**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**Західноукраїнський національний університет**

**Вінницький навчально-науковий інститут економіки**

Кафедра економіки, обліку та оподаткування

**Рудик МихайлоЮрійович**

**Проблеми прибутковості підприємства та шляхи їхнього вирішення**

спеціальність: 051 «Економіка»

Випускна кваліфікаційна робота за освітнім ступенем «магістр»

Виконала студентка групи

ЕЕП внм -21

Рудик М.Ю.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Л.Г.Дончак

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Роботу допущено

до захисту:

“\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20 \_\_\_ р.

Завідувач кафедри

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** В. М. Пилявець

**Вінниця 2021**ЗМІСТ

|  |  |
| --- | --- |
| ВСТУП………………………………………………………………………. | 9 |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРИТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА…………………………………….. | 12 |
| 1.1. Економічна сутність, види та функції прибутку підприємства………………………………………………………………… | 12 |
| 1.2. Формування та розподіл прибутку підприємства ……..……………... | 25 |
| 1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства ……… | 31 |
| Висновки до розділу 1……………………………………………………… | 37 |
| РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ПАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЛІЙНОЖИРОВИЙ КОМБІНАТ»…………….………………………… | 38 |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»……………………………………………… | 38 |
| 2.2. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат**»**………………………………..….. | 45 |
| 2.3. Аналіз прибутковості підприємства ………………………………… | 52 |
| Висновки до розділу 2……………………………………………………… | 57 |
| РОЗДІЛ 3 шЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА …………………………………………………………... | 59 |
| 3.1. Формування та використання фінансів на підприємстві як напрям підвищення прибутковості підприємства …................................................. | 59 |
| 3.2. Дослідження та аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища ….………...………………....................................................... | 69 |
| Висновки до розділу 3………………………………….…………………. | 72 |
| ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ………………………..…………………… | 78 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…………………………………… | 80 |
| ДОДАТКИ……………………………………………………………………. | 85 |

**ВСТУП**

Домінантою економічного зростання промислових підприємств вважається їх прибуткова діяльність, і саме такі ознаки починала формувати національна економіка України. Разом з тим, загострюються негативні тенденції прояву прибутковості. Зокрема, збільшення кількості збиткових підприємств, зменшення обсягів реалізованої продукції, уповільнення темпів надходження інвестицій в основний капітал тощо. Тому економічною необхідністю є орієнтація системи управління прибутковістю підприємства на параметри життєдіяльності та конкурентоспроможності, що дозволить використовувати переваги змін зовнішнього середовища та уникнути втрат економічного потенціалу.

Існує реальна потреба в опрацюванні інноваційних підходів до оцінки прибутковості з урахуванням стратегій розвитку підприємства, типу управління та системи позиціювання на ринку; розробці та впровадженні ефективного механізму управління прибутковістю підприємства, цілеспрямованого не стільки на зростання поточних прибутків, скільки на формування і використання потенціалу прибутковості, що є визначальним для створення передумов сталого розвитку у довгостроковій перспективі і належить до пріоритетних завдань менеджменту.

Дослідженням сутності, природи виникнення прибутку та параметрів його оцінки присвячені роботи зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: О. Бланка, А. Дайле, Б. Коласса, Е. Негашева, Д. Хана, Л. Чорної, А. Шеремета; розробки стратегії управління підприємством: І. Ансоффа, М. Войнаренка, І. Ігнатьєвої, Ф. Котлера, М. Мартиненка, В. Нижника, М. Портера; оцінки ефективності господарської діяльності за показниками прибутковості: А. Бірмана, К. Друрі, П. Самуельсона, В. Хойєра, П. Хейне. Наукові праці вчених обґрунтовують фундаментальні аспекти системи управління прибутковістю і дозволяють створювати на цих засадах її сучасні методи та інструменти.

Задачі і мета дослідження. Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження існуючих проблем прибутковості підприємства та розробка шляхів їх вирішення.

Для досягнення поставленої мети було поставлено такі завдання:

– розкрити сутність та розглянути класифікацію прибутку підприємства;

– визначити особливості формування і розподілу прибутку та дати оцінку ефективності його використання при формуванні кінцевого результату фінансово-господарської діяльності підприємства;

– розглянути методики аналізу прибутковості підприємства

– оцінити фінансово-економічний стан підприємства ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» за 2018-2020 роки;

– проаналізувати проблеми прибутковості ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»;

– розробити шляхи підвищення прибутковості на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес управління прибутковістю ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат». Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів підвищення прибутковості ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Методи дослідження. У роботі використано сукупність наукових методів дослідження: метод пошуку та збору інформації, графічний метод, що передбачав використання рисунків; табличний метод, який використовується для узагальнення розрахунків; метод мікроекономічного аналізу, що був використаний при знайомстві із звітами по роботі підприємства за певний період; статистичний метод, при аналізі динаміки показників; метод узагальнення, для того, щоб зробити висновки по отриманим значенням показників по підприємству тощо.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є положення сучасної економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених та фахівців у сфері проблем прибутковості підприємства та шляхів їх вирішення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень і розробці практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Практичне значення одержаних результатів випускної кваліфікаційної роботи полягає в тому, що впровадження розроблених підходів до підвищення прибутковості в практичну діяльність підприємств дозволяє:

– створювати дієву систему управління прибутковістю підприємства;

– раціонально використовувати фінансові ресурси підприємства на основі об'єктивної оцінки витрат на формування інформаційного середовища, удосконалення системи їх використання, рекомендацій щодо управління фінансами та розподілом прибутку підприємства при прийнятті важливих управлінських рішень в ринкових умовах.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати роботи доповідались, обговорювались та отримали позитивну оцінку на студентській науковій конференції присвяченої Дню науки «Соціально-економічні трансформації у розвитку держави» ВННІЕ ЗУНУ (м. Вінниця).

**РОЗДІЛ 1**

**ТЕОРИТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**1.1. Економічна сутність, види та функції прибутку підприємства**

Розвиток ринкових відносин в Україні висуває нові жорсткі вимоги до підприємств, що зумовлює необхідність зміни механізмів їх функціонування. В умовах підвищення незалежності, а отже, і відповідальності підприємств за прийняте управлінське рішення різко зросла значення фінансової підтримки. Тому незалежно від сфери функціонування суб’єкта господарювання його фінансово-господарська діяльність пов’язана з формуванням, розподілом та використанням прибутку.

Господарський кодекс України говорить: «Підприємство – це самостійний суб’єкт господарювання, зареєстрований уповноваженим органом державної влади або органом місцевого самоврядування для задоволення громадських та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності. На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів і господарської діяльності є прибуток (дохід)» [1]. Ці нормативні акти визначають роль і місце прибутку в економіці підприємства.

Прибуток є центральною категорією в економіці кожного підприємства, і тому навколо цього питання завжди точилися дискусії як серед економістів, так і серед бухгалтерів. Проблема визначення поняття «прибуток» відноситься до складних, складних і надзвичайно гострих проблем економічної теорії та облікової практики. Термін «прибуток» витримав найжорстокіші суперечки в політичній економії. Спочатку стверджувалося, що прибуток є чисто капіталістичною категорією. Пізніше вчені дійшли висновку, що прибуток є необхідною умовою успішного ведення господарства [2, 198].

Розвиток ринкових відносин вимагає нових підходів до управління формуванням прибутку, а тому не дивно, що в сучасних умовах серед вітчизняних та зарубіжних вчених існують різні точки зору на цю концепцію. Такі вчені, як Б.М. Литвин і М.В. Стельмах стверджують, що прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничо-соціальний розвиток підприємства, найважливішим джерелом формування державного бюджету [3, 138].

Заслуговує на увагу визначення поняття «прибуток», дане С.Ф. Покропівна: «прибуток — це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, який є різницею між загальною сумою доходу та витрат на виробництво та реалізацію продукції» [4, 278]. Слід зазначити, що автор констатує той факт, що підприємство отримує прибуток після того, як вартість, втілена у створеному продукті, реалізується і набуває грошової форми.

А.М. Поддерегон, М.Д.Білик та Л.Д. Буряк трактується «прибуток як грошовий вираз частини вартості надлишкового продукту, частини новоствореної вартості, виробленої та реалізованої» [5, 218].

«Прибуток підприємства — це перевищення доходів від його діяльності над сумою витрат; це єдина форма власних кластерів. Податок на додану вартість та акцизний податок, які включаються до виручки від реалізації продукції підприємств, є формами централізованого нагромадження, загальна сума знаходиться в розпорядженні держави, утворюючи значну частку дохідної частини державного бюджету. ”[6].

Слід зазначити, що прибуток у порівнянні з ПДВ та акцизним збором залишається основним джерелом доходу підприємства і може бути використаний на будь-які цілі управління суб’єктом господарювання: реконструкцію основних фондів, удосконалення технології виробництва, збільшення рівень мотивації працівників, навчання та розвиток персоналу. тощо

Відповідно до Податкового кодексу України, «прибутком є ​​сума валового доходу, тобто по суті доходу від усіх видів діяльності, скоригованого певним чином для цілей оподаткування, зменшеного на суму валових витрат підприємства та на суму вартість зносу (амортизації) основних засобів і нематеріальних активів» [ 7].

Якщо говорити про сутність прибутку, то його розглядають як різницю між загальним доходом підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) і всіма витратами, понесеними на виробництво цієї продукції. Саме прибуток вважається одним з основних економічних показників розвитку будь-якого суб’єкта господарювання, оскільки цей показник свідчить про здатність підприємства функціонувати на ринку.

Важливо також пам’ятати, що в отриманні прибутку підприємства повинні бути зацікавлені не тільки керівники підприємства чи його персонал. Збільшення надходжень також цікавить державу, оскільки державний бюджет країни складається насамперед із податків суб’єктів господарювання. Саме за рахунок таких доходів у країні виділяються фінансові ресурси на розвиток соціально-економічної складової країни, покарання охорони здоров’я, національної безпеки країни тощо.

Основною метою створення та подальшого розвитку будь-якого суб’єкта господарювання, незалежно від його виду діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Економічним результатом виробничої діяльності суб’єктів господарювання, вираженим у вартісній (грошовій) формі, є фінансовий результат [9, 49].

Слід зазначити, що фінансовий результат є узагальнюючим показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства. Фінансовим результатом діяльності підприємства у звітному періоді може бути прибуток або збиток. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, отриманий у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції та витратами на її виробництво та реалізацію. На розмір прибутку можуть впливати також фінансові результати, отримані від інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, а також отримані внаслідок надзвичайних подій [10, 278].

Отже, результатом будь-якої діяльності підприємства є прибуток або збиток. Усі доходи підприємств отримують від реалізації готової продукції (послуг, продукції). Крім того, підприємство має право займатися іншими видами діяльності в рамках чинного законодавства [11, 438].

Основна мета суб’єкта господарювання – максимізувати прибуток. Від обсягу такого прибутку залежатиме подальший розвиток підприємства та його працівників, розвиток інноваційної складової підприємства, платоспроможність перед кредиторами, боржниками та самими працівниками підприємства. Прибуток є основою оплати праці як адміністрації підприємства, так і його персоналу [11].

Досліджуючи поняття «прибуток», доцільно звернути увагу на те, що положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про прибутки та збитки» надає такі визначення прибутку та збитку:

- прибуток - це сума, на яку дохід перевищує пов'язані з ним витрати;

- шкода – це перевищення суми витрат над сумою доходу, на який ці витрати здійснено [12].

Прибуток — це кінцевий грошовий результат, що характеризує виробничо-господарську діяльність усього підприємства, тобто складає основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснення розширеного відтворення. За його рахунок виконується частина зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими підприємствами. Таким чином, прибуток стає найважливішим показником для оцінки виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Прибуток — це різниця між сумою доходу та збитків, отриманих від різних господарських операцій (рис. 1.1). Саме тому він характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності підприємств. 

Рис. 1.1. Підходи до визначення поняття «прибуток»

Складено за даними джерел [7, 8, 9, 10, 11]

В економічній літературі, досліджуючи прибуток суб’єкта господарювання, автори виділяють різні його види залежно від класифікаційного критерію. Оскільки підприємство в рамках чинного законодавства може займатися будь-яким видом діяльності, то й дохід суб’єктів господарювання різний. Так, якщо підприємство, наприклад, хоче розрахувати прибуток від операційної діяльності, то прибуток буде називатися операційним, якщо від інвестиційної діяльності — прибутком від інвестиційної діяльності і т. д. Основні види прибутку суб’єктів господарювання узагальнено в Таблиця 1.1.

Таблиця 1.1

Види прибутку підприємства

|  |  |
| --- | --- |
| Класифікаційна ознака | Види прибутку |
| За потребами  | - загальний прибуток;- валовий прибуток;- прибуток від продажу;- торговельний прибуток. |
| За характером відбиття в обліку | - бухгалтерський прибуток;- економічний прибуток |
| За характером діяльності підприємcтва | - прибуток від звичайної діяльності;- прибуток від надзвичайних подій |
| За основними видами господарських операцій | - прибуток від операційної діяльності;- прибуток від інвестиційної діяльності;- прибуток від фінансової діяльності |
| За складом елементів, що формують прибуток | - маржинальний прибуток;-валовий прибуток;- чистий прибуток  |
| За характером оподаткування прибутку | - прибуток до оподаткування; - прибуток після оподаткування |
| За ступенем використання виділяють | - нерозподілений прибуток;- розподілений прибуток |

Складено за даними джерел [14, 13]

Якщо говорити про види прибутку на підприємстві, то варто відзначити, що для різних потреб розрізняють такі види прибутку (рис. 1.2.) [13].



Рис. 1.2. Види прибутку за потребами підприємства та їх класифікація

Складено за даними джерел [13]

За характером відображення в бухгалтерському обліку розрізняють обліково-господарський прибуток підприємства [14]. Бухгалтерський прибуток відображає кінцевий результат усіх видів діяльності і є сукупністю отриманих прибутків (збитків). Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку. Економічний прибуток — це різниця між сумою доходів підприємства, з одного боку, і сумою його поточних витрат, з іншого. При цьому враховуються поточні витрати, як внутрішні, так і зовнішні. Перші не відображаються в бухгалтерському обліку та оцінюються за альтернативною вартістю. Слід пам’ятати, що економічний прибуток підприємства завжди менший за облікову вартість внутрішніх поточних витрат.

За характером підприємства розрізняють прибуток від звичайної діяльності та прибуток від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності розглядається як фінансовий результат усіх основних видів діяльності та господарських операцій для даного суб’єкта господарювання та формується на постійній основі. Прибуток від надзвичайних подій є незвичайним або досить рідкісним джерелом формування для даного підприємства.

За основними видами діяльності підприємства виділяють прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Прибуток від операційної діяльності – це сукупна сума прибутку від реалізації продукції та прибутку від інших операцій, не пов’язаних з інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Прибуток від інвестиційної діяльності характеризує кінцевий фінансовий результат від операцій з придбання (будівництва, виготовлення) та реалізації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, що не є рівноцінними коштами.

Прибуток від фінансової діяльності характеризує фінансовий результат операцій, які призводять до зміни розміру та складу власного капіталу та позик підприємства (залучення додаткового власного або статутного капіталу, випуск облігацій та інших боргових цінних паперів, залучення кредиту в його різні форми, погашення зобов'язань за основним боргом і т.п. .п.).

За складом елементів, що формують прибуток, розрізняють маржинальний, валовий (балансовий) і чистий прибуток підприємства. Під цими термінами зазвичай розуміють різний ступінь «очищення» доходу, отриманого від витрат, здійснених підприємством у процесі господарської діяльності. Маржа прибутку характеризує величину чистого доходу від операційної діяльності без урахування суми змінних витрат. Валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності без урахування всіх операційних витрат, як постійних, так і змінних.

Балансовий прибуток характеризує різницю між усією сумою чистого доходу підприємства і всією сумою його поточних витрат, він включає три основні елементи: прибуток (збиток) від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг; прибуток (збиток) від реалізації основних засобів, їх вибуття, реалізації іншого майна підприємства; грошові кошти від позареалізаційних операцій. Чистий прибуток характеризує суму балансового (валового) прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок.

За характером оподаткування прибуток розрізняють оподатковувану та неоподатковувану його частини. Такий розподіл прибутку відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, оскільки дозволяє оцінити альтернативні господарські операції з позиції їх кінцевого ефекту. Неоподатковуваний склад прибутку регулюється відповідним законодавством.

За ступенем використання розрізняють нерозподілений і розподілений прибуток підприємства. Нерозподілений прибуток — це частина чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після виплати доходу власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби. У деяких випадках підприємства зазнають збитків у результаті своєї діяльності. Сума непокритої шкоди зменшує ваш капітал. Нерозподілений прибуток поділяється на розподілену та нерозподілену частини:

- виділена частина має конкретне призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, виконання цільових програм);

- непризначена частина не має конкретного призначення.

В іноземних корпораціях часто встановлюються обмеження на розмір нерозподіленого прибутку. Такі обмеження тимчасово відкладають певну суму нерозподіленого прибутку, яку можна було б виплатити у вигляді дивідендів. Після зняття обмежень цю суму можна буде виплатити у вигляді дивідендів і використати на інші потреби. Одним із найпоширеніших добровільних обмежень є обмеження нерозподіленого прибутку з метою розширення матеріально-технічної бази підприємства.

Розподілений прибуток характеризує частину переважного прибутку, яка на даний момент вже розподілена і не використана в процесі господарської діяльності [14, с. 42].

Основною метою отримання прибутку в сучасних економічних умовах є відображення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що сума прибутку повинна відображати відповідність індивідуальних витрат підприємства, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції і що виступають у вигляді собівартості, суспільно необхідних витрат, непрямим виразом яких має бути ціна товару. Збільшення прибутку в умовах стабільності оптових цін свідчить про зниження індивідуальних витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції. У працях багатьох учених (зокрема, Ф. Вуда, І. А. Бланка, С. Б. Вальтера, М. Л. Лішанського та ін.) [15, с. 68] існує думка, що метою створення будь-якого підприємства є отримання прибутку.

Прибуток має ряд функцій, основні з яких, на нашу думку, показані на рисунку 1.3.

Як зазначалося вище, прибуток є мірилом успішності підприємства, основою для прийняття інвестиційних рішень — джерелом виплати дивідендів, поповненням різних видів капіталу, умовою залучення позикових коштів. Проте, на нашу думку, необхідно виділити соціальну функцію прибутку, яка сформувала нове мислення підприємців щодо забезпечення не лише власного добробуту, а й збереження соціально незахищених верств населення шляхом добровільного перерозподілу результату. отримані у виробництві. Така практика не нова для країн з розвиненою економікою, де підприємці зацікавлені в такому перерозподілі через державні стимули (зменшення податкового тиску, пільги тощо). Проте, на нашу думку, незважаючи на низький рівень стимулів держави до підприємницьких соціальних ініціатив, досягнення такої перспективи у вітчизняній економіці є вкрай необхідним у найближчі роки, оскільки прагнення до власної вигоди є остаточним, якщо не формувати нове бачення. про роль прибутку для суспільства в цілому. Водночас у сучасних умовах значення прибутку як об’єкта розподілу створеного у сфері матеріального виробництва чистого доходу між підприємствами та державою, різними галузями народного господарства та підприємствами однієї галузі, між сферою збільшується матеріальне виробництво та невиробнича сфера між підприємствами та його працівниками.



Рис. 1.3. Функції прибутку підприємства

Складено за даними джерел [15]

Таким чином, прибуток відіграє важливу роль у стимулюванні підвищення ефективності виробництва, підвищенні матеріальної зацікавленості працівників у досягненні бажаних результатів діяльності свого суб’єкта господарювання. Посилення розподільчої та стимулюючої ролі прибутку пов’язане з удосконаленням механізму її розподілу. Однак прибуток не можна розглядати як єдиний і узагальнений показник ефективності виробництва. Якщо темп зростання вартісних характеристик перевищує темпи зростання виробництва окремих видів продукції в натуральному вираженні, відбувається зниження ефективності використання виробничих ресурсів з розрахунком на одиницю його корисного ефекту.

З огляду на вищевикладене, в кінцевому підсумку прибуток підприємства слід використовувати на:

- накопичення (промисловий і науковий розвиток);

- покриття збитків та інших потреб;

- капітальні фінансові вкладення;

- споживання (виплата дивідендів, відсотків, матеріальної допомоги тощо)

- соціальні потреби.

Досягнення реалізації останньої функції можливо за наступних умов:

1. Формування державної політики стимулювання виробників (через податкову політику, формування відповідної нормативно-правової бази тощо);

2. Формування нового економічного мислення підприємців (через навчання, виховання національної свідомості, розуміння власної соціальної значущості);

3. Виховання суспільством нового бачення підприємця як соціально значущого елемента суспільства.

Отже, прибуток створює гарантії для подальшого існування підприємства, оскільки лише його накопичення допомагає подолати наслідки економічних ризиків. Сьогодні головною метою управління прибутком підприємства є не лише забезпечення зростання його обсягу, а й ефективне формування та розподіл у сферах економічного розвитку.

**1.2. Формування та розподіл прибутку підприємства**

Прибуток як економічна категорія має своє якісне і кількісне визначення, це матеріальний зміст і соціальна форма. Саме в їх діалектичній єдності розкривається сутність прибутку та його економічний зміст. Прибуток — це система економічних відносин між підприємцями (роботодавцями — власниками засобів виробництва) і найманими працівниками щодо виробництва, розподілу та привласнення створеної додаткової вартості, яка виділяється за допомогою надлишку над витратами інвестованого капіталу. Кількісне визначення прибутку — це різниця між загальним доходом (валовою виручкою) підприємства від реалізації продукції та загальними витратами на її виробництво [18].

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відображається в офіційній звітності суб’єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарські витрати; визначення доходу (збитку) від фінансових операцій та іншої діяльності. Отже, прибуток є важливим показником, що характеризує фінансовий результат підприємства.

Механізм отримання прибутку має такі складові: виручка від реалізації товарів; виручка від реалізації робіт і послуг; вартість проданих товарів; загальний прибуток; Адміністративні витрати; витрати на розподіл; інші операційні витрати та доходи; прибуток (збиток) від операційної діяльності; інші доходи (витрати); доходи, що підлягають сплаті відсотків і податків; фінансові витрати; податок на прибуток; чистий прибуток [19].

Під формуванням прибутку розуміється його створення в процесі господарської діяльності підприємства. Управляти формуванням прибутку означає керувати обсягом реалізації продукції, тобто кількістю і ціною продукції, здійснювати діяльність з найменшими витратами.

Таким чином, процес формування прибутку С.М. Онисько та П.М. Марич розглядається як отримання певного фінансового результату суб’єктом господарювання, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідну та іншу діяльність [20].

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають:

- результати, тобто результативність його фінансово-господарської діяльності;

- сфера діяльності;

- галузь економіки;

- встановлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Підходи до формування прибутку підприємства:

- бухгалтерський підхід;

- економічний підхід [21].

Бухгалтерський підхід передбачає, що прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, послуг) і поточними витратами на виробництво.

Економічний підхід передбачає, що прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації та поточними виробничими (реалізаційними) витратами, а також витратами на втрачені можливості, які базуються на альтернативному процентному доході від капіталу [21].

Враховуючи специфіку та значення окремих видів фінансово-господарської діяльності підприємства, а також мету вивчення механізму одержання прибутку та управління окремими його складовими, доцільно розглядати такі складові доходів і витрат: 1) дохід - виручка від реалізації продукції, робіт і послуг, інші доходи; 2) витрати - виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати та інші витрати. Механізм отримання прибутку, заснований на такому групуванні доходів і витрат, наведено на рис. 1.4.

Прибуток від операційної діяльності формується в результаті операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є основною метою створення підприємства та забезпечення основної частини його доходів.



Рис. 1.4 Формування чистого прибутку підприємства

Власні дослідження автора

На прибуток підприємства також впливають результати грошово-кредитної та інвестиційної діяльності. Фінансова включає діяльність, що призводить до зміни розміру та складу власного та позикового капіталу підприємства, інвестиційну - діяльність, пов'язану з придбанням та реалізацією тих необоротних активів, а також фінансові інвестиції, що не входять до складу еквівалентів грошових коштів [ 22].

Джерелами формування загального прибутку підприємства є:

- прибуток від реалізації основної продукції підприємства, що є основною складовою загального прибутку;

- прибуток від продажу майна, що не використовується підприємством.

Під формуванням прибутку розуміється його створення в процесі господарської діяльності підприємства. Управляти формуванням прибутку означає керувати обсягом реалізації продукції, тобто кількістю і ціною продукції, здійснювати діяльність з меншими витратами. У процесі формування та використання прибутку виникають [23]:

- Валовий прибуток (збиток);

- фінансовий результат від операційної діяльності;

- фінансовий результат до оподаткування;

- чистий фінансовий результат;

- інший сукупний дохід, що оподатковується;

- інший сукупний дохід після оподаткування;

- загальний дохід.

Ключовими завданнями управління формуванням прибутку є [22]:

1) визначення основних джерел його формування;

2) забезпечення максимізації розміру прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку;

3) забезпечення оптимального балансу між рівнем рентабельності підприємства та прийнятним рівнем ризику;

4) забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства;

5) забезпечення ліквідності активів і платоспроможності підприємства;

6) забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства в довгостроковій перспективі тощо.

Говорячи конкретно про управління розподілом прибутку підприємства, слід зазначити, що основним завданням є забезпечення оптимізації його розподілу як у звітному, так і в наступних періодах. Розподіл прибутку повинен забезпечувати водночас узгодження інтересів власників з інтересами держави та персоналу підприємства.

В умовах ринкової економіки підприємства можуть самостійно обирати політику розподілу чистого прибутку. Навіть держава, крім державних підприємств, не має права втручатися в процес використання підприємствами чистого прибутку. Але при цьому державний вплив на напрям і обсяги використання прибутку суб’єктів господарювання здійснюється через встановлені нормативи, податки, податкові пільги тощо.

Отже, розподіл прибутку суб’єктів господарювання законодавчо врегульований у розмірі, який надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов’язкових платежів. З урахуванням цього загальний прибуток, отриманий суб’єктами господарювання, спрямовується, насамперед, на сплату податків та платежів до бюджету, встановлених законодавством України, — податку на прибуток, а також інших платежів до бюджету, що сплачуються з прибутку. Прибуток, що залишився, вважається чистим прибутком підприємства і розподіляється на його розсуд у порядку, встановленому статутом.

За рахунок чистого прибутку акціонерам підприємства виплачуються дивіденди, вони можуть створювати фонди накопичення та споживання, резервний фонд, спрямовувати їх на поповнення власних оборотних коштів та на інші цілі.

Доцільно виділити наступні етапи розподілу прибутку:

1. Розподіл загального прибутку. Учасниками такого розподілу є держава та підприємство, а пропорції розподілу визначаються фінансовою політикою держави.

2. Розподіл і використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (після внесення платежів до бюджету). На цьому етапі за рахунок прибутку на підприємстві можуть формуватися цільові фонди.

Методи розподілу та використання прибутків у різних авторів здебільшого схожі. Наприклад, Поддерегін А.М. пропонує таку схему розподілу та використання прибутку відповідно до положень бухгалтерського обліку, відображених на рис. 1.5 [24, 105].



Рис. 1.5 Структурно-логічна схема розподілу і використання прибутку

Складено автором за [24]

Розподіл прибутку — це процес формування напрямків, для яких вона буде використана в майбутньому, відповідно до цілей і завдань підприємства. Тому на цьому етапі важливо врахувати всі тонкощі і направити кошти в найнеобхідніші для цього місця, а не спрямовувати їх тільки на забезпечення подальшого відтворення в процесі виробництва.

Отже, при формуванні прибутку підприємства керівники зобов’язані вивчати джерела його формування, ціну ресурсів, рівень ризику, пов’язаного з певною структурою капіталу. Вони повинні вирішувати це стратегічне завдання не тільки на початку створення бізнесу, а й на всіх етапах, які потребують змін в обсягах і структурі капіталу.

**1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства**

Дуже важливим показником є ​​абсолютна сума прибутку, отриманого підприємством, включаючи виручку від основної діяльності. Однак вони не можуть охарактеризувати рівень прибутковості бізнесу. За інших рівних умов великий прибуток отримає підприємство, яке володіє великим капіталом, використовує більше живої та уречевленої праці, виробляє та реалізує більше продукції (робіт, послуг).

Прибуток — це частина чистого доходу підприємства, отриманого на інвестований капітал, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності. Щоб зробити висновок про рівень рентабельності підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами. По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). Тут є різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються в розрахунках.

По-друге, витрати можна розглядати як авансові витрати на забезпечення виробничо-фінансово-господарської діяльності підприємства. Також можливі різні варіанти визначення авансової собівартості та визначення прибутку, взятого для розрахунків [25, с.156].

Відношення прибутку до авансованої собівартості або поточних витрат характеризує таке поняття, як рентабельність. У найширшому, найзагальнішому значенні під рентабельністю розуміється рентабельність або рентабельність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) або окремих її видів; прибутковість підприємств, організацій, установ загалом як суб'єктів господарської діяльності; рентабельності різних галузей економіки [26, 213].

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак його не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність — це відносний показник, тобто рівень рентабельності, виміряний у відсотках. Різноманітні варіанти рішень, що приймаються при визначенні прибутку, операційних витрат, авансових витрат для розрахунку рентабельності, визначають наявність значної кількості показників рентабельності.

Розрахунок рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг) можна згрупувати за прибутком від їх випуску чи реалізації. При цьому поточні витрати можуть бути нараховані в таких варіантах: собівартість (виробнича або повна); собівартість, без урахування матеріальних витрат (рентабельність за новоствореною вартістю; собівартість у оптових цінах (вартість за вирахуванням непрямих податків).

Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть бути використані: балансовий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності; прибуток від інших видів діяльності (грошової, інвестиційної). При цьому прибуток порівнюється з авансованою вартістю, яку можна приймати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

характеристики рентабельності є відносними ознаками грошових результатів та ефективності діяльності підприємства. Вони по-різному вимірюють рентабельність підприємства і групуються щодо інтересів учасників господарського процесу, ринкового обміну.

При аналізі виробництва показники рентабельності можна згрупувати в такі групи:

1) характеристика рентабельності продукції;

2) характеристика рентабельності капіталу (активів);

3) показники, розраховані з власних грошових потоків.

Перша група показників формується на основі розрахунків рівнів рентабельності (рентабельності) за показниками прибутку (доходу), відображених у звітності підприємства.

Друга група показників рентабельності формується з розрахунку рівнів рентабельності залежно від зміни розміру та характеру авансованих коштів: усі активи підприємства; інвестиційний капітал; Акціонерний капітал

Третя група показників рентабельності формується на основі розрахунку рівня рентабельності аналогічно показникам першої та другої груп, проте замість прибутку в розрахунок береться грошовий прибуток [27, 201].

Різноманітність показників рентабельності зумовлює альтернативний пошук шляхів її підвищення. При аналізі шляхів підвищення прибутковості важливо розрізняти вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, обсяг використаних ресурсів і обсяг виробництва, прибуток від реалізації і рентабельність (рентабельність) реалізації, тісно пов'язані між собою.

В економічному аналізі, бізнес-плануванні та аудиті найчастіше використовуються показники рентабельності, які визначають рентабельність підприємств по відношенню до інвестованих фінансових ресурсів (показники рентабельності ресурсів) або до поточних витрат виробництва (показники собівартості).

Тому для оцінки рентабельності підприємства цінним є аналіз таких показників:

1. Розрахуємо валовий прибуток (тис. грн.) підприємства за формулою:

 (1.1)

де НП – чистий прибуток, тис. грн.;

С - вартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.;

D - дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. руб.;

ПДВ - податок на додану вартість, тис. грн.;

АЗ - акцизний збір, тис. грн.;

ІВС - інші відрахування з доходу, тис. грн

2. Визначте фінансовий результат від операційної діяльності (тис. грн.) за формулою:

 (1.2)

де ОП - валовий прибуток, тис. грн.;

IOD - інші операційні доходи, тис. грн.;

АВ - адміністративні витрати, тис. грн.;

ВЗ - витрати на збут, тис. грн.;

ІОВ - інші операційні витрати, тис. грн.

3. Розраховуємо фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (тис. грн.) за формулою:

 (1.3)

де ГК - дохід від участі в капіталі, тис. грн.;

МФО - інші фінансові доходи, тис. грн.;

ІФ - інші доходи, тис. грн.;

ФВ - фінансові витрати, тис. руб.;

ВК - збитки від участі в капіталі, тис. руб.;

ІС - інші витрати, тис. грн

4. Розраховуємо фінансовий результат від звичайної діяльності після оподаткування (тис. грн.) за формулою:

 (1.4)

де ПП - податок на прибуток від звичайної діяльності, тис. грн.

5. Визначаємо чистий прибуток підприємства (тис. грн.) за досліджувані роки за формулою:

 (1,5)

де ДНД – дохід від невідкладної діяльності, тис. грн.;

ВНД - витрати на невідкладні заходи, тис. грн.;

НПП - податки на надзвичайний прибуток, тис. грн.

6. Розраховую показники рентабельності:

- коефіцієнт рентабельності активів:

 (1.6)

де PE – сума чистого прибутку або збитку, отриманого підприємством, тис. грн.;

А - середньорічна вартість активів, тис. грн.

- дохід на акціонерний капітал:

 (1,7)

де ВК – середньорічна вартість власного капіталу підприємства, тис. грн.

- дохід на акціонерний капітал:

 (1.8)

де С – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

- рентабельність інвестицій (інвестицій):

 (1.9)

де ФРЗДДоопод. - фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.;

WB - валюта балансу, тис. руб.;

ПО - поточні зобов'язання, тис. грн.

- рентабельність продукції:

 (1.10)

де ОП – величина валового прибутку, тис. грн.;

D (V) R - дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.

- коефіцієнт загальної рентабельності:

 (1.11)

де НП – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.

- економічна ефективність:

 (1.12)

- рентабельність продажів:

 (1.13)

3. Розраховуємо швидкість розподілу дивідендів, тобто відношення суми дивідендів до прибутку за вирахуванням податків за формулою:

 (1.13)

де SD – сума дивідендів, тис. грн.;

ПП - чистий прибуток підприємства, тис. грн.

Отже, отриманий підприємством прибуток є об’єктом розподілу між державою, підприємством та його власниками. За рахунок чистого прибутку формуються фінансові ресурси, які використовуються для забезпечення їх економічного та соціального розвитку, а тому його аналіз є дуже важливою частиною стратегії компанії. Аналіз прибутковості підприємства проводиться з метою оптимізації його діяльності, для успішного розвитку, виявлення джерел зростання або обставин зменшення прибутку підприємства.

Більше інформації про цей вихідний текст

**Висновки до розділу 1**

У ході дослідження встановлено, що житло є кінцевим фінансовим результатом, який характеризує виробничо-господарську діяльність підприємства. У найбільш узагальненому вигляді прибуток — це чистий дохід підприємця від інвестованого капіталу, виражений у грошовій формі, що характеризує його винагороду за ризик ведення бізнесу, що представляє собою різницю між сукупним доходом і загальними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

Висвітлено та проаналізовано види прибутку підприємства та його основні функції. Досліджуючи прибуток компанії, керівники зобов’язані вивчати джерела їх формування, ціну ресурсів, рівень ризику, пов’язаного з певною структурою капіталу. Вони повинні вирішувати це стратегічне завдання не тільки на початку створення бізнесу, а й на всіх етапах, які потребують змін в обсягах і структурі капіталу.

Незважаючи на велику кількість коефіцієнтів і різноманітні підходи до визначення рентабельності, необхідно запровадити систему критеріїв та їх нормативних значень, які б допомогли найбільш точно оцінити рівень рентабельності на підприємстві та були б зрозумілі, аргументовані та прийняти з урахуванням виду економічної діяльності підприємства.

**РОЗДІЛ 2**

**АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ПАТ «ВІННИЦЬКИЙ ОЛІЙНОЖИРОВИЙ КОМБІНАТ»**

**2.1 Організаційно-економічна характеристика ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»**

Підприємство ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» засноване згідно з рішенням засновників про створення акціонерного товариства шляхом перетворення суб’єкта господарювання орендного підприємства «Вінницький олійний комбінат». У 2010 році відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» прийнято рішення про зміну організаційно-правової форми акціонерного товариства, визначено назву: Публічне акціонерне товариство «Вінниця» Мета. компанії полягає в об'єднанні майнових, виробничих, фінансових, комерційних зусиль для отримання прибутку...

Предметом діяльності Товариства є: фасовані та бутильовані рослинні олії; соняшник, ріпак, соя; кондитерські та кулінарні жири; рафінований дезодорований саломас; неочищена жирова маса; м’які маргарини; гранульована лушпиння; підсмажена страва; технічний кисень. ПрАТ «Вінницька ОЖК» виробляє соняшникову олію дезодоровану заморожену, фасовану, фасовану, яка для зручності споживачів розфасована в ПЕТ-пляшки різної місткості: 05, л, 088 л, 1 л, 5 л.

Завод виробляє соняшникову нерафіновану дезодоровану олію, маргаринову продукцію торгової марки Violia. Маргаринова продукція з логотипом «Віолія» та торговою маркою ПАТ «Вінницький ОЖК» продається в багатьох регіонах України. Рослинні жири для глазурі, замінники молочного жиру, шортенти, саломи серії «Віолія» добре відомі на підприємствах: ХБК, Харків, «Світ ласощів», Черкаси, КМЗ «ОЛКОМ» Київ, області та багатьох інших. Рафіновані дезодоровані саломи серії Віолія відвантажуються в ТОВ «Авіс», м. Вінниця. Асортимент продукції налічує понад 70 найменувань. Вся упакована продукція виготовляється під торговою маркою Violia.

Визначаючи потреби та очікування споживачів щодо показників якості та асортименту продукції, завод постійно розширює асортимент продукції та виготовляє її як за ДСТУ, так і за власними технічними умовами (ТУ). Власні технічні умови узгоджені з чинним ДСТУ, нормативно-правовими документами України з якості та безпеки харчових продуктів і кормів, розширюючи асортимент та подовжуючи терміни придатності продукції. Також відповідно до ДСТУ та власного ТУ виробляються кормові продукти (шрот) та побічні продукти виробництва. Висока якість і безпека рослинних олій, жирів, маргаринів і шроту, відходів виробництва відповідає не лише державним стандартам України, а й стандартам інших країн, куди відвантажується експортна продукція. Завод отримав санітарно-гігієнічні сертифікати на всі продукти харчування. Завод не має претензій до якості продукції.

Продажом продукції із сировини, що постачається замовником, займаються постачальники сировини. Продукція ПАТ «Вінницький ОЖК» відвантажується не тільки в усі регіони України, країни СНД, а й експортується в більш ніж 20 країн світу: Великобританія, Португалія, Польща, Чехія, Беліз, Литва, Індія, Кіпр. , Швейцарія, Китай, Білорусь, США інші.

Основними видами послуг, які надає Компанія, є: заготівля та переробка олійних та олійних культур; виконання робіт виробничого та невиробничого характеру; перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом заводу; здійснення торговельної, комерційної діяльності, маркетингової, посередницької, зовнішньоекономічної та іншої діяльності в межах, передбачених чинним законодавством; виробництво та реалізація кисню, доставка кисню споживачам, технічна паспортизація кисневих балонів; придбання, використання, зберігання, транспортування та знищення прекурсорів. Товариство, відповідно до цілей своєї діяльності, здійснює будь-які види господарської діяльності, крім заборонених законодавством України.

Протягом усього періоду експлуатації здійснювалася реконструкція та технічна модернізація обладнання заводу з поступовим збільшенням потужності. У 2020 році вжито заходів щодо модернізації обладнання та підвищення ефективності технологічних процесів, зокрема:

1) збільшено потужність котла СБ-16-1,4-285 з 10 до 12 т пари на годину;

2) установка пневматичного обдування котла КЕ-10-14-285;

3) для котла СБ-16-1,4-285 встановлено електрофільтр ЕГУВВ1-15-10-400;

4) збільшення потужності переробки соняшнику та ріпаку на ВЕЗ-2;

5) збільшення переробних потужностей сої в СЕЗ;

6) на ВЕЗ встановлено обладнання для гранулювання дробу 20 т/год;

7) збудовано банку для зберігання лушпиння або насіння на площі 2500 м2;

8) на насіннєвому елеваторі є додатковий пункт для розвантаження вагонів.

Частка Вінницького олійно-жирового комбінату на ринку серед українських виробників нерафінованої олії знизилася, у 2019 році вона становить 5,9% проти 6,8% у 2018 році.

Пріоритетом ПАТ «Вінницький ОЖК» є виробництво продукції, яка є конкурентоспроможною та відповідає сучасним вимогам якості та безпеки. Власна сировина та наявність усіх етапів переробки олійних культур у виробничому циклі роблять ціну та якість продукції конкурентоспроможною. Промислова група «Віойл», до складу якої входить ПАТ «Вінницька ОЖК», є одним із найбільших українських виробників олійно-жирової промисловості з широким асортиментом продукції, а ПАТ «Вінницька ОЖК» — універсальним заводом. рослинна олія. Наявність двох олійноекстракційних установок дає можливість одночасно переробляти два види олійних культур.

Сьогодні площа заводу становить близько 21,46 га землі. Підприємство має досить вигідне розташування, розташоване поблизу залізничної колії, до його складів підключені залізничні колії, що дозволяє завантажувати вагони готовою продукцією безпосередньо зі складів, а також розвантажувати сировину. Чисельність працівників на кінець 2020 року становить 878 осіб. ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» має лінійну функціональну організаційну структуру управління (рис. 2.1.). 

Рис. 2.1. Організаційна структура управління ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»

Складено автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Така структура управління ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат», завдяки своїй ієрархії, забезпечує швидке виконання управлінських рішень, сприяє спеціалізації та підвищує ефективність функціональних служб, уможливлює необхідний маневр ресурсами. Це найбільш доцільно, оскільки це підприємство має масове виробництво зі стабільним асортиментом продукції та незначними еволюційними змінами в технології виробництва. Однак при чисто технологічних змінах, оновленні асортименту продукції, використання цієї організаційної структури уповільнює підготовку та прийняття управлінських рішень, не забезпечує належної координації в роботі функціональних підрозділів.

Основні постачальники сировини та їх частка в загальному обсязі 2018-2020 рр. (середнє значення) наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Основні постачальники сировини ПАТ «ВОЖК», 2018-2020 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Сировина та допоміжні матеріали | Постачальник | Місцезнаходження постачальника | Частка постачальника у загальних поставках сировини, 100% |
| 1 | Насіння ріпаку та соняшнику | ЗАТ «КМТ» | Вінниця, Україна | 100 |
| 2 | Олія , олеїн | «Спінакер – Вест» | Дніпропетровськ | 12,1 |
| 3 | Ящики для пакування | ТОВ «Паритет»,ВАТ «Торгтехніка» | ВінницяВінниця | 100 |
| 4 | Нефрас | СП «Фобос» | Кременчук | 100 |
| 5 | Відбілювальна глина | ПП «Пром-органіка» | Севастополь | 100 |
| 6 | Електрична енергія | ВАТ АК „Вінницяобленерго”СО Вінницькі МЕМ | ВінницяВінниця | 100 |
| 7 | Природний газ | ДТ „Вінницькі теплові мережі” | Вінниця | 100 |
| 8 | Насіння олійних культур | ТОВ Політрейд | Київ | 100 |

Складено автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Практично весь перероблений заводом соняшник та ріпак поставляється на давальницькій основі. Послуги з переробки насіння оплачуються готівкою. Насіння доставляється залізницею з найближчих агрофірм.

Вінницький ОЖК сьогодні виробляє значну частину всіх українських кулінарних і кондитерських жирів і салом. Продукція цього підприємства користується попитом у споживачів і має такі конкурентні переваги:

1) власна сировинна база дозволяє постачати споживачам продукцію за конкурентоспроможними цінами, дозволяючи покупцям знизити собівартість кінцевого продукту;

2) нові технологічні розробки та постійний контакт технологів ВОЛК з технологами харчових підприємств, що є конкурентами в галузі;

3) виробничі потужності підприємства включають такі основні та допоміжні підрозділи:

- олійно-екстракційний завод з переробки олійного насіння з добовою потужністю переробки 1000 тонн насіння соняшнику, або 600 тонн ріпаку, або 550 тонн сої;

- олійно-екстракційний завод № 2 з переробки олійного насіння з добовою потужністю переробки до 1800 тонн насіння соняшнику, або 1350 тонн ріпаку, або 1100 тонн сої;

- гідрогенізаційна установка добовою потужністю виробництва 140 тонн нерафінованого салому та 90 тонн рафінованої дезодорованої олії;

- цех пакування продукції, закріпленої в полімерних пляшках, потужністю для виробництва олії 30 т/добу, фасованих жирів і маргаринов 60 т/добу;

- майданчик для гранулювання лушпиння потужністю до 210 тонн на добу;

- насіннєвий елеватор потужністю 24 тис. т насіння соняшнику;

- елеватор шроту ємністю 3200 тонн;

- резервуари для зберігання рослинної олії об'ємом 12 505 куб. на дільниці сирої нафти пропускною здатністю 3000 т/добу вагонів-цистерн і 1300 т/добу флекс-контейнерів;

- котельня загальною потужністю 35 т пари на годину.

Отже, ознайомившись з організаційно-економічними характеристиками ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат», можна зробити наступні висновки: підприємство ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» здійснює свою діяльність згідно з положеннями, зазначеними в установчих документах; виробництво забезпечується виробничими потужностями, що дозволяють випускати конкурентоспроможну продукцію, що користується попитом у споживачів; власна сировинна база дозволяє постачати споживачам продукцію за конкурентоспроможними цінами, дозволяючи покупцям знизити собівартість кінцевої продукції; На підприємстві постійно впроваджуються нові технологічні розробки, постійна співпраця технологів «ВОЛК» з технологами харчових підприємств, які є конкурентами в галузі.

**2.2 Аналіз показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»**

Оцінка та аналіз основних показників здійснюватиметься за даними форм №1 та №2 за 2018-2020 роки. методом горизонтального (часового) аналізу, суть якого полягає у порівнянні кожної статті звітності з відповідним показником за попередні періоди та визначенні відхилення значення показника поточного періоду від відповідного значення показника попереднього періоду. також застосовний аналіз періодів, вертикалі, тенденції та порівняльний аналіз.

Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ПАТ «Вінницький олійний комбінат» наведено в таблиці 2.2.

Аналіз основних фінансово-економічних показників підприємства за 2018-2020 роки. показав досить непогані результати: підприємство ПАТ «Вінницький олійний комбінат» є прибутковим. Показники обсягу реалізації, валового прибутку, операційного прибутку та суми балансу мають тенденцію до зростання.

Таблиця 2.2

Аналіз основних показників фінансово-господарської діяльності ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат», тис. грн.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показники | Роки | Відхилення: |
| 2018 | 2019 | 2020 | 2020 від 2019 р. | 2019 від 2018 р. |
| 1. Чистий дохід (виручка) від реалізації  | 285368,0 | 1764925,0 | 3477999,0 | +1713074,0 | +1479557,0 |
| 2.Собівартість реалізованої продукції | 180358,0 | 1376600,0 | 3138712,0 | +1762112,0 | +1196242,0 |
|  3. Валовий прибуток | 105010,0 | 388325,0 | 339287,0 | -49038,0 | +283315,0 |
| 4. Фінансові результати від операц. діяльності | 86832,0 | 323287,0 | 182170,0 | -141117,0 | +236455,0 |
| 5. Чистий прибуток (збиток) | 69,0 | 570,0 | 387,0 | -183,0 | +501,0 |
| 6. Валюта балансу | 1955001,0 | 4180206,0 | 5157683,0 | +977477,0 | +2225205,0 |
| 7. Власний капітал | 1011228,0 | 2304489,0 | 2812995,0 | +508506,0 | +1293261,0 |
| 8. Залучений капітал | 943773,0 | 1875717,0 | 2344688,0 | +468971,0 | +931944,0 |
| 9. Необоротні активи | 1719589,0 | 3319963,0 | 3934709,0 | +614746,0 | +1600374,0 |
| 10. Оборотні активи | 235412,0 | 860243,0 | 1222974,0 | +362731,0 | +624831,0 |

Розраховано автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Так, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2020 році склав 3 477 999 тис. грн., у 2019 році – 1 764 925 тис. грн., а в 2018 році – 285 368 тис. грн. , що на 1 479 557 тис. грн. менше, ніж у 2019 році, значення показника доходу (виручки) від реалізації свідчить про розширення підприємства, збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, вихід на нові ринки збуту та інші позитивні тенденції.

Про збільшення обсягів виробництва також свідчить значне зростання собівартості продукції у 2020 році (на 1762112 тис. грн.) порівняно з 2019 роком та у 2019 році (на 1196242 тис. грн.) порівняно з 2018 роком.

Тенденцію до зростання має і сума валового прибутку підприємства: 105 010 тис. грн. - у 2018 році 388 325 тис. грн. - у 2019 році та 339 287 тис. грн. - у 2020 р. Тобто за період з 2018 по 2020 рр. валовий прибуток збільшився на 2342,77 тис. грн. Таке збільшення свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства.

За даними форми No 2 видно, що підприємство раціонально здійснює операційні та фінансові витрати, а також отримує певні обсяги операційних та фінансових доходів. В результаті такої діяльності підприємство отримує чистий результат за звітні періоди через прибуток.

Так, у 2018 році ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» отримав чистий прибуток у розмірі 69 тис. грн., у 2019 році – 570 тис. грн., а у 2020 році – 387 тис. грн. Як бачимо, прибуток у 2019 році зменшився порівняно з попереднім на 1375,9 тис. грн. Але причиною такого зниження є не погіршення роботи чи значні витрати, а те, що у 2020 році підприємство отримало значну суму доходу від фінансової діяльності, якого не було у 2019 році.

Показник валюти балансу має тенденцію до зростання, збільшується обсяг власного капіталу, оборотних та необоротних активів. У 2020 році майно підприємства було оцінено в 5 157 683 тис. грн., що на 977 477 тис. грн. більше, ніж у 2019 році Розмір залученого капіталу підприємства за 2020 рік склав 2 344 688 тис. грн., що на 468971 тис. грн порівняно з попереднім роком, а у 2019 році порівняно з 2018 роком на 93194 тис. грн. грн.

Динаміку характеристик чистого доходу (виручки) від реалізації, валового та чистого прибутку, а також валюти балансу буде зображено на рис. 2.2.

Рис. 2.2 Динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства

Розраховано автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Разом з тим, слід відмітити, що в структурі майна підприємства протягом 2018-2020 рр. спостерігається перевищення власних коштів над залученими (рис. 2.3).

Рис. 2.3 Динаміка джерел фінансових ресурсів підприємства у 2018-2020 рр.

Розраховано автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Як видно з даних рис. 2.3, протягом 2018-2020 р. структура фінансових ресурсів підприємства складалася переважно з власних коштів, хоча частка залучених також є досить значною.

Далі проаналізуємо показники ліквідності підприємства ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат» за 2018-2020 рр. та порівняємо отримані значення з нормативними (таблиця 2.3.).

Таблиця 2.3

Аналіз показників ліквідності ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник  | Роки | Нормативне значення |
| 2018 | 2019 | 2020 |
| Коефіцієнт покриття | 1,32 | 2,03 | 3,0 | > 1 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,36 | 1,32 | 2,3 | 0,6 – 0,8 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,009 | 0,008 | 0,005 | > 0 Збільшення |
| Чистий оборотний капітал, тис. грн. | 716,05 | 2952,5 | 4779,35 | > 0 Збільшення |

Розраховано автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Аналіз показників ліквідності характеризує погіршення абсолютної ліквідності компанії у 2020 році порівняно з попередніми періодами, тоді як згідно з рекомендаціями регулятора вона має зрости. Коефіцієнт загального покриття у 2018-2020 рр. мав високі значення, що відповідають нормативному значенню, і тенденцію до зростання: 1,32 – у 2018 р., 2,03 – у 2019 р. та 3,0 – у 2020 р., це означає, що сума оборотних коштів підприємства у 2020 р. втричі перевищила суму поточних зобов’язань.

Швидкий коефіцієнт також має тенденцію до зростання протягом аналізованого періоду і менше стандартного значення лише у 2018 році – 0,36. у 2018-2020 роках цей показник становив 1,32 та 2,3 відповідно.

Чистий оборотний капітал за 2020 рік склав 4779,35 тис. грн., тобто якщо підприємство відразу покриє всі поточні зобов’язання, то матиме 4779,35 тис. грн. вести підприємницьку діяльність. Отже, підприємство не збанкрутує в результаті одночасного пред'явлення всіх вимог про сплату боргів.

Тобто в цілому можна сказати, що ПАТ «Вінницький олійний комбінат» є високоліквідним підприємством.

Значення показників, що характеризують фінансову стійкість ПАТ «Вінницький олійний комбінат», згруповані в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз фінансової стійкості ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Роки | Нормативне значення |
| 2018 | 2019 | 2020 |
| 2.1 Коефіцієнт фінансової автономії | 0,05 | 0,15 | 0,54 | > 0,5 |
| 2.2 Коефіцієнт фінансової залежності | 17,8 | 6,4 | 1,8 | < 2 Зменшення |
| 2.3 Коефіцієнт фінансового ризику | 16,9 | 5,4 | 0,83 | < 1 Зменшення |
| 2.4 Коефіцієнт маневреності власного капіталу | 2,3 | 2,2 | 0,8 | > 0 Збільшення |
| 2.5 Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами | 0,24 | 0,5 | 0,66 | > 0,1 |

Розраховано автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Результати аналізу в табл. 2.4 свідчать про високий рівень фінансової стійкості підприємства на 2020 рік, хоча в попередні періоди рівень цього показника був низьким. Коефіцієнт фінансової автономності показує частку власного капіталу в загальному капіталі, у 2020 році цей показник становив 0,54, тобто власний капітал становив 54% від загального капіталу підприємства. Це, звичайно, дуже добре, тому що нормальне співвідношення власного та залученого капіталу становить 50:50.

Коефіцієнт грошової незалежності показує, у скільки разів сума балансу перевищує розмір власного капіталу. Звичайно, буде добре, якщо валюта балансу приблизно в 2 рази перевищує розмір власного капіталу. Коефіцієнт фінансової незалежності відноситься до коефіцієнта фінансової автономності. У 2020 році цей показник становив 1,8.

Коефіцієнт фінансового ризику має тенденцію до зниження протягом 2018-2020 років. а в 2020 році менше одного (0,83). Коефіцієнт маневреності власного капіталу більше «0», але має тенденцію до зниження: 2,3 – у 2018 р., 2,2 – у 2019 р. та 0,8 – у 2020 р. > 0,1) і зростає протягом аналізованого періоду.

Тобто, можна зробити висновок, що ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» має високий рівень фінансової стійкості.

Далі проаналізуємо господарську діяльність компанії (табл. 2.5). Аналіз господарської діяльності підприємства показав наступні результати:

Коефіцієнт оборотності активів за аналізований період збільшується з 0,37 у 2018 році до 1,1 у 2018-2020 роках. Це свідчить про підвищення ефективності використання майна підприємства.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості має тенденцію до збільшення, а строк погашення кредиторської заборгованості в днях - до зниження. Якщо в 2018 році термін погашення кредиторської заборгованості становив 702 дні, то в 2020 році він знизився до 118 днів. Таке зниження може позитивно вплинути на спроможність підприємства отримувати подальші кредити.

Таблиця 2.5

Аналіз ділової активності ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Роки  | Нормативне значення |
| 2018 | 2019 | 2020 |
| Коефіцієнт оборотності активів | 0,37 | 1,1 | 1,1 | Збільшення |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 0,52 | 2,4 | 3,1 | Збільшення |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 2,0 | 2,5 | 2,1 | Збільшення |
| Строк погашення дебіторської заборгованості, днів | 183 | 146 | 174 | Зменшення |
| Строк погашення кредиторської заборгованості, днів | 702 | 152 | 118 | Зменшення |
| Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів | 0,54 | 3,2 | 4,4 | Збільшення |
| Коефіцієнт оборотності основних засобів  | 1,3 | 3,2 | 2,5 | Збільшення |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу | 6,6 | 7,0 | 2,0 | Збільшення |

Розраховано автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Політика підприємства щодо дебіторської заборгованості менш ефективна: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшується в 2020 році (2,1) порівняно з 2019 (2,5), а термін її погашення збільшується зі 146 у 2019 році до 174 у 2020 році. Це означає, що підприємство «заморозило» додаткові фінансові ресурси. , що може значно підвищити рівень його ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

Коефіцієнти оборотності запасів та основних засобів також мають тенденцію до зростання у 2020 році порівняно з 2018 роком, що є позитивним у діяльності підприємства. Коефіцієнт оборотності власного капіталу, навпаки, знижується: з 6,6 у 2018 році до 2,0 у 2020 році.

Загалом спостерігається зростання ділової активності підприємства, хоча деякі показники ще доводиться добре виконувати.

Отже, аналіз основних показників діяльності ПАТ «Вінницький олійний комбінат» за 2018-2020 роки. свідчить про високу ефективність та результативність діяльності підприємства

**2.3. Аналіз прибутковості підприємства**

Прибуток відображає грошовий результат господарювання, характеризує ефективність виробництва, забезпечує соціально-економічний розвиток, виступає основним джерелом формування грошових ресурсів, захисним механізмом від загрози банкрутства та основою зростання ринкової вартості підприємства.

Основною метою управління прибутком є ​​встановлення необхідної пропорції між формуванням, розподілом і використанням прибутку та його майбутнім зростанням, що забезпечує стратегічний розвиток підприємства.

З огляду на основну мету, система управління прибутком спрямована на вирішення наступних завдань:

1. Забезпечення максимізації розміру переважного прибутку відповідно до можливостей підприємства та ринкових умов господарювання.

2. Виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; оптимізація постійних і змінних витрат; обґрунтування цінової політики, податкової політики.

3. Оцінка рентабельності операційної діяльності та забезпечення високої якості наявного прибутку.

4. Забезпечення мінімізації підприємницького ризику.

5. Забезпечення виплати необхідного рівня прибутку на інвестований капітал власникам підприємства.

6. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до цілей стратегічного розвитку підприємства.

7. Досягнення постійного зростання ринкової вартості підприємства.

8. Посилення конкурентоспроможності підприємства шляхом підвищення ефективності розподілу та використання прибутку.

Усі розглянуті завдання управління прибутком тісно взаємопов’язані, хоча деякі з них мають різноспрямований характер. Тому в процесі управління прибутком окремі завдання повинні бути оптимізовані між собою.

Управління розподілом і використанням прибутку є невід'ємною частиною загальної політики управління прибутком, спрямованої на забезпечення оптимальної пропорції між використаною та капіталізованою частинами прибутку з метою максимізації ринкової вартості підприємства.

В умовах ринкової економіки отримання прибутку та забезпечення прибуткової діяльності підприємства є необхідною складовою, що визначає зростання ринкової вартості підприємства. Як основний узагальнюючий показник фінансової діяльності підприємства, прибуток є важливим джерелом формування його капіталу, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності.

Для оцінки прибутковості ПАТ «Вінницький олійний комбінат» скористаємося формою № 2 «Звіт про прибутки та збитки» та проаналізуємо динаміку зміни фінансових результатів підприємства (табл. 2.6)

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки зміни фінансових результатів діяльності ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показники | Роки | Відхилення: |
| 2018 | 2019 | 2020 | 2020 від 2019 р. | 2019 від 2018 р. |
| 1. Чистий дохід (виручка) від реалізації  | 285368,0 | 1764925,0 | 3477999,0 | +1713074,0 | +1479557,0 |
| 2.Собівартість реалізованої продукції | 180358,0 | 1376600,0 | 3138712,0 | +1762112,0 | +1196242,0 |
| 3. Валовий (збиток) прибуток | 105010,0 | 388325,0 | 339287,0 | -49038,0 | +283315,0 |
| 4. Фінансові результати від операц. діяльності | 86832,0 | 323287,0 | 182170,0 | -141117,0 | +236455,0 |
| 5. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування | 2463,0 | 2664,0 | 1966,0 | -698,0 | -497,0 |
| 6. Фінансові результати від звичайної діяльності після оподаткування | 69,0 | 570,0 | 387,0 | -183,0 | +318,0 |
| 5. Чистий прибуток (збиток) | 69,0 | 570,0 | 387,0 | -183,0 | +501,0 |

Розраховано автором за даними ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат».

З розрахунків видно, що підприємство отримало доходу за період 2018-2020 років відповідно 69, 570 та 387 тисяч гривень. Чистий прибуток підприємства у звітному році зменшився на 183 тис. грн. порівняно з 2019 р. Насамперед це пов’язано зі зменшенням фінансових результатів від операційної діяльності на 141 117 тис. грн. У 2020 році такі показники, як чистий прибуток (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг) зросли на 1 713 074 тис. грн., вартість реалізованої продукції на 1 761 112 тис. грн.

На рис. 2.4 графічно зображено динаміку зміни прибутку ПАТ «Вінницький олійний комбінат»

Рис. 2.4 Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємства

Розраховано автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Враховуючи вищенаведені розрахунки можна зробити висновок, що загалом ефективність роботи підприємтсва підвищилась, воно є платоспроможним, а на зменшення чистого прибутку вплинула зміна політики керівництва підприємства у 2020 році, щодо його розподілу для покращення фінансових показників в перспективі, шляхом збільшення витрат на збут в тому числі на рекламу, збільшення кількості філій та посередників в різних регіонах України, тому й збільшились адміністративні витрати.

Наступним етапом аналізу прибутковості досліджуваного підприємства є розрахунок показників рентабельності за формулами 1.6-1.13. отримані результати зведено в таблицю 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз основних показників рентабельності ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Роки | Зміна значення 2020 р. в порівнянні з |
| 2018 р. | 2019р. |
| 2018 | 2019 | 2020 | абс. відх. | % | абс. відх. | % |
| 1. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу | 8,7 | 14,3 | 14,7 | 6,0 | 68,9 | 0,4 | 2,8 |
| 2. Коефіцієнт рентабельності активів | 7,4 | 12,8 | 8,4 | 1,0 | 13,5 | -4,4 | -34,4 |
| 3. Коефіцієнт рентабельності продажу | 4,2 | 6,1 | 4,4 | 0,2 | 4,8 | -1,7 | -27,9 |
| 4. Коефіцієнт рентабельності витрат | 4,6 | 6,7 | 4,9 | 0,3 | 6,5 | -1,8 | -26,9 |
| 5. Коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу  | 3,5 | 3,1 | 0,8 | -0,3 | -9,5 | -2,3 | -73,4 |
| 6. Коефіцієнт рентабельності інвестицій | 4,7 | 3,9 | 0,4 | -0,8 | -17,5 | -3,5 | -88,8 |
| 7. Коефіцієнт рентабельності продукції | 1,3 | 2,7 | 1,3 | +1,3 | +102,3 | -1,3 | -50,5 |
| 8. Коефіцієнт рентабельності загальної рентабельності  | 1,5 | 2,04 | 0,6 | +0,5 | +33,08 | -1,3 | -66,9 |

Розраховано автором за даними ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат».

Так, у 2020 році рентабельність активів становила 8,4, а в 2019 і 2018 роках відповідно 12,8 і 7,4. Так, у 2020 році кожна інвестована гривня давала прибуток у розмірі 8,4 грн, а у 2019 та 2018 роках відповідно 12,8 та 7,4 грн. Цей показник, можна сказати, має позитивну динаміку і характеризує ефективність використання активів підприємства.

Ефективність використання власних коштів характеризує рентабельність власного капіталу. Цей показник має тенденцію до зростання протягом трьох років, що розглядаються, що свідчить про забезпеченість підприємства власними коштами та ефективність їх використання.

За розрахунками можна зробити висновок, що показник рентабельності витрат і реалізації також позитивно зростає за період 2018-2020 рр. за рахунок збільшення обсягів виробництва досліджуваного підприємства.

Отже, ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» на період 2018-2020 рр. є прибутковим підприємством, що свідчить про ефективність діяльності даного суб’єкта господарювання.

Далі розраховуємо швидкість розподілу дивідендів за формулою (1.13):

2019 рік:

2020 рік:

Коефіцієнт розподілу дивідендів за 2020 рік зріс на 7,04% порівняно з попереднім роком і становить 28,55%, що не відповідає загальноприйнятим стандартам. Наприклад, коефіцієнт розподілу дивідендів для підприємств у країнах Європи становить 0,4 - 0,6, і в цьому випадку розрахована величина може не влаштувати інвесторів.

При аналізі прибутковості підприємства доцільно вивчати інформацію про рух грошових коштів, яка дає користувачам фінансової звітності основу для оцінки здатності підприємства залучати та використовувати грошові кошти та їх еквіваленти. Підприємство може бути дуже прибутковим і в той же час мати крайній дефіцит коштів, або помірно прибутковим з великими сумами коштів. Звіт про рух грошових коштів показує аналогічні надлишки та дефіцити. Фінансова гнучкість – це здатність генерувати значні суми готівки, щоб вчасно реагувати на несподівані потреби та можливості. Історична інформація про грошові потоки, особливо грошові потоки від операційної діяльності, допомагає оцінити фінансову гнучкість. Оцінка здатності компанії впоратися, наприклад, з несподіваним спадом попиту може включати аналіз історичних грошових потоків від операційної діяльності. Чим значніші грошові потоки, тим вище здатність підприємства протистояти несприятливим змінам економічних умов.

Аналіз грошових потоків ПАТ «Вінницький олійний комбінат» за 2018-2020 роки. наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз грошових потоків ПАТ «Вiнницький олiйножировий комбінат» за 2018-2020 рр., тис. грн.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показники | Роки | Відхилення  |
| 2018 | 2019 | 2020 | 2020/2019 | 2019/2018 |
| Чистий рух грошових коштів за звітний період: | -157 | 8300 | 45133 | +36833 | +8457 |
| чистий рух коштів від операційної діяльності | 126008 | -84775 | 157709 | +242484 | -210783 |
| чистий рух коштів від інвестиційної діяльності | -76515 | -120834 | -76080 | -44754 | -44319 |
| чистий рух коштів від фінансової діяльності | -49650 | 213909 | -36496 | -250405 | +263559 |

Розраховано автором за даними ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Як бачимо, чистий грошовий потік за період 2018-2020рр. має тенденцію до зростання, що позитивно впливає на діяльність підприємства в цілому. Враховуючи залишок коштів на початок року та вплив зміни валютних курсів, залишок коштів на кінець 2020 року становив 57 602 тис. грн., що на 47 420 тис. грн. більше, ніж у 2019 році та на грн. 57 565 тис. за показник 2018р

**Висновки до розділу 2**

Аналіз та оцінку рентабельності проведено на прикладі ПрАТ «Вінницький олійний комбінат», що виробляє фасовану та розливну рослинну олію, олію соняшникову, рапсову, соєву олію, кондитерські та кулінарні жири, саломи оздоблені рафіновані.

Аналіз основних показників діяльності підприємства за 2018-2020 роки свідчить про високу ефективність та результативність діяльності. Показники обсягу реалізації, валового прибутку, операційного прибутку та суми балансу мають тенденцію до зростання. ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» розширює свою діяльність, нарощуючи виробництво та реалізацію продукції за рахунок залучення коштів із зовнішніх джерел та власного капіталу та отримує високі обсяги чистого прибутку.

На підприємстві у 2020 році порівняно з 2019 роком чистий прибуток зменшився на 183 тис. грн., що зумовлено зменшенням фінансових результатів від операційної діяльності на 141 117 тис. грн. та суттєве збільшення собівартості реалізованої продукції (1762112 тис. грн.). Водночас позитивна динаміка зростання показників рентабельності ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» свідчить про ефективність діяльності даного суб’єкта господарювання.

**РОЗДІЛ 3**

**шЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

**3.1. Формування та використання фінансів на підприємстві як напрям підвищення прибутковості підприємства**

Одним із шляхів підвищення прибутковості підприємства є формування дієвого механізму використання фінансів. Управління фінансами підприємства в сучасних умовах глобальних і динамічних процесів потребує системного підходу та використання сучасних технологій, заснованих на ресурсних можливостях, конкурентних перевагах та діловій активності суб’єктів господарювання. Ефективність управління фінансами на підприємстві потребує науково обґрунтованої перебудови методів і методів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів.

Особливо складним це завдання є по відношенню до великих підприємств, які потребують значного фінансування та генерують масштабні грошові потоки в процесі господарської діяльності. Тому актуальним є питання управління фінансами підприємств, як цілісної системи управління відносинами та ресурсами з метою підтримки стабільного фінансового стану та підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

Успішна діяльність кожного підприємства залежить від того, наскільки успішно воно розпоряджається своїми ресурсами, а на сучасному ринку ефективність роботи будь-якого підприємства залежить не тільки від обсягу використаних чи залучених ресурсів, а насамперед від ефективності використання цих ресурсів та ефективності. взаємодії між ними. ... Кожне сучасне підприємство має основні види ресурсів – матеріальні, людські та грошові ресурси. Очевидно, що навіть при потужній матеріальній базі без висококваліфікованих спеціалістів неможливо досягти максимальної ефективності виробництва, або за наявності спеціалістів і матеріальних ресурсів, за наявності фінансових ресурсів.

Систему фінансового менеджменту підприємства слід розглядати як складну, відкриту, динамічну систему. Для найбільш ефективного виконання функцій цієї системи необхідно надати інформацію. Для збору, обробки та упорядкування великого обсягу різноманітної інформації фінансового характеру необхідно впроваджувати та використовувати сучасні технології, що впливають на ефективність виробництва та процесів.

Впровадження системи фінансового моніторингу та відповідного інформаційного забезпечення фінансових служб підприємства необхідною інформацією має базуватися на сучасних досягненнях науки і техніки. Тому одним із шляхів удосконалення фінансового менеджменту підприємства є використання IT-технологій у процесі прийняття управлінських рішень щодо управління фінансовими ресурсами [41-44].

Для побудови ефективної системи управління вирішальним є розуміння сутності факторів, що впливають на формування та використання фінансових ресурсів. Для підприємств вони поділяються на внутрішні та зовнішні (рис. 3.1). Серед внутрішніх виділяють досконалість грошової структури компанії, якість організації управління грошовими коштами, якість управління, податкового та грошового обліку. Тобто всі фактори, які формуються всередині підприємства, і на які воно може об’єктивно впливати. До зовнішніх факторів належать ті, що виникають поза підприємством і незалежно від нього, а саме: інфляція, зміна цін на ресурси, зміна політичного курсу та стан економіки в цілому.

Для забезпечення підвищення ефективності управління визначено два основних підходи:

1. По-перше, це вдосконалення інформаційної бази та модифікація та поглиблення аналізу та оцінки показників ефективності, тобто.

2. По-друге, зміна значущості розрахункових характеристик - прибутковість, грошова стабільність, платоспроможність. Для підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами доцільно використовувати системний підхід до досягнення цілей.



Рис. 3.1 Чинники впливу на формування і використання фінансів підприємства

Власні дослідження автора

Висвітлено найбільш ефективний спосіб управління фінансовими ресурсами на основі впровадження системного підходу, який включає створення керівництвом та власниками підприємств єдиних вимог і стандартів до всіх елементів системи управління підприємством та організацію контролю за їх виконанням. , розподіл зон відповідальності на всі категорії персоналу, встановлення нормативних значень показників фінансової міцності

Системний підхід характеризує загальну стратегію управління фінансовими ресурсами, яка, крім сценарію функціонування підприємства в так званих стандартних умовах, визначає напрями дій керівництва в нестабільній (кризовій) ситуації, серед яких воно може зазначити:

- моніторинг фінансового стану підприємства з метою ранньої діагностики кризових явищ;

- постійна оцінка потенціалу подолання загрози фінансової кризи;

- висвітлення переліку заходів щодо запобігання загрозам фінансовому стану підприємства;

- оцінка ефективності запланованих заходів щодо нейтралізації негативних факторів тощо.

На жаль, фінансове управління часто здійснюється в умовах відносно безперебійного функціонування бізнесу, коли використовується реактивна форма управління: прийняття управлінських рішень для реагування на поточні проблеми [45]. Для вирішення проблеми фінансової нестабільності підприємства необхідно розглянути основні етапи ефективного управління фінансами підприємства:

- виявлення та формулювання проблеми чи завдання управління фінансовими ресурсами підприємств;

- прийняття управлінських рішень щодо використання фінансових ресурсів та їх реалізації;

- аналіз ефективності рішення.

Сьогодні існує повноцінна система управління фінансами підприємства, яка залежить від етапів їх обігу:

1) перетворення фінансових ресурсів у капітал, розподіл джерел фінансових ресурсів;

2) перетворення грошового капіталу в матеріально-виробничу форму, реалізація вартісного еквіваленту виробленої продукції.

Можна зробити висновок, що для підвищення ефективності управління необхідно звернути увагу на систему факторів і важелів впливу на діяльність організації.

На основі проведеного дослідження запропоновано покрокову схему підвищення ефективності управління фінансами.

1. Постановка проблеми на підприємстві.

2. Збір даних.

3. Встановлення критеріїв ефективності.

4. Розробка ефективної фінансової стратегії

5. Впровадження механізму управління фінансовими ресурсами.

6. Оцінка результату реалізації стратегії.

Кожен із запропонованих етапів важливий при пошуку виходу з фінансової нестабільності підприємства. Але на кожному з них необхідно відстежувати поточний стан підприємства, аналізувати діяльність конкурентів на ринку в тій чи іншій галузі та приймати рішення щодо проведення ефективної політики підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Сьогодні Україна також має досвід використання антикризового фінансового менеджменту на підприємствах, але шляхи його вдосконалення та розширення розроблені не на достатньому рівні. Завдяки теоретичному обґрунтуванню сутності та основ антикризового управління на підприємствах можна досягти значних успіхів, але для цього необхідно використовувати систему методів і важелів його реалізації.

Система фінансового менеджменту підприємства повинна відображати взаємозв’язок логічної моделі управління фінансовими ресурсами з поняттями, методами, механізмами та інструментами (рисунок 3.2).



Рис. 3.2 Логічна модель управління фінансами підприємства

Власні розробка автора

Ефективність використання грошей характеризується оборотністю активів і показниками рентабельності. Отже, ефективність використання фінансів можна підвищити за рахунок скорочення періоду оборотності та підвищення рентабельності за рахунок зниження витрат і збільшення виручки.

Успіх фінансового менеджменту безпосередньо залежить від структури капіталу підприємства. Перешкодою на підприємстві може бути структура капіталу. Це також безпосередньо впливає на прибутковість, прибуток, коефіцієнти бізнесу та оборотність на підприємстві.

Згідно з даними розділу 2 усі показники рентабельності підприємства є від’ємними. Це пов’язано зі збитковою діяльністю підприємства. Також всі показники оборотності мають незадовільне значення і говорять про неефективне використання фінансів на підприємстві. Тому основні рекомендації щодо діяльності підприємства мають бути спрямовані на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та отримання прибутку.

На основі цих даних було визначено, де найбільш слабкі сторони підприємства, пов’язані з ефективністю використання фінансових ресурсів. Перша, більш фундаментальна проблема підприємства – це застарілі активи на балансі компанії. Наявність таких активів призводить до низьких показників рентабельності активів і незадовільного значення коефіцієнтів оборотності активів. Також на балансі підприємства є земельні ділянки з готовою інфраструктурою. Лише незначну частину основних фондів підприємство здає в оренду, припинивши виробничу діяльність протягом досліджуваного періоду.

Отже, на основі проведеного дослідження було виявлено головну проблему підприємства: наявність на балансі великої кількості активів, які не використовуються для отримання прибутку.

Рекомендується ПАТ «Вінницький олійно-жировий комплекс» проводити модернізаційні та ремонтні роботи в будівлях із застосуванням новітніх технологій та екологічних матеріалів. Хоча в перші роки інвестиції вимагатимуть від підприємства одержання нових кредитів, оновлення основних фондів, як показує практика багатьох підприємств, завжди приводить до позитивних результатів.

Оновлення основних фондів дозволить підприємству відновити господарську діяльність на належному рівні. Так, згідно з Класифікатором виробничо-господарської діяльності підприємств ПАТ «Вінницький жироолійний комплекс» рекомендовано відновити такі види діяльності:

1) неспеціалізована оптова торгівля харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами;

2) оптова торгівля несільськогосподарськими проміжними продуктами;

3) оптова торгівля паливом;

4) оренда автомобіля.

Таким чином, прогнозна вартість активів зросте на 20% за рахунок оновлення та часткового списання застарілого майна. За інших рівних умов у 2021 р. рентабельність активів може змінитися, як показано на рис. 3.4.

0,94%

0,78%

1,22%

0,00%

0,20%

0,40%

0,60%

0,80%

1,00%

1,20%

1,40%

2019

2020

2021

Рис. 3.3 Песимістичний прогноз динаміки коефіцієнта рентабельності активів

Власні дослідження автора

Аналогічна зміна відбудеться і в коефіцієнті оборотності кредиторської заборгованості, оскільки кредит передбачається отримати на оновлення основних засобів. Проте вже наступного року вжиті заходи призведуть до збільшення чистої виручки від реалізації палива, оптової торгівлі несільськогосподарськими проміжними продуктами та торгівлі продовольчими товарами.

Окремо підприємство має віднести власне майно у вигляді земельної ділянки та будівлі. Оскільки всі активи будуть задіяні у виробництві, частину з них слід здати в оренду, покращуючи при цьому оборотність дебіторської заборгованості та одержання додаткового прибутку.

Для управління фінансами пропонується використовувати прогресивні методи:

1) група способів збільшення власного капіталу компаній;

2) група методів збільшення позичкового капіталу підприємств;

3) група способів оптимізації структури активів підприємства.

Враховуючи всі обставини сучасної економічної та політичної ситуації в державі, у моделі управління фінансами (зокрема, грошовими потоками) підприємства слід покласти загальні та конкретні цілі, а саме:

 повнота та своєчасність покриття вимог підприємства до капіталу для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;

 підтримання прийнятного рівня платоспроможності та ліквідності;

 оптимізація інвестиційних грошових потоків з урахуванням того, що початковий інвестиційний потік знижує вартість підприємства, а його генерація орієнтована на компенсацію збільшення вхідних та/або зменшення вихідних грошових потоків у такі періоди;

 узгодження політики управління грошовими потоками з потребами операційної діяльності підприємства, зокрема, в частині управління оборотним капіталом та управління прибутком;

 організація фінансових грошових потоків з метою оптимізації структури капіталу та зниження середньозваженої вартості капіталу;

 забезпечення ефективності використання такого обмеженого ресурсу підприємства, яким є гроші в його розпорядженні;

 підтримання балансу між формуванням резерву ліквідності та альтернативними можливостями використання грошових ресурсів підприємства;

 зменшення витрат підприємства, пов'язаних з організацією управління грошовими потоками.

Отже, ефективне управління формуванням і використанням фінансів підприємства забезпечить збільшення кількості акціонерів підприємства як фундаментального фінансового управління, що проявляється у зростанні вартості підприємства та створенні грошової доданої вартості.

**3.2 Розробка стратегії розвитку підприємства**

Між минулим, теперішнім і майбутнім фінансово-економічним успіхом та ефективністю бізнесу компанії існує тісний зв’язок. Рентабельність підприємства є наслідком наявних і реалізованих можливостей та усунення загроз; майбутні фінансові результати базуються на прогнозуванні майбутнього розвитку. Основними складовими розвитку є розробка стратегічного бачення та місії компанії, постановка цілей та вибір стратегії.

У рамках підвищення прибутковості досліджуваного підприємства визначимо загальну характеристику його стратегії відповідно до чинної класифікації стратегій. Підприємство є самостійною юридичною особою, тому його стратегія повинна визначатися загальними зборами керівництва та мати загальний функціональний підхід, скоригований шляхом адаптації до регіональних особливостей.

ПАТ «Вінницький олійно-жировий комплекс» є єдиним у своїй галузі у Вінницькій області, тому керівництву необхідно реалізувати стратегію позицій суб’єкта господарювання на ринку всередині галузі, а саме: зміцнення його позицій на ринку. на тлі загального розширення ринку, починаючи з 2021 року, в середньому на 10-20% на рік.

Цей тип стратегії вимагає великих маркетингових зусиль, тому є невід'ємною частиною маркетингової стратегії підприємства. Вибір стратегії також визначається розміром суб’єкта господарювання, який є середнім за чисельністю персоналу та розміром доходу, отже, на фоні темпів приросту капіталу, що відповідає темпам зростання ринку в галузі була обрана стратегія лідерства в ринковій ніші.

Виходячи з стадії життєвого циклу підприємства та помірного зниження ресурсних та результативних показників за останні роки, підприємству слід надалі розробляти та реалізовувати стратегію зростання. Стратегія розвитку ПАТ «Вінницький олійно-жировий комплекс» повинна базуватися на результатах фінансового та SWOT аналізу показників діяльності.

У стратегії розвитку компанії виділяють взаємопов’язані елементи: виробнича стратегія; фінансова стратегія; маркетингова стратегія; соціальна стратегія. Стратегія – це інструмент досягнення цілей.

Отже, комплексно охарактеризувавши тип стратегії та рівні її сформованості, переходимо до кількісної характеристики цілей. Найважливішими для успіху є фінансові та стратегічні цілі, які визначають фінансову стратегію. Основною стратегічною метою є забезпечення лідерських позицій на ринку, за часом вона поділяється на короткострокові цілі. При формуванні системи цілей визначається також горизонт планування: загальний (5 років) і поточний періоди планування, які підпорядковані відповідно стратегічним і поточним цілям.

Фінансові цілі, обрані компанією на майбутнє, включають:

1) зростання доходів швидшими темпами та досягнення рівня прибуткової діяльності (2 рази у 2021 р. та за період 2021-2025 рр.);

2) підтримання темпів приросту капіталу на рівні 17-20% (за досліджуваний період темп приросту становить 17,71%);

3) забезпечення певного рівня прибутку від операційної діяльності;

4) забезпечення мінімального рівня рентабельності (рентабельність виробництва на 20%, інша операційна рентабельність - не менше 5%).

До стратегічних цілей, поставлених на весь період дії стратегії, належать: збільшення частки ринку. Для забезпечення реалізації цілей у відповідні періоди цілей використано комплексний підхід до формування системи цілей та складено «дерево цілей» (рис. 3.4).

Виконання економічних цілей - більш швидке зростання прибутку, ніж доходів, також передбачає забезпечення мінімального рівня витрат, для чого, зокрема, здійснюється вдосконалення організаційної структури. Цей захід передбачає виділення центрів відповідальності за формування фінансових показників та їх планування. Удосконалення системи оплати праці персоналу спрямоване на підвищення ефективності та результативності праці.



Рис. 3.4. «Дерево цілей» ПАТ «Вінницький олійножировий комплекс» на 2019-2025 рр.

Складено автором на основі аналітичних досліджень

Також дуже важливо для успішного функціонування будь-якого підприємства пропонувати стратегічну цінність, оскільки це визначає певні стратегічні орієнтири підприємства на майбутнє, визначаючи шляхи розвитку підприємства в майбутньому на термін до 10 років. Реалізація такого проекту вимагає проходження багатьох етапів адаптації, контролю та коригування на кожному етапі.

Важливо відзначити, що в системі впровадження відсутній етап мотивації через те, що він передбачений на кожному етапі окремо. Кожен етап реалізується окремим підрозділом даного підприємства і має свою незалежну систему мотивації. Загалом схема управління в сучасній інновації пропонується у такому вигляді (рисунок 3.5).



Рис. 3.5. Схема стратегічного управління в сучасній діяльності підприємства.

Складено автором самостійно

Для розширення сегмента ринку, випуску нового асортименту продукції підприємству доцільно придбати додаткове обладнання. Термін реалізації проекту та реалізації відповідної програми становитиме 6 років і складатиметься з чотирьох основних етапів, а ставка дисконту становитиме 0,1.

Перший етап (тривалістю 1 рік) - ведуться процеси підготовки до впровадження нової виробничої програми, проводиться маркетингове дослідження з метою з'ясування попиту на нові види товарів. Витрати на проведення цих досліджень та підготовчих процесів у сумі 60 тис. грн. проводяться на початку етапу.

Другий етап (тривалістю 1 рік) є початком цього етапу, першою ключовою подією. На даний момент є два варіанти розвитку проекту:

1) згортання проекту (ймовірність 0,15), якщо маркетингове дослідження виявило відсутність попиту на продукцію або на підготовчому етапі виявлено ознаки невідповідності реалізації основної виробничої програми;

2) початок НД і НДР (ймовірність 0,85, вартість 120 тис. грн), якщо маркетингові дослідження виявили ринкові перспективи товару, а інновації набудуть ознак перспективності.

Третій етап (тривалістю 1 рік) є початком цього етапу другої ключової події. На даний момент є два варіанти розвитку проекту:

1) згортання проекту (ймовірність 0,1), якщо випробування дослідного виробництва виявило конструктивну недосконалість нових засобів виробництва, а товар виявився неконкурентоспроможним;

2) створення виробничих потужностей для нової інноваційної продукції (ймовірність 0,9, вартість 230 тис. грн.);

Четвертий етап (тривалістю 3 роки) - початок цього етапу - третя ключова подія, після якої проект починає генерувати грошові надходження. Сума грошових надходжень описує ситуацію на ринку інноваційної продукції. Експерти прогнозують можливість трьох ситуацій: 1) оптимістичної (ймовірність 0,20, річні надходження готівки 1 млн. грн.); 2) нормальний (ймовірність 0,50, річні грошові надходження 550 тис. грн.); 3) песимістичний (ймовірність 0,30, річні грошові надходження 230 тис. грн.).

На основі наведених даних слід побудувати дерево рішень, розрахувати ймовірність усіх сценаріїв розвитку проекту, розрахувати NPV кожного сценарію та інтегральну NPV для всього проекту. Зробіть висновок про прийняття чи неприйняття рівня ризику проекту.

Метод дерева рішень використовується для аналізу проекту, що характеризується невеликою кількістю можливих сценаріїв розвитку. Дерево рішень — це діаграма можливих сценаріїв розвитку проекту, на якій події визначаються вузлами, робота — стрілками, а також надається інформація про час, вартість роботи між ключовими подіями та ймовірність прийняття рішення. Після створення дерева рішень, яке визначає ймовірність розвитку кожного сценарію проекту, розрахуйте NPV (чисту поточну вартість) кожного сценарію, а також інтегральну NPV для кожного проекту. Якщо NPV проекту більше нуля, то є підстави говорити про прийнятний ступінь ризиків цього проекту.

На малюнку 3.6 показано дерево рішень нашого проекту. Поодинокі кружечки на схемі позначають події (початок і кінець етапів проекту), подвійні – ключові події (після них можливі альтернативні варіанти розвитку проекту), стрілки – етапи, цифри над стрілками – грошові потоки проекту ( не дисконт), цифри виділені жирним шрифтом - ймовірність прийняття певного рішення.

1-й рік

2-й рік

3-й рік

4-й рік

5-й рік

6-й рік

 +1000 +1000 +1000

 **0,2**

 -60 -120 -230

 +550 +550 +550

 **0,5**

 **0,85** **0,9**

 **0,3**

 +230 +230 +230

 **0,15 0,1**

Рис. 3.6. Дерево рішень інноваційного проекту

2 - ключові події;

1 - 2 - маркетингове дослідження;

2 - 4 - НД і НДР;

4 - 6 - розробка, виготовлення, впровадження або придбання нового обладнання;

6 - 7, 6 - 8, 6 - 9 - виробництво;

2 - 3, 4 - 5 - мінімізація проекту.

Отже, перше дорівнює 1 - 2 - 3, його ймовірність дорівнює 0,15;

другий 1 - 2 - 4 - 5, його ймовірність 0,85 \* 0,1 = 0,085;

третій 1 - 2 - 4 - 6 - 9, його ймовірність 0,85 \* 0,9 \* 0,3 = 0,2295;

четвертий — 1 — 2 — 4 — 6 — 8, його ймовірність — 0,85 \* 0,9 \* 0,5 = 0,3825;

п'ятий 1 - 2 - 4 - 6 - 7, його ймовірність 0,85 \* 0,9 \* 0,2 = 0,153.

Тепер наведемо грошові потоки проекту за можливими сценаріями його розвитку до початкового періоду (початку життєвого циклу проекту) за методом дисконтування (3.1):

 (3.1)

де P – теперішня вартість майбутніх коштів;

Ft – сума майбутніх грошових потоків у першому періоді (року);

r – ставка дисконту за період (рік).

Розраховуємо NPV (чистий дисконтний дохід) проекту для кожного його сценарію та значення NPV, враховуючи ймовірність сценарію, шляхом додавання значень NPV, які враховують ймовірності сценарію, та інтегрального NPV проекту виходить. Усі розрахунки проведено у вигляді таблиці 3.1.

Відповідно до 1-го року величина знижки становитиме: Р1 = -60 (тис. грн.)

За 2 курсом: P2 = -50 / (1 + 0,1) 2 = -120 / 1,21 = -99,173 (тис. грн.)

За 3 курсом: Р3 = -120 / (1 + 0,1) 3 = -230 / 1,4641 = - 157,093 (тис. грн.)

Відповідно до 4,5,6-го року величина дисконту, за 3-м сценарієм:

РIII4 = 230 / (1 + 0,1) 4 = 230 / 2,1435 = 107,301 (тис. грн.);

PIII5 = 230 / (1 + 0,1) 5 = 230 / 4,5946 = 50,058 (тис. грн.);

PIII6 = 230 / (1 + 0,1) 6 = 230 / 21,1103 = 10,985 (тис. грн.).

За 4,5,6-м роком величина дисконту, за 4-м сценарієм:

PIV4 = 550 / (1 + 0,1) 4 = 550 / 2,1435 = 256,589 (тис. грн.);

P IV5 = 550 / (1 + 0,1) 5 = 550 / 4,5946 = 119,705 (тис. грн.);

P IV6 = 550 / (1 + 0,1) 6 = 550 / 21,1103 = 26,053 (тис. грн.).

Відповідно до 4,5,6-го року величина дисконту за V-м сценарієм:

PV4 = 1000 / (1 + 0,1) 4 = 1000 / 2,1435 = 466,526 (тис. грн.);

РV5 = 1000 / (1 + 0,1) 5 = 1000 / 4,5946 = 217,647 (тис. грн.);

PV6 = 1000 / (1 + 0,1) 6 = 1000 / 21,1103 = 47,370 (тис. грн.).

Таблиця 3.1

Розрахунок інтегрального чистого дисконтового прибутку проекту з врахуванням ймовірності сценаріїв його розвитку

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Роки | Сценарії розвитку |
| I | II | III | IV | V |
| 1. | 1 (затрати тис.грн.) | -60 | -60 | -60 | -60 | -60 |
| 2. | 2 (затрати тис.грн.) | 0 | -99,173 | -99,173 | -99,173 | -99,173 |
| 3. | 3 (затрати тис.грн.) | 0 | 0 | - 157,093 | - 157,093 | - 157,093 |
| 4. | 4 (затрати тис.грн.) | 0 | 0 | 107,301 | 256,589 | 466, 526 |
| 5. | 5 (затрати тис.грн.) | 0 | 0 | 50,058 | 119,705 | 217,647 |
| 6. | 6 (затрати тис.грн.) | 0 | 0 | 10,985 | 26,053 | 47,370 |
| 7. | NPV за сценаріями тис.грн.(сума р.1-6) | -60 | -159,173 | -147,923 | 86,081 | 415,277 |
| 8. | Ймовірність сценарію | 0,15 | 0,085 | 0,2295 | 0,3825 | 0,153 |
| 9. | NPV з врахуванням ймовірності сценарію, тис.грн(р.7\*8) | -9 | -13,529 | -33,948 | 32,927 | 63,537 |
| 10. | Інтегральний NPV проекту, тис.грн.(сума р.9 по роках) | 39,87 |

Розраховано автором самостійно

Характеризуючи вихідні дані, слід визначити, що представлена стратегічна програма на найближчі 6 років має значні ознаки актуальності на підприємстві. Очікуваний інтегральний ефект від проекту – 39 987 тис. грн. це свідчить про відносно низький рівень його ризиків. Від такого проекту не можна відмовитися, а прийняти його до реалізації.

Цей проект визначає напрями інвестиційної діяльності суб’єкта господарювання на найближчі три роки. Ще одним позитивним аспектом цього проекту є можливість використання старих засобів виробництва протягом перших трьох років реалізації проекту та їх поступова заміна новими.

Головною умовою реалізації цього проекту є необхідність залучення додаткового зовнішнього капіталу шляхом додаткового кредитування.

**Висновки до розділу 3**

Для підвищення прибутковості підприємства доцільно використовувати системний підхід до досягнення цілей, який включає створення керівництвом і власниками підприємств єдиних вимог і стандартів до всіх елементів системи управління підприємством та організацію контролю за їх виконанням. впровадження, розподіл зон відповідальності на всі категорії персоналу, встановлення нормативних значень фінансових показників стійкості.

Розроблено логічну модель управління фінансами підприємства, яка передбачає взаємозв’язок системи управління фінансовими ресурсами з поняттями, методами, механізмами та інструментами.

Рекомендується ПАТ «Вінницький олійно-жировий комплекс» проводити модернізаційні та ремонтні роботи в будівлях із застосуванням новітніх технологій та екологічних матеріалів. У зв’язку з цим було складено песимістичний прогноз динаміки коефіцієнта рентабельності активів, який показав, що за рахунок відновлення та часткового списання застарілого майна рентабельність активів у 2021 році складе 1,22%, тоді як у 2019 році цей показник становив 0,94%.

Запропоновано та розроблено алгоритм стратегічного розвитку підприємства, фінансовими цілями якого є:

1) зростання доходів швидшими темпами та досягнення рівня прибуткової діяльності (2 рази у 2021 р. та за період 2021-2025 рр.);

2) підтримання темпів приросту капіталу на рівні 17-20% (за досліджуваний період темп приросту становить 17,71%);

3) забезпечення певного рівня прибутку від операційної діяльності;

4) забезпечення мінімального рівня рентабельності (рентабельність виробництва на 20%, інша операційна рентабельність - не менше 5%).

**ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**

Результатом дослідження стало всебічне розуміння процесів підвищення прибутковості підприємства. З цих позицій стає можливим визначати висновки та вносити пропозиції.

1. Встановлено, що житло є кінцевим фінансовим результатом, який характеризує виробничо-господарську діяльність підприємства. У найбільш узагальненому вигляді прибуток — це чистий дохід підприємця від інвестованого капіталу, виражений у грошовій формі, що характеризує його винагороду за ризик ведення бізнесу, що представляє собою різницю між сукупним доходом і загальними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

2. Висвітлено та проаналізовано види прибутку підприємства та його основні функції. Досліджуючи прибуток компанії, керівники зобов’язані вивчати джерела їх формування, ціну ресурсів, рівень ризику, пов’язаного з певною структурою капіталу. Вони повинні вирішувати це стратегічне завдання не тільки на початку створення бізнесу, а й на всіх етапах, які потребують змін в обсягах і структурі капіталу.

3. Незважаючи на велику кількість коефіцієнтів та різноманітні підходи до визначення рентабельності, необхідно запровадити систему критеріїв та їх нормативних значень, які б допомогли найбільш точно оцінити рівень рентабельності на підприємстві та були б зрозумілими, аргументованими. та враховують вид економічної діяльності підприємства. ...

4. Проведено аналіз діяльності ПрАТ «Вінницький олійний комбінат», що виробляє фасовану та розливну рослинну олію, олію соняшникову, рапсову, соєву, кондитерські та кулінарні жири, саломи рафіновані дезодоровані та нерафіновані.

5. Аналіз основних показників діяльності підприємства за 2018-2020 роки свідчить про високу ефективність та результативність діяльності. Показники обсягу реалізації, валового прибутку, операційного прибутку та суми балансу мають тенденцію до зростання. ПрАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» розширює свою діяльність, нарощуючи виробництво та реалізацію продукції за рахунок залучення коштів із зовнішніх джерел та власного капіталу та отримує високі обсяги чистого прибутку.

6. На підприємстві у 2020 році порівняно з 2019 роком чистий прибуток зменшився на 183 тис. грн., що зумовлено зменшенням фінансових результатів від операційної діяльності на 141 117 тис. грн. та суттєве збільшення собівартості реалізованої продукції (1762112 тис. грн.). Водночас позитивна динаміка зростання показників рентабельності ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» свідчить про ефективність діяльності даного суб’єкта господарювання.

7. Розроблено логічну модель управління фінансами підприємства, яка передбачає взаємозв’язок системи управління фінансовими ресурсами з поняттями, методами, механізмами та інструментами.

8. Для ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» пропонується провести модернізацію та ремонтні роботи в будівлях із застосуванням новітніх технологій та екологічних матеріалів. У зв’язку з цим було складено песимістичний прогноз динаміки коефіцієнта рентабельності активів, який показав, що за рахунок відновлення та часткового списання застарілого майна рентабельність активів у 2021 році складе 1,22%, тоді як у 2019 році цей показник становив 0,94%.

9. Запропоновано та розроблено алгоритм стратегічного розвитку підприємства, до фінансових цілей якого входять:

1) зростання доходів швидшими темпами та досягнення рівня прибуткової діяльності (2 рази у 2021 р. та за період 2021-2025 рр.);

2) підтримання темпів приросту капіталу на рівні 17-20% (за досліджуваний період темп приросту становить 17,71%);

3) забезпечення певного рівня прибутку від операційної діяльності;

4) забезпечення мінімального рівня рентабельності (рентабельність виробництва на 20%, інша операційна рентабельність - не менше 5%).

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.62. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 05.03.21 р.)

2. Ковальчук А. Г. Фінансовий словник. Київ : Знання, 2-ге видання. 2006. 289 с.

3. Блонська В. І., Вужинська О. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. № 18. С. 122-128.

4. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ: Кондор, 2017. 364 с.

5. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д.Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2018. 552 с.

6. Довбня С. Б., Пендик О. Г. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений*. 2014. № 5. С. 94–97.

7. Податковий кодексу України від 02.12.2010 року № 2755-VІ «Податок на прибуток підприємств».

8. Концепція Державної цільової програми розвитку аеропортів на перюд до 2020 року: Схв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 05.03.2008 р. № 506-р. *Голос України*. 2010. №12. С. 2–3.

9. Статистичний щорічник України за 2015 рік ; за ред. І. М. Жук. Київ: Державна служба статистики України, 2016. 575 с.

10. Семенов А.Г., Шарко А.І. Аналіз та вдосконалення оплати праці. *Держава та регіони.* 2015. № 6. С. 232–238.

11. Рєпін В.П. Процессний підхід до управління. Москва: РІА Стандарти і якість, 2004. 245 с.

12. Поделинска І.А. Стратегічне планування : навч. посіб. Київ: Вид-во ВСГТУ, 2005. 55 с.

13. Гребеник Е. А. Анализ особенностей современного рынка авиаперевозок

Украине. *Экономист*. 2015. № 2. С. 15–18.

14. Бержанір І. А., Улянич Ю. В., Гвоздєй Н. І. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства. *Вісник ХНДАУ*. 2015. № 1. С. 261–265.

15. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. №1(155). С. 115–117.

16. Булавенко С.Д. Основи економіки. 10–11 кл.: розробки уроків. / С.Д. Булавенко. Харків: Веста; Ранок, 2007. 430 с.

17. Круш П.В. Внутрішній економічний механізм підприємства: посібник. Київ: ЦНЛ, 2008. 206 с.

18. Фінанси підприємств: підручник / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. А.М. Поддєрьогін. 7-ме вид., без змін. Київ: КНЕУ, 2008. 552 с.

19. Політична економія: підручник / [В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський, О.Ф. Іткін] ; за наук. ред. В.Г. Федоренка. Київ: Алерта, 2008. 487 с.

20. Онисько С.М. Фінанси підприємств: підручник для студентів вищих закладів освіти / С.М. Онисько, П.М. Марич. 2-ге вид., випр. і доп. Львів : Магнолія Плюс, 2016. 367 с.

21. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / М.М. Бердар. 2-ге вид., перероб. і допов. Київ. 2012. 464 с.

22. Ковальчук А. Г. Фінансовий словник. Київ : Знання, 2006. 2-ге видання. 289 с.

23. Блонська В. І., Вужинська О. І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. № 18. С. 122-128.

24. Алескерова Ю.В., Герасимчук В.Г., Проблеми платоспроможності аграрних підприємств. Економіко-правові детермінанти розвитку агропромислового комплексу: Міжнародна науково-практична конференція, Умань, 16 травня 2019 року: тези доповіді. Умань: УНУС. 2019. С. 79-82.

25. Бедринець М.Д., Довгань Л.П. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 292 с

26. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: навч. посіб. 1-ше вид., перероб. та доп. Київ: Кондор, 2003. 360 с.

27. Фінансова діяльність підприємства: підручник / Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Либідь, 2002. 384 с.

28. Хрущ Н. В. Аналіз та оцінка рівня прибутковості фінансових ресурсів підприємства. *Економіст*. 2014. № 7. С.28-31.

29. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2007. 191 с.

30. Бланк А. І. Управління прибутком підприємства. Київ: Фінанси й статистика, 2015. 456 с.

31. Білик М. Д. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 11. С. 130-132

32. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України.* 2014. № 28. С. 125-132.

33. Гаватюк Л. С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений.* 2016. № 1 (28). С. 40-43.

34. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 189-192.

35. Опікунова Н. В., Лопата В. Г. Управління прибутком підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 294-298.

36. Соколова Е. А. Проблеми управління прибутком підприємтсв. З*бірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту.* 2015. № 32. С. 310-320.

37. Бабіч В. В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку. *Фінанси України.* 2016. № 2. С. 103-110

38. Панченко І. А. Класифікація прибутку для цілей бух галтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів. *Проблеми теорії та ме тодології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. Вип. 1 (22). С. 224-236.

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

40. Чорна О. М. Механізм управління прибутком підпри- ємства в Україні. *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції.* 2012. № 1. С. 30-35.

41. Вдовенко Л. О., Черненко Д. С., Кельман О. В. Управління капіталом – основа ефективності функціонування підприємств аграрної сфери. *Фінансовий простір*. 2015. №4(20). С. 139-142

42. Фінанси підприємств : підручник / [Поддє рьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін.] ; кер. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. Восьме вид., перероб і допов. Київ: КНЕУ, 2013. 519 с.

43. Денисенко Л. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник КНУТД.* 2014. № 1. С. 145-152.

44. Грищук Н.В. Структурні компоненти підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія: Економічні науки. 2017. Вип. 24 Ч.2 С. 73-76.

45. Власова Н.О., Круглова О.А., Безгінова Л.І. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 271 с.

46. Гудзь О.Є. Цифрова економіка: зміна цінностей та орієнтирів управління підприємствами. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2(24). С. 4–12.

47. Куцик В. І., Лупак Р. Л., Годованюк М. А. Інструменти підвищення ефективності управління формуванням та використанням прибутку в цілях капіталізації підприємства». *Бізнес Інформ*. 2017. № 1. С. 55-62.

48. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : навч. посіб. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ: Кондор, 2007. 364 с.

49. Андрусяк Н. О. Фінансові ресурси підприємств – основа формування фінансової бази регіону. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2015. № 9. С. 130-134.

50. Козачок І. А Формування та управління ефективним використанням фінансових ресурсів підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2016. № 47. С. 277-283.

51. Мельник Л. Л. Прибутковість сільськогосподарських підприємств як фактор забезпечення їхнього сталого соціально-економічного. *Агросвіт*. 2015. №11. С. 5-11

52. Мельничук Г.С., Нестерук А. А. Теоретичні засади розробки механізму формування прибутку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. №14. С. 458-462

53. Мірошниченко О. Ю., Корконос Ю. В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. *Бізнесінформ*. 2014. №5. С. 280-285.

54. Опікунова Н. В., Лопата В. Г. Управління прибутком підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2014. № 46. С. 294-298.

55. Прилуцький А.М., Герасимчук В.Г. Диверсифікація підприємницької діяльності як інструмент зростання прибутковості підприємства. *Економіка. Фінанси. Право.* 2019. №11. С. 92-100.

56. Савіна С.С., Гиренко Ю.В. Управління прибутком в системі фінансового менеджменту підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. №6 (17) С. 321-324.

57. Фурман І.В. Вектори підвищення ефективності управління прибутком підприємства. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2017. №3(54) С. 55-65.

58. Бровкова О., Бровкова К., Тієн Донг Нго Дослідження чинників та резервів підвищення прибутковості підприємств харчової промисловості. *Науковий вісник ОНЕУ.* 2016. № 5. С. 41-58.

59. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018. № 12. С. 256-259.

60. Воронкова Т. Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42-44