ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

* 1. Економічна сутність прибутковості підприємства

В умовах ринкової економіки вирішальне значення має прибутковість підприємств. Головними завданнями менеджерів підприємств є опанування ефективними методами організації виробництва та реалізації продукції, за допомогою яких можна досягти найбільшого прибутку. Разом з тим серед науковців немає спільного бачення теоретичної сутності поняття прибутковості та резервів її підвищення, що є проблематичним при вирішенні практичних завдань покращення ефективності діяльності підприємств. Прибутковості підприємства приділяється значна увага з боку Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, що знаходить своє відображення у законах, постановах та інструкціях. Дослідженню цього питання присвячені праці таких науковців як Бланк І.А., Бондар Н.М., Семенов Г.А., Пасічник В.Г., Васильців Т.Г., Гринкевич С.С. та ін. На нашу думку, прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, тому слід розглянути більш детально категорії «прибуток» та «прибутковість».

Прибуток (англ. profit) є дуже складною економічну категорію, тому можливі різні її визначення, інтерпретації, уявлення. Протягом багатьох років представники економічної думки досліджували і висували безліч теоретичних аспектів розуміння та формування прибутку.

На думку А. Сміта та Д. Рікардо, все що не є заробітною платою, є прибутком, що виникає за рахунок експлуатації трудящих класів [69, 62]. А. Сміт визначав прибуток, з одного боку, як різницю між доданою вартістю та заробітною платою – як додаткову вартість, а з іншого, - як залишок після сплати ренти, а також відсотка, тобто підприємницький дохід капіталіста.

Як надлишок вартості над заробітною платою розглядав прибуток Д. Рікардо, вважаючи, що вартість, створена робітником, більша за його заробітну плату. Інакше кажучи, прибуток - продукт неоплаченої праці робітника. Приймаючи величину робочого дня за постійну величину, економіст визнавав лише один спосіб збільшення додаткової вартості (прибутку) – підвищення продуктивності праці та зменшення внаслідок цього частини вартості, одержуваної робітником у формі заробітної плати. Ренту економіст визначав як відокремлену частину прибутку. Основна заслуга Д. Рікардо полягає в тому, що він чітко і послідовно розмежовував зарплатню і прибуток. Як він стверджував, зміни заробітної плати впливають не на вартість товару, а на розподіл вартості між робітниками та капіталістами, доводячи: що вище заробітна плата, то нижче прибуток, і навпаки. Відповідно, заробітна плата завжди підвищується за рахунок прибутку, і навпаки, тобто чим більша цінність праці, тим менша цінність капіталу. Таким чином, прибуток постає як залишок після відрахування з вартості товару витрат на заробітну плату – як додатковий вартість. Економіст займався дослідженням тенденції зниження норми прибутку, що він пояснював дією природних факторів, а не специфічними особливостями капіталістичного виробництва.

Таким чином, слід зазначити, що з розвитком економічної думки поняття «прибуток» постійно змінювалося та ускладнювалося, однак однозначного трактування категорії «прибуток» до і досі немає.

У загальноприйнятому сенсі прибуток характеризується як сума, яку можна витратити певний період часу, зберігши при цьому рівень багатства, що існував початку певного періоду [26].

Британський вчений-економіст Дж. Р. Хікс пояснює таке визначення, розглядаючи прибуток в економіці як перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на їх виробництво та продаж [67]. Саме це визначення беруть за основу сучасних економістів.

У сучасній теорії та практиці фінансового менеджменту розрізняють загальноприйняті підходи до визначення прибутку, наведені в табл.1.1.

Таблиця 1.1

Розкриття поняття «прибутку» в різних джерелах

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Визначення |
| Господарський кодекс України [19] | Прибуток (доход) суб’єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб’єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань. |
| Податковий Кодекс України [59] | Прибуток із джерелом походження з України та за її межами - визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду (визначених згідно зі статтями 135 – 137 ПК), на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду (визначених згідно зі статтями 138 – 143 ПК), з урахуванням правил, встановлених статтею 152 ПК |
| Національне положення  (стандарт) бухгалтерського  обліку 1 «Загальні вимоги  до фінансової звітності»  [47] | Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати |
| Бандурко О.М. [6] | Прибуток підприємства – це перевищення доходів, від його діяльності над сумою видатків, він являє собою єдину форму його власних нагромаджень |
| Бланк І. О. [12] | Прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності |
| Біла О.Г. [7] | Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості. |
| Завгородній В.П. [30] | Прибуток – це економічна категорія, різниця між валовим виторгом (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції |
| Мочерний С.В. [45] | Прибуток – це сума коштів, на яку дохід підприємства перевищує витрати |
| Поддєрьогін А. М. [76] | Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. |
| Покропивний С. Ф. [60] | Розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльності підприємства |
| Савицкая Г.В. [63] | Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва та реалізованого в сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства |

Відповідно до базового підходу прибуток умовно підрозділяється на економічний та бухгалтерський. У межах економічної інтерпретації вчені характеризує прибуток (збиток) як приріст (зменшення) капіталу власників, що мав місце у звітному періоді . Дещо інакше інтерпретують економічне визначення прибутку інші вчені-економісти. Так, Біла О.Г. прибуток визначає як «позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості». [7]. Лондар С. Л., Тимошенко О. В. стверджують, що «фінансовий результат діяльності – це «приріст (чи зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період» [43]. При цьому, даний показник особливо важливий тоді, коли власник планує його продати на ринку капіталів. Важливість результату у вигляді приросту власного капіталу зумовлена тим, що він є ключовим поточним індикатором інтересів власника, і саме такий приріст далі впливатиме на розмір прибутку і безпосередньо формуватиме головний ринковий результат(приріст вартості підприємства) [14]. Очевидно, що значення розрахованого таким чином прибутку матиме умовний характер. Це зумовило виникнення бухгалтерської інтерпретації прибутку. Бухгалтерський прибуток розглядається як позитивний різниця між доходами організації, які розуміються як збільшення сукупної вартості оцінки її активів та витратами (витратами) – зниженням сукупної вартості оцінки активів: Р = Доходи - Витрати.

Бухгалтерське визначення прибутку знаходить відображення насамперед у українському законодавстві - Податковому кодексі України. Там прибуток характеризується як різниця між отриманими доходами та витратами, що визначаються в установленому порядку для різних категорій платників податків. По МСФЗ прибуток є результат віднімання з доходів витрат, у тому числі коригувань, що забезпечують підтримку капіталу, де це потрібно. Якщо витрати перевищують дохід, то різниця є «чистий збиток» [18]. Слід підкреслити, що прибуток за МСФЗ, на відміну від українських стандартів бухгалтерського обліку, розглядається не як різниця між номінальними сумами зобов'язань, що виникають у ході реалізації угод, а як величина, що демонструє оцінку зростання реального добробуту організації, що дозволяє говорити про отримання власниками доходів від інвестицій у її діяльність. Визначається цей показник як різниця між чистими активами на кінець та початок звітного періоду у ринковій оцінці.

Серед вчених-економістів також зустрічаються подібні визначення прибутку. Так, Мочерний С.В. характеризує прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємств – різницю між доходами та витратами [45]. В результаті прибуток розглядається як чистий дохід у сфері матеріального виробництва процесі. Деталізує визначення прибутку Покропивний С. Ф., характеризуючи його як «частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльності підприємства» [60]. У контексті інтересів користувачів фінансової звітності прибуток розглядається як економічна категорія – узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності організації, являє собою різницю між отриманим доходом від підприємницької діяльності та витратами, понесеними у зв'язку з її здійсненням.

Фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства та є одним з ключових показників, який визначає ефективність його діяльності. Величина фінансового результату є базисом, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, а й відображає рівень результативності, прибутковості господарської діяльності, можливості кількісного зростання основних економічних показників (обсягу виробництва й реалізації, продуктивності праці) та характеризує потенціал стійкого розвитку підприємства.

Проаналізувавши думки багатьох авторів доцільно сформулювати загальне визначення прибутку. Прибуток – це результат діяльності підприємства, що відображає ефективність управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства.

Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством є важливим показником діяльності, однак не може характеризувати рівень ефективності господарювання. Це пов’язано з тим, що «абсолютний розмір прибутку характеризує разовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показники прибутковості» [29]. Вивчаючи сутність прибутковості, можна відмітити різноманітність поглядів щодо тлумачення цього поняття. (табл. 1.2) .

Таблиця 1.2

Тлумачення поняття «прибутковість» в різних джерелах

|  |  |
| --- | --- |
| Автор | Визначення |
| С.В. Мочерний [26] | «прибутковість суб’єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів» |
| М.Ф. Огійчук [50] | «вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)» |
| Р.Р. Антонюк [3] | «стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування» |
| Т.В. Осипова [53] | «основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб’єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати» |
| Л.Ю. Кучер [42] | «між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв’язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб’єкта господарювання» |
| О.В. Хмелевський  [77] | «стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток» |
| Т. О. Журавльова [29] | «прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність вітчизняних підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування» |

Можна відмітити різноманітність поглядів щодо тлумачення поняття «прибутковість», які наведено в табл. 1.2. На думку Осипової Т.В. основою «прибутковості є прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств» [53]. Антонюк Р.Р. вважає, що «прибутковість - це здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат, який полягає в перевищенні доходу над витратами, при чому в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування» [3]. Вчені Огійчук М.Ф, та Кучер Л.Ю. визначають прибутковість як показник економічної ефективності та результативності діяльності підприємств [42, 53]. Ми погоджуємося с думкою Т. О. Журавльовою, яка наводить узагальнююче визначення поняття «прибутковість» як «стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність вітчизняних підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування» [29].

Прибутковість підприємства обґрунтовують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу.

Типи і види прибутку (фінансових результатів) представлені у формі 2 «Звіт про фінансові результати»[47]. Відповідно, під загальним поняттям «прибуток» розуміються найрізноманітніші її види, що зумовило необхідність певної систематизації (табл. 1.3). В результаті розширюються можливості аналітичної діяльності суб'єктів господарювання, які можуть самостійно деталізувати цей показник. Для аналітичних цілей параметр «прибуток» відрізняється функціональним призначенням за різними групами суб'єктів, кожен із яких може виділяти як пріоритетні різні показники прибутку (див. табл. 1.3). Відокремлення обумовлено, зокрема, тим, що у діяльності підприємств, у тому числі і в розподілі генерованого їм валового доходу, беруть участь різні групи осіб, які мають безпосереднє відношення до цієї компанії. Їхні інтереси не обов'язково збігаються, принаймні не є ідентичними. Так, для податкових органів, безумовно, буде важлива правильність обчислення оподатковуваного прибутку, а власників привілейованих акцій більший інтерес представляє чистий прибуток як джерело нарахування та виплати дивідендів.

Таблиця 1.3

Види прибутку підприємства [10, 12,47, 50, 55, 64]

|  |  |
| --- | --- |
| Критерій | Вид прибутку |
| Відповідно українського законодавства | Валовий прибуток- Ф2 «Звіт про фінансові результати»  Фінансовий результат (прибуток) від операційної діяльності Ф2 «Звіт про фінансові результати»  Фінансовий результат (прибуток) до оподаткування Ф2 «Звіт про фінансові результати»  Чистий фінансовий результат (прибуток) Ф2 «Звіт про фінансові результати»  Прибуток на 1 акцію - Ф2 «Звіт про фінансові результати» |
| За характером відбиття в обліку | Бухгалтерський прибуток - різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами виробництва.  Економічний прибуток - різниця між валовим доходом та економічними (зовнішніми і внутрішніми, з урахуванням нормального прибутку) витратами виробництва. |
| За джерелами формування | Прибуток від реалізації продукції — товарів, робіт, послуг — безпосередньо пов'язаним з галузевою специфікою діяльності. Складається з прибутку у нереалізованих залишках річної продукції на початок року, прибутку від випуску товарної продукції звітного періоду та прибутку у залишках нереалізованої продукції на кінець року.  Прибуток від реалізації майна - дохід від продажу окремих елементів основних фондів та нематеріальних активів, запасів сировини та матеріалів, зменшений на суму витрат, понесених організацією у процесі  їх реалізації  Прибуток від позареалізаційних операцій - ставляться доходи від пайової участі даного підприємства в діяльності інших спільних підприємств з вітчизняними й закордонними партнерами; доходи від облігацій, акцій і інших цінних паперів, що належать підприємству та випущені сторонніми емітентами; доходи від депозитних внесків підприємства в банках; отримані штрафи, пені й неустойки. |
| За видами діяльності підприємства | Прибуток від операційної діяльності - різниця між валовим прибутком та постійними витратами підприємства, пов'язаними з його операційною діяльністю у звітному періоді.  Прибуток від інвестиційної діяльності - відображається у вигляді доходів від участі у спільній діяльності, володіння цінними паперами та депозитними вкладами; частково - у прибутку від реалізації майна. Результати інвестицій відбиваються на операційному прибутку, коли інвестиції перетворюються на реальні активи при розширенні, оновленні та модернізації виробництва.  Прибуток від фінансової діяльності - фінансовий результат операцій, які приводять до зміни розміру й складу власного капіталу й позичок підприємства  Прибуток від інноваційної діяльності - результат інноваційної діяльності організації, найбільше схильний до невизначеності та ризику. |
| За складом елементів, що формують прибуток | Маржинальний прибуток – різниця між чистим доходом підприємства та змінними витратами, пов'язаними з виробництвом реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг ).  Валовий прибуток - різниця між чистим доходом підприємства та виробничою собівартістю реалізованої продукції, яка охоплює змінні витрати, накладні виробничі виграти (амортизацію виробничого обладнання, опалення приміщення виробничого цеху).  Чистий прибуток підприємства - алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування. |
| За характером використання в складі чистого прибутку | Капіталізований прибуток - сума, що спрямована на фінансування приросту активів підприємства  Спожитий прибуток — ту його частину, що витрачена на виплати акціонерам, персоналу або на соціальні програми підприємства. |
| За ступенем використання | Нерозподілений прибуток — частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу.  Розподілений прибуток — характеризує частину сформованого прибутку, що в цей час вже розподілена й не використана в процесі господарської діяльності. |
| За значенням підсумкового результату | Позитивний прибуток - отримання позитивного фінансового результату означає визнання корисності діяльності організації.  Від'ємний прибуток (збиток) – отримання збитку. |

В умовах невизначеності та ризику особливе значення має характеристика прибутку з урахуванням ризику, що дозволяє враховувати ризикову компоненту під час розрахунку рівня прибутку. Метою концепції є створення загальної бази оцінки ризику та його прямий облік при аналіз ефективності. Найбільшого поширення це отримало у фінансовій сфері. Нині визначення прибутку з урахуванням ризику має особливе значення. Існують зв'язки між прибутком та зміною кон'юнктури, прибутком та ризиком. Прибуток, ризик та невизначеність змінні величини, без яких процеси, що відбуваються в економіці, немислимі. Ризик та невизначеність впливають на загальну форму організації економічного життя. У цьому випадку прибуток можна представити як результат, пов'язаний із тривалістю виробничого процесу: чим він довший, тим з більшим ступенем невизначеності в економіці він пов'язаний. Ризик найбільшою мірою впливає на динаміку та значення фінансового результату в умовах зміни тренду економічного циклу Ключовим критерієм при плануванні більшості прибуткових видів діяльності є критерій суб'єктивної оптимізації співвідношення "дохід (прибутковість) - ризик".

Отже, прибуток підприємства, одного боку, тісно пов'язана із змінами, що відбуваються в економіці, а з іншого – виступає результатом ризику. Ризик, що породжує прибуток, є невизначеністю, ступінь якої неможливо оцінити. Це один із неминучих, але досить важливих елементів для формування фінансового результату організації. Відповідно, у сучасній економічній теорії справедливо характеризувати ризик як із чинників формування рентабельності. Плату за ризик слід розглядати одним із елементів прибутку.

Продовжуючи розглядати базовий підхід до визначення прибутку, слід зазначити, що виділяють такі різницю між її економічними та бухгалтерськими інтерпретаціями.

1. У бухгалтерському визначенні, на відміну економічного, завжди є верифікована та об'єктивна інформаційна база для розрахунку кінцевий фінансовий результат.

2. Різні трактування реалізованих та нереалізованих доходів. У разі зростання ринкової ціни на активи організації в рамках економічної інтерпретації власники отримують прибуток, а з бухгалтерської – через суб'єктивність оцінок та волатильності такого ефемерного результату прибуток буде отримано лише тоді, коли активи дійсно продаються за високою ціною.

Таким чином, прибуток підприємства визначимо, однієї сторони, як основне внутрішній джерело розвитку суб'єкта господарювання, за економічним змістом виконує функції прибутку, а з інший, як узагальнюючий показник фінансових результатів діяльності організації, який є різницею між отриманими доходами від бізнесу та витратами, понесеними у зв'язку з його здійсненням.

Сутність прибутку як економічної категорії проявляється у її функціях. Це прояв сутності у діях, специфічний спосіб вирази властивостей, властивих прибутку. Ці функції представлено на рис 1.1.

Більшість економістів виділяють оцінну, фіскальну та контрольну функцію. Функція оцінки самостійної діяльності полягає у тому, що прибуток виступає показником, що найбільш повно відображає ефективність виробництва та оцінюючим господарську діяльність організації. Суть функції - прибуток надає стимулююче вплив на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, сприяючи розширенню виробництва, соціальному розвитку, матеріальному заохочення співробітників.

Функція оцінки вартості підприємства

Компенсаційно-гарантійна

Функція захисту

Функція економічного стимулювання робітників

Функція оцінки самостійної діяльності підприємства

Рис. 1.1. Сучасні функції прибутку [31]

Оціночну функцію доцільно розглядати у кількох аспектах. Як для власників, так і для найманих робітників господарюючого суб'єкта вона складається у тому, що отримання високого рівня прибутку є очевидним спонукальним мотивом підприємницької діяльності. Для менеджерів, які не є власниками організації, прибуток виступає основним показником діяльності. Її зростання підвищує їх статус та позначається лише на рівні особистої зарплати. Крім того, в умовах запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності важливо позначати національний та міжнародний рівні оцінної функції.

Фіскальна функція у тому, що прибуток сприймається як джерело формування бюджетних ресурсів та позабюджетних фондів.

Прибуток використовується в якості знаряддя розподілу додаткового продукту в його грошовій формі - чистого доходу між підприємством та суспільством в особі держави, між підприємством і галуззю, між підприємством і його робітниками, між сферою матеріального виробництва, де створюється додатковий продукт, і невиробничою сферою, яка утримується суспільством за рахунок додаткового продукту.

Схожою з двома перерахованими функціями є розподільна функція прибутку, яка особливо проявляється в організаціях, створених як АТ. Причому доцільно виділити макро- та мікрорівень розподільчою функції. У першому випадку з прибутку сплачуються податки державі, у другій розподільчі процеси йдуть на рівні господарюючого суб'єкта.

Контрольна функція – прибуток є важливим показником, що характеризує фінансовий результат діяльності організації; сам факт, що організація має прибуток, каже про її ефективну діяльність.

Прибуток використовується як джерело й умова формування фінансових ресурсів підприємства, що заохочують, і забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень генерування прибутку підприємства в процесі його господарської діяльності, тим менше його потреба в притягненні фінансових засобів з вигідних джерел і за інших рівних умов - тим вищий рівень самофінансування його розвитку, забезпечення реалізації стратегічних цілей цього розвитку, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. В цьому проявляється функція економічного стимулювання підприємства та робітників.

Прибуток підприємства є основним захисним механізмом підприємства від загрози банкрутства, так як за рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена доля високоліквідних активів - відновлена платоспроможність, підвищена доля власного капіталу при відповідному зниженні обсягу найомних засобів, підвищена фінансова стійкість підприємства, сформовані відповідні резервні фонди, фінансові фонди [12].

Функція оцінки вартості підприємства виражається через те, що прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Самозростання вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частини прибутку, отриманого підприємством. Чим вище сума та рівень капіталізації прибутку, отриманого підприємством, тим в більшому ступені зростає вартість активів, а відповідно і ринкова вартість підприємства в цілому. Важливість розвиваючої функції прибутку для суб'єктів господарювання обумовлена тим, що без прибутку неможливо як розвиток організації, так та її виникнення, оскільки акціонери купують акції, розраховуючи на хороші дивіденди ним із планованого прибутку. АТ створюють акціонери, яким важливо отримати прибуток від результатів їх розумової та фізичної праці, прибуток для підприємства необхідна для подальшого існування та розвитку.

В умовах невизначеності та ризику функцією, яку має виконувати прибуток організацій, є компенсаційно-гарантійною. Адекватне збільшення прибутку є перша ознака можливості та здібності її виконувати цю функцію. Прояви можливі у наступних аспектах. З одного боку, створення з прибутку різних спеціалізованих фондів та резервів на покриття збитків раніше всього спрямовано забезпечення стійкого функціонування організації. З іншого боку, напрямом прибутку на розширення, модернізацію виробництва, фінансування інноваційних проектів забезпечується захист інтересів власників, менеджменту та найманих робітників. Це дозволяє говорити про розвиваючу функції прибутку. У системі внутрішніх джерел формування фінансових ресурсів організації прибуток виступає основним інструментом, що забезпечує її розвиток. Чим вищий рівень генерування прибутку в діяльності організації, тим менша потреба в залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел за інших рівних умов, тим вище рівень самофінансування розвитку, забезпечення його стратегічних цілей, підвищення конкурентоспроможності організації над ринком.

Прибуток виконує інвестиційний функцію, оскільки цей показник використовується як основний цільовий орієнтир і критерій успішності роботи будь-якої організації [8].

Одночасно має сенс позначити та інноваційну функцію прибутку, оскільки її величина визначає можливості розвитку інноваційної діяльності організації.

Наступною складовою, що характеризує прибутковість є рентабельність.

Рентабельність безпосередньо пов’язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи.

Рентабельність показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Ми дотримуємося позиції, що слід розділити дані категорії, так як показники дохідності характеризують відношення сукупного доходу до вкладеного капіталу, джерел коштів та витрат організації, а показники рентабельності - відношення прибутку до даних категорій. При цьому коефіцієнти рентабельності з урахуванням основної мети підприємницької діяльності є більш значущими, тому що базою їх розрахунку є фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання, виражений величиною отриманого прибутку, яка в залежності від етапу формування звільняється відрізних видів витрат підприємств. Так, в компанії з високим рівнем витрат можуть виникнути збитки вже на стадії реалізації основної продукції і, володіючи здавалося б значним доходом, дана компанії матиме низький рівень рентабельності. З цієї причини показники рентабельності досить прозоро відображають результати діяльності компанії, а також використання та розміщення коштів підприємств.

Успішне функціонування підприємства та його фінансовий стан залежать від рівня рентабельності реалізованої продукції. На рівень рентабельності реалізованої продукції підприємства значний вплив мають успішна виробнича, постачальницька, збутова та комерційна діяльність – запорука ефективного господарювання. Мета управління прибутком передбачає визначення шляхів найбільш ефективного формування та оптимального розподілу, які спрямовані передусім на забезпечення зростання ринкової вартості підприємств та його розвитку

Для забезпечення надходження прибутку від усіх видів діяльності необхідно здійснювати управління прибутком. Лише в разі вчасного реагування на негативні відхилення у роботі підприємства можливо отримати прибуток. Досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розроблення та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства та вчасного її коригування відповідно до потреб підприємства та ринку.

Таким чином, прибутковість комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують за рівнем отриманого прибутку та рентабельністю.

Для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. Дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

* 1. Класифікація факторів, що впивають на прибутковість підприємства

Фактор (від латів. Factor - що робить, що виробляє) - причина, рушійна сила будь-якого процесу, явища, що визначає його характер або окремі риси [26]. Існує безліч класифікацій факторів, що впливають на ефективність роботи організації. Всі компанії мають певну, характерну тільки для них, спеціалізацію, структуру і номенклатуру виробленої продукції. Це дозволить з'ясувати ступінь пріоритетності кожного з них.

Найбільш зустрічаються в літературі класифікаційні ознаки це:

поділ факторів на позитивні та негативні;

поділ факторів на зовнішні і внутрішні;

поділ факторів на загальні та приватні;

поділ факторів щодо їх спрямованості та дії впливу;

поділ факторів на кількісні та якісні та ін.

Систематизація факторів прибутковості підприємств дозволяє визначити ті сфери, що впливають на неї ззовні, а також виділити внутрішні характеристики діяльності підприємства, які можуть призвести до різних фінансових результатів. Вплив внутрішніх та зовнішніх факторів можуть бути позитивними і негативними. Щодо зовнішніх факторів у такому разі йдеться про можливості, які формує зовнішня середовище для отримання прибутку підприємства, а також загрози, що потенційно перешкоджають йому. Внутрішні фактори слід розглядати як сильні та слабкі сторони підприємства: перші можуть посилити позитивний вплив зовнішніх можливостей та нівелювати зовнішні загрози, другі – навпаки, нівелювати зовнішні можливості по відношенню до підприємства та посилити негативний вплив загроз. Класифікація факторів прибутковості, як правило, здійснюється в рамках двох представлених укрупнених груп. Зовнішні та внутрішні фактори з враховуючи їх подальше угруповання можна поділити за такими категоріями: зовнішні чинники – як умови (обставини) та стану сфер взаємодії підприємства, внутрішні чинники – як напрямки (підсистеми), завдання (відповідно до ступеня їх виконання), результати (показники) діяльності перед- прийняття.

Чинники-умови відображають ті обставини у зовнішньому середовищі, у яких підприємство здійснює свою діяльність і які, як правило, пов'язані з ситуцією в різних галузях економіки, політики та ін. Крім того, серед зовнішніх факторів існують і такі, які за своїм змістом є характеристикою стану тих сфер, у яких підприємство може здійснювати взаємодію, наприклад, із постачальниками, споживачами, конкурентами.

На основі вищесказаного, розроблено класифікацію факторів, що впливають на прибутковість діяльності підприємства [10, 12,47, 50, 55, 64]:

1. За рівнем впливу:

- глобальні - представляють собою комплекс умов, за яких кожному підприємству забезпечується гарантований захист його інтересів, а також гармонійний розвиток його економічного потенціалу з боку держави і світової спільноти;

- національні - характеризуються виконанням довгострокових національних цілей при стійкому політичному режимі;

на рівні підприємства - це фактори, які забезпечують найбільш ефективне використання наявних ресурсів для запобігання загроз та забезпечення стабільного функціонування підприємств в даний час і в майбутньому;

- на рівні особистості – це фактори, які характеризуються максимальним вкладенням кожного співробітника в загальний розвиток підприємство з метою отримання їм максимального прибутку.

2. По поділу факторів на кількісні та якісні:

- кількісні або екстенсивні фактори, тобто фактори, що впливають на збільшення обсягів виробництва продукції, послуг та ін.;

- якісні чи інтенсивні, тобто фактори, спрямовані на поліпшення якості за рахунок впровадження нових, більш ефективних технологій;

3. По наукомісткості:

- фундаментальні;

- прикладні;

- інноваційні.

4. Щодо спрямованості:

- прості;

- комплексні.

5. Щодо можливості прояву:

- стихійні – фактори, які не можна передбачити;

- передбачувані – фактори, прояв яких можна прогнозувати;

- слабопрогнозовані – фактори, які впливають на стан підприємства завжди по-різному.

6. Залежно від ймовірності впливу:

- хибні (штучно сформовані за відсутності реальної основи для їх впливу); - ймовірні (існує реальна можливість впливу);

- малоймовірні (відсутня реальна можливість для впливу);

приховані (неможливо чи досить складно виявити вплив).

7. Залежно від способу впливу на фактор:

- уникнення наслідків;

- ухилення від негативного впливу;

- запобігання негативному впливу;

- лімітування ресурсів;

- страхування негативного впливу;

- зниження ступеня впливу;

- відкладання наслідків.

8. Залежно від негативних наслідків:

- допустимий стан (внаслідок впливу факторів підприємству загрожує втрата прибутку, але в межах цієї зони підприємницька діяльність зберігає свою економічну доцільність, тобто. втрати мають місце, але вони не перевищують розмір очікуваного прибутку);

- очікуваний прибуток і в крайньому випадку можуть призвести до втрат усіх коштів, вкладених підприємством у проект;

- катастрофічний стан (стан, при якому виникає неплатоспроможність підприємства; втрати можуть досягти величини, рівної майновому стану підприємства, а також стану, пов'язані з прямою небезпекою для життя людей або виникненням екологічної катастрофи.

9. За часом впливу:

- ретроспективне (вплив вже відбулося);

- термінове (вплив відбувається на поточний момент);

- перспективне (може вплинути на стан підприємства в майбутньому).

10. Залежно від видів можливої шкоди:

- фактори, що несе прямі збитки (ризики неотримання прибутку в результаті будь-якої події, наприклад ризик несплати боргу або невиконання зобов'язань);

- фактори втраченої вигоди (ризики настання непрямої фінансової шкоди або недоотримання вигоди в результаті нездійснення будь-якого заходу);

- фактори зміни вигоди (ризики, пов'язані зі змінами, наприклад, відсотків за кредитами, дивідендами та ін.).

11. Залежно від можливості запобігання наслідкам:

- неможливість запобігання;

- можливість запобігання.

Прибутковість діяльності будь-якого підприємства характеризується порівняно невеликим колом показників, але на кожен з них і на все в сукупності, впливає ціла система факторів.

Дослідження факторів підвищення прибутковості діяльності, вміння визначати ступінь їх впливу на роботу підприємства, зможе дозволити впливати на рівень показників за допомогою управління факторами, а також створити фінансовий механізм.

Політика максимізації прибутку - це розробка стратегії на систематичне збільшення прибутку та мінімізацію витрат. Для підприємства політика максимізації прибутку - це вибір такого об'єму реалізації продукції, при якому граничні витрати підприємства, в виробництві і при реалізації, дорівнювали ринковій вартості. Іншими словами, на ринку вільної конкуренції дохід дорівнює ринковій вартості [17].

Об’єктами політики максимізації прибутку є грошові надходження та витрати підприємства. Суб’єктами є керівник підприємства, працівники фінансового та маркетингового відділів.

Основною метою розробки політики максимізації прибутку є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному й перспективному періоді з одночасним забезпеченням гармонізації інтересів власників з інтересами держави й персоналу підприємства.

Політика максимізації прибутку підприємства направлена на вирішення наступних завдань:

* нарощування обсягів виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг;
* розширювання виробництва, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість продукції;
* впровадження заходів щодо підвищення продуктивності праці працівників;
* зменшення витрат на виробництво (реалізацію) продукції (тобто її собівартість);
* з максимальною віддачею використовування потенціалу, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансових ресурсів;
* зі знанням справи ведення цінової політики, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
* грамотне будування договірних відносин з постачальниками і покупцями;
* вміння найбільш доцільно розміщівати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту [29].

Останні три з названих вище напрямків значною мірою залежать від сумлінності і кваліфікації економістів, які причетні до фінансової роботи підприємства. Так, на стадії укладання угод з покупцями дуже важливо домовитися про оптимальні ціни на товари і послуги, строки перегляду цін у зв'язку з інфляційними процесами в економіці. У договорі повинні бути чітко визначені застереження щодо порядку обчислення розмірів втрат (збитків), які є наслідком порушень зафіксованих у ньому зобов'язань сторін, а також щодо порядку відшкодування цих втрат.

* 1. Структура фінансового механізму підвищення прибутковості підприємства

Сам термін механізму є складним та багатозначним. Первинне його значення (з грецької − μηχανή − машина) полягає у створенні узгодженої сукупності елементів, ланок, що призначені для здійснення впливу на певний зовнішній об’єкт чи для перетворення, руху. Механізм у первинному значенні представляє собою систему як комплекс матеріальних форм та структур, що утворюють певну цілісність. Механізм у цьому розумінні не представляє собою складно організовану систему, оскільки окремі його ланки, хоча і поєднані між собою та функціонують узгоджено, не мають властивостей організації, динамізму, відкритості, багаторівневості, ієрархії [55] (хоча окремі із властивостей складноорганізованої системи можуть проявлятись для механізмів зокрема). Призначення механізму − здійснення перетворень зовнішнього об’єкту (тіла, руху, енергії) реалізується прямим чином, завдяки його безпосередньому впливу. У переносному значенні механізм є системою функціонування, сукупністю проміжних станів, явищ об’єкта/ об’єктів. У цьому випадку мова не йде про існування механізму як матеріальної цілісності окремих ланок (хоча така цілісність не виключається), однак зберігається розуміння його системності та динамізму/ процесності. В залежності від сутності складових механізму, способу їх взаємодії та способу впливу на об’єкт механізм може представляти собою систему різного рівня організації, в тому числі складно організовану чи синергетичну. Оскільки матеріальна складова механізму стає необов’язковим його елементом, то об’єкт впливу не обов’язково є зовнішнім по відношенню до механізму. Більш того, механізм може бути складовою об’єкту та забезпечувати його функціонування. Оскільки об’єктна складова механізму у переносному значенні є ширшою, ніж об’єктна складова механізму у прямому значенні, то і розуміння механізму у переносному значенні є 14 ширшим, ніж розуміння механізму у переносному значенні. Зазнач ширшим, ніж розуміння механізму у переносному значенні. Зазначене особливо стосується економічного механізму та економічних систем. Економічний механізм, за визначенням Мочерного С. В. [26], представляє собою систему або спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності (таблиця 1. 1). Також механізм представляє собою систему прямих та опосередкованих взаємозв’язків між економічними явищами та процесами, насамперед між їх протилежними сторонами, а також підсистемами і елементами економічних систем [28].

Фінансовий механізм є підпорядкованою складовою економічного механізму та представляє собою сукупність форм, методів створення і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, суб’єктів господарювання і населення. Існує велика кількість визначень фінансового механізму, сформована науковцями з точки зору об’єкта. Система економічних процесів, явищ, прямих та опосередкованих взаємозв’язків між ними, що визначають порядок функціонування економічної системи Система методів, важелів, засобів, інструментів, що може бути використана для впливу на стан економічної системи чи/ та напрям її розвитку впливу, структури механізму, взаємозв’язків з категоріями фінансів, фінансових ресурсів тощо. Зміст фінансового механізму характеризують В. І. Аранчій [4], , О. Д. Василик [16], О. П. Кириленко [37], В. М. Опарін [52], А. М. Поддєрьогін [76], О. Р. Романенко [75] та ін.

У широкому розумінні фінансовий механізм представляє собою систему методів, важелів, інструментів, способів здійснення фінансових відносин у межах соціально-економічної системи. У вузькому розумінні фінансовий механізм є системою фінансових методів, важелів, інструментів, способів здійснення впливу (управління, регулювання) на розвиток економічного об’єкта.

Основна трансформація фінансового механізму − його специфікація і концентрація на аналітико-оціночному призначенні. Якщо розглядати фінансовий механізм як систему, то така трансформація відповідає частини елементів системи.. Більш широко фінансовий механізм суб’єкта підприємницької діяльності сприймається в межах програмно-цільового підходу. Прикладом може слугувати домінування інструментів, методів ризик-менеджменту при побудові відповідного механізму суб’єкта підприємництва. Системний підхід концентрується перш за все на цілісному сприйнятті фінансового механізму, врахуванні більшості можливих взаємовпливів всіх його складових. Процесний підхід є більш динамічним, полягає у визначенні особливостей перебігу фінансових процесів стосовно суб’єкта підприємництва та впливу на ці процеси. Складність такого сприйняття фінансового механізму полягає у неможливості врахувати всі взаємодії в його межах та обґрунтуванні всіх можливих наслідків застосування окремих ланок. У такому випадку розуміння фінансового механізму полягає в одночасному застосуванні кількох/ всіх підходів до розуміння фінансового механізму.

Фінансовий механізм підприємства має організовану конструкцію, що включає такі елементи:

- фінансові відносини як об'єкт фінансового управління;

- фінансові методи, що становлять сукупність способів на фінансові відносини;

- фінансові інструменти та важелі, що представляють набір фінансових показників, через які керуюча підсистема впливає на організацію фінансів;

- правове забезпечення, що включає юридичні акти, що в імперативному порядку регулюють окремі аспекти фінансових відносин;

- нормативне забезпечення, яке утворюють інструкції, нормативи, норми, тарифні та податкові ставки тощо;

- інформаційне забезпечення, що складається з бухгалтерської, фінансової, статистичної, комерційної та іншої інформації.

Гуртуючись на вищесказаному, ми можемо уточнити конструкцію фінансового механізму з погляду управління прибутковістю підприємства (рис. 1.2).

Управління прибутковістю розглядається як складова частина фінансового менеджменту підприємства, носить по відношенню до нього підлеглий характер, припускаючи: підтримання (досягнення) оптимальної структури і підвищення виробничого потенціалу; забезпечення поточної

Рис. 1. Рис. 1.2.Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємства

Зовнішні фактори

Інформаційне забезпечення

Нормативне-правове забезпечення

Управління формуванням прибутком

Управління прибутковістю

Фінансові

важелі

Фінансові

індикатори

Фінансові

методи

Фінансові

індикатори

Фінансові

важелі

Доходи

Ціна

Інвестований капітал

Податки

Прибуток

Рівень капіталізації

Рентабельність продажів

Ліквідність

Фінансова стійкість

Фінансового контролю

Фінансового планування

Фінансового аналізу

Ринкова вартість підприємства

Економічна додана вартість

Рентабельність капіталу

Рівень ризику

Ефект операційного EVA-левериджу

Точка беззбитковості

Ефект операційного левериджу

Забезпечення прибутковості підприємства

Максимізація ринкової вартості підприємства

Максимізація доходів акціонерів

фінансово-господарської діяльності; врахування ризиків; реалізацію стратегічних завдань. Управління прибутковістю розглядається як процес (бізнес-процес), тому результат досягається ефективніше. Процес управління прибутковістю підприємства характеризується як сукупність послідовних дій у системі, що володіє внутрішньою логікою розвитку і нерозривно пов'язаною із зовнішнім середовищем; спрямований на формування прибутку в необхідному обсязі та її ефективне використання відповідно до цільової спрямованості підприємства.

Принципові положення, які полягають в основі формування фінансового механізму забезпечення прибутковістю підприємства наступні [12, 22, 27, 64, 65,66, ]:

1. Формування цілісного уявлення про систему управління прибутком, визначення шляхів реалізації заходів, що забезпечують прибуткову діяльність.

2. Сутність прибутковості підприємства з позиції комплексного підходу, кількісна її оцінка знаходять специфічне відображення у системі управління нею.

3. Виконання прибутком своїх функцій забезпечує інтереси держави, власників та персоналу підприємства.

5. Стан прибутковості підприємства та зовнішнього середовища, в якому він функціонує, взаємопов'язані.

6. Систему управління прибутком відрізняє випадковий характер зміни показників, що її характеризують, оскільки вона знаходить реалізацію в умовах невизначеності та ризику.

7. Система управління базується на аналізі процесів формування та використання прибутку підприємства з урахуванням особливостей його розвитку.

7. Прибуток використовується відповідно до обраної фінансової стратегії розвитку.

Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємства містить об'єкти управління та суб'єкти управління. Об'єкт – ціла система, під якою розуміється сукупність взаємозалежних узагальнених систем формування, розподілу, використання прибутку. Основними об'єктами управління прибутком щодо оптимальних варіантів формування окремих елементів собівартості продажів, розподілу витрат, ціноутворення, оподаткування виступають: валова прибуток, прибуток за продажів, до оподаткування, чистий прибуток. Поділ кожного з об'єктів управління прибутком забезпечує реалізацію принципу декомпозиції, надаючи системі максимальну гнучкість. Функціонування системи управління прибутком забезпечують наступні підсистеми: обліку, управління доходами та витратами, прогнозування, планування, інформаційна, системи ризик-менеджменту, аналізу та оцінки, контролю.

Система ризик-менеджменту призначена для покращення аналізу та оцінки: ймовірності походження існуючих та потенційних ризиків; рушійних факторів, подій, пов'язаних з ними; самих подій, наслідків, ними зумовлених; розмір втрат, збитків; ефективність політики управління ризиками. Оцінка ризиків - основа оптимального аналізу результатів діяльності.

Важливим складовим елементом фінансового механізму управління прибутком повинна виступати система контролінгу прибутку, спрямована на оптимізацію величини одержуваного прибутку. У процесі контроллинга прибутку визначають: фактори, ризики, що впливають на її управління; ступінь захисту підприємства від ризиків прийняття неправильних рішень; гнучкість системи прийняття рішень щодо управління прибутком; виконання підсистемами, елементами, включеними в систему свого функціонального значення; доцільність внесення змін до системи, заміни окремих підсистем, елементів більш ефективними в рамках виділеного бюджету; результативність системи керування прибутком. У результаті оновлюється і поповнюється інформація про процес управління прибутком, що важливо для формування якісної інформаційної системи.

Висновки до розділу 1

Досліджено економічний зміст прибутку, прибутковості, рентабельності, обґрунтовано класифікацію та характеристику типів, видів, оптимальний набір та склад функцій прибутку підприємства. Величина фінансового результату є базисом, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, а й відображає рівень результативності. На нашу думку прибуток – це результат діяльності підприємства, що відображає ефективність управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства.

Прибутковість комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують за рівнем отриманого прибутку та рентабельністю.

В умовах невизначеності та ризику особливе значення має характеристика прибутку з урахуванням ризику, що дозволяє враховувати ризикову компоненту під час розрахунку рівня прибутку. Метою концепції є створення загальної бази оцінки ризику та його прямий облік при аналіз ефективності.

На основі досліджень уточнено класифікацію факторів, що впивають на прибутковість підприємства з розподілом на позитивні та негативні, зовнішні і внутрішні, загальні та приватні, щодо їх спрямованості та дії впливу, кількісні та якісні. Систематизація факторів прибутковості підприємств дозволяє визначити ті сфери, що впливають на неї ззовні, а також виділити внутрішні характеристики діяльності підприємства, які можуть призвести до різних фінансових результатів.

Досліджена сутність і особливості формування та функціонування фінансового механізму підвищення прибутковості підприємства та визначено склад його елементів.

РОЗДIЛ 2. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІТИКИ МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ НА ПАТ «ЛУГАНСЬКИЙ М’ЯСОКОМБІНАТ»

2.1 Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ПрАТ «РКТК»

Рубіжанский картонно-тарний комбінат є приватним акціонерним товариством з колективною формою власності. Товариство створено в результаті реорганізації.

Повна назва: Приватне акціонерне товариство "Рубіжанський картонно-тарний комбінат".

Скорочена назва: ПрАТ "РКТК".

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ: 01882551.

Юридична адреса: 93006 Луганська обл., м.Рубіжне, вул. Менделєєва, 67.

ПрАТ "РКТК" має дочірні підприємства: ДП "Теплиця", м. Рубіжне, вул. Менделєєва, 67; ТОВ "Трипільській пакувальний комбінат", м. Українка, Київська обл., Обухівський р-н, вул. Промислова, 33; ПрАТ "ВЗП-2", м. Київ, вул. Смольна, 7; ТОВ "Вторма 1", м. Харків, вул. Диканівська, 41; ТОВ "Донмакр", м. Донецьк, вул. Красноуфімська, 2а; ЗАТ "Пекеджинг Кубань", Росія, Краснодарський край, м. Тимашевськ, вул. Гибридна, 2; ТОВ "Вторма 2", м. Дніпропетровськ, вул.Миколи Руденко, 53; ТОВ "Вторма 3", м.Олешки, вул.Промислова. [58]

Статутний капітал ПрАТ «РКТК» становить 16754 тис. гривень. Статутний капітал розподіляється на 14 006 171 простих іменних акцій номінальною вартістю 1,5. Найбільші акціонери Komelіnco Tradіng Ltd (Кіпр), DS Smіth Ukraіne Ltd (Великобританія).

Основні види діяльності за КВЕД:

«17.21 Виробництво гофрованого паперу та картону, паперової та картонної тари;

17.12 Виробництво паперу та картону

49.39 Інший пасажирський наземний транспорт, н.в.і.у.;

35.11 Виробництво електроенергії;

35.14 Торгівля електроенергією». [58]

ПрАТ "Рубіжанський картонно-тарний комбінат" - це інтегрований комплекс з виробництва картону для плоских шарів гофрокартону, паперу для гофрування, картону-основи для гіпсокартону, картону вологостійкого, картону палітурного, картону для гільз та виробів з картону і тари з гофрокартону на їх основі. Комбінат виробляє картон для плоских шарів гофрокартону з білим, бурим, хмарним і пофарбованим поверхневим шаром і папір для гофрування в широкому діапазоні фізико-механічних властивостей відповідно до потреб власного виробництва і зовнішніх споживачів. Працюючи на вторинній сировині, підприємство зберігає ліс і утилізує картонно-паперові відходи. [58]

Однією з важливіших проблем, що впливають на діяльність ПрАТ РКТК є санкції, введені Російською Федерацією, які обмежують зовнішньоекономічну діяльність комбіната. [58]

Висока вартість кредитних ресурсів не дозволяє підприємству здійснювати капітальні інвестиції в необхідному обсязі. [58]

«Попит на гофротару цілком залежить від економічного стану інших галузей промисловості, що споживають гофротару для вироблених товарів. Згідно прогнозів незалежних експертів та відомих міжнародних інститутів в 2020 році ПрАТ "РКТК" очікує спадок виробництва та зростання споживання на українському ринку картону та пакування з гофрованого картону. Впроваджені новації в виробництві, впровадження систем керування якістю відповідно до вимог міжнародних стандартів ІSO 9001, з 2003 року - версія ІSO 9001-2000, а з 2012 року - ІSO 9001-2008 дозволяюсь залучати окрім таких вже існуючих солідних клієнтів, як відомі тютюнові гіганти Phіlіp Morrіs, JT Іnternatіonal, BAT, виробник побутової хімії та засобів особистої гігієни Procter & Gamble, кондитерські гіганти як Nestle, Mondelіz, корпорація "Рошен", виробники молочної продукції Danone тa Lactalіs, а також провідні світові виробники гіпсокартону - Knauf, Saіnt Gobaіn та Sіnіat. Окрім цього довга співпраця з такими відомими брендами дозволяє ПрАТ "РКТК" шукати нових партнерів та виходити на міжнародні ринки ЄС та стран Азії та Африки.» [58]

У 2020 році ПрАТ "РКТК" дотримується обраної політики залучення нових споживачів. Насамперед це стосується розробки більш гнучких форм співпраці з клієнтами, зосередження на сервісі та пошуку та виявлення можливостей зниження собівартості за рахунок впровадження проектів енергоефективності, зниження споживання сировини, витрат на логістику та інше. [58]

Незважаючи на негативні тенденції в Україні (не очікується значного зростання на ринку гофротари) ПрАТ "РКТК" в 2020 році очікує зберегти долю ринку, та за рахунок виходу на нові зовнішні ринки наростити обсяги виробництва картону та паперу. [58]

Головними категоріями ризиків для компанії є ризик капіталу та ризики, пов'язані з фінансовими інструментами.

Управління ризиком капіталу - компанія управляє своїм капіталом для того, щоб забезпечити своє функціонування на безперервній основі і, водночас, гарантувати максимальний прибуток акціонерам шляхом оптимізації балансу власних та залучених коштів. Керівництво компанії регулярно переглядає структуру капіталу. На основі результатів таких переглядів компанія вживає заходів для підтримання балансу загальної структури капіталу за рахунок залучення нового боргу або погашення існуючої заборгованості. [58]

Основні категорії фінансових інструментів - Основними фінансовими зобов'язаннями компанії є кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями та кредит банку та материнських компаній. Основною метою цих фінансових інструментів є залучення фінансування для операційної діяльності компанії. [58]

Підприємство признає основними засобами активи, строк корисного використання яких перевищує 1 рік і вартістю вище 6 000 гривень. Балансова вартість основних засобів на кінець 2020 року становить 1 487 425 тис. грн. Ступінь використання основних засобів 100 %. Основних засобів, що виключені з активів та щодо яких існує обмеження права власності, немає. За 2020 рік було придбано основних засобів на загальну суму 106 197 тис. грн. У тому числі було введено до експлуатації земельних ділянок на 0 тис. грн., будівель на 772 тис. грн., машин та обладнання на 90 578 тис. грн., транспортних засобів на 4 869 тис. грн., офісного та іншого обладнання на 2 944 тис. грн Всього введено до експлуатації активів за 2019 рік на 99 163 тис. грн.

Непогашена частина боргів за кредитами становить 169 849 тис. грн. У тому числі DS Smіth Ukraіne Ltd - 124 845 тис. грн., та Komelіnco Tradіng LTD - 45 004 тіс. грн. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом на кінець звітного періоду становлять 58 697 тис. грн. Загальна сума зобов'язань становить 717 423 тис. грн. [58]

Грошові кошти та їх еквіваленти включають кошти у касі, кошти на рахунках в банках, грошові кошти на депозитних рахунках на вимогу і депозити в банках із первісним терміном погашення до трьох місяців, а також грошові кошти в дорозі. Гроші та їх еквіваленти на кінець звітного року зросли на 166 170 тис. грн., та дорівнюють 364 844 тис. грн., у тому числі грошові кошти на поточних рахунках в банках -135 391 тис. грн., короткострокові депозити в банках - 229 141 тис. грн., транзитні рахунки в банках - 160 тис. грн., грошові кошти у касі - 152 тис. грн. Збільшення пов'язане зі зростанням депозитів в банках із первісним терміном погашення до трьох місяців на 229 141 тис. грн. [58]

Дохід від реалізації за 2020 рік дорівнює 4 567 695 тис. грн. та був представлений операціями продажу картону та паперу - 1 344 872 тис. грн. та гофротари - 3 222 823 тис. грн. Готова продукція була реалізована на внутрішньому ринку на 2 776 810 тис. грн. та на експорт - 1 790 885 тис. грн. [58]

2.2. Аналіз фінансового стану ПрАТ «РКТК»

Для оцінки фінансового стану ПрАТ «РКТК» проведемо розрахунок основних оцінних показників з урахуванням стандартів бухгалтерського обліку на основі даних статистичної звітності. Після цього проведемо порівнювальний аналіз визначених показників з нормативними значеннями основних оцінних показників фінансового стану підприємства [40].

Ліквідність позначає здатність активів бути швидко проданими за ціною, близькою до ринкової. Ліквідний - обернений у гроші. Розрізняють високоліквідні, низьколіквідні та неліквідні активи. Чим легше і швидше можна отримати за актив повну його вартість, тим ліквіднішим він є. Для товару ліквідності відповідатиме швидкість його реалізації за номінальною ціною.

Фінансові показники, що розраховують на основі звітності підприємства характеризують спроможності підприємства погашати поточну заборгованість за рахунок наявних поточних активів [40].

Коефіцієнт поточної ліквідності або коефіцієнт покриття (Current ratio, CR) - фінансовий коефіцієнт, що дорівнює відношенню поточних (оборотних) активів до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів):

*Кпл=ОА-ПЗ*, (2.1)

де *ОА*-оборотні активи,

*ПЗ* – поточні зобов’язання.

Коефіцієнт відбиває здатність підприємства погашати поточні зобов'язання за рахунок лише оборотних активів. Чим показник більший, тим краща платоспроможність підприємства. Беручи до уваги ступінь ліквідності активів, нормальним вважається значення коефіцієнта від 1,5 до 2,5, залежно від галузі. Значення нижче 1 говорить про високий фінансовий ризик, пов'язаний з тим, що підприємство не може стабільно оплачувати поточні рахунки. Значення понад 3 може свідчити про нераціональну структуру капіталу.

Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності (англ. Quick ratio, Acid test, QR) - фінансовий коефіцієнт, що дорівнює відношенню високоліквідних поточних активів до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів):

*Кшл = (ОА - З) / ПЗ,*

де *З* – запаси (2.2)

Коефіцієнт абсолютної ліквідності - фінансовий коефіцієнт, що дорівнює відношенню грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів):

*Кал = (КФВ + Г) / (ПЗ*) (2.3)

де *КФВ* – короткострокові фінансові вкладення,

*Г* – еквіваленти грошових коштів.

Коефіцієнт відбиває здатність підприємства погашати свої поточні зобов'язання у разі виникнення труднощів із реалізацією продукції.

Результати розрахунків показників та коефіцієнтів ліквідності наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз ліквідності ПрАТ «РКТК»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування  показників | 2018 | 2019 | 2020 | Відхилення 2018/2019 | | Відхилення 2019/2020 | |
| абсолютне | відносне | абсолютне | відносне |
| Обсяг власних оборотних активів (капітал, що функціонує), тис. грн. | 6426,44 | 4538,07 | 7297,39 | -1888,37 | -29,38 | 2759,3 | 60,80 |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 2,27 | 1,53 | 2,33 | -0,74 | -32,60 | 0,80 | 52,29 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 1,56 | 0,72 | 1,34 | -0,84 | -53,85 | 0,62 | 86,11 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,35 | 0,20 | 0,60 | -0,15 | -42,86 | 0,40 | 202,0 |
| Частка оборотних коштів у активах | 0,52 | 0,44 | 0,45 | -0,08 | -15,38 | 0,01 | 2,27 |

На протязі аналізованого періоду сума власних оборотних активів скоротилася з 6426,44 тис. грн. у 2018 р., до 4538,07 - у 2019 р. Це негативна тенденція, пов'язана зі збільшенням поточних зобов’язань. У 2020 сума власних оборотних активів збільшилась на 60,8%, що пов’язано з погашенням зобов’язань.

Частина оборотних активах в загальних активах за період складає 0,52 -0,45. Це свідчить про більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню оборотності коштів підприємства.

Коефіцієнт поточної ліквідності склав у 2020 р. 2,33, що характеризує достатність оборотних активів підприємства для погашення своїх боргів. Значення показника не є оптимальним, спостерігається надмірна кількість оборотних активів. Динаміка показника не є позитивною, оскільки надлишок оборотних активів зростає, в результаті порушується структура майнового капіталу підприємства.

Коефіцієнт швидкої ліквідності склав в 2020 р. 1,34, тобто на кожну гривню поточних зобов'язань припадає 1,34 гривні високоліквідних оборотних активів. Оптимальне значення показника залежить від сфери діяльності та особливостей фірми. Значення показника (072,-1,56) протягом всього періоду знаходилось у межах нормативу 0,5-1 і вище.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2020 р. склав 0,6, тобто підприємство може погасити 60% своїх зобов’язань за першої вимоги. Значення показника є достатнім і вказує на те, що компанія зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо будуть проблеми з оплатою реалізованої продукції.

За результатом оцінки ліквідності балансу підприємства можна сказати, що ПрАТ «РКТК» добре забезпечено високоліквідними активами.

Фінансова стійкість пов'язана із структурою капіталу підприємства, зі ступенем його залежності від інвесторів і кредиторів. Вона характеризує сталість діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Деталізований аналіз в динаміці фінансової стійкості підприємства за сукупністю показників уможливить оцінку стану і тенденцій зміни фінансової стій­кості підприємства будь-якої сфери діяльності, форми власності та визначення наявних потенційних можливостей підвищення фінансової стійкості [40].

Коефіцієнт автономії характеризує частку власного капіталу підприємства у загальному капіталі, авансованого у його діяльність. Значення цього показника показує наскільки організація незалежна від залученого капіталу, що належить іншим організаціям. Чим більша частка власного капіталу, тим більше стабільна діяльність організації. Значення коефіцієнта має бути не менше 0,5.

Коефіцієнт фінансування характеризує яка частина загальної вартості активів підприємства сформована за рахунок найбільш надійних джерел фінансування. Характеризує здатність підприємства залучати зовнішні джерела. Більше значення коефіцієнта співвідношення власних і залучених коштів відповідає більшій частці боргового капіталу в структурі капіталу, а отже, більшому ризику структури капіталу. Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5. Значення нижче 0,67 свідчить про високий рівень фінансових ризиків. Значення вище 1,5 може означати наявність додаткових резервів підвищення ефективності за рахунок залучення позикових коштів.

Недостатня фінансова стійкість може бути викликана поруч причин:

- підприємство заробляє недостатню кількість грошових коштів, щоб бути фінансово стабільною;

- компанія нераціонально розпоряджається результатами своєї діяльності.

Коефіцієнт фінансової залежності. Цей показник, обернений до коефіцієнту фінансової незалежності (автономії). Зростання цього показника обумовлює збільшення частки позичених коштів у фінансування підприємств.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу відображає частину власних оборотних засобів у структурі самофінансованих джерел. Коефіцієнт маневреності власного капіталу особливо ефективний при оцінці фінансової стійкості організації в тому випадку, коли він відстежується в динаміці. Різкі зміни показника можуть виявити значні недоліки структури, поступове і плавне його зростання є оптимальним для даного коефіцієнта.

Коефіцієнти забезпеченості оборотних активів власними коштами. Характеризує рівень забезпеченості ресурсами для проведення незалежної фінансової політики. Нормативним значенням є 0,1 і вище. Високе значення говорить про фінансову стійкість компанії і здатність проводити активну діяльність навіть в умовах відсутності доступу до позикових коштів і зовнішніх джерел фінансування компанії. І навпаки, значення нижче нормативного свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. В умовах погіршення ринкової ситуації компанія, в такому випадку, не зможе продовжити свою діяльність. Негативне значення показника говорить про те, що весь власний капітал і довгострокові джерела спрямовані на фінансування необоротних активів і в компанії немає довгострокових коштів для формування власного оборотного капіталу.

Результати розрахунків коефіцієнтів фінансової стійкості наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «РКТК»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування  показників | 2018 | 2019 | 2020 | Відхилення 2018/2019 | | Відхилення 2019/2020 | |
| абсолютне | відносне | абсолютне | відносне |
| Коефіцієнт автономії | 0,51 | 0,68 | 0,79 | 0,17 | 33,33 | 0,11 | 16,18 |
| Коефіцієнт фінансового ризику | 0,49 | 0,32 | 0,21 | -0,17 | -34,69 | -0,11 | -34,38 |
| Коефіцієнт фінансування. | 1,03 | 2,08 | 3,75 | 1,05 | 101,63 | 1,67 | 79,91 |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,97 | 1,52 | 1,75 | 0,55 | 56,70 | 0,23 | 15,13 |
| Коефіцієнти забезпеченості оборотних активів власними коштами | 0,006 | 0,003 | 0,006 | 0,00 | -50,00 | 0,00 | 50,00 |

Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості ПрАТ «РКТК» за 2018-2020 роки дозволяє охарактеризувати структуру капіталу аналізованого підприємства як задовільну, а підприємство — як фінансово незалежне. Про це свідчить значення коефіцієнта фінансової автономії, яке складає 0,79 ні кінець 2020 року. Ризик неплатоспроможності дуже низький, адже норма цього коефіцієнту > 0,5.

Коефіцієнт фінансування вище нормативного значення. Зростання в динаміці означає збільшення долі власний коштів у фінансуванні підприємства та наявність додаткових резервів підвищення ефективності за рахунок залучення позикових коштів.

Значення коефіцієнту фінансового ризику зменшилось за 2020 рік на 34,38% і становить 0,21, що свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу має позитивну динаміку протягом періоду. Це свідчить про те, що підприємство збільшує долю власних засобів, що направляються на фінансування ліквідних активів, тобто підприємство прагне їх направити на забезпечення платоспроможності у довгостроковій перспективі. У 2020 році значення цього показника становить 1,75.

Коефіцієнти забезпеченості оборотних активів власними коштами в 2020 р. становить 0,06. Порівняно з 2019 він зріс на 50%. Показник свідчить, що питома вага власний оборотних коштів підприємства в загальній структурі активів складає 6%.

Ділова активність у фінансовому аспекті у підприємницької діяльності проявляється у швидкості обігу коштів. Аналіз ділової активності полягає у дослідженні рівнів та динаміки фінансових коефіцієнтів. До показників ділової активності та ефективності роботи підприємства, перш за все, відносяться показники оборотності елементів капіталу [40].

Детальний аналіз ділової активності проведемо за допомогою розрахунку наступних коефіцієнтів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Аналіз ділової активності ПрАТ «РКТК»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування показника | 2018 | 2019 | 2020 | Відхилення  2018/2019 | | Відхилення  2019/2020 | |
| Абсолют-не | відносне | Абсолют-не | відносне |
| Коефіцієнт фондоємності | 0,21 | 0,26 | 0,30 | 0,05 | 0,24 | 0,04 | 0,15 |
| Оборотність оборотних активів (в обертах) | 1,67 | 1,61 | 1,23 | -0,06 | -0,04 | -0,38 | -0,24 |
| Оборотність оборотних активів (дні) | 218,56 | 226,71 | 296,75 | 8,15 | 0,04 | 70,04 | 0,31 |
| Оборотність запасів (в обертах) | 10,35 | 12,67 | 12,15 | 2,32 | 0,22 | -0,52 | -0,04 |
| Оборотність запасів (в днях) | 35,25 | 28,81 | 30,03 | -6,44 | -0,18 | 1,22 | 0,04 |
| Оборотність кредиторської заборгованості (у обертах) | 7,24 | 5,55 | 6,36 | -1,69 | -0,23 | 0,81 | 0,15 |
| Оборотність кредиторської заборгованості (у днях) | 50,42 | 65,80 | 57,43 | 15,38 | 0,30 | -8,37 | -0,13 |
| Оборотність дебіторської заборгованості (у обертах) | 34,72 | 11,89 | 10,58 | -22,83 | -0,66 | -1,31 | -0,11 |
| Оборотність дебіторської заборгованості (у днях) | 10,51 | 30,70 | 34,49 | 20,18 | 1,92 | 3,79 | 0,12 |
| Тривалість операційного циклу | 45,76 | 59,50 | 64,52 | 13,74 | 0,30 | 5,02 | 0,08 |
| Тривалість фінансового циклу | -4,66 | -6,30 | 7,09 | -1,64 | 0,35 | 13,38 | -2,13 |
| Оборотність власного капіталу | 3,28 | 2,38 | 1,56 | -0,91 | -0,28 | -0,82 | -0,34 |
| Оборотність капіталу | 1,67 | 1,61 | 1,23 | -0,06 | -0,04 | -0,38 | -0,23 |

Збільшення коефіцієнту фондоємності пояснюється перевищенням темпів зростання основних засобів над темпами росту виручки.

Що стосується оборотних активів, то на ПрАТ «РКТК» у досліджуваному періоді спостерігається уповільнення оборотності оборотних активів та подовження періоду їх обороту з 219 до 297 днів. Подібне уповільнення оборотних активів призвело до залучення в оборот у звітному періоді додаткової суми коштів у розмірі 449 тис. грн. для фінансування поточної діяльності підприємства. Уповільнення оборотності оборотних активів відбулося через зниження швидкості оборотності всіх складових оборотних активів, проте найбільший вплив на швидкість оборотності оборотних активів зробила дебіторська заборгованість.

Незначне уповільнюється оборотність запасів (за 3 роки на 17%). Це пов’язано з операційною діяльністю підприємства.

Оборотність кредиторської заборгованості в 2020 збільшилась до 6,36 обертів за рік ( у порівнянні з 2019 – 5,35 обертів). Це означає, що 6,36 разів за рік підприємству надходять кошти кредиторам. Збільшенням оборотності кредиторської заборгованості (в днях) обумовлено збільшення тривалості операційного циклу.

Тривалість операційного циклу у звітному періоді зросла з 45,76 днів до 64,52 днів. Збільшення даного показника обумовлено зменшенням виручки від продажів.

Тривалість фінансового циклу склала у 2020 р. 7,09 дня, що означає збільшення. Зростання тривалості фінансового циклу свідчить про ріст поточної фінансової потреби підприємства.

Зміни оборотності капіталу незначні та мають тенденцію до зменшення, що є позитивним.

2.3. Аналіз результативності діяльності підприємства ПрАТ «РКТК»

Фінансовий результат – один із центральних показників діяльності підприємств, орієнтир, що відображає напрямок їх розвитку. Підприємство повинно прагнути до отримання максимального прибутку та досягнення такого його обсягу, який дозволив би утримувати хороші позиції на ринку, а також забезпечувати динамічний розвиток виробництва.

Аналіз формування чистого доходу від реалізації продукції свідчить, що в 2018 р. він складав 3662131 тис. грн., в 2019 р. відбувся його збільшення 1061423 тис. грн. або 28,98%, у 2020 р. він зменшився на 1227439 або 25,99%, що пов’язано зі скороченням попиту на ринку. В структури чистого доходу від реалізації продукції (рис. 2.1, рис. 2.2) найбільшу частку займає собівартість продукції на її динаміка відповідає динаміці чистого доходу, в 2020 р. вона зменшилась на 234,26%. Приріст фінансового результату до оподаткування випереджав зростання виручки на 95 % у 2019 р. та її зниження у 2020 р. на 31,57%. Зазначається зниження частки прибутку від продажу в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. на 6,4% пункту, а в абсолютному вираженні зниження на 406549 тис. грн. Відбулося збільшення інших операційних витрат, адміністративних витрат, витрат на збут, фінансові витрати знизились на 45,56% в 2019 р. та на 38,41% в 2020 р.

Рис. 2.1. Аналіз структури чистого доходу від реалізації продукції за 2018 р.

Рис. 2.2 Аналіз структури чистого доходу від реалізації продукції за 2020 р.

Наступний крок дослідження – аналіз динаміки чистого прибутку (збитку) ПрАТ «РКТК» (рис. 2.3).

Рис. 2.3. Динаміка чистого прибутку ПрАТ «РКТК»

Протягом 2018-2020 років. чистий прибуток мав неоднозначну тенденцію. У 2019 р. відзначається поступальний зростання показника, у 2020 р. – скорочення на 54,38%. Збільшення в питомих вагах показників, що сприяють зниженню чистого прибутку, негативно характеризує діяльність підприємства. Найбільш вплив на зниження чистого прибутку чинить зниження виручки від реалізації продукції.

Аналіз структури операційних витрат наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз структури операційних витрат

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Елементи витрат | Значення, тис. грн. | | | Структура,% | | |
| 2018 р. | 2019 р. | 2020р. | 2018 р. | 2019 р. | 2020р. |
| Матеріальні затрати | 2985991 | 3682895 | 2638744 | 90,41 | 89,95 | 81,21 |
| Витрати на оплату праці | 149899 | 193046 | 200103 | 4,54 | 4,71 | 6,16 |
| Відрахування на соціальні заходи | 29567 | 39878 | 41313 | 0,90 | 0,97 | 1,27 |
| Амортизація | 98548 | 94410 | 201890 | 2,98 | 2,31 | 6,21 |
| Інші операційні витрати | 38635 | 84373 | 167356 | 1,17 | 2,06 | 5,15 |
| Разом | 3302640 | 4094602 | 3249406 | 100 | 100 | 100 |

У складі операційних витрат найбільшу питому вагу мають матеріальні витрати — 90,41% у 2018 р., 89,95 % у 2019 р., 81,21% у 2020 році. Найбільші зміни у 2020 р. відбулися: збільшення амортизації на 113,84%, збільшення інших операційних витрат на 98,35%, зменшення матеріальних витрат на 28,35%. Значну частку у порівнянні з іншими витратами становлять витрати на оплату праці. Так, у 2018 р. вони дорівнювали 4,54%, а у 2020 р. збільшились до 6,16%. Операційні витрати зменшились на 20,64% завдяки високої частки матеріальних витрат.

Ще одним показником прибутковості підприємства, є рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Рентабельність, як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом.

Основними показниками рентабельності є [40]:

:– показники рентабельності капіталу (активів);

– показники рентабельності продукції;

– показники рентабельності діяльності.

Аналіз різних видів рентабельності проведемо за допомогою коефіцієнтів, представлених в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз рентабельності ПрАТ «РКТК»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Найменування показника | 2018 | 2019 | 2020 | Відхилення  2019/2018 | | Відхилення  2020/2019 | |
| абсолютне | відносне | абсолютне | відносне |
| Валова рентабельність продаж, % | 20,03 | 17,58 | 15,66 | -2,45 | -0,12 | -1,92 | -0,11 |
| Операційна рентабельність продаж, % | 10,83 | 13,67 | 7,65 | 2,84 | 0,26 | -6,02 | -0,44 |
| Чиста рентабельність продаж, % | 8,43 | 11,93 | 7,35 | 3,50 | 0,42 | -4,58 | -0,38 |
| Рентабельність продукції, % | 13,55 | 16,59 | 9,07 | 3,04 | 0,22 | -7,52 | -0,45 |
| Рентабельність інвестованого капіталу, % | 27,24 | 33,16 | 14,28 | 5,92 | 0,22 | -18,88 | -0,57 |
| Рентабельність активів,% | 18,19 | 25,58 | 11,54 | 7,39 | 0,41 | -14,04 | -0,55 |
| Рентабельність власного капіталу, % | 35,79 | 37,85 | 14,62 | 2,06 | 0,06 | -23,23 | -0,61 |
| Рентабельність основного капіталу, % | 29,54 | 34,42 | 16,43 | 4,88 | 0,17 | -17,99 | -0,52 |

Аналіз даних табл. 2.5 свідчить, що підприємство є було рентабельним протягом 20182020 рр., тобто порівняно ефективно працювало та використовувало свої ресурси. Всі показники рентабельності були позитивні, але мали тенденцію до зменшення. Валова рентабельність продажів показує, що 0,15 грн. валового прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції. Операційна рентабельність продажів зменшилась на 44%. У 2020 році 0,76 грн. операційного прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції. Чиста рентабельність продажів зменшилась на 38%. Це означає, що 0,73 грн. прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції. Вимагає застереження низька рентабельність продажів з операційного та чистого прибутку, менш мінімально рекомендованого рівня 12% і 10%. Рентабельність сукупних активів у теж знизилась у 2020 року.

Рентабельність інвестованого капіталу показує, що 0,14 грн. прибутку заробляє підприємство на 1 гривню сукупного капіталу. Рентабельність власного капіталу показує, що на 0,14 грн. прибутку припадає на одну гривню власного капіталу. Даний показник зменшився майже в половину за 2020 р..

На основі результатів аналізу рентабельності, діяльність підприємства можна охарактеризувати як прибуткову, але з негативною динамікою.. Основними факторами негативних тенденцій є зменшення виручки від реалізації в результаті зменшення попиту на ринку та збільшення витрат. Наявність у динаміці безлічі проблем у діючій системі фінансовим результатом АТ обумовлює необхідність розвитку методичного інструментарію управління прибутковістю підприємства.

Висновки до розділу 2

Проведено аналіз фінансового стану ПрАТ "РКТК" на основі оцінки ліквідності балансу, фінансової стійкості та ділової активності. За результатом оцінки ліквідності балансу підприємства можна сказати, що ПрАТ «РКТК» добре забезпечено високоліквідними активами. Коефіцієнт поточної ліквідності свідчить про достатність оборотних активів підприємства для погашення своїх боргів. Динаміка показника не є позитивною, оскільки надлишок оборотних активів зростає, в результаті порушується структура майнового капіталу підприємства. Значення коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності є достатніми і вказують на те, що компанія зможе вчасно погасити борги у випадку, якщо будуть проблеми з оплатою реалізованої продукції.

Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості ПрАТ «РКТК» за 2018-2020 роки дозволяє охарактеризувати структуру капіталу аналізованого підприємства як задовільну, а підприємство — як фінансово незалежне.

Аналіз ділової активності свідчить про її зниження. Спостерігається уповільнення оборотності оборотних активів та подовження періоду їх обороту, незначне уповільнюється оборотність запасів що пов’язано з операційною діяльністю підприємства, збільшення оборотність кредиторської заборгованості Збільшенням оборотності кредиторської заборгованості (в днях) обумовлено збільшення тривалості операційного циклу. Зростання тривалості фінансового циклу свідчить про ріст поточної фінансової потреби підприємства. Зміни оборотності капіталу незначні та мають тенденцію до зменшення, що є позитивним.

Аналіз фінансових результатів свідчить про зниження чистого прибутку в 2020 році. за рахунок зменшення чистого доходу від реалізації продукції та збільшення інших операційних витрат. Також, можна сказати, що адміністративні витрати, витрати на збут мали тенденцію зростання, фінансові витрати знизились на 45,56% в 2019 р. та на 38,41% в 2020 р., що пов’язано з погашенням довгострокового кредиту банків.

На основі результатів аналізу рентабельності, діяльність підприємства можна охарактеризувати як прибуткову, але з негативною динамікою. Основними факторами негативних тенденцій є зменшення виручки від реалізації в результаті зменшення попиту на ринку та збільшення витрат. Наявність у динаміці безлічі проблем у діючій системі фінансовим результатом АТ обумовлює необхідність розвитку методичного інструментарію управління прибутковістю підприємства.

РОЗДІЛ 3. РОЗВИТОК ІНСТРУМЕНТАРІЮ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Моделювання беззбиткової діяльності підприємства

Проведені дослідження актуалізують розробку заходів, спрямованих на забезпечення беззбиткової діяльності підприємства. Високорентабельна концепція діяльності базується на трьох положеннях:

* максимізація доходів від основної детальності,
* мінімізація витрат від другорядної діяльності,
* ефективне управління.

Залежність прибутку і рентабельності продукції від зміни обсягу продажів ускладнює прийняття оперативних та прогнозних управлінських рішень, оскільки створює невизначеність при оцінці прибутковості окремих видів продукції, робіт, послуг.

Застосування маржинального прибутку додатково до показника прибутку дозволяє більш точно оцінити прибутковість окремих господарських операцій і усунути невизначеність у її оцінці при обґрунтуванні управлінських рішень. Розглядаючи маржинальний дохід як проміжний фінансовий результат, його можна оцінювати на основі зіставлення виручки і прямих витрат, що дозволяє уникнути розподілу непрямих витрат і спотворення величини економічного ефекту від окремих операцій.

Оперативна і перспективна оцінка маржинального прибутку заснована на дослідженні залежності між витратами, обсягом виробництва і прибутком. Дослідження цієї залежності здійснюється в рамках бухгалтерської моделі аналізу, яка побудована на ряді обмежень [66, 64]:

- змінною величиною в залежності «витрати - виручка-прибуток від продажів» є тільки обсяг виробництва, всі інші фактори (змінні витрати на одиницю продукції, постійні витрати, продуктивність праці, виробничі потужності та інші) визнаються постійними;

- досліджується постійна номенклатура виробів;

- витрати на виробництво продаж продукції можна точно розділити на постійні та змінні по відношенню до зміни обсягу виробництва;

- аналізується лише той діапазон обсягів виробництва, який в економічній теорії трактується як релевантний;

- повна собівартість продукції є лінійна функція від обсягу виробництва.

У рамках цих обмежень змінні витрати на одиницю продукції і ціна продукції постійні; відповідно, маржинальний прибуток на одиницю продукції також постійний при будь-якому обсязі виробництва. Отже, частка маржинального прибутку у виручці також не залежить від зміни обсягу виробництва, оскільки збільшення обсягу виробництва за інших рівних умовах призводить до прямо пропорційного збільшення змінних до витрат і виручки. При розрахунку відносної величини прямо пропорційне зміна чисельника і знаменника не змінює показника, і частка маржинального прибутку у виручці при дотриманні зазначених обмежень постійна при будь-якому обсязі виробництва.

При розрахунку маржинального (граничного) прибутку виручка не зіставляється з витратами, що відрізняє поняття маржинального прибутку як граничної величини від маржинального прибутку, що визначається на основі порівняння виручки і витрат.

Аналогами маржинального прибутку є:

- валовий прибуток - різниця між виручкою і перемінними витратами [63];

- сума покриття І-різниця між виручкою і змінними витратами і сума покриття І-різниця між сумою покриття І і «спеціальними» постійними витратами, під якими розуміються прямі постійні витрати [8].

- контрибуція - різниця між виручкою і перемінними витратами [12].

Так, Бланк І. А. визначає, що маржинальний дохід (маржинальна прибуток) - це «... різниця між сумою чистого операційного доходу від реалізації продукції і сумою змінних операційних витрат» [35, с. 507]. Наведене визначення відноситься до показника маржинального прибутку від реалізації продукції, розрахованого за змінним витратам, і не відображає всіх джерел формування маржинального прибутку та методик його розрахунку.

Варіювання складу неповної собівартості дозволяє виділити різні види маржинального прибутку. Угруповання витрат по відношенню до зміни обсягу виробництва служить для вивчення залежності між обсягом виробництва, собівартістю і прибутком. Аналіз маржинального прибутку, розрахованого за змінним витратам, застосовується при обґрунтуванні рішень про планування беззбитковості діяльності підприємства, запасу фінансової міцності, рішень за результатами операційного аналізу, про прийняття додаткового замовлення на виробництво продукції за ціною нижче повної собівартості, при розробці цінової політики підприємства.

Угрупування витрат за способом включення у собівартість передбачає виділення прямих і непрямих витрат. Оцінка маржинального прибутку, розрахованого за прямими витратами, застосовується при формуванні асортименту продукції та структури операційної діяльності.

Маржинальний дохід за змінним витратам, у свою чергу, носить супідрядних характер по відношенню до маржинального за прямими витратами, оскільки прямі витрати складаються із змінних і прямих постійних витрат.

Взаємозв'язок різних видів маржинального прибутку за основними критеріями класифікації представлена в табл.3.1.

Таблиця 3.1

Взаємозв'язок видів маржинального прибутку за основними критеріями класифікації

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| За об’єктами виникнення | Валовий маржинальний прибутк підприємства | | | | | |
| Маржинальний прибутк по об’єкту А | | Маржинальний прибутк по об’єкту Б | | Маржинальний прибутк по об’єкту В | |
| За неповної собівартості | Маржинальний прибутк по змінним витратам А | Маржинальний прибутк за прямими витратами А | Маржинальний прибутк по змінним витратам Б | Маржинальний прибутк за прямими витратами Б | Маржинальний прибутк за змінними витратами В | Маржинальний прибутк за прямими витратами В |
| Прямі постійні витрати А | Прямі постійні витрати Б | Прямі постійні витрати В |

При розрахунку маржинального прибутку за прямими витратами застосовується угруповання витрат за способом включення до собівартості. За цим критерієм витрати підрозділяються на прямі і непрямі. Однак такий підрозділ умовно, так як по відношенню до різних об'єктів калькуляції одні й ті ж витрати можуть бути як прямими, так і непрямий.

Для цілей управління витратами і результатами пропонується застосовувати угруповання маржинального прибутку, утворені на основі різних угрупувань витрат:

1) за місцем виникнення витрат;

2) по стадіях технологічного процесу;

3) за структурними підрозділами підприємства;

4) за центрами відповідальності.

За місцями виникнення витрат можна виділити наступні види маржинального прибутку:

- маржинальний дохід структурного підрозділу:

- виробничий маржинальний дохід;

- маржинальний дохід у цілому по підприємству.

Виділення видів маржинального прибутку по структурним підрозділам підприємства можливе для тих підрозділів, які виконують господарські операції із закінченим виробничим циклом і формують виручку (виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг).

В основі концепції беззбитковості лежить співвідношення «витрати - виручка - прибуток від продажів» - ключовий фактор в процесі прийняття управлінських рішень.

Модель беззбитковості ґрунтується на основних елементах та рівняннях аналізу беззбитковості [64, 66]:

*В=УПост+УЗм*, (3.1)

*Ппр=ВР-В=ВР- УПост+ УЗм =МП- УПост* (3.2)

*ВР* - виручка (доходи, отримані в результаті здійснення основної та неосновної діяльності) підприємства;

*УПост* - умовно-постійні витрати;

*УЗм* - умовно-змінні витрати;

*MП* – маржинальний прибуток;

*В* – повні витрати;

*Ппр*-прибутку від продажів.

Для розрахунку точки беззбитковості (порога рентабельності) підприємства визначаються:

*а= УЗм/ВР*, (3.3)

*УЗм =ах ВР*. (3.4)

Тогда

*МП=ВР- УЗм= (1-а)ВР* (3.5)

Підставивши співвідношення (3.4) і (3.5) формули (3.1) і (3.2) відповідно виходить:

*В= УПост+ахВР* . (3.6)

*Ппр=МП- УПост=(1-а)ВР- УПост*. (3.7)

Звідси визначається точка беззбитковості (поріг рентабельності) – величина доходів, коли прибуток від продажу дорівнює нулю:

*0=(1-а)ВР- УПост*, (3.8)

*ТБ= УПост/(1-а)*. (3.9)

Виходячи зі свого економічного значення запас фінансової безпеки підприємства (ЗФБ) розраховується за формулою:

*ЗФБ=(ВР-ТБ)/ВР*. (3.10)

З урахуванням реалізації принципу беззбитковості діяльності у системі управління фінансовим результатом поетапно реалізується модель беззбитковості у підприємства (рис. 3.1).

Визначення можливих напрямів зростання прибутку

ЕТАП 1. Диференціація витрат на умовно-постійні та умовно-змінні з метою оптимізацію їх рівня

ЕТАП 2. Визначення впливу операційного левериджу на співвідношення зміни прибутку від продажу щодо зміни виручки

ЕТАП 3. Формування системи аналітичних показників, що описують модель беззбитковості

ЕТАП 4. Аналіз беззбитковості з урахуванням комплексного управління пасивами та активами

Максимізація прибутку

Рис. 3.1. Послідовність реалізації моделі беззбитковості підприємства

Етап 1. Диференціація витрат на умовно-постійні та умовно-змінні, спрямована на оптимізацію їх рівня, і як наслідок – забезпечення високих темпів розвитку операційної діяльності. Сприяє зростанню потенціалу формування прибутку від продажу цілеспрямоване управління умовно-постійними та умовно-змінними витратами, зміна їх співвідношення при мінливих умовах розвитку. Підприємство з урахуванням сфери та виду економічної діяльності встановює номенклатуру витрат у вигляді виділення за конкретними видами витрат окремих статей собівартості. У межах кожної із встановленої статей собівартості підприємству доцільно організовувати управлінський облік операційних витрат, що забезпечує ефективне управління ними. Необхідно зазначити, що у ВАТ «Роствертол» цілеспрямована робота з оптимізації та мінімізації всіх видів витрат - пріоритетний напрямок діяльності. Зниження витрат – пріоритет всіх рівнів, від виробничої ділянки до цеху, відділу, напрями, оскільки є основою зменшення ціни і підвищення конкурентоспроможності продукції організації [105]. Представлений поділ витрат сприяє реалізації механізму управління прибутком на основі операційного левериджу.

Етап 2. Визначення впливу операційного левериджу на співвідношення на зміни прибутку від продажу щодо зміни виручки. Співвідношення умовно-постійних та умовно-змінних витрат підприємства впливають на механізм операційного левериджу, з різною інтенсивністю впливає на прибуток від продажу підприємства, що характеризується «коефіцієнтом операційного левериджу»:

*Кол= УПост/В*, (3.11)

де *Кол* - коефіцієнт операційного левериджу;

*УПост* - умовно-постійні витрати;

*В* – повні витрати.

Коефіцієнт операційного левериджу – інструмент, що балансує співвідношення рівнів прибутковості та ризику у процесі операційної діяльності.

Співвідношення приросту сум прибутку від продажу та виручки описується показником «ефект операційного левериджу»:

*Еол=ΔПпр/ΔВР* (3.12)

*Еол* - ефект операційного левериджу1;

*ΔПпр* – приріст прибутку від продажу;

*ΔВР* – приріст виручки.

За допомогою формули (3.12) у процесі планування, задаючи той чи інший приріст виручки, можна встановити величину зростання прибуток від продажів при відповідному коефіцієнті операційного левериджа. Слід зазначити, що алгоритм визначення ефекту операційного левериджу може змінюватися в залежності від цілей аналізу; формула ефекту виробничого важеля має різні модифікації. Так, з позиції управління маржинальним прибутком підприємства ефект операційного левериджа визначається такими формулами:

*Еол=ΔМП/ΔВР* (3.13)

*Еол* - ефект операційного левериджу;

*ΔМП* – приріст маржинального прибутку;

*ΔВР* – приріст виручки.

*Еол=ΔМП/ΔПпр* (3.14)

*Еол* - ефект операційного левериджу1;

*ΔПпр* – приріст прибутку від продажу;

*ΔМП* – приріст маржинального прибутку.

Етап 3. Аналітичний – формування системи аналітичних показників, що описують модель беззбитковості (табл. 3.2), отримані значення показників інтерпретуються.

Таблиця 3.2

Формування системи аналітичних показників, що описують модель беззбитковості

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показники | Рік | | |
| 2018 | 2019 | 2020 |
|  | Виручка, тис. грн. | 3 662 131 | 4723554 | 3496115 |
|  | Приріст виручки, % | 34,9 | 29,0 | -26,0 |
|  | Умовно-змінні витрати, тис. грн. | 2 985 040 | 3 903 400 | 2 959 843 |
|  | Маржинальний прибуток, тис. грн. | 677 091 | 820 154 | 536 272 |
|  | Приріст маржинального прибутку,% | 35,5 | 21,1 | -34,6 |
|  | Умовно-постійні витрати, тис. грн. | 317 600 | 191 202 | 289 563 |
|  | Прибуток від продажів, тис. грн. | 359 491 | 628 952 | 246 709 |
|  | Приріст прибутку від продажів,% | 18,3 | 75,0 | -60,8 |
|  | Повні витрати, тис. грн. | 3 302 640 | 4 094 602 | 3 249 406 |
|  | Коефіцієнт операційного левериджу, % | 9,6 | 4,7 | 8,9 |
|  | Ефект операційного левериджу 1, % | 52,3 | 258,6 | 233,9 |
|  | Ефект операційного левериджу 2, % | 101,8 | 72,9 | 133,2 |
|  | Ефект операційного левериджу 3, % | 194,6 | 28,2 | 57,0 |
|  | Співвідношення умовно-постійних та умовно-змінних витрат, % | 10,6 | 4,9 | 9,8 |
|  | Співвідношення умовно-постійних та умовно-змінних витрат, % | 81,5 | 82,6 | 84,7 |
|  | Загальний коефіцієнт витратоємкості, % | 90,2 | 86,7 | 92,9 |
|  | Загальний коефіцієнт витратовіддачі, % | 110,9 | 115,4 | 107,6 |
|  | Маржинальний прибуток на одиницю виручки, % | 18,5 | 17,4 | 15,3 |
|  | Прибуток від продажу на одиницю виручки, % | 9,8 | 13,3 | 7,1 |
|  | Точка беззбитковості (поріг рентабельності), тис. грн. | 355 415 | 201 050 | 320 963 |
|  | Запас фінансової безпеки, % | 90,3 | 95,7 | 90,8 |

Проведені розрахунки свідчать про таке:

* позитивний ефект операційного важеля щодо маржинального прибутку та прибутку від продажів;
* простежується залежність – коефіцієнт операційного левериджа тим вище, чим більше співвідношення умовно-постійних і умовно-змінних витрат;

- коефіцієнт операційного левериджу коливаючись протягом досіджуваьного періоду, знизився з 9,6% у 2018 р. до 8,9% у 2020 р.

- неоднозначний ступінь чутливості прибутку від продажів до зміни виручки, обумовлена різним співвідношенням умовно-постійних та умовно-змінних витрат. Поряд з цим зміна виручки істотно відрізняється від зміни умовно-постійних та умовно-змінних витрат, тому рекомендується визначати нормативи умовно-змінних витрат із прив'язкою до виручки;

– співвідношення умовно-змінних витрат та виручки підвищилось з 81,5 % в 2018 р. до 84,7 % у 2020 р.;

– загальний коефіцієнт витратоємності коливався протягом періоду: знизився з 90,2 % у 2018 р. до 86,7 % у 2019 р. та збільшився до 84,7 % в 2020 р. що негативно характеризує діяльність підприємства за критерієм економічності операційних витрат;

– відповідно виручка на одиницю витрат на підприємстві зросла з 110,9 % в 2018 р. до 115,4 % у 2018 р. та знизилась до 107,6%. Високий рівень витратоємності супроводжується зниженням рентабельності продажів, що негативно;

– запас фінансової безпеки коливався протягом періоду: збільшився з 90,3 % в 2018 р. до 95,7 % у 2019 р. та зменшився до 90,8 % в 2020 р.

На підприємстві процес формування та управління витратами носить безсистемний характер. Для досягнення ефективного управління виробничою собівартістю підприємству необхідно розглядати можливість реалізації довгострокових організаційних заходів, пов'язаних з модифікацією складу ва витрат виробництва, що передбачає перетворення умовно-змінних витрат на умовно-постійні, і навпаки, залежно від економічної доцільності здійснення відповідних заходів. Але ці заходи не виключають і оптимізації витрат. Поетапна оцінка реалізації моделі беззбитковості зумовила необхідність вирішення наступних завдань [64, 66]:

– встановлення необхідної величини виручки, що сприяє досягненню цільової суми маржинального прибутку, та запланованого прибутку від продажів з її подальшим збільшенням; при цьому визначається виручка, що забезпечує беззбиткову діяльність;

- визначення можливих напрямів зростання прибутку від продажів за рахунок оптимізації співвідношення умовно-змінних та умовно-постійних витрат;

– визначення «межі фінансової безпеки» підприємства – розміру можливого зниження виручки за певних несприятливих умов, що дозволяє здійснювати рентабельну діяльність.

У зв'язку з цим необхідно розширити сферу аналізу беззбитковості підприємства за допомогою моделі комплексного управління пасивами та активами організації [65].

Етап 4. Нехай *p* - середня дохідність активів, що встановлюється підприємством. Передбачається, що відома залежність попиту на вироблені товари, що виражається

функцією *D(p)* – крива попиту на можливі до виробництва товари. *D(p)*визначена та позитивна за будь-яких позитивних значеннях *p*. Попит на вироблені товари ПрАТ «РКТК» буде тим вищим, ніж менше *p* (найбільш прибуткові активи мають вищу ціну), і навпаки, Тому, якщо функція *D(p)* диференційована за будь-яких допустимих значеннях *p* , то *dD* *dp* <0 при будь-яких можливих значеннях *p*.

*УЗм* - вартість змінних витрат підприємства. За аналогією із середньою прибутковістю активів *УЗм* – керована величина, оскільки, наприклад, регулюючи відносини з постачальниками сировини, матеріалів, купуючи ресурси, необхідних здійснення діяльності, підприємство може домовлятися про їх вартість, регулювати її (змінні витрати). Передбачається, що відома залежність пропозиції сировини, матеріалів та ін. ресурсів, необхідних підприємством для здійснення своєї насамперед основної діяльності, оскільки саме вона є джерелом формування прибутку. Можна вважати, що така залежність повністю залежить від величини *УЗм* і виражається функції їй *Q(УЗм*); *Q*(*УЗм*) визначена і невід'ємна за будь-яких *УЗм≥* 0. Чим вище *УЗм* , тем більше пропозиція ресурсів і навпаки.

Тому, якщо *Q*(*УЗм*) диференційована за будь-яких допустимих значень *УЗм*, то *dQ/ dУЗм≥* 0 за будь-яких можливих значеннях *УЗм*.

Виручка підприємства при заданих *р* и *УЗм*:

1) ВР= *p D(p),* якщо *D(p)<* *Q*(*УЗм*), (3.15)

2) ) ВР= *p Q*(*УЗм*), *D(p) ≥Q*(*УЗм*), (3.16)

Змінні витрати:

*УЗм=зм Q*(*УЗм*) (3.17)

Маржинальний прибуток:

*МП=ВР-Узм= p D(p)- зм Q(УЗм)*, якщо *D(p)<* *Q*(*УЗм*), (3.18)

*МП= ВР-Узм= (p - зм Q(УЗм))*, якщо *D(p) ≥* *Q*(*УЗм*), (3.19)

Завдання полягає в тому, щоб знайти середню вартість ресурсів, за якої їх обсяг дозволить досягти максимуму маржинального прибутку при заданому середньому рівні доходності.

Завдання аналізу беззбитковості підприємства в рамках моделі, що модернізується, полягає у визначенні безлічі значень *УЗм* і p , при яких виконується нерівність:

ЗПост+ *зм Q(УЗм)≤*, *p D(p)* (3.20)

де ЗПост - умовно-постійні витрати.

У даному випадку завдання максимізації прибутку від продажів може бути представлена у вигляді:

*p D(p)- зм Q(УЗм)→мах,* (3.21)

*D(p) ≤*, *Q(УЗм).*

На основі реалізації моделі беззбитковості підприємства, заснованої на співвідношенні «витрати - виручка - прибуток від продажів», обґрунтовано напрями її модернізації в частині запровадження моделі комплексного управління пасивами та активами організації.

Підприємству необхідно самостійно розробляти та модернізувати систему управління прибутком, виходячи з фінансової стратегії розвитку.

3.2. Управління ризиками в процесі забезпечення прибутковості підприємств

В умовах невизначеності важливе значення набуває забезпечення взаємодії рентабельності та ризику шляхом утворення єдиної системи «дохідність-ризик» на основі ризик-орієнтованого підходу до управління прибутковості підприємства [65]. Основні напрямки розвитку ризик-орієнтованого підходу полягають у наступному.

1. Синергія процесів планування прибутку та управління ризиками підвищує ефективність, обґрунтованість і знизить ризикованість фінансових рішень.

2. Формування моделі прибутку з урахуванням ризику.

У разі невизначеності підприємство має розробляти власну модель прибутку з урахуванням ризику, основними елементами якого є:

1) мінімальна рентабельність власного капіталу - її початковий реальний рівень визначає стратегію та тактику підприємства.

2) темпи інфляції – у складі прибутковості важливо враховувати інфляційну складову (табл. 3.3):

*ROEінфл. = ROE/Іінфл.* (3.22)

де *ROEінфл.* – реальна рентабельність власного капіталу (рентабельність з урахуванням інфляційної складової);

*Іінфл.* - індекс інфляції;

*ROE* – номінальна рентабельність власного капіталу.

Таблиця 3.3

Порівняння номінальної та реальної рентабельності власного капіталу підприємства у динаміці, %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | Рік | | |
| 2018 | 2019 | 2020 |
| Номінальна рентабельність власного капіталу, *ROE*,% | 35,79 | 37,85 | 14,62 |
| Індекс інфляції | 109,8 | 104,1 | 105 |
| Реальна рентабельність власного капіталу, *ROEінфл*,% | 32,60 | 36,36 | 13,92 |

Проведені розрахунки підтверджують вплив інфляційного ризику на діяльність підприємства.

3) рівень ризику. Ризик у системі управління прибутком – ймовірність виникнення непередбачених втрат за умов невизначеності отримання фінансових результатів, що найбільше впливає на їх рівень і політику управління.

3. Впровадження комплексної підсистеми управління ризиками у систему управління фінансовим результатом підприємства, функціональними компонентами якої виступають:

– формування і аналіз інформації щодо ризиків;

– відбору та визначення впливу ризиків на фактори створення прибутковості;

– планування прибутковості з врахуванням ризиків.

Впровадження комплексної підсистеми управління ризиками в систему управління фінансовим результатом підприємства доцільно здійснювати у напрямку реалізації наступних принципів (табл.3.4).

Таблиця 3.4

Принципи функціонування підсистеми ризик-менеджменту у системі управління фінансовим результатом підприємства

|  |  |
| --- | --- |
| Назва | Характеристика |
| Цілісність | визначення елементів сукупного ризику як цілісної системи |
| Економічна доцільність | необхідно, щоб вартість підсистеми ризик-менеджменту була меншою за розмір можливого збитку від будь-яких видів ризику. |
| Пріоритетність | чітке розуміння пріоритетів під час управління ризиками. |
| Безперервність | постійний процес спостерігання за ризиками |
| Комплексність | створення єдиної бази ризиків |
| Своєчасність | визначення завдань ризик-менеджменту на початкових етапах побудови системи управління фінансовим результатом за допомогою оцінки та прогнозування фінансової ситуації |
| Достатності | відображення всіх значущих сфер ризику, її глибина та масштаби повинні відповідати розміру та складності вироблених продуктів, послуг та профілю ризику |

Управління ризиками розглядається як процес, який послідовно проходить наступні етапи (рис.3.2).

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

ЕТАП 1. Ідентифікація

визначення переліку ризиків, формування портфеля ризиків, виявлення факторів ризиків

ЕТАП 2. Аналіз і оцінка ризиків

визначення процедур, методів аналізу, оцінки окремих видів ризиків та сукупного ризику

ЕТАП 3. Аналіз впливу ризиків на прибутковість

оцінка наслідків настання ризиків

ЕТАП 4. Вибір методів управління ризиками

визначення методів та процедур управління ризиками; вибір рішень управлінського впливу

ЕТАП 5. Контроль ризиків

Рис. Управління ризиками в процесі забезпечення прибутковості підприємств

Основним принципом здійснення процесу управління ризиками є його циклічність - функціонально та організаційно кожен з етапів нерозривно пов'язаний з рештою; чітка регламентація процесу управління ризиками.

Реалізація ризик-орієнтованого підходу до управління фінансовим результатом підприємства передбачає ідентифікацію та управління основними ризиками (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Ідентифікація ризиків в системі підсистеми ризик-менеджменту в управлінні прибутковості підприємства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Види ризиків | Характеристика | Методи управління |
| Ризик в макроекономічному аспекті | Ризик країни - ризик дефолту за зобов'язаннями країни та зобов'язаннями підприємства, що належать до цієї країни.  Регіональний ризик – ризик дефолту за зобов'язаннями підприємства, що належать до одного регіону.  Ризик у розрізі видів економічної діяльності - ризик дефолту за зобов'язаннями підприємства, що належать до одного виду економічної діяльності | Лімітування |
| Ризики по групам контрагентів | Втрати внаслідок концентрації окремих груп контрагентів. | Лімітування |
| Валютні ризики | Ризик втрат у результаті сильної концентрації операцій в окремих валютах | Лімітування |
| Процентний ризик | Ризик втрат, що виникає через невірний прогноз динаміки відсоткових ставок | Лімітування |
| Товарний ризик | Ризик переоцінки та втрат, зумовлений несприятливою зміною ринкової ціни товару | Лімітування |
| Ризик ліквідності | Ризик, пов'язаний із труднощами в погашенні підприємством фінансових зобов'язань, які потребують передання коштів чи інших фінансових активів | Лімітування |
| Ризик втрати фінансової стійкості | Ризик, пов'язаний із можливістю погіршення (банкрутства) фінансового стану підприємства | Лімітування |
| Податковий ризик | Ризик, викликаний невірністю ведення та/або помилковістю податкового планування, змінами податкової політики, величини податкових ставок | Якісні |
| Репутаційний ризик | Потенційний ризик доходів і капіталу підприємства, що виникає внаслідок сприйняття його громадськістю або комерційними організаціями, контрагентами, акціонерами, державними органами | Якісні |
| Ризик упущеної вигоди клієнтів через невдалий спектр, якість, ціни  вироблених продуктів | Ризик втрат, викликаний появою нових продуктів та послуг, здешевленням використовуваної технології, а також втратою довіри клієнтів, контрагентів | Якісні |
| Структурний ризик | Ризик, що генерується високим коефіцієнтом виробничого важеля | Лімітування |
| Інфляційний ризик | Можливість знецінення реальної вартості активів, а також очікуваних прибутків від здійснення бізнесу в умовах інфляції | Лімітування |
| Фінансовий ризик | Ризик втрат, спричинений несплатою дебіторської заборгованості, що може зумовити недостатність оборотних коштів та – зниження фінансового результату | Лімітування |

4. Вибір методів оцінки фінансового результату з урахуванням ризиків.

Використання спеціальних методів оцінки ризиків дозволяє дати кількісну оцінку втрат, а також встановити обсяг фінансових коштів, які необхідно залишати як резерв для покриття непередбачуваних втрат.

Ключовим показником, що показує ризик рівень є ступень ризику. Ступень ризику свідчить про можливість його виникнення під впливом факторів ризика:

а) Ступінь ризика. Розраховується як добуток ймовірності того, що ризик з'явиться (*ВР*) та фінансових втрат, які можуть за ними спричинити (*РФП*):

** (3.23)

б) Дисперсійний показник. Визначає рівень відхилення відповідного показника середнього значення у вибірці. Розрахунок провадиться за формулою:

 (3.24)

в) Стандартне відхилення. Завдання показника така сама як у дисперсії. Розраховується за такою формулою:

 (3.25)

г) Показник варіації. Встановлює рівень ризику, при відмінності показників середнього очікуваного доходу і реальних фінансових операцій. Розраховується як приватний показник стандартного відхилення (СО) на середню очікувану величину прибутковості (ОД ̅):

, (3.26)

д) Метод "Оцінки експерта". Заснований на ефективності знань спеціаліста знаходити необхідне ефективне рішення для ситуації. Експерту пропонують оцінити рівень ризику за шкалою.

Як найбільш популярна методика аналізу ризику є методика VaR – встановлення міри ризику.

Сенс цієї моделі полягає в тому, щоб знайти величину ризику як мінімальний можливий розмір капіталу, необхідний відповідності рівня ймовірності ризику. Метод складається із трьох складових:

1) Потрібно вибрати вид розподілу можливостей шляхом виконання аналізу статистики, а також відзначити спосіб розподілу.

2) Виділити кількісний показник рівня достовірності події. Ступінь ймовірності отримати фінансові збитки не повинен перевищувати можливий рівень ймовірності втрат, що становить 95%.

3) Співвідношення часового проміжку та ступеня ймовірності отримання ризику. Оцінюючи ці дані, потрібно використовувати аналітичні методи, і навіть метод Монте-Карло.

Метод VaR поряд з великою кількістю переваг має і суттєві недоліки:

- він не дозволяє врахувати можливі великі втрати, наступ яких малоймовірно;

- допомагає використанню фінансової стратегії, яка здатна принести хороший дохід з великою часткою ймовірності, але при певних обставин може призвести до катастрофічних наслідків.

Недоліки методу VaR усуваються іншим методом – Shortfall, який більш консервативний, оскільки враховує і малоймовірні втрати, що своє чергу вимагає формування великих резервів.

Основну роль в управлінні прибутковістю підприємства з урахуванням ризикової складової грають методи і параметри оцінки ризиків, орієнтовані на імітаційне моделювання Монте-Карло.

Параметри методу Монте-Карло: повний облік історичного розподілу; повне оцінювання без апроксимуючих припущень; можливість обліку передбачуваної волатильності; оцінювання екстремальних подій.

Для встановлення випадкової величини протягом ретроспективного періоду відстежується зміна показників рентабельності. Основою розрахунку фінансового результату, що враховує ризикову складову, виступила величина, що відображає відносну зміну прибутковості, яку доцільно розглядати у термінах вартості ризику (VaR). Основним узагальнюючим показником, що характеризує рівень результативності, і мають першорядне значення для підприємства є ROE, висока волатильність якого від періоду до періоду дозволяє визначити його як випадкову величину, тому існує ненульова ймовірність перевищення їм допустимого значення. Ризик у своїй характеризується як можливість відхилення коефіцієнтів ROE межі встановленого діапазону (10 %). Показник ризикованості представляє відхилення прибутковості як відповідної персентили функції її нормального розподілу. Відповідно, мірою ризику - найбільшою передбачуваною збитковості є волатильність ROE; ефективний період спостереження - 12 місяців. Реалізація модифікованої методики ROE безпосередньо дозволяє впровадити елементи ризик-менеджменту.

Величина рентабельності власного капіталу з урахуванням ризикової складової наведено на рис. 3.3.

Проведені розрахунки свідчать, що здебільшого отримана величина ROE, скоригована на ризик, перевищує своє фактичне значення, що вимагає використання методів управління ризиками .

Рис. 3.3. Рентабельності власного капіталу з урахуванням ризикової складової

Прибуток, скоригований на ризик, покликаний виконувати компенсаційно-гарантійну функцію. У результаті оцінці рентабельності активів враховується ризикова компонента, що у свою чергу сприятиме оптимізації капіталу з різним рівнем ризику та доходу.

3.3. Рекомендації щодо стратегічногоуправління прибутком на основі EVA

Розглядаючи планування як функцію управління прибутком підприємства, необхідно відзначити, що останнім часом спостерігається чітка тенденція зміщення акцентів з традиційної форми організації менеджменту на поопераційний (функціональний) менеджмент – *АВМ* (Actіvіty – based Management). Головною особливістю *АВМ* є розгляд фінансово-господарської діяльності підприємства за відокремленими напрямками операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що забезпечує при цьому повну ідентифікацію доходів та витрат за цими напрямами. При цьому *АВМ* дає можливість фінансовим менеджерам та відповідним службам підприємства вирішити такі питання: визначення можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства; визначення та відокремлення видів або напрямків діяльності підприємства, виробляють вартість; визначення черговості забезпечення фінансовими, матеріальними, трудовими та іншими видами ресурсів окремих напрямів діяльності підприємства за критерієм максимізації прибутку (вартості ринкової капіталізації підприємства чи достатку акціонерів). Підприємству рекомендується, беручи до уваги світовий досвід, поєднувати функціональні можливості *АВМ* та вартісного менеджменту – *VBM* (Value - based Management, далі - *VBM*) У цьому випадку функціональний розподіл напрямів господарської діяльності підприємства спрямовано визначення основних джерел створення вартості підприємства та прибутку. При цьому досягається ув'язка прибутку підприємства та його ринкової вартості як основних показників ефективності підприємницької діяльності. Серед основних фінансових індикаторів, які можуть використовуватись і використовуються на середніх та великих підприємствах для обґрунтування фінансових рішень щодо управління прибутком, можна виділяють економічну додану вартість *EVA* (Economіc Value Added):

Економічна додана вартість (*EVA*) – це різниця між операційним прибутком підприємства за вирахуванням податків та величиною вартості капіталу, інвестованого у дане підприємство.

Ця методика була розроблена в 1990-х роках компанією «Stern Stewаrt&Cо» як один із способів управління інвестиціями і сьогодні широко використовується багатьма світовими компаніями. Показник використовується для оцінки ефективності діяльності підприємства для його власників. Позитивний результат для власників має місце у тому випадку, якщо підприємство заробило за звітний період більше, ніж могли становити доходи від альтернативних вкладень. Це пояснює, чому при розрахунку *EVA* сума прибутку зменшується не лише на плату за використання позикових коштів, а й на власний капітал. Такий підхід, безумовно, є більш економічним, ніж бухгалтерським.

В основі концепції такого логічного міркування:

- капітал інвестується для отримання доходу;

- компанія створена для отримання доходу;

- персонал компанії, спрямований на приріст вартості власників за допомогою системи мотивації

Показник дозволяє продемонструвати власникам та контрагентам, чи достатньо заробляє підприємство порівняно з альтернативною вартістю інвестованого капіталу. Ця модель дає можливість керівництву підприємства:

- відстежувати динаміку зміни вартості підприємства;

- вчасно виявити фактори, що впливають на зміну вартості підприємства, та відстежити ступінь їхнього впливу;

- сформувати методику для вибору та прийняття стратегічних рішень, що дозволяють підвищити вартість підприємства;

- вибудувати схему показників, пов'язаних між собою, які впливають досягнення мети;

- вчасно виявляти негативні тенденції та своєчасно на них реагувати;

- мати інструмент стратегічного управління;

- мати у своєму арсеналі широко застосовуваний і зрозумілий інвесторам індикатор, що характеризує ефективність діяльності компанії.

Для забезпечення зростання вартості бізнесу його функціонування повинно базуватися на оптимальному поєднані обсягів продажів, одержуваного прибутку і фінансових, що значною мірою ресурсу макроекономічними та галузевими факторами, тобто зовнішнім середовищем діяльності підприємства. З вплив впливу на певні фактори необхідно до відповідності стратегії розвитку організація у сфері виробництва, фінансів, маркетингу, кадрової, інвестиційної, дивідендної політики. Показник *EVA* доречно і з прогнозною вартість або для потреби стратегічного планування як різниця між прогнозованою прибутковістю та середньозваженою ціною капіталу, який буде задля неї задіяно. Важливо при цьому особливому відношенні і правильно спрогнозувати не тільки суму залучення із відповідного джерела, але й ціну залучення (за акціями, облігаціями, кредитами). Обґрунтування визначення вартість власного капіталу залежить раціональному його розподілу, виявлення ефективності діяльності окремих структурних підрозділів щодо генерування доданої вартість, керуванню грошовими потоками та оптимізації структури капіталу. Показник *EVA* позитивно зарекомендував себе і як критерій якості стратегічних інвестиційних рішень. Додаткова величина цього показника дії про підвищення вартості підприємства чи окремого структурного підрозділу, проекту, а від'ємна – про зменшення.

Економічна додана вартість визначається за формулою:

*EVA = NOPAT - WACC x CE*, (3.27)

де *NOPAT* – чистий операційний прибуток після сплати податків, але до виплати відсотків;

*WACC* - середньозважена вартість капіталу;

*CE* - величина інвестованого капіталу [4].

Показник *NOPAT* (чистий операційний прибуток після сплати податків) у цій формулі вимагає особливої уваги. Він може бути розрахований як чистий операційний прибуток до оподаткування + відсотки, що підлягають сплаті + відсотки за лізинговими платежами + амортизація гудвілу – сума виплачених податків.

При розрахунку показника *EVA* велике значення мають структура джерел фінансових ресурсів компанії та ціна джерел. *EVA* дає можливість власникам та інвесторам підприємства зрозуміти, яка величина капіталу і який тип фінансових ресурсів (власні або позикові) потрібні для досягнення певного значення прибутку. Крім цього, *EVA* визначає напрямок поведінки інвесторів підприємства, які або спрямовують капітали в підприємство, або навпаки, перенаправляють свої інвестиції на підприємства, що дозволяють досягти більш високих показників прибутковості.

Щоб розрахувати показник *EVA*, необхідно знати середню ціну капіталу *WACC*. Фактично *WACC* характеризує рівень рентабельності інвестицій, той рівень прибутковості, якого може досягти підприємства при вкладенні в існуючий, а не новий проект. *WACC* розраховується за такою формулою:

*WACC = Ks \* Ws + Kd \* Wd \* (1 – T)*, (3.28)

де *Ks* - вартість власного капіталу (%);

*Ws* - частка власного капіталу в % (відповідно до балансу);

*Kd* - вартість позикового капіталу (%);

*Wd* - частка позикового капіталу в % (відповідно до балансу);

*T* – ставка прибуток (в %) [20, 31].

Показник середньозваженої вартості капіталу виражається у відсотках.

На основі вищенаведеної формули можна виділити основні важелі і фактори управління економічною доданою вартістю (*NOPAT, WACC і CE*):

- підвищення прибутковості / рентабельності підприємства за рахунок збільшення обсягу продажів. Це може бути досягнуто розвитком маркетингових стратегій просування продукції;

- зменшення витрат при виробництві продукції за рахунок використання нових технологій, матеріалів, сировини, висококваліфікованого персоналу і т.д.;

- управління вартістю позикового капіталу: зменшення процентної ставки за рахунок перекредитування, отримання міжнародного / національного кредитного рейтингу; керування розміром капіталу.

- ліквідація (продаж) збиткових або недостатньо прибуткових сфер діяльності;

- співпраця з найнадійнішими контрагентами, управління дебіторською заборгованістю перерозподіл капіталу між бізнес-лініями.

Поєднання інвестованого капіталу та його середньозваженої вартості показує, скільки має бути зароблено операційний прибуток, щоб інвестори (власники та кредитори) отримали віддачі не менше, ніж, якби вони вклали кошти в інші проєкти.

Для розрахунку економічної беззбитковості слід скористатися наступною розрахунковою моделлю:

*EVAбеззбитковість=(УЗпост+ CEх WACC)/(ВР-УЗмін)*, (3.29)

Де *УЗпост* – умовно-постійні витрати,

*УЗмін* – умовно-змінні витрати,

*WACC* - середньозважена вартість капіталу;

*CE* - величина інвестованого капіталу [68].

До моделі розрахунку економічної беззбитковості застосовуються всі правила, операційного аналізу [68]. Для неї можна розрахувати:

* необхідний обсяг випуску продукції, щоб отримати заданий рівень *EVA*, у тому числі з урахуванням податку на прибуток;
* запас економічної безпеки - який відрив фактичних обсягів від беззбиткового;
* · операційний *EVA*-леверидж – наскільки зміниться економічний прибуток за зміни обсягів діяльності.

Для розрахунку беззбиткової виручки із заданою величиною *EVA* з урахуванням податку на прибуток за часткою маржинального доходу:

Виручка для *EVA= =(УЗпост+ (CEх WACC+ EVAрозрах)ВР/(ВР-УЗмін) (1-Т)*,

(3.29)

де: *EVA розрах.* - задана величина економічного прибутку.

Запас економічної безпеки розраховується аналогічно до запасу фінансової безпеки:

Запас *EVAбезпеки = EVA – EVAбеззбитковість*  (3.30)

Для обчислення операційного *EVA* -левериджу на вплив змін у виручці слід скористатися наступною моделлю:

*EVA –леверидж=МП/ EVA*, (3.31)

Де *МП*-маржинальний прибуток.

Таким чином, операційний аналіз може проводитися як на чутливість «бухгалтерського» прибутку до факторів, так і на чутливість економічного прибутку. Більше того, цей аналіз можна проводити і за показниками, що мають натуральний вираз, і з використанням вартісних показників. Тобто операційний аналіз можна проводити як на вирішення завдань лише на рівні окремого продукту, і на рівні всього підприємства.

Трудомісткість розрахунків фінансових показників, які використовуються при розрахунку *EVA* і входять до її формули, можна назвати недостатністю застосування даної методики. Щоб усунути цей недолік, можна для розрахунку застосовувати автоматизовані інформаційні системи, а саме табличний редактор Excel.

На основі даних ПрАТ «РКТК», на основі статистичних звітів Національного банку, на основі власних розрахунків встановимо значення всіх необхідних для розрахунку показника *EVA* критеріїв.

Розрахунок показника *NOPAT* чистого операційного прибутку після сплати податків, але до сплати відсотків наведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6.

Розрахунок *NOPAT*- чистого операційного прибутку після сплати податків, але до сплати відсотків

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2018 р. | 2019 р. | 2020 р. |
| Прибуток до оподаткування | 314060 | 706365 | 299816 |
| Фінансові витрати за процентами | 84940 | 46238 | 28477 |
| Ставка податку на прибуток | 18,00 | 18,00 | 18,00 |
| Коригування на зміну відстрочених податкових зобов’язань | -7349,00 | 87802,00 | -54183,00 |
| *NOPAT* | 319831,00 | 704936,46 | 215017,26 |

Розрахунок показника *СЕ* інвестованого капіталу в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Розрахунок *СЕ* інвестованого капіталу

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2018 р. | 2019 р. | 2020 р. |
| Власний капітал | 1114917,00 | 1988393,00 | 2245413,00 |
| Довгостроковий капітал | 233556,00 | 0,00 | 0,00 |
| Короткостроковий капітал | 154014,00 | 343386,00 | 212345,00 |
| Коригування капіталу | -37516,00 | -62142,00 | -159223,00 |
| *СЕ* | 1464971,00 | 2269637,00 | 2298535,00 |

Розрахунок показника *WACC* середньозваженої вартості капіталу наведено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Розрахунок *WACC* середньозваженої вартості капіталу

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2018 р. | 2019 р. | 2020 р. |
| Частка власного капіталу | 0,51 | 0,68 | 0,79 |
| Частка позикового платного капіталу | 0,18 | 0,12 | 0,07 |
| Частка позикового капіталу безвідсоткового | 0,32 | 0,21 | 0,14 |
| Вартість власного капіталу,%. | 20,77 | 20,09 | 14,05 |
| Вартість позикового капіталу, % | 14,35 | 13,95 | 10,16 |
| *WACC* | 12,64 | 14,91 | 11,72 |

Операційний аналіз показників *EVA* наведено в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Операційний аналіз показників *EVA*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2018 р. | 2019 р. | 2020 р. |
| Чистий операційний прибуток після сплати податків, але до сплати відсотків, тис. грн. | 319831,00 | 704936,46 | 215017,26 |
| Інвестований капітал, тис.грн. | 1464971,00 | 2269637,00 | 2298535,00 |
| Середньозважена вартість капіталу, % | 12,64 | 14,91 | 11,72 |
| *EVA*, тис. грн. | 134707,02 | 366568,60 | -54275,26 |
| *EVA-беззбитковість*,% | 74,25 | 104,23 | -64,57 |
| *Запас EVA-безпеки*, тис. грн. | 2566367,22 | 13505565,15 | 0 |
| *EVA –леверидж*,% | 502,63 | 223,73 | -988,05 |

Проведені розрахунки свідчать про таке:

* позитивна *EVA* в 2018 р. та 2019 р. і мала тенденцію збільшення в 2019 р., в 2020 р. вона знизилась до від’ємного значення. Це говорить про значне зниження ефективності діяльності підприємства в 2020р. в результаті зниження операційного прибутку. Управління значенням полягає у виявленні факторів, від яких залежить її зростання: збільшення прибутку (*NOPAT*), або зниження розміру капіталу (*CE*) та його середньозваженої вартості (*WACC*);
* наявність високого операційного *EVA* – левериджу щодо маржинального прибутку спричинив значний негативний ефект в 2020 р.

Заходи щодо збільшення *NOPAT* полягають у збільшенні обороту, зниженні змінних та постійних витрат та підвищенні оборотності активів. Щоб мінімізувати задіяні активи, необхідно віддати перевагу співпраці з максимально надійними контрагентами, якісно управляти дебіторською заборгованістю та вміло розподіляти капітал між напрямками бізнесу. При цьому слід стримувати зростання виробництва, яке потребує великих інвестицій, і вкладати капітал у напрямки, що вимагають менших витрат. Управління вартістю капіталу підприємства полягає у роботі з кредиторами із залучення найбільш недорогих позик та коригування структури капіталу. Щоб досягти цього, слід дотримуватися рівноваги між вартістю власних та позикових коштів. Іноді залучення позикових коштів виявляється дешевшим, ніж використання власних. Таким чином, показник EVA дозволяє оцінити якість управлінських рішень і зробити управління прибутком більш ефективним.