

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

«__» _____ 20__ р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

«__» _____ 20__ р.

О.О. Шеремет

Л.В. Шірінян

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТР**

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування
на тему: **Політика забезпечення прибутковості підприємства**

Виконала: здобувачка 2 курсу, 4М групи

Новак Аліна Миколаївна
(прізвище та ініціали)

Керівник: Толстенко Оксана Юріївна
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент: Кудренко Н.В..
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній
роботі немає запозичень із праць
інших авторів без відповідних
посилань.

Здобувач _____

(підпис)

Київ – 2021 р.

АНОТАЦІЯ

Новак А.М. «Політика забезпечення прибутковості підприємства ТДВ «Конотопм'ясо»

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю 072 –Фінанси, банківська справа страхування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2021.

Кваліфікаційна робота присвячена розв'язанню теоретичних, методичних та практичних проблем забезпечення прибутковості підприємства.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаної літератури і додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми та сформульовано завдання дослідження.

У першому розділі розкрито сутність і значення політики прибутковості підприємства, методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства та основні шляхи формування та використання прибутку.

Другий розділ присвячено аналізу фінансово-економічної діяльності ТДВ «Конотопм'ясо» та оцінці її фінансової діяльності.

У третьому розділі проведений операційний аналіз, як складової системи управління прибутком та сплановані шляхи забезпечення збільшення прибутку підприємства.

Ключові слова: *прибутковість підприємства, фінансове планування, управління прибутком, точка беззбитковості, операційний аналіз.*

SUMMARY

Novak A.M. Policy of ensuring the profitability of the enterprise TDV «Konotopmyaso»

Master's work for obtaining Master's degree in specialty 072 -Financial, Banking and Insurance. National University of Food Technologies, Kyiv, 2021.

Thesis is devoted to solving theoretical, methodological and practical problems of ensuring the profitability of the enterprise.

The work consists of an introduction, three sections, conclusions, a list of references and appendices.

The introduction substantiates the relevance of the topic and formulates the objectives of the study.

The first section reveals the essence and significance of the company's profitability policy, methodological aspects of assessing and analyzing the profitability of the enterprise and the main ways of forming and using profits.

The second section is devoted to the analysis of financial and economic activity of TDV «Konotopmyaso» and assessment of its financial activity.

In the third section, the operational analysis as a component of the profit management system and planned ways to increase the company's profits.

Key words: profitability of the enterprise, financial planning, profit management, break-even point, operational analysis.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1. Сутність і значення політики прибутковості підприємства.....	8
1.2. Методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства	19
1.3. Основні шляхи формування та використання прибутку.....	26
Висновки до розділу 1.....	36
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТДВ «КОНОТОПМ'ЯСО».....	37
2.1. Загальна характеристика ТДВ «Конотопм'ясо».....	37
2.2. Оцінка фінансового стану ТДВ «Конотопм'ясо».....	42
2.3. Оцінка прибутковості ТДВ «Конотопм'ясо».....	55
Висновки до розділу 2.....	63
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ПОЛІТИКОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	64
3.1. Шляхи підвищення прибутковості підприємства ТДВ «Конотопм'ясо».....	64
3.2. Операційний аналіз як складова системи управління прибутком.....	78
3.3. План прибутку від операційної і звичайної діяльності підприємства... ..	91
Висновки до розділу 3.....	98
ВИСНОВКИ.....	99
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	102
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Нині ринок в цілому та в розрізі суб'єктів господарювання активно розвивається, має свої механізми взаємозв'язку, ланки збуту товарів, робіт та послуг, групи споживачів, ряд конкурентів та велику кількість можливостей розвитку. Однак те, що для одного суб'єкта господарювання може бути можливістю розвитку, для іншого – разроза фінансової стабільності. А зважаючи на те, що основна мета створення та функціонування будь-якого підприємства – це отримання прибутку, то й тема збереження та збільшення даного фінансового результату діяльності підприємства крайні актуальна.

Сучасний ринок вказує на наявність проблеми вдосконалення управління політикою прибутковості на підприємствах та реалізації своєї продукції загалом. В бажанні зайняти належне місце на ринку, забезпечення конкурентних переваг підприємств торгівлі можливе лише на основі підвищення якості послуг, зниження витрат, що сприятиме зростанню їх прибутковості та забезпечити належний розвиток.

Як показник оцінки фінансового стану суб'єкта господарювання – прибутковість є показником ефективності. Прибутковість підприємства виступає особливим джерелом розвитку торгівлі, а отже і економіки в цілому держави.

Саме тому політика управління політикою прибутковості підприємства торгівлі не лише забезпечує інтереси його власників, персоналу та держави, але й визначає потребу його наукового дослідження.

Зазначене питання досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема:

Дем'яненко І. В. [18], Гаватюк Л.С. [10], Партола А. С. [49], Гаватюк, Л. С. [11], Гречко А. В. [16], Зубков С.О. [26], Кальченко О. М. [29], Ляшенко С.І. [36], Мелень О.В. [40], Опікунова Н.В. [45].

Звідси зрозуміло, що виняткової актуальності набуває поглиблене дослідження забезпечення прибутковості підприємства, та визначенні впливу різних факторів на її формування. Але єдиних методик щодо цього питання дотепер не виявлено.

Мета дослідження є вивчення та застосування на практиці методичних підходів політики забезпечення прибутковості підприємства.

Відповідно до мети в роботі поставлені такі завдання:

- розкрити сутність і значення політики прибутковості підприємства;
- проаналізувати методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства;
- дослідити основні шляхи формування та використання прибутку;
- надати загальну характеристику ТДВ «Конотопм'ясо»;
- здійснити оцінку фінансового стану ТДВ «Конотопм'ясо»;
- визначити прибутковість ТДВ «Конотопм'ясо»;
- практично розглянути шляхи підвищення прибутковості підприємства;
- провести операційний аналіз ТДВ «Конотопм'ясо», як складова системи управлінні прибутком;
- спланувати прибуток від операційної та іншої діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження є проведення політики забезпечення прибутковості підприємства.

Предмет дослідження є теоретичні та методичні підходи та методи до здійснення політики забезпечення прибутковості підприємства.

Методи дослідження. В кваліфікаційній роботі використовуються наступні методи дослідження: аналізу та синтезу – під час вивчення сутності політики прибутковості підприємства; формалізації – під час здійснення оцінки фінансового стану та визначення прибутковості ТДВ «Конотом'ясо»; моделювання, абстрагування – під час планування прибутковості від операційної діяльності підприємства; емпіричні методи дослідження для обґрунтування напрямів управління політикою прибутковості ТДВ «Конотопм'ясо».

Інформаційна база дослідження. Закони Верховної Ради України, підручники, методичні-рекомендації, навчальні посібники, монографії, періодичне видання, статті, звітність по підприємству, статистичні дані, інтернет ресурси.

Практичне значення одержаних результатів. Полягає в теоретичному обґрунтуванні та практичному розробленні напрямів удосконалення управління політикою прибутковості торговельного підприємства, що сприяє раціональному використанню його внутрішніх резервів розвитку. Одержані у процесі дослідження висновки та рекомендації мають практичне значення не тільки для діяльності підприємства ТДВ «Конотопм'ясо», але й інших підприємств

Магістерська робота «Політика забезпечення прибутковості підприємства ТДВ «Конотопм'ясо» складається з: анотації, вступу, трьох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків. Робота містить: 116 сторінок друкованого тексту, з них 96 сторінок основного тексту, 14 рисунки, 14 таблиці, 54 джерела та 2 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність і значення політики прибутковості підприємства

Основою мета відкриття й функціонування підприємства будь-якої форми власності та розміру – це отримання достатньої нагороди за здійснену діяльність, достатнього розміру доходу.

Доход – це сума коштів загалом, що отримує підприємство за здійснену діяльність в певний період часу, може використовуватися на інвестування та споживання після вирахування податків.

Найточніше зображує фінансові можливості підприємства, можливості розширення виробничої діяльності саме прибуток підприємства. Звісно для економічного розвитку підприємства, для розширення виробництва та ринків збуту й покращення якості продукції чи послуг потрібен більший прибуток, тоді й більше можливостей у підприємства. До того ж, прибуток визначає рівень фінансової стабільності у державі, виступаючи джерелом підвищення рівня добробуту населення.

Прибуток – це та частина доходу, що залишається після відрахування коштів на виробничу та комерційну діяльність підприємства. Прибуток – це основне фінансове джерело прогресу підприємства, науково-технічного розвитку, матеріальної бази й продукції всіх форм інвестування. Діяльність підприємства повністю зосереджена на підвищенні рівня прибутку або принаймні стабілізувати її на певному рівні. Прибуток визначається як різниця між доходом підприємства та понесеними затратами щодо здійсненої діяльності [24, с. 145].

Поняття прибуток нерідко ототожнюють з доходом, але це твердження не є правдивим.

«Доход» широко використовується на побутовому, економічному та загальному рівнях. Поняттям доход досить часто визначають загальну суму

грошових коштів, що надійшли підприємству від здійсненої їм господарської діяльності: реалізації продукції, виконаних робіт або наданих послуг, тобто – дохід підприємства. Також, поняття «дохід» використовують говорячи про дохід громадян чи національний дохід держави.

Любий з видів доходу, що указані вище, розраховується як різниця між виручкою, отриманою від господарської діяльності та витратами, що були понесені на здійснення цієї діяльності [46, с. 123].

Прибуток є економічною категорією, тлумачення в багатьох літературних джерелах від різних науковців зводиться до того, що це частка вартості додаткового продукту, що виражений у коштах, частина чистого доходу, одна з форм фінансового результату тощо (табл. 1.1).

Таблиця 1.1.

Визначення поняття прибуток [27, с. 100]

Прибуток	Перетворена форма додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власника
	Фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
	Мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
	Основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування
	Основний критерій ефективності господарювання
	Різниця між ціною товару та витратами на його виробництво
	Сума, на яку доходи перевищують витрати

Прибутковість – це показник, що відображає ефективність діяльності підприємства з огляду на його здатність приносити прибуток й забезпечувати ефективне відтворення залучених ресурсів

Науковці визначають прибутковість підприємства по різному, роблячи акцент на певні категорії показників. Наприклад, І.М. Бойчик характеризує

прибутковість підприємства, як здатність генерувати позитивний фінансовий результат від здійсненої діяльності, що відображається в перевищенні доходу над задіяними витратами, до того ж, в розмірі достатньому для ефективного функціонування підприємства в майбутньому [14, с. 13].

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Економічний результат діяльності підприємства визначається за допомогою показників, які діляться на: абсолютні та відносні. Абсолютний показник – це прибуток підприємства; відносний показник – це рентабельність підприємства.

В сучасних умовах економіки загалом та в розрізі ведення бізнесу головне призначення прибутку – це відбиття ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства. Адже у обсязі прибутку повинно висвітлюватися відповідність індивідуальних затрат підприємства, щодо виробництва та реалізації своєї продукції (чи послуг) й виступаючих у формі собівартості, суспільно необхідних витрат, в результаті непрямого висвітленням яких з'являється ціна виробу.

Збільшення прибутку в умовах стабільності оптових цін вказує на зниження індивідуальних витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції (чи послуг). Прибуток виступає основним джерелом розвитку підприємства, науково-технічного покращення.

Функції прибутку, як важливого елемента ринково-економічних відносин [17, с. 363]:

Прибуток відображає фінансовий результат. На економічний ефект діяльності підприємства мають вплив як внутрішні процеси так і загалом кон'юнктура ринку. Фактори на які підприємство не має впливу, однак вони мають вплив на величину, динаміку прибутку [31, с. 27]:

- 1) кон'юнктура ринку;
- 2) ціни на паливно-енергетичні ресурси;
- 3) ціни на матеріально-сировинні;
- 4) норми амортизації тощо.

Підприємство в свою чергу може вплинути на фінансовий результат шляхом:

- 1) фінансового планування;
- 2) організації виробництва;
- 3) підбір кадрів загалом компетентність керівництва;
- 4) рівень якості та конкурентоспроможності продукції (чи послуг);
- 5) рівень цін на реалізовану продукцію (чи послуги);
- 6) зарплата персоналу.

1. Прибуток здійснює стимулюючу функцію. Позитивний фінансовий результатом є головним елементом фінансових ресурсів підприємства, що відображається в самофінансуванні. Частка отриманого чистого прибутку підприємства має фінансувати виробничу діяльність, науково-технічного розвитку, соціальний розвиток колективу та матеріального його стимулювання.

2. Прибуток основа формування бюджетів різних рівнів. До бюджетів прибуток поступає у вигляді податків, та використовується задля фінансування державних, виробничих, соціальних, науково-технічних, інвестиційних програм.

Прибуток має декілька видів відповідно до груп формування та використання [47, с. 294]:

1. За характером відображення в обліку:

- бухгалтерський прибуток характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою отриманих прибутків або збитків;

- економічний прибуток характеризується як різниця між сумою доходів підприємства та його поточними витратами. Економічний прибуток завжди менший від бухгалтерського на величину внутрішніх поточних витрат підприємства.

2. За характером діяльності підприємства:

- прибуток від звичайної діяльності формується на регулярній основі так, як відображає фінансовий результат від всіх традиційних видів діяльності даного підприємства;

- прибуток від надзвичайних подій характеризує особливе чи рідкісне джерело формування доходу для даного підприємства.

3. За характером господарських операцій підприємства:

- прибуток по основній діяльності, тобто прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- прибуток від позареалізаційних операцій характеризується у звітності у вигляді сальдо між отриманими доходами й понесеними втратами від цих операцій.

4. За характером видів діяльності підприємства [51, с. 135]:

- прибуток від операційної діяльності характеризується, як загальний обсяг прибутку від реалізації продукції;

- прибуток від інвестиційної діяльності характеризується, як сукупний фінансовий результат від операцій по купівлі й продажу – основних фондів, нематеріальних активів та інших необоротних активів;

- прибуток від фінансової діяльності характеризується, як підсумковий фінансовий результат операцій, які змінюють розмір і склад власного капіталу та позик підприємства.

5. За складом елементів, які формують прибуток:

- маржинальний прибуток характеризується, як суми чистого доходу від основної діяльності за мінусом змінних витрат підприємства;

- валовий прибуток характеризується, як сума чистого доходу від основної діяльності за винятком і постійних, і змінних операційних витрат підприємства;

- балансовий прибуток характеризується, як різниця сукупного чистого доходу підприємства та поточними витратами;

- чистий прибуток характеризується, як сума балансового (валового) прибутку за мінусом податкових зборів.

6. За характером оподаткування прибутку виділяють:

- оподатковувана частина прибутку підприємства;

- не оподатковувана податком частина прибутку, вона регулюється відповідним законодавством.

7. За характером інфляційного впливу на прибуток виділяють: номінальний і реальний його види. Реальний прибуток характеризує розмір номінально отриманої його суми, скоригований на темп інфляції у відповідному періоді.

8. За характером достатності рівня формування [18, с. 55]:

- нормальний прибуток характеризується, як порівняння: покласти кошти на депозит чи вкласти їх в бізнес, та якщо отриманий прибуток більше, ніж кошти, які б було отримано від депозиту, він вважається нормальним.

- низький прибуток – нижчий за нормальний прибуток;

- високий прибуток – вище за нормальний прибуток.

9. За характером використання в складі чистого прибутку:

- капіталізований прибуток характеризується, як сума, що спрямована на фінансування приросту активів господарства;

- спожитий прибуток характеризується, як та частина чистого прибутку що витрачена на виплати акціонерам, персоналу чи соціальні програми підприємства.

10. За ступенем використання виділяють:

- нерозподілений прибуток (непокритий збиток) характеризується, як частина чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та ін. Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану (конкретне призначення використання) й неасигновану частини (не має конкретного призначення використання).

- розподілений прибуток характеризується, як частина отриманого прибутку, що вже розподілена й не використана в процесі господарської діяльності.

- санаційний прибуток – це специфічний вид прибутку, який виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав (акцій, часток) за курсом, нижчим за номінальну вартість цих прав (дизажіо) [22].

Ще одним важливим показником при дослідженні рівня прибутковості підприємства його ефективного функціонування та подальшого розвитку є рентабельність. Головною відмінністю прибутку від рентабельності є вид їх вираження: прибуток кількісний показник, що відображає абсолютний ефект без уваги на використані ресурси, рентабельність же один із головних відносних показників саме ефективності виробництва, тобто співвідношення отриманого результату до залучених ресурсів [34, с. 225].

Рентабельність характеризує ступінь віддачі активів та ступінь використання капіталу в процесі виробництва. Показники рентабельності пов'язані з отриманням позитивного фінансового результату від господарської роботи та показують ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи.

Рентабельність – це відносний показник, який відображає результативність роботи підприємства, показує якість управлінської політики щодо операційної, інвестиційної та фінансової діяльності з метою отримання прибутку у короткостроковій перспективі. Показники рентабельності розраховуються за різними критеріями, беручи до уваги різні ресурси та результати, що свідчить про ефективність різних ділянок роботи менеджменту [25, с. 57].

Види рентабельності відображені на рис. 1.1. Загальними групами показниками рентабельності є: показники якості використання капіталу та активів підприємства, показники рентабельності реалізації виготовленої продукції та витратні показники рентабельності підприємства.

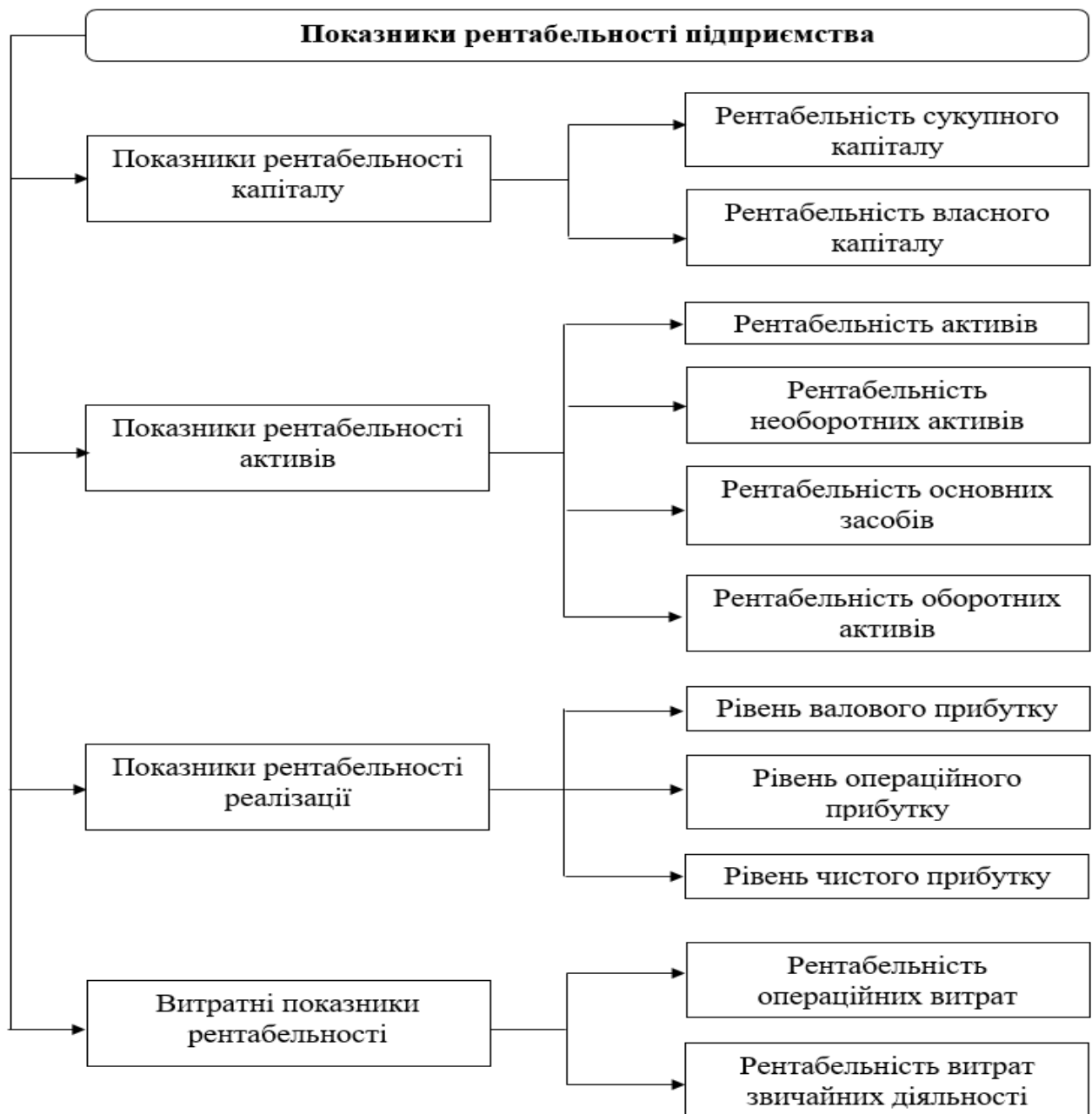


Рис. 1.1. Види показників рентабельності підприємства

*Складено на базі даних [11, 12, 26].

Управління політикою прибутковості – це система принципів та методів побудови й реалізації управлінських рішень по основних джерел формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві [19, с. 55].

Ефективне управління прибутком підприємства реалізується рядом принципів, основні з них:

1. Інтегрованість з загальною системою управління підприємством. На фінансовий результат підприємства впливає будь-яке прийняте управлінське рішення, в будь-якому департаменті, вплив відображається прямо чи побічно. Керування прибутком прямо пов'язано з прийнятими рішеннями менеджменту: виробничого, інноваційного, інноваційного, інвестиційного, фінансового, менеджментом персоналу. Це свідчить про необхідність органічної інтегрованості механізму керування прибутком та загального механізму керування підприємством [48, с. 294].

2. Комплексний характер формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення в сфері організації використання прибутку пов'язані між собою та кінцевим результатом господарської діяльності. Формується єдиний комплекс щодо розвитку та діяльності підприємства в який кожний департамент вносить свою роль в загальній стратегії розвитку.

3. Високий динамізм управління. Вважаючи на високу динаміку факторів кон'юнктури ринку управлінські рішення розроблені в попередній період потребують постійного перегляду та внесення відповідних правок, задля більшої ефективності. Крім того зазнають змін і внутрішні умови функціонування підприємства, тим паче коли відбувається перехід до наступної стадії життєвого циклу підприємства. Саме через це механізм управління прибутком повинен високо динамічним, що бере до уваги фінансовий стан підприємства, ресурсний потенціал, зміну зовнішніх факторів й інших параметрів функціонування підприємства [20, с. 133].

4. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. При підготовці кожного окремого чи загалом комплексу управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку необхідно планувати альтернативні можливості дій.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Якими би прибутковими не здавалися ті чи інші проекти управлінських рішень, вони повинні бути відхилені, якщо вступають у протиріччя з стратегічними

напрямами його розвитку, інакше це призведе до втрати формування високих прибутків в майбутньому періоді.

Виходячи з вищезазначених роздумів та принципів можливо зробити висновок, що головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації та стабільності добробуту підприємства в поточному та перспективному періоді. Ця мета одночасно та в гармонії забезпечує інтереси власників з інтересами держави та персоналу підприємства [49, с. 82].

Основні задачі управління прибутком, спрямовані на реалізацію головної мети:

1) забезпечення максимізації розміру отриманого прибутку, який співвідноситься з ресурсним потенціалом підприємства та ринковій кон'юктурі;

2) забезпечення оптимальної еквівалентності між рівнем отриманого прибутку та допустимим рівнем ризику;

3) забезпечення високої якості отриманого прибутку;

4) забезпечення виплати достатнього рівня доходу до інвестованого капіталу підприємства;

5) забезпечення формування належного обсягу фінансових ресурсів відповідно до стратегії розвитку підприємства в майбутньому періоді;

б) забезпечення динаміки ринкової вартості підприємства.

Усі запропоновані задачі управління прибутком щільно взаємопов'язані, незважаючи на те, що деякі між собою носять різноспрямований характер, тому в процесі управління прибутком окремі задачі повинні бути оптимізовані між собою [53].

Здійснення механізму управління прибутком своєї головної мети та задач відбувається шляхом реалізації зазначених функцій. Ці функції можливо поділити на дві основні групи, спричинені комплексним змістом механізму управління прибутком (рис. 1.2).

1. Функції керування прибутком як керуючої системи. Зазначені функції є складовими частинами будь-якого процесу управління поза залежністю від

виду діяльності підприємства, форми власності, організаційно правової форми, та іншого.

2. Функції керування прибутком як спеціальної області керування підприємством. Складові даної групи функцій визначається окремим елементом відповідної управлінської системи [39].



Рис.1.2. Основні функції управління прибутком [39].

Отже, політика прибутковості підприємства має важливе значення для задовільного і постійно прогресуючого фінансового результату підприємства.

1.2. Методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства

Прибутковість підприємства – це багатогранна економічна категорія, яка водночас характеризує і наявні фінансові результати діяльності підприємства в теперішньому періоді, і можливість отримувати прибуток як основне джерело розширеного відтворення в майбутньому періоду.

Загальний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства повинен бути комбінованим різними методами аналізу. Сучасні економічні вчення надають широкий вибір інструментарію. Провідними методами дослідження фінансових результатів діяльності підприємства зазвичай виступає аналіз: горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний та факторний. Найрідше науковці використовують у фінансовому аналізі економіко-математичні й функціонально-вартісні [23].

Сучасна наука використовує не тільки традиційні математично-статистичні методи аналізу фінансових результатів підприємства, а й методи дослідження операцій та теорії прийняття рішень, методи економічної кібернетики та оптимального програмування. Задля повноцінної та глибокої оцінки фінансових результатів й достовірного обґрунтування рекомендацій для удосконалення роботи підприємства застосовують СVP-аналіз та концепцію фінансового важеля [30, с. 152].

Проаналізовано праці сучасних науковців-економістів присвячених проблемним питанням методики аналізу фінансових результатів та прибутку, наведено в табл. 1. 2. Більшість науковців аналізують різні показники за різними підходами, які характеризують фінансові результати діяльності підприємства. За результатами окремих показників утворюється загальний висновок щодо ефективності діяльності. Залежно від мети аналізу, специфіки підприємства, рівня конкуренції на ринку припадає вибір на відповідні показники аналізу.

Таблиця 1.2.

Етапи аналізу фінансових результатів підприємства

Автор	Етапи аналізу фінансових результатів
Череп А.В., [9, с. 41] Рурка Г.І. [9, с. 42]	1) вертикальний та горизонтальний аналіз за видами діяльності; 2) оцінка показників динаміки за роками; 3) аналіз структурних компонентів прибутку; 4) факторний аналіз прибутку; 5) аналіз процентної маржі
Сало І.В., [41, с. 111] Лисянська О.О. [41, с.112]	1) вертикальний та горизонтальний аналіз прибутку за видами діяльності; 2) оцінка динамічних показників прибутковості за роками; 3) аналіз показників прибутковості; 4) порівняльний аналіз рівня прибутковості; 5) аналіз структурних компонентів прибутку; 6) факторний аналіз; 7) порівняльний аналіз рівня прибутковості
Шубіна С. В., [9, с. 45] Крамаренко І. В., [9, с. 45] Лосева І.В., [9, с. 46] Швадченко В. О. [9, с. 47]	1) горизонтальний/ вертикальний аналіз (дослідження динамічних та структурних змін прибутку підприємства); 2) детермінований факторний аналіз; 3) кореляційно-регресійний аналіз: - «ЧП-активи» (залежність ЧП від сукупних активів); - «ЧП-пасиви» (зв'язок ЧП з пасивами); - «ЧП-рух грошових коштів» (залежність ЧП від потоку грошових коштів)
Тютюнник Ю. М. [9, с. 49]	1) аналіз динаміки фінансових результатів 2) аналіз структури фінансових результатів діяльності; 3) факторний аналіз формування фінансових результатів
Блонська В.І, [50, с. 112] Паньків І. В. [50, с. 114]	1) горизонтальний аналіз - порівняння показників прибутку в динаміці; 2) вертикальний(структурний) - визначення структури прибутку за сферами діяльності, видами продукції, структурний аналіз розподілу прибутку; 3) порівняльний аналіз прибутку; 4)аналіз коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу прибутку; 5) інтегральний аналіз прибутку
Товорушко Т.А, [28, с. 85] Лановська Г.І. [28, с. 87]	1) аналіз динаміки показників діяльності підприємств галузі; 2) аналіз структури та динаміки операційних витрат; 3) аналіз структури показників фінансових результатів; 4) аналіз динаміки чистого прибутку; 5)аналіз динаміки рентабельності показників операційної діяльності
Кочетков О. В, [50, с. 93] Балдик Д.О. [50, с. 94]	1) аналіз динаміки фінансових результатів; 2) аналіз показників рентабельності

*Складено на базі даних [9, 28, 41, 50].

На підставі дослідження даних, поданих у таблиці 1.2, можна зробити висновок, що обов'язковим елементом методики аналізу прибутку є визначення структури та динаміки фінансових результатів та прибутку.

Досліджуючи не тільки фінансовий результат підприємства, а прибутковість підприємства загалом з увагою до кількісних та відносних показників, а саме до аналізу прибутку, як основна мета діяльності підприємства та рентабельності, як основний показник якості діяльності підприємства – науковці-економісти мають різні групи показників для аналізу та тлумачення економічної суті поняття.

І.В. Демяненко в своїх працях визначає прибутковість як показник, що виявляє здатність підприємства отримувати доходу більше, ніж коштів вкладених в нього, та являється індикатором фінансового положення підприємства та ефективності управління. Найважливіші показники [18, с. 166]:

- 1) прибуток (валовий, балансовий, чистий, нерозподілений);
- 2) коефіцієнт валового прибутку (валова маржа);
- 3) прибутковість (рентабельність) активів;
- 4) прибутковість (рентабельність) власного капіталу.

І.Ю. Єпіфанова та В.С. Гуменюк вважають, що обсяги прибутку характеризують абсолютний ефект від діяльності, а саме рентабельність виявляє міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства. Рентабельність як показник показує взаємозв'язок між величиною відповідно до інших величин ресурсів, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. При визначенні показника рентабельності прибуток, чи інша величина, що відображає результат господарської роботи, співвідноситься з чинниками, що мають найбільший вплив на його отримання: капіталом, ресурсами, доходами [25, с. 189].

Основні показники рентабельності (прибутковості) науковці об'єднали в такі групи:

- 1) показники рентабельності капіталу (активів);
- 2) показники рентабельності продукції;

3) показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів.

С.С. Черниш стверджує, що основним джерелом інформації щодо оцінки рентабельності (прибутковості) підприємства є форми 1 та 2 фінансової звітності підприємства. У формі 2 «Звіт про фінансові результати» подані дані щодо чистого прибутку підприємства та витрат з увагою до різних видів діяльності, що відображає отриманий дохід та відповідний прибуток. Форма 1 «Баланс» – подані дані стосовно ресурсів підприємства, що використовуються на здійснення господарської діяльності підприємства та в результаті для отримання доходу та прибутку. Співвідношення прибутку з витратами та ресурсами характеризує ефективність їх використання, тобто саме рентабельність (прибутковість) [54, с. 305].

Завданнями аналізу рентабельності (прибутковості) підприємства за С.С. Черниш є:

- 1) оцінка виконання планових параметрів (плану, прогнозу тощо);
- 2) вивчення динаміки показників;
- 3) визначення факторів зміни їх рівня;
- 4) пошук резервів зростання рентабельності;
- 5) розробка заходів для використання виявлених резервів

С.Б. Довбня та О.Г. Пендик у своїх працях задля визначення ефективності здійснення підприємством економічно-господарської діяльності, об'єднують коефіцієнти рентабельності у три групи за такими ознаками [21, с. 123]:

- 1) оцінка ефективності діяльності підприємства в цілому,
- 2) оцінка ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової),
- 3) оцінка ефективності використання ресурсів.

Даний метод аналізу має перевагу в здійсненні економічно-господарської діяльності загалом і в розрізі кожного виду діяльності окремо.

О.А. Зінченко виокремлює згруповані абсолютні та відносні показники задля визначення прибутковості за критерієм [17, с. 363]:

- 1) часу (моментні, статистичні, динамічні);

- 2) витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- 3) результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- 4) узагальнення (узагальнені, локальні, часткові);
- 5) інфляції.

Неймовірно цікавий підхід до аналізу прибутковості суб'єкта господарювання, однак є недолік – відсутність показників, що характеризують різні види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову. Що дуже корисно для стратегії розвитку підприємства в цілому та в розрізі управління прибутком, адже саме інвестиційна і фінансова діяльність можуть стати джерелом доходу в період нестабільності операційної діяльності.

На думку науковця-економіста Л.А. Лахтіонової всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- 1) показники рентабельності щодо реалізації;
- 2) показники рентабельності щодо активів;
- 3) показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- 4) показники рентабельності витрат і продукції [10].

Даний підхід визначення прибутковості суб'єкта господарювання всебічно розкриває ефективність діяльності підприємства на відносному рівні, однак не вистачає розуміння щодо кількісного результату діяльності.

На основі досліджених праць науковців-економістів щодо визначення прибутковості суб'єкта господарювання можливо узагальнити результати та визначити основні критерії:

- 1) оцінка рівня, динаміки й структури фінансових результатів та показників, що їх формують, тобто доходів і витрат;
- 2) показники рентабельності капіталу (активів);
- 3) визначення впливу основних факторів на формування фінансового результату суб'єкта господарювання.

Також модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства в загальному вигляді відображена на рисунку 1.3.

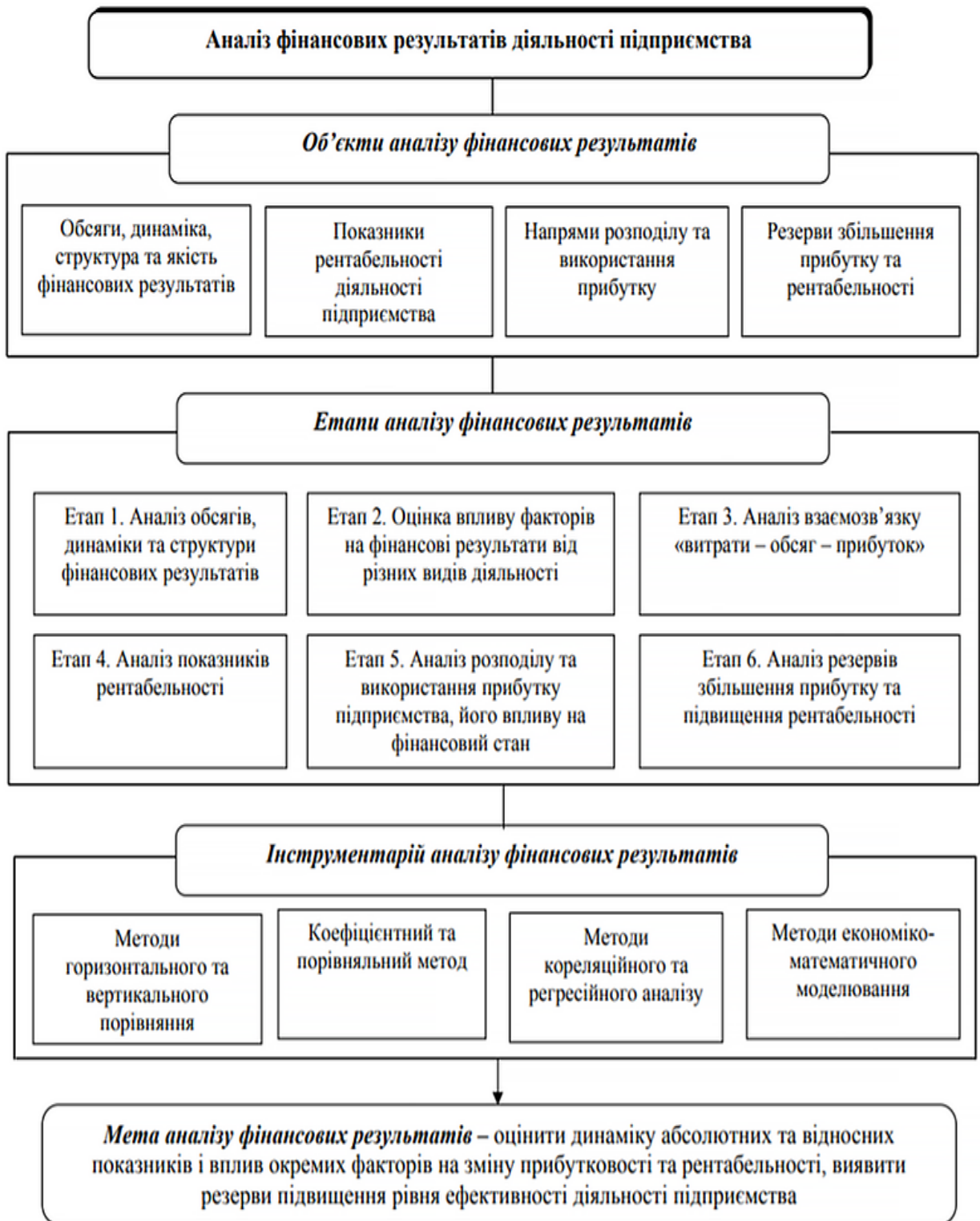


Рис. 1.3. Загальна модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства [10]

Кінцевою метою представленої схеми здійснення аналізу фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання є визначення резервів підвищення його прибутковості. Щоб реалізувати дані резерви необхідно залучити до виконання заходи:

- проаналізувати та ліквідувати причини виникнення витрат фінансових ресурсів на матеріальні та інші операційні витрати;
- впровадити на підприємстві механізм управлінського обліку витрат в розрізі департаментів та окремих видах діяльності;
- провести дійову цінову політику, диференційовану до окремих категорій покупців;
- удосконалити маркетингову діяльність;
- підвищення кваліфікації кадрів;
- ввести ефективний механізм матеріального стимулювання персоналу, що тісно пов'язаний з основними результатами господарської діяльності підприємства [33, с. 276].

Впровадження перерахованих заходів дозволить реалізувати резерви й підвищити рівень ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

На сьогоднішній день підхід до теоретичного тлумачення та практичного обґрунтування рекомендацій щодо методів та напрямів збільшення обсягів прибутковості потребує якісного нового підходу висвітлення. Залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання, галузі господарювання, розвитку ринкових відносин, форми власності – це впливає на формування прибутку. Також на отримання прибутку підприємством мають вплив не тільки внутрішні але і зовнішні фактори.

Отже, основними завданнями управління формуванням прибутку підприємства є забезпечення якісного обсягу прибутку суб'єкта господарювання, що відповідає обсягу ресурсів та рівня ризику, та включає динаміку розвитку.

1.3. Основні шляхи формування та використання прибутку

Прибуток являється основним джерелом фінансування розвитку суб'єкта господарювання, покращенням його матеріально-технічної бази. Діяльність підприємства спрямована на отримання та постійне зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. Під впливом різних факторів внутрішнього і зовнішнього середовища здійснюється процесія накопичення прибутку.

Фактори, що залежать напряду від діяльності підприємства та впливають на прибуток [45, с. 679]:

- 1) обсяг реалізації товарів, робіт та послуг підприємства;
- 2) якість використання ресурсів підприємства;
- 3) обсяг доходів;
- 4) обсяг витрат;
- 5) якість цінової та асортиментної політики.

Фактори, що не залежать напряду від діяльності підприємства та не впливають на прибуток:

- 1) державне регулювання цін на товари, що входять до споживчого кошика, таких як: молочні та м'ясні продукти, хлібобулочні вироби;
- 2) зростання цін на послуги народного господарства, таких як: транспортні послуги та послуги зв'язку, електроенергія, теплову та парову енергію та ін., як наслідок – збільшення поточних витрат;
- 3) система оподаткування – чим менше податків нарахують до сплати підприємству, тим більше прибутку залишиться в його розпорядженні;
- 4) збільшення облікової ставки на кредитування – збільшує поточні витрати;
- 5) політика держави по формуванню доходів, це виражається у відсутності індексації доходів населення пропорційно до темпів інфляції, що в свою чергу впливає на зниження купівельної спроможності населення, а отже обсяги реалізації продукції, а отже зниження прибутків.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією, тому всі об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту впливають на його формування у підприємства [42, с. 48].

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають:

- 1) фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання;
- 2) сфера діяльності суб'єкта господарювання;
- 3) галузь господарства суб'єкта господарювання;
- 4) умови обліку фінансових результатів.

Методи формування прибутку суб'єкта господарювання:

1. Бухгалтерський підхід. При якому прибуток – це різниця між виручкою й поточними витратами виробництва.

2. Економічний підхід. При якому прибуток – це різниця між виручкою й витратами виробництва, та витратами втрачених можливостей, що включає альтернативний процентний дохід на капітал.

При бухгалтерському підході формування прибутку підприємства на основі бухгалтерського обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, має вплив встановлений порядок формування прибутку; обчислення собівартості продукції; операційних витрат; розрахунок фінансових результатів від фінансових операцій, та іншої діяльності.

Визначення фінансового результату підприємства базується на «Положеннях бухгалтерського обліку» та розраховується як сума прибутку, або збитку від операційної діяльності, різниця між фінансових та інших видів доходів та затрат [35, с. 253].

Формування та розподіл фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування здійснюється в порядку, визначеному на рисунку 1.4.

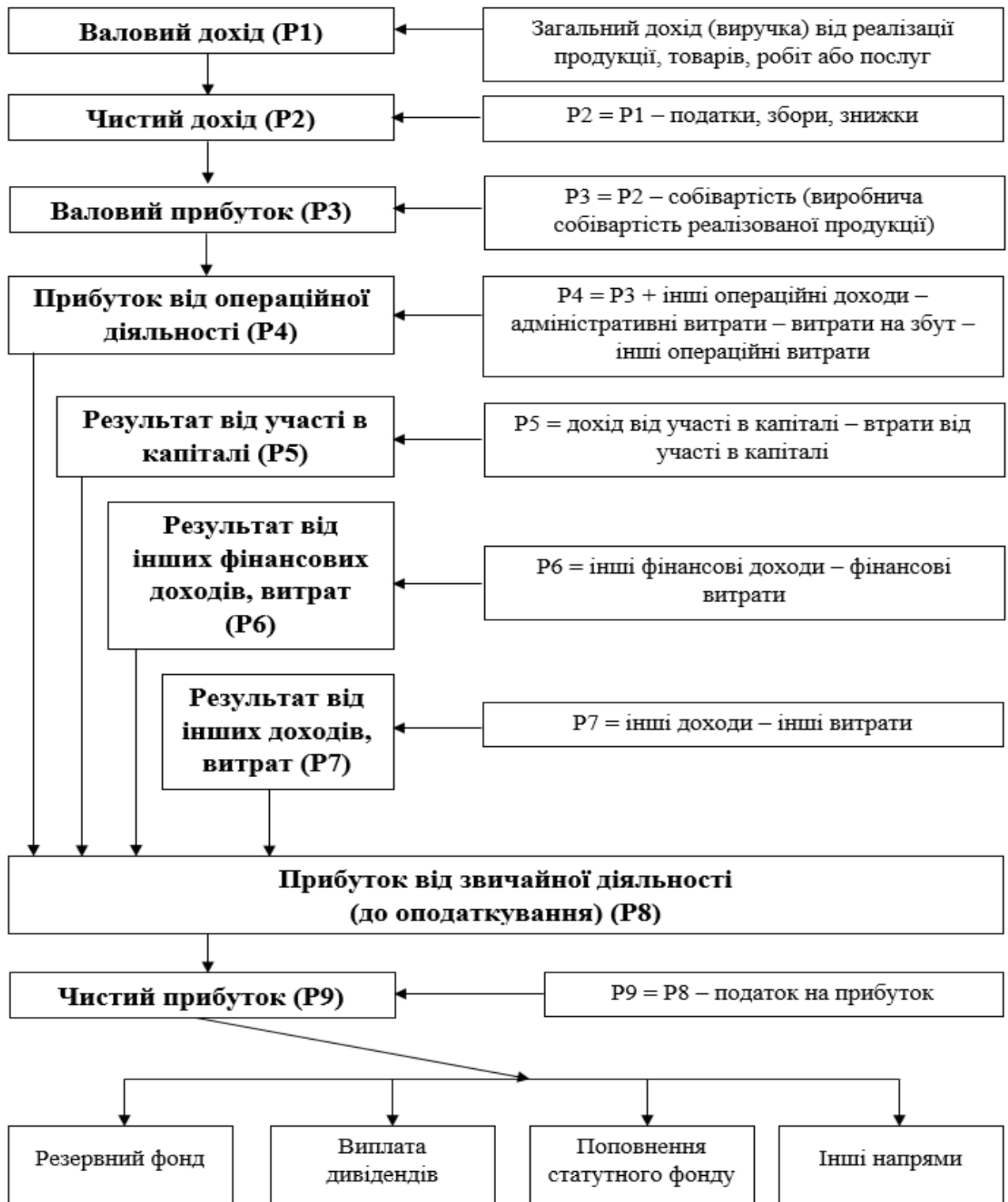


Рис. 1.4. Формування та розподіл чистого прибутку згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [43].

Відповідно до форми звітності №2 «Звіт про фінансові результати» включає в себе категорії прибутку [43]:

- 1) валовий прибуток або збиток;
- 2) фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток або збиток);
- 3) фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток);
- 4) чистий фінансовий результат (прибуток або збиток).

Не визнаються витратами суб'єктами господарювання і в свою чергу не включаються до звіту про фінансові результати:

- 1) платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- 2) авансова оплата запасів, робіт, послуг;
- 3) повна виплата одержаних позик;
- 4) інші зменшення активів або збільшення зобов'язань;
- 5) витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Виділяють чотири основні види облікового прибутку підприємства [14, с. 145]:

1. Валовий прибуток від реалізації продукції. Даний показник визначається як різниця між реалізацією продукції та їх собівартістю.

Собівартість продукції це – виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на їх виробництво. Підприємство може значною мірою впливати на формування собівартості продукції. Визначення фінансового результату виробничо-господарської діяльності підприємства відбувається після розрахунку собівартості реалізованої продукції підприємства. Зменшення собівартості є важливим чинником збільшення виручки від реалізації продукції. Щоб достовірно розрахувати собівартість реалізованої продукції необхідно добре орієнтуватися в зазначених витрат, особливості складу і формування з урахуванням сфери і галузі діяльності підприємства [15, с. 123].

2. Прибуток від операційної діяльності. Даний показник визначається як різниця валового прибутку, іншого операційного доходу та операційних витрат.

Інші операційні доходи включають в себе: доходи від реалізації оборотних активів (не враховуючи фінансових інвестицій), операційна оренда активів, відшкодування раніше списаної на збитки безнадійної дебіторської заборгованості,

Операційні витрати включають в себе: адміністративні витрати, витрати на збут продукції, суми безнадійних боргів, втрати від знецінення запасів, визнані підприємством економічні санкції.

3. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування. Даний показник визначається як різниця суми прибутку від операційної діяльності підприємства, його доходу від участі в капіталі, суми інших фінансових доходів, суми інших доходів підприємств і суми втрат підприємства від участі в капіталі.

Дохід від участі в капіталі нараховує обсяг доходу суб'єкта господарювання, отриманий від інвестицій у дочірні, спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі [36, с. 176].

Інші фінансові доходи підприємства включають в себе: дивіденди, відсотки та інші доходи від участі в фінансових інвестиціях.

Інші фінансові витрати підприємства включають в себе: собівартість реалізації фінансових інвестицій, втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів.

4. Прибуток від надзвичайних подій. Даний показник визначається як різниця між надзвичайними доходами (відшкодування збитків від надзвичайних подій тощо) та надзвичайними витратами (витрати від стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій, включаючи витрати на здійснення заходів, пов'язаних з попередженням та ліквідацією наслідків таких подій).

Чистий прибуток підприємства визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності та сплати нарахованих податків на прибуток.

Нерозподілений прибуток – це частка чистого прибутку суб'єкта господарювання, який залишається після його розподілу та використання на

формування внутрішніх цільових грошових фондів, інвестиційні проекти або безпосередньо на фінансування поточних витрат.

Процес управління прибутком підприємства здійснюється на визначеному механізмі. Механізм управління прибутком являється комплексною системою основних елементів регулювання процесів планування та здійсненні управлінських рішень в області формування, розподілу та використання прибутку суб'єкту господарювання. Механізм управління прибутком включає наступні елементи [40, с. 201]:

1. Ринковий механізм регулювання формування та використання прибутку суб'єкта господарювання має за основу взаємозв'язок попиту і пропозиції. Попит та пропозиція на товарному й фінансовому ринках створюють рівень цін на продукцію, прибутковість цінних паперів, вартість залучення кредитів, середню норму прибутковості капіталу тощо.

2. Державне нормативно-правове регулювання стосовно формування та розподілу прибутку суб'єкта господарювання у різних формах. До основних форм відносяться [38, с. 111]:

- 1) регулювання оподаткування;
- 2) регулювання системи амортизації основних засобів та нематеріальних активів;
- 3) регулювання обсягів відрахувань прибутку в резервний фонд підприємства;
- 4) регулювання мінімальних розмірів заробітної плати й інші.

3. Внутрішня система управління окремих моментів формування, розподілу та використання прибутку підприємства. Механізм такого регулювання формується в рамках самого підприємства та залежить від його специфіки.

Існує кілька методів формування та розподілу прибутку на підприємстві:

- економічні методи (спонукання);
- організаційно-розпорядчі методи (примусу);
- соціально-психологічні методи (переконання).

Економічні методи або методи спонукання керування прибутком підприємства являє собою комплект заходів, що за допомогою економічного важеля й різних стимулів направляє діяльність підприємства в важливий для суспільства напрямок, що в свою чергу має непрямий вплив на виробництво. Даний механізм методів керування прибутком підприємства використовує всі господарські важелі: економічне стимулювання, податки, цінову політику тощо [40, с. 23].

Організаційно-розпорядчі або методи примусу керування прибутком суб'єкта господарювання базуються на відповідальності людей. У використанні даного методу ключовий момент – це використання влади керівників департаментів та відповідальність підлеглих. Задля ефективної роботи даного методу необхідно дотримуватися двох умов: відповідальність та узгодженість прав на всіх рівнях управління.

Соціально-психологічні або методи переконання керування прибутком суб'єкта господарювання базуються на основах моральних цінностей суспільства й особистості.

Основні об'єкти керування за допомогою методу переконання являються:

- 1) індивідуальні характеристики співробітників та порядок організації праці;
- 2) якість та використання інформаційного забезпечення;
- 3) методи підбору, підготовки штатних одиниць;
- 4) згуртованість колективу;
- 5) комплекс методів спонукання співробітників до ефективності виконання праці [39].

Для визначення соціально-психологічного клімату в середині колективу використовуються різні методи: спостереження, психологічні тести, анкетування та ін. Виходячи з результатів та враховуючи необхідний кінцевий результат розробляють різні заходи, спрямовані на розвиток соціально-психологічних відносин всередині колективу.

Виходячи з вище зазначених досліджень можливо зробити висновок, що розподіл прибутку відбувається у відповідності зі спеціально розробленою політикою, планування якої є одним з найважливіших та найтяжчих елементів формування загальної політики керування прибутком підприємства. Дана політика покликана відображати вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, створювати необхідний обсяг інвестиційних ресурсів, забезпечувати збільшення ринкової вартості, забезпечувати матеріальні інтереси власників та персоналу. В період планування політики розподілу прибутку підприємства забезпечується її використання по наступним напрямкам (рис. 1.5).



Рис. 1.5 - Напрямки розподілу прибутку підприємства [3, с. 41].

Прибуток підприємства має два відображення в використанні:

1. Сума податкових платежів за рахунок прибутку.
2. Сума чистого прибутку, яким підприємство має змогу розпоряджатися.

Сама ця категорія затрат використовується за двома напрямками.

По-перше, це розподілений прибуток, яких підприємство використовує на сплату дивідендів, на науково-технічний розвиток підприємства, соціальний розвиток чи покращення умов праці, та інші форми споживання.

По-друге, це не розподілений прибуток, який підприємство використовує на інвестування саме виробничого розвитку підприємства, створення резервного фонду чи капіталізації прибутку [8, с. 241].

Від грошового обсягу прибутку залежить кількість та якість завдань економічного, соціального й технічного плану, що можуть бути вирішені підприємством розподіливши кошти за певними напрямками використання. Загалом ефективність використання впливає на майбутні можливості суб'єкта господарювання загалом та в розрізі окремих видів діяльності.

Загалом основна мета політики розподілу прибутку – це оптимізація пропорцій між двома його частинами: капіталізуємою та споживаною, з увагою до забезпечення дотримання стратегії розвитку підприємства та зростанню його ринкової вартості.

Створити єдину модель розподілу прибутку для кожного конкретного підприємства, яка б мала універсальний характер застосування є неможливим, адже умови розвитку кожного окремого суб'єкта господарювання мають свої особливості зовнішніх та внутрішніх умов господарювання. Через це основу системи формування, розподілу та використання прибутку конкретного підприємства складає аналіз й облік у процесі цього розподілу окремих факторів, які врегульовують даний процес з поточною і майбутньою господарською діяльністю окремого підприємства.

Фактори, що мають впливають на формування, розподіл та використання прибутку підприємством [1, с. 111]:

- 1) зовнішні фактори:

- правові обмеження;
- податкова система;
- темп інфляції;
- стадія кон'юнктури товарного ринку;
- прозорість фондового ринку;

2) внутрішні фактори:

- менталітет власників;
- рівень рентабельності діяльності;
- інвестиційні можливості реалізації високоприбуткових проектів;
- стадія життєвого циклу;
- рівень ризиків здійснюваних операцій;
- рівень концентрації управління;
- чисельність персоналу та форми його участі в прибутку;
- рівень поточної платоспроможності підприємства.

Фактори, що наведені в даних великих групах, дозволяють, при їх детальному аналізі, знижують діапазон параметрів можливих пропорцій розподілу прибутку по окремим напрямкам.

Економічно обґрунтована система розподілу прибутку має дотримуватися певних вимог [9, с. 211]:

по-перше, вона повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань перед державою шляхом перерахування частини прибутку підприємства до державного та місцевих бюджетів у вигляді податкових сплат;

по-друге, вона повинна максимально забезпечити виробничі, матеріальні та соціальні потреби підприємства.

Отже, системний підхід до управління прибутком, а саме його формування та використання, передбачає дослідження методів організації окремих ланок підприємства в єдиний механізм та вплив процесів функціонування системи в цілому на окремі її ланки.

Висновки до розділу 1

Отже, дослідивши роль політики управління прибутком загалом у господарській діяльності, та в розрізі результативності підприємства можна зробити висновок, що управління прибутком – це складна багаторівнева система. Яка включає в себе багато підсистем, підпадає під вплив багатьох факторів, відіграє важливу роль у загальній стратегії розвитку компанії та регулює виробничі моменти в процесі здійснення господарської діяльності.

Даний механізм включає в себе: планування прибутку, аналіз прибутку, прогнозування прибутку, контролю за фактичними даними. Адже саме прибуток є основною метою створення та функціонування підприємства, джерелом фінансування розвитку, забезпечення всіх форм інвестування, вдосконалення матеріально-технічної бази, підвищення якості продукції, об'єктом оподаткування та джерелом сплати податків.

З метою аналізу та забезпечення ефективної політики управління прибутку розрізняють такі види прибутку: бухгалтерський, економічний, маржинальний, валовий, чистий, прибуток від надзвичайних подій, прибуток від позареалізаційних операцій, прибуток від операційної діяльності, прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, нерозподілений прибуток.

На отримання підприємством прибутку впливають різні фактори, які можливо поділити на дві великі групи: внутрішні та зовнішні. Основна відмінність в тому, що на внутрішні фактори впливу на прибуток підприємство має змогу впливати за допомогою різних управлінських рішень (ритмічність виробництва, асортимент та структура продукції, соціальні умови праці та побуту). А на зовнішні фактори впливу на прибуток підприємство не має змогу впливати (транспортні умови, інфраструктуру ринку, рівень інфляції).

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПАТ «КОНОТОПМ'ЯСО»

2.1. Загальна характеристика ПАТ «Конотопм'ясо»

ТДВ «Конотопм'ясо» – товариство з додатковою відповідальністю, що займається виробництвом і реалізацією м'яса і м'ясопродуктів, ковбасних виробів, медичних препаратів та м'ясокісткового борошна [2].

Конотопський м'ясокомбінат було створене 46 років тому, як державне підприємство. Будівництво основних цехів розпочалося в 1957 році на території забійного пункту. В 1965 році були введені в експлуатацію і почали працювати: цех первинної переробки худоби, ковбасний цех та холодильник. У 1970 році закінчилося будівництво цеху медпрепаратів. Потужність підприємства становить: цеху первинної переробки худоби – 53 тони м'яса за зміну, ковбасних виробів – 6 тон за зміну, холодильника – 3000 тон одночасного зберігання м'ясопродуктів. В 2017 році Конотопський м'ясокомбінат було перереєстроване в товариство з додатковою відповідальністю [36].

У даний час м'ясокомбінат являє сучасне підприємство м'ясної промисловості. Об'єднує основні та допоміжні цехи, фірмові магазини, об'єкти соціально-побутового призначення: їдальня, спортивно-оздоровчий комплекс.

Діяльність підприємства ВАТ «Конотопм'ясо» [47]

Галузі: виробництво м'яса; виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах з перевагою продовольчого асортименту.

Продукція: яловичина; свинина; конина; субпродукти; ковбасні вироби; м'ясні напівфабрикати; кісткова мука; жири тваринні харчові; лікарські засоби.

Види діяльності [47]:

10.11 – Виробництво м'яса

01.11 – Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур

01.13 – Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів

01.19 – Вирощування інших однорічних і дворічних культур

01.41 – Розведення великої рогатої худоби молочних порід

01.42 – Розведення іншої великої рогатої худоби та буйволів

01.46 – Розведення свиней

М'ясокомбінат виробляє 115 найменувань харчової та технічної продукції, 11 найменувань медпрепаратів. В асортименті продукції значне місце займають варені, сиров'ялені, варено-копчені, напівкопчені ковбасні вироби, сосиски, нефондова ковбаси. Великий обсяг товарообігу складає реалізація мороженого м'яса.

Крім приймання худоби на базі проводиться розсорткування тварин за видами і способам переробки, забезпечується передзабійне утримання худоби. Після подачі тварин з бази на ділянку забою, згідно технологічної схеми, виробляються процеси: електрооглушення, знекровлення, відділення голів і кінцівок, забеловка, знімання шкур, розпилювання грудної кістки, нутровка, розпилювання туш на напівтуші, сухий і мокрий туалет, ветогляд, передача продукції на охолодження і заморожування.

Основними цехами ТДВ «Конотопм'ясо» є:

1) цех первинної переробки худоби, в якому проводиться забій та переробка худоби;

2) ковбасний цех по виробництву ковбасних виробів, м'ясних напівфабрикатів та консервів;

3) холодильник.

Завод медичних препаратів виробляє лікарські засоби.

Окрім основних цехів до складу ТДВ «Конотопм'ясо» входять допоміжні дільниці, які обслуговують основне виробництво, а саме [6]:

1) холодильно-компресорна,

- 2) тепловодопостачання,
- 3) ремонтно-будівельна,
- 4) електро-ремонтна,
- 5) контрольно-вимірювальних приладів та автоматики,
- 6) господарсько-транспортний цех.

До складу ТДВ «Конотопм'ясо» входять три фірмові магазини, в яких реалізується значна частина продукції підприємства.

На території підприємства знаходяться такі об'єкти соціально-побутового призначення: їдальня на 200 місць, санітарно-побутові приміщення для робітників, спортивно-оздоровчий комплекс, медичний пункт. Комбінат має будинок побутового обслуговування та базу відпочинку.

Діяльність ТДВ «Конотопм'ясо» спрямована на розв'язання проблем реалізації виробленої продукції з одержанням максимального прибутку.

Комбінат експортує морожене м'ясо, тушонку, субпродукти першої і другої категорії в країни СНД, найбільше в Росію та Китай.

Реалізація ковбас і напівфабрикатів в торгівельній мережі міста та району становить 49% від загального обсягу виробництва цієї продукції. Попит на м'ясо та субпродукти першої категорії обмежений високими цінами і становить 5 – 6% від виробництва.

Найбільшими постачальниками сировини для комбінату є колгоспи і радгоспи Сумської і Чернігівської областей та приватні особи.

Постачальниками з Конотопського району є [36, 47]:

- 1) ПСП «Обрій» с. Малий Самбір;
- 2) ПСП «Соснівська» с. Соснівка;
- 3) СТОВ «Промінь» с. Духанівка;
- 4) ТОВ «Мрія» с. Жовтневе;
- 5) агрофірма «Земля» с. Дубов'язівка;
- 6) «Лан» с. Великий Самбір;
- 7) «Конотопська» с. Попівка;
- 8) сало закупають у населення та м'ясної компанії м. Києва.

Постачальниками допоміжних матеріалів і тари є підприємства майже всіх областей України. М'ясокомбінат купує дерев'яні бочки, ящики, склотару, сіль харчову, борошно, крупи, цукор, спеції та прянощі, папір для етикеток, обгортковий папір, штучні оболонки для ковбас.

ТДВ «Конотопм'ясо» має лінійно-функціональну організаційну структуру управління (рис.2.1), яка передбачає розподіл повноважень і відповідальності за функціями управління й прийняття рішень по вертикалі.

При цьому управління організоване за лінійною схемою, а функціональні підрозділи апарату управління допомагають лінійним керівникам вирішувати управлінські завдання. ТДВ «Конотопм'ясо» об'єднує основні цехи і допоміжні дільниці, завод медичних препаратів, фірмові магазини і об'єкти соціально-побутового призначення.

Безпосереднє керівництво ТДВ «Конотопм'ясо» здійснює директор, в підпорядкуванні якого є два заступники, юрист-консультант, головний інженер і головний спеціаліст по охороні праці.

Відокремленими підрозділами виступають: режимно-секретний відділ, відділ кадрів, відділ головного технолога і бухгалтерії, які виконують свої функції згідно посадових інструкцій.

Економічна робота на підприємстві представлена відділом економічної роботи і формування цін.

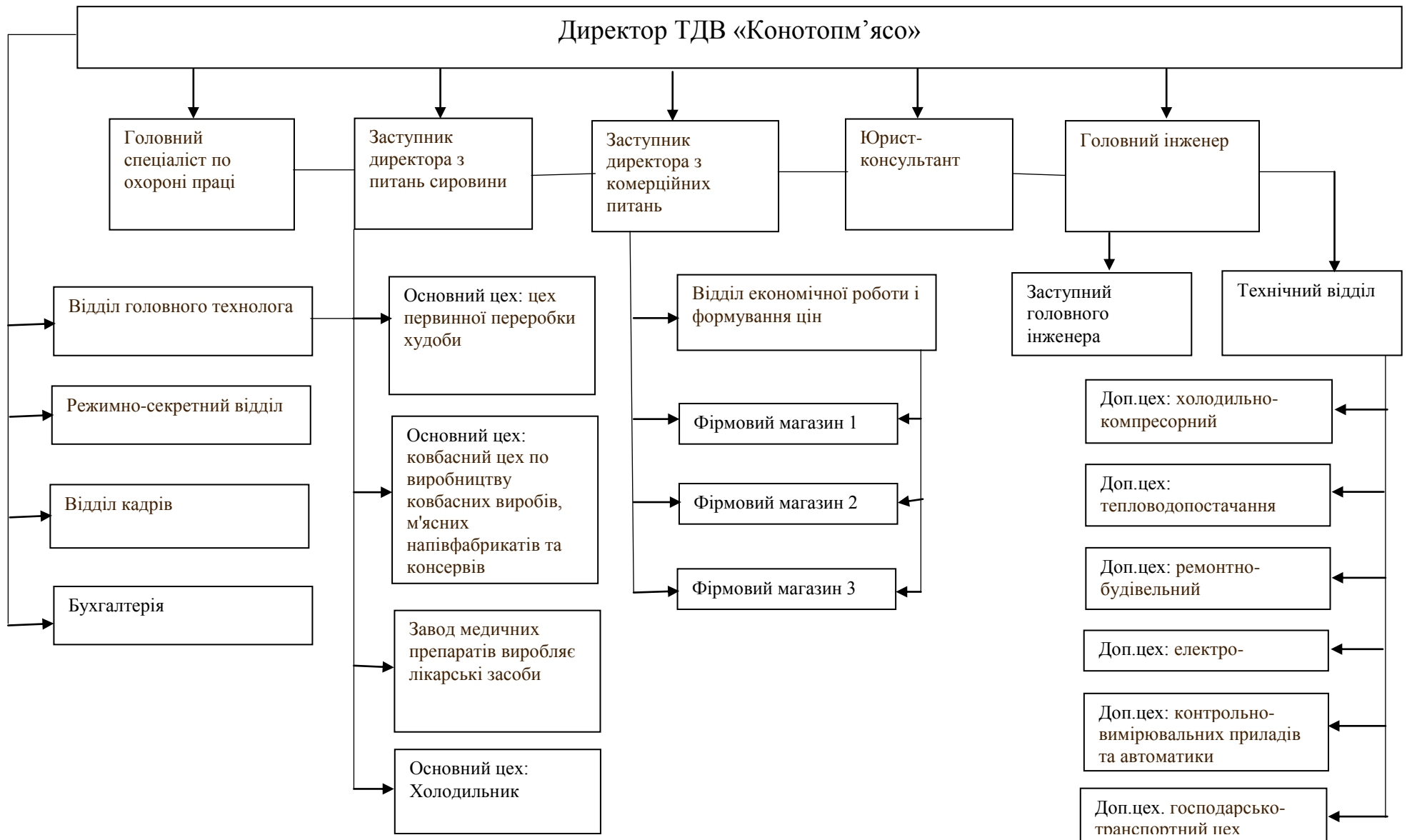


Рис. 2.1. Лінійно-функціональна організаційна структура управління ТДВ «Конотопм'ясо» [36, 47]

Отже, ТДВ «Конотопм'ясо» тривалий час знаходиться на ринку, має налагоджений технологічних процес та процес збуту продукції, постійно розширюючи пропозицію продукції.

2.2. Оцінка фінансового стану ПАТ «Конотопм'ясо»

Оцінка фінансового стану підприємства являється важливим етапом для розробки фінансових прогнозів та стратегій, у тому числі фінансової модернізації та розвитку підприємства.

Під фінансовим станом розуміється міра забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами суб'єкта господарювання компанії для здійснення ефективної діяльності та грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [6, с. 33].

Платоспроможність – це можливість товариства наявними грошовими ресурсами своєчасно здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань. Платоспроможність має три рівні:

По-перше, це ліквідність – здатність товариства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші.

По-друге та по-третє, це середньострокова та довгострокова платоспроможність – здатність товариства протягом довгого періоду підтримувати таку структуру активів й зобов'язань, яка буде постійно забезпечувати можливість вчасно погашати всі строкові платежі [2, с. 163].

Платоспроможність товариства визначається за допомогою певних показників ліквідності (табл. 2.1).

Коефіцієнт абсолютної ліквідності демонструє частку поточних зобов'язань товариства, яка може бути погашена негайно. ТДВ «Конотопм'ясо» має значення даного показника вище нормативного, тобто підприємство може вчасно здійснити виплати, якщо термін платежів настане незабаром.

Однак дещо завищений норматив говорить про значну частину капіталу відведену на формування непродуктивних активів. За чотири роки даний

показник має негативну динаміку, що вказує на ефективну стратегію управління фінансовими ресурсами.

Таблиця 2.1.

Аналіз показників платоспроможності ТДВ «Конотопм'ясо»

Показник	Норматив	Роки				Відхилення від нормативу			
		2016	2017	2018	2019	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 –0,35	1,18	0,57	1,40	0,37	0,98	0,37	1,20	0,16
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8-1	7,22	7,06	7,79	3,84	6,42	6,26	6,99	3,04
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,5 – 2	9,97	10,04	11,89	5,65	8,47	8,54	10,39	4,15
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,8 – 1	8,87	9,04	10,52	5,21	8,07	8,24	9,72	4,41
Коефіцієнт ліквідності грошового потоку	1	0,987	0,988	0,989	0,993	-0,013	-0,012	-0,011	-0,007
Коефіцієнт відновлення платоспроможності	1	4,99	5,04	6,40	1,26	3,99	4,04	5,40	0,26
Коефіцієнт Бівера	>0,2	0,68	-0,07	-0,07	0,16	0,48	-0,27	-0,27	-0,04

Коефіцієнт швидкої ліквідності вказує здатність товариства вчасно сплатити виплати з допомогою високоліквідних активів. З розрахунків видно, що підприємство швидко ліквідна і наявна динаміка на спад все більш нормує даний показник. В 2019 році на кожну гривню поточних зобов'язань припадає 3,84 гривні високоліквідних оборотних активів.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує на скільки покриті поточні зобов'язання оборотними активами товариства. Для кредиторів завжди краще коли даний показник вищий, однак для власників і з точки зору менеджменту показник приближений до нормативного значення результат ефективної структури активів. У ТДВ «Конотопм'ясо» в 2019 році на кожну гривню поточних зобов'язань припадає 5,65 гривні оборотних коштів, це гарний

результат, однак занадто завищений показник свідчить про «застій» активів.

Коефіцієнт критичної ліквідності демонструє чи здатне товариство розрахуватися за своїми зобов'язаннями своїми своїм майном. Підприємство має значення даного показника вище нормативного, однак динаміка за чотири роки є спадною та в межах норми. Це означає, що якщо товариству в один момент потрібно буде розрахуватися за всіма своїми зобов'язаннями, то в 2019 році на одну гривню виплат припадає 5,21 гривні майна.

Коефіцієнт ліквідності грошового потоку за всі чотири роки аналізу має значення менше 1, що свідчить про не здатність підприємства покривати витрати грошових коштів позитивним грошовим потоком. До того ж динаміка є негативною, що свідчить про необхідність залучення зовнішніх фінансових ресурсів.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, приймає значення більше 1 за всі чотири роки, що свідчить про наявність реальної можливості підприємства відновити свою платоспроможність протягом півроку при необхідності.

Коефіцієнт Бівера має значення менше 0,2 протягом тривалого часу, що свідчить про формування незадовільної структури балансу.

Рівень платоспроможності ТДВ «Конотопм'ясо» за критеріями розподілу активів та пасивів підприємства відображені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Критерій розподілу підприємств за рівнем платоспроможності

Актив	2019 р.	Пасив	2019 р.
A1. Найліквідніші активи	1915	П1. Найтерміновіші зобов'язання	5235
A2. Активи, що швидко реалізуються	18204	П2. Короткотермінові пасиви	0
A3. Активи, що повільно реалізуються	9437	П3. Довготермінові пасиви	0
A4. Активи, що важко реалізуються	7837	П4. Постійні пасиви	18135
$A1 + A2 > П1 + П2$			

Рівень платоспроможності ТДВ «Конотопм'ясо» є середнім, оскільки

$A1 + A2 > П1 + П2$. На підприємстві недостатньо абсолютних активів, що пов'язано із наявністю великих обсягів дебіторської заборгованості. Загалом, підприємство є ліквідним та має змогу здійснити своєчасно погашення зобов'язань. У такій ситуації рекомендується підприємству розробляти заходи з реструктуризації дебіторської заборгованості.

Загалом з розрахунку платоспроможності та ліквідності ТДВ «Конотопм'ясо» можна зробити висновок, що товариство в повній мірі платоспроможне та має змогу вчасно сплатити відповідні зобов'язання. За проаналізовані чотири роки всі показники мають спадну динаміку, однак кожен з показників ліквідності далекий від критичного.

Ділова активність підприємства на досить високому рівні, хоча в минулому становище на ринку даного підприємства було кращим. Розглянемо ділову активність на якісному та кількісному рівні: [2, с. 177].

1. З точки зору якісної характеристики, підприємство має позитивні тенденції (табл. 2.3). Компанія на ринку багато років, і хоча наразі не являється лідером ринку всієї країни, але займає досить високі позиції свого регіону, та постійно експортує закордон. Підприємство ще має повагу ринку, через досить гарну якість самої продукції.

2. На кількісному рівні спостерігаються досить негативне становище підприємства (дані за 2019 рік):

1) Абсолютні показники:

- Обсяги доходу: 137669 тис. грн,
- Прибуток: 1487 тис. грн,
- Розмір активів: 37393 тис. грн,
- Розмір оборотних активів: 29556 тис. грн,
- Величина операційно-грошового потоку: 1345 тис. грн,
- Розмір власного капіталу: 18135 тис. грн.

Ділова активність ТДВ «Конотопм'ясо»

1	2
Розширення ринків збуту	Підприємство «Конотопм'ясо» має досить широкий ринок збуту. По-перше, продукція підприємства продається по всій області. По-Друге, підприємство експортує свою продукцію в країни СНД, найбільше в Росію та Китай
Наявність унікальної продукції	Компанія «Конотопм'ясо» має розширену діяльність, вона безпосередньо виробляє 7 груп товарів, та має ліцензію на виготовлення лікарських засобів. Це і є особливістю підприємства.
Ділова репутація підприємства	Підприємство працює на ринку протягом 46 років, та має серед покупців та конкурентів гарну репутацію.
Конкурентоспроможність підприємства	В Сумській області Компанія «Конотопм'ясо» має найбільшу популярність серед аналогічних компаній.
Наявність постійних постачальників і покупців	За 46 роки існування, підприємство має постійних кінцевих споживачів, виробників, поставляє продукцію на світовий ринок. 1. Більше 20 років у великих об'ємах продукція експортується в Росію, та більше 5 років до Китаю. 2.Постачальники роками співпрацюють з М'ясокомбінатом.

2) Відносні показники – коефіцієнти оборотності: я провела аналіз ділової активності відповідно до операційної діяльності (активів) та капіталу (пасивів), дані наведені в таблиці 2.4. та в таблиці 2.5.

Загалом ТДВ «Конотопм'ясо» має позитивні показники щодо використання активів, однак має погіршення значень з кожним роком, це виявляється в негативній динаміці тривалості одного обороту. Коефіцієнт загального обороту капіталу перевищує значення 1, тобто можна говорити про достатню інтенсивність обертання майна в доході. Зростання фондовіддачі є свідченням інтенсифікації руху запасів.

Показники ділової активності по активах ТДВ «Конотопм'ясо»

Показник	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відхилення 2019/2016 рр.
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу (К _{оА}), оборотів	5,87	3,18	3,93	4,00	-1,87
Період обороту загального капіталу (Т _{оА}), днів	62	115	93	91	29
Коефіцієнт оборотності оборотних (мобільних) засобів (К _{омз}), оборотів	9,32	4,95	5,73	5,31	-4,00
Тривалість одного обороту оборотних засобів (Т _{омз}), днів	39	74	64	69	30
Коефіцієнт оборотності виробничих і товарних запасів (К _{оз}), оборотів	26,51	16,48	17,15	14,88	-11,63
Тривалість одного обороту виробничих і товарних запасів (Д _{оз}), днів	14	22	21	25	11
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (К _{одз}), оборотів	11,96	7,90	9,68	9,13	-2,84
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (Т _{одз}), днів	31	46	38	40	9
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (К _{окз}), оборотів	17,95	77,35	106,26	50,30	32,35
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості (Т _{окз}), днів	20	5	3	7	-13
Коефіцієнт оборотності грошових коштів (К _{огк}),	77,49	79,53	67,92	62,72	-14,77
Тривалість одного обороту грошових коштів (Т _{огк}), днів	5	5	5	6	1
Фондовіддача (Фв)	16,61	10,12	14,61	19,40	2,79

Однак за період в 4 роки збільшився період обертання: капіталу, оборотних засобів, виробничих та товарних запасів, що свідчить про неефективність використання можливостей підприємства. Також негативно на фінансово-господарську діяльність підприємства впливає збільшення обороту дебіторської заборгованості на 9 днів, та зменшення обороту кредиторської заборгованості на 13 днів, та в 2019 році має співвідношення 40 днів дебіторської заборгованості на 7 днів кредиторської заборгованості. Варто

зауважити, що компанія не здатна фінансувати своїх дебіторів за рахунок кредиторів, що негативно впливає на ліквідність і фінансовий стан.

Таблиця 2.5

Показники ділової активності по пасивах ТДВ «Конотопм'ясо»

Показник	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відхилення 2019/2016 рр.
Коефіцієнт оборненості власного капіталу (Ковк)	7,61	4,68	6,95	7,92	0,30
Період окупності власного капіталу (Товк), днів	48	78	53	46	-2
Коефіцієнт оборненості інвестованого капіталу (Коік)	1,70	1,17	1,74	1,98	0,28
Період окупності інвестованого капіталу (Тоік), днів	214	312	210	184	-30
Коефіцієнт обертання робочого капіталу (Корк)	9,58	13,02	14,22	13,37	3,79
Період обертання робочого капіталу (Торк), днів	38	28	26	27	-11

За проаналізований період підприємство покращило роботу фінансової політики, що має відображення на періоді окупності:

- 1) з власним капіталом – зменшення періоду обертання на два дні;
- 2) з інвестиційним капіталом – зменшення періоду обертання на тридцять днів;
- 3) з робочим капіталом – зменшення періоду обертання на одинадцять днів;

Однак в капіталі спостерігається відхилення від норми: термін обороту робочого капіталу менший за термін обороту інвестиційного капіталу, отже інвестиції можуть бути проведені неефективно, та з втратою коштів.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес своєї діяльності, а також затрати на неї. Головна мета визначення фінансової стійкості – швидко виявити недоліки у фінансовій діяльності підприємства, а також знаходити резерви на покращення фінансової діяльності [2, с. 147].

Важливе значення в аналізі фінансової стійкості має аналіз показників

структури капіталу підприємства (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Аналіз показників структури капіталу ТДВ «Конотопм'ясо»

Показник	Роки				Абсолютне відхилення			
	2016	2017	2018	2019	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2019-2016
Коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс)	3,11	1,51	1,13	0,94	-1,60	-0,39	-0,18	-0,57
Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфст)	0,76	0,60	0,53	0,48	-0,16	-0,07	-0,04	-0,12
Коефіцієнт фінансової незалежності (Кавт)	0,76	0,60	0,53	0,48	-0,16	-0,07	-0,04	-0,12
Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)	0,24	0,40	0,47	0,52	0,16	0,07	0,04	0,12
Коефіцієнт фінансового ризику (Кфр)	0,32	0,66	0,89	1,06	0,34	0,23	0,17	0,40

Аналізуючи коефіцієнт фінансової стійкості «Конотопм'ясо» можна сказати, що компанія не має ризиків втратити платоспроможність, звісно якщо доступ до короткострокових зобов'язань не буде обмеженим. Нормативне значення даного показника в межах 0,7 – 0,9, а у «Конотопм'ясо» він в межах 3,11 – 0,94 однак має негативну динамку. В 2019 році 94% активів товариства фінансуються за рахунок постійного капіталу і поточних зобов'язань.

Коефіцієнт фінансової стабільності, нормативне значення якого знаходиться в межах 0,67-1,5, має негативні показники протягом проаналізованого періоду та негативну динаміку. Значення нижче 0,67 в 2019 році свідчить про високий рівень фінансових ризиків. В 2019 році на кожну гривню зобов'язань страховика припадає 0,48 гривні власного капіталу.

Коефіцієнти фінансової незалежності та залежності взаємопов'язані та їх значення являється важливим. ТДВ «Конотопм'ясо» залежить від позикових коштів в 2019 році, автономія товариства негативну динаміку. В 2019 році

підприємство здатне фінансували 48% активів за рахунок власних коштів.

Також на збільшення залежності товариства від позикових коштів вказує коефіцієнт фінансового ризику зі значенням більше за 1 в 2019 році. Це означає, що в 2019 році на 1 гривню власного капіталу припадає 1,06 гривні позикового. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів за проаналізовані чотири роки не має значень, адже підприємство не використовує довгострокові забор'язання.

В даній категорії розрахунку слід звернути увагу на забезпечення активів джерелами фінансування, за яким аналіз проводиться по абсолютних та відносних показниках, дані наведені в таблиці 2.7 [8, с. 311].

Таблиця 2.7

Аналіз забезпечення активів джерелами фінансування

ТДВ «Конотопм'ясо»

Показник	Роки				Абсолютне відхилення, тис. грн			
	2016	2017	2018	2019	2017- 2016	2018- 2017	2019- 2018	2019- 2016
Абсолютні значення								
Власний оборотний капітал	12703	8804	7480	10298	-3899	-1324	2818	-2405
Робочий капітал	12703	8804	7480	10298	-3899	-1324	2818	-2405
Надлишок або нестача власних оборотних коштів	6967	2726	145	1249	-4241	-2581	1104	-5718
Надлишок або нестача робочого капіталу	6967	2726	145	1249	-4241	-2581	1104	-5718
Показник	Роки				Абсолютне відхилення,%			
	2016	2017	2018	2019	2017- 2016	2018- 2017	2019- 2018	2019- 2016
Відносні значення								
Коефіцієнт інвестування	1,99	1,80	1,82	2,31	-0,18	0,01	0,50	0,51
Індекс постійного активу	0,50	0,55	0,55	0,43	0,05	0,00	-0,12	-0,12
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	0,50	0,45	0,45	0,57	-0,05	0,00	0,12	0,12
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,50	0,45	0,45	0,57	-0,05	0,00	0,12	0,12
Коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними джерелами	2,21	1,45	1,02	1,14	-0,77	-0,43	0,12	-0,31

Коефіцієнт покриття запасів робочим капіталом	2,21	1,45	1,02	1,14	-0,77	-0,43	0,12	-0,31
Коефіцієнт стабільності структури оборотних активів	0,61	0,40	0,34	0,35	-0,20	-0,07	0,01	-0,05
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів робочим капіталом	0,61	0,40	0,34	0,35	-0,20	-0,07	0,01	-0,05

ТДВ «Конотопм'ясо» не має довгострокових зобов'язань та короткострокових кредитів банку, що відображається в однакових сумах джерел фінансування запасів і витрат.

Підприємству вистачає суми власних оборотних активів, яка доступна для щоденної операційної діяльності, для забезпечення безперебійної діяльності за рахунок постійних фінансових ресурсів, а це в свою чергу створює ризик втрати ліквідності та стійкості. У підприємства «Конотопм'ясо» відбуваються динаміка власного оборотного капіталу, в 2019 році відповідно до 2016 року ВОК та РК зменшилися на 2405 тис. грн.

Однак на 2019 рік ТДВ «Конотопм'ясо» має 1249 тис. грн надлишку власних оборотних активів. Власний оборотний капітал маневрений, це наголошує на фінансовій стійкості підприємства та незалежності від позикових коштів на даному етапі.

Товариство має нормативні значення робочого капіталу, за чотири роки. Підприємство може погасити свої короткострокові зобов'язання та має резерви грошових коштів для розширення діяльності через те, що підприємство має значний зареєстрований капітал та додатковий капітал.

Коефіцієнт інвестування має стабільний приріст та на 2019 рік норматив дотриманий (>1), а отже частка власних коштів товариства в покритті позабігових активів достатня.

Коефіцієнт маневреності ВОК та РК відповідає нормативним значенням (0,1 і вище), та свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних. Індекс постійного

активу відображає частку необоротних активів у джерелах власних коштів. Даний показник відповідає нормативним значенням в 2019 році $0,43 < 0,5$.

Коефіцієнт стабільності структури оборотних активів знаходиться в динаміці, що свідчить про постійні зміни в структурі оборотних активів та їх фінансування, однак зміни негативно впливають на підприємство, адже значення даного коефіцієнта знаходиться в межах норми.

Задовільна фінансова стійкість у товариства, свідчить про ефективну фінансову діяльність та здатність забезпечувати безперервний збутовий та виробничий процес.

Також задля більше зрозумілої ситуації зі фінансовими ресурсами підприємства, а саме з фінансовою стійкістю розглянемо модель даного підприємства за 2019 рік. (рис.2.2.) [2, с. 157].

Активи	Пасиви
Необоротні активи 7837	Власний капітал 18135
Запаси 9049	
Оборотні активи 20507	Поточні зобов'язання 19258

Рис. 2.2. Модель фінансової стійкості

Власний капітал підприємства покриває необоротні активи, запаси та 6% оборотній активів, що свідчить про стійкість підприємства. Однак оборотні активи фінансуються майже повністю поточними зобов'язаннями, можливо підприємству слід частину навантаження від зовнішніх джерел фінансування

перекласти на довгострокові зобов'язання, задля зміцнення фінансової стійкості.

Отже з проведених розрахунків фінансової стійкості можна сказати, що ТДВ «Конотопм'ясо» має достатньо автономності та забезпеченості фінансовими ресурсами, однак постійна динаміка показників вказує на негативний момент в корпоративному управлінні.

Успішне функціонування підприємства можливе лише за умов здійснення безперервного руху грошових коштів – їх надходження (припливу) та витрачання (відтоку), забезпечення наявності певного вільного залишку на рахунках банку [4, с. 33].

Аналіз руху потоків грошових коштів дає змогу вивчити їх динаміку, визначити суму перевищення надходжень над видатками (сплатами), що дозволяє робити висновки про можливості внутрішнього самофінансування. Такий аналіз інформує про наявність у підприємства коштів для придбання необхідних засобів виробництва, погашення боргів, фінансування своєї діяльності. Головна мета аналізу грошових потоків полягає в оцінці здатності підприємства заробляти грошові кошти визначеного розміру в певні строки, необхідні для здійснення запланованих витрат.

В роботі проаналізовано грошові потоки ТДВ «Конотопм'ясо» за останні чотири роки за трьома видами діяльності окремо. На графіку ми можемо спостерігати динаміку грошових потоків (Рис.2.3.), та систематизували дані комбінації в таблиці 2.8.

Рух грошових коштів за видами діяльності знаходяться в постійній динаміці за проаналізований період, що свідчить про нестабільну фінансову політику підприємства.

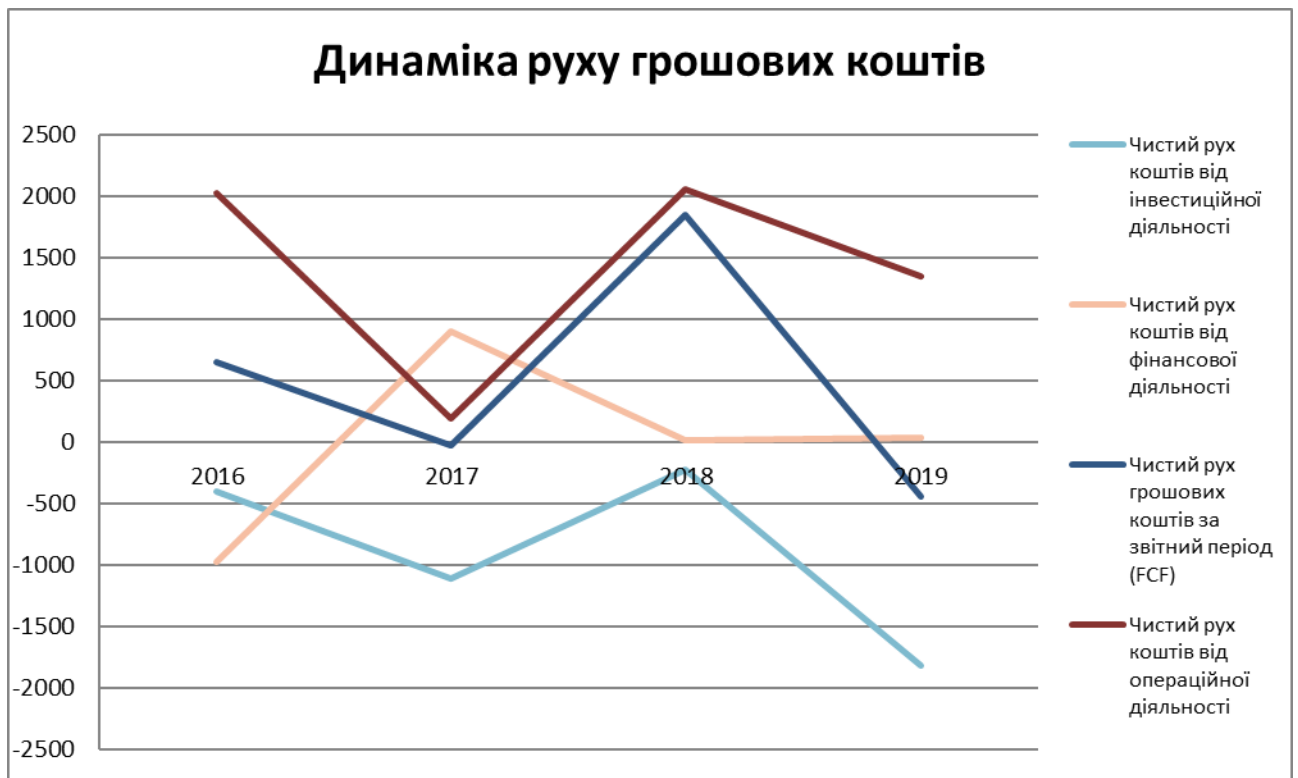


Рис. 2.3. Динаміка грошових потоків

Таблиця 2.8

Аналіз руху грошових коштів (за видами діяльності) [2, с. 123-134].

Рік	Вид діяльності			Стан компанії
	О	І	Ф	
2016 рік.	+	-	-	Надлишок коштів від операційної діяльності витрачаються на фінансування планових інвестицій, та погашення відсотків з дивідендів.
2017 рік	+	-	+	Надлишок коштів від операційної діяльності не вистачає для покриття видатків на інвестиції, тому компанія бере кредити або емітує цінні папери.
2018 рік	+	-	+	
2019 рік	+	-	+	

У чистому русі коштів від операційної діяльності наявний позитивний чистий грошовий потік, також є позитивною його динаміка, за період в чотири роки абсолютна величина зміни складає -32%. Даний показник не має чітко виражених змінних статей, однак за проаналізований період вхідний грошовий

потів з операційної діяльності збільшився на 34%, а вихідний грошовий потів з операційної діяльності збільшився на 38%.

Чистий рух грошовий потів від інвестиційної діяльності має постійний негативний показник, до того ж з негативною динамікою. Здебільшого через відсутність надходжень від інвестиційної діяльності та збільшення витрачання коштів на необоротні активи на 280%.

Чистий рух грошовий потів від фінансової діяльності має позитивну динаміку, за проаналізований період збільшився на 104%, на даний результат вплинула поява статті «інші надходження».

Чистий рух грошових коштів за звітний період (FCF) має від'ємне значення, підприємство не якісно регулює фінансові грошові потоки, та справляється з позиками та сплатою відсотків за них.

Отже, загалом фінансова та господарська діяльність ТДВ «Конотопм'ясо» являється позитивно-допустимою, адже підприємство є платоспроможним та фінансово стійким, однак спостерігаються неефективна інвестиційна політика та робота з дебіторською заборгованістю.

2.3. Оцінка прибутковості ПАТ «Конотопм'ясо»

Прибутковість – показує здатність підприємства отримувати доходи більші, ніж вкладенні в нього, є індикатором його фінансового положення та ефективності управління. Найважливіші показники:

- 1) прибуток (валовий, балансовий, чистий, нерозподілений);
- 2) коефіцієнт валового прибутку (валова маржа);
- 3) прибутковість (рентабельність) активів;
- 4) прибутковість (рентабельність) власного капіталу.

Аналіз фінансового результату діяльності підприємства поданий в таблиці 2.9., що відображається в горизонтальному аналізі підприємства та динаміка прибутку рис. 2.4.

З горизонтального аналізу результатів діяльності ТДВ «Конотопм'ясо» за чотири роки можна зробити висновки: [3, с. 64].

Чистий дохід на 2019 рік становить 137669 тис. грн, що на 33,7% більше аналогічного показника чотири роки тому. Підприємство розвивається, нарощує свою силову міць та збільшує обсяги виробництва. Собівартість на 2019 рік становить 121910 тис. грн, та має приріст за чотири роки в 34,5%. Позитивним моментом являється те, що темп приросту чистого доходу більший за темп приросту собівартості продукції.

Валовий прибуток розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Валовий прибуток 2019 року відносно 2016 року збільшився на 27,4% та сягає 15 759 тис. грн.

Фінансовий результат від операційної діяльності на 2019 рік являється прибутком в 1453 тис. грн, за період в чотири роки даний показник зменшився на 60,6%. Однак, в порівнянні з попереднім періодом даний показник покращився на 148%, адже в 2018 році фінансовий результат від операційної діяльності був збиток. На даний результат має вплив врегулювання інших операційних доходів (збільшилися на 38%) та інших операційних витрат (зменшилися на 10%).

Фінансовий результат до оподаткування (балансовий прибуток) має аналогічні показники до чистого прибутку, тільки в 2016 році витрати з податку на прибуток становили 395 тис. грн.

Нерозподілений прибуток є частиною чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби. Нерозподілений прибуток у 2019 році становить 4011 тис. грн., що на 54,3% більше за показник 2018 року. Однак, за чотири роки нерозподілений прибуток зменшився в два рази, а це на 4698 тис. грн.

Аналіз фінансового результату діяльності ТДВ «Конотопм'ясо»

Стаття	Роки				Абсолютне відхилення, тис грн				Відносне відхилення, %			
	2016	2017	2018	2019	2017- 2016	2018- 2017	2019- 2018	2019- 2016	2017- 2016	2018- 2017	2019- 2018	2019- 2016
Чистий дохід від реалізації продукції	102988	105973	126402	137669	2985	20429	11267	34681	3	19,3	8,9	33,7
Собівартість реалізованої продукції	90623	97374	115008	121910	6751	17634	6902	31287	7	18,1	6,0	34,5
Валовий прибуток	12365	8599	11394	15759	-3766	2795	4365	3394	-30	32,5	38,3	27,4
Інші операційні доходи	2103	2492	2294	3161	389	-198	867	1058	18	-7,9	37,8	50,3
Адміністративні витрати	5030	6169	6990	7175	1139	821	185	2145	23	13,3	2,6	42,6
Витрати на збут	4478	5422	6038	6977	944	616	939	2499	21	11,4	15,6	55,8
Інші операційні витрати	1269	2569	3677	3315	1300	1108	-362	2046	102	43,1	-9,8	161,2
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток	3691	-3069	-3017	1453	-6760	52	4470	-2238	-183	1,7	148,2	-60,6
Інші фінансові доходи	40	11	13	35	-29	2	22	-5	-73	18,2	169,2	-12,5
Інші доходи	10	0	0	0	-10	0	0	-10	100	0	0	-100,0
Фінансовий результат до оподаткування прибуток (балансовий прибуток)	3741	-3058	-3004	1488	-6799	54	4492	-2253	-182	1,8	149,5	-60,2
Витрати (дохід) з податку на прибуток	395	0	0	0	-395	0	0	-395	0,0	0,0	0,0	-100,0
Чистий фінансовий результат Прибуток(збиток)	3346	-3058	-3004	1488	-6404	54	4492	-1858	-191	-1,8	149,5	-55,5
Нерозподілений прибуток	8709	5651	2599	4011	-3058	-3052	1412	-4698	-35,0	-54,0	54,3	-53,9

Чистий фінансовий результат у 2019 році становить 1488 тис. грн, що на 56% менше за прибуток в 2016 році. Однак зважаючи на те, що 2017 та 2018 роки підприємство мало збитки, то приріст фінансового результату до попереднього періоду становить 150%, що являється позитивним моментом.

За рік ТДВ «Конотопм'ясо» збільшило обсяги виготовлення продукції (на 9%), в результаті чого були збільшені витрати на збут (на 16%) та адміністративні витрати (на 3%). Однак, компанія зменшення собівартості реалізованої продукції (наприклад, в результаті збільшення торгових знижок, інфляції, економії матеріалів та інше). В 2018 році питома вага собівартості продукції становила 91% від реалізації, а в 2019 році аналогічний показник зменшився на 3,3% та має значення 88,6%. Це найбільше вплинуло на фінансовий результат.

Також товариство збільшило статтю інших фінансових доходів на 170%, що також мало позитивний момент на покращення чистого фінансового результату підприємства. Також, ТДВ «Конотопм'ясо» використовувало кошти нерозподіленого прибутку задля стабілізування економічно вигідної діяльності підприємства.

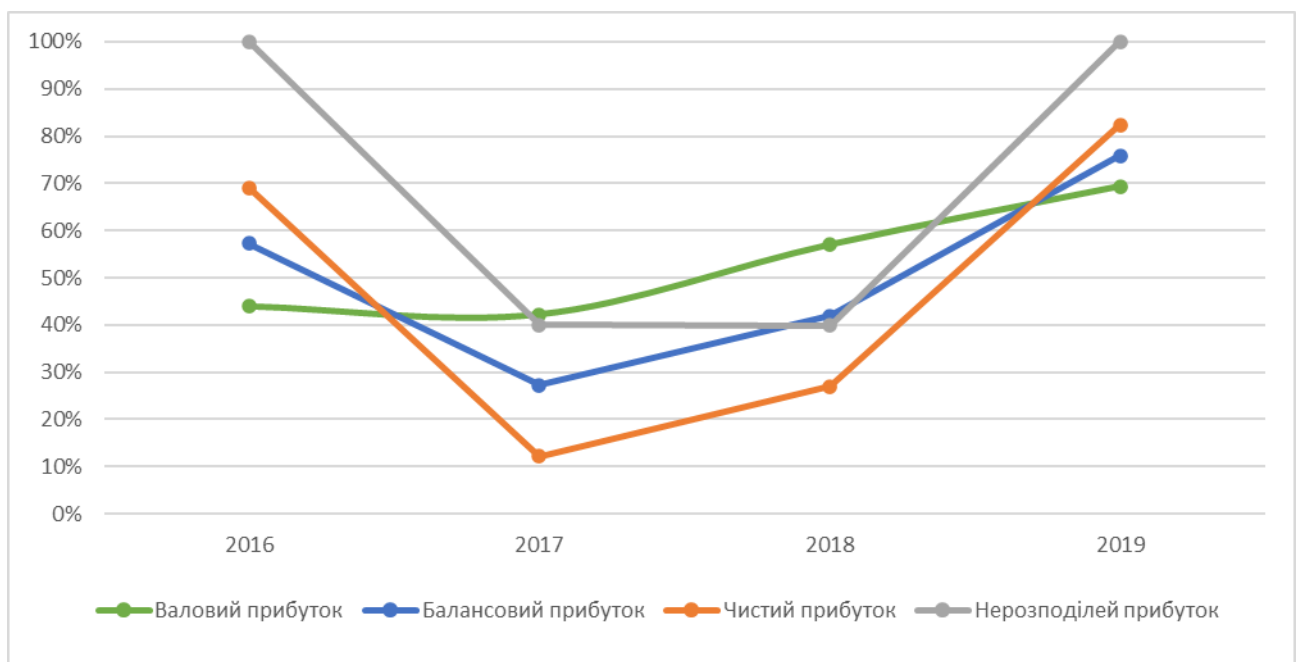


Рис. 2.4. Динаміка прибутковості підприємства

На графіку добре спостерігається однакова динаміка фінансових результатів підприємства: валового, балансового та чистого прибутків. В 2016 році фінансові результати компанії мали прибуткове значення. В 2017 році трапилася криза для фінансових результатів компанії, та основна діяльність перестала приносити прибуток. В 2018 році спостерігається динаміка відносно всіх видів прибутку, та в 2019 році всі види діяльності мають позитивний фінансовий результат. Найбільше коливання до попереднього результату у чистого прибутку підприємства за 2019 рік. Нерозподілений прибуток значно зменшився за 2017 -2018 роки, однак даній показник на 2019 рік набирає обертів.

Рентабельність – це відносний показник, що відображає ступінь прибутковості товариства та ефективність реалізації страхової діяльності. Рентабельним називають таке товариство, яке має прибуток і, відповідно, має позитивні значення показників рентабельності. Якщо товариство збиткове, його називають нерентабельним [2, с. 97].

Проведено дослідження рентабельності ТДВ «Конотопм'ясо» (Табл. 2.10), та відображено динаміку прибутковості (Рис. 2.5).

За даний період зросли показники рентабельності продукції (на 3,02 %) та рентабельності виробництва (на 61,47%) відповідно до попереднього періоду. І хоча за проаналізовані чотири роки рентабельність зменшилася, однак не критично. Це свідчить про покращення прибутковості господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

Рентабельність ТДВ «Конотопм`ясо»

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення			
					2017- 2016 рр.	2018- 2017 рр.	2019- 2018 рр.	2019- 2016 рр.
Рентабельність продукції	13,64%	8,83%	9,91%	12,93%	-4,81%	1,08%	3,02%	-0,72%
Рентабельність операційної діяльності	3,66%	-2,77%	-2,29%	1,03%	-6,43%	0,48%	3,32%	-2,64%
Рентабельність господарської діяльності	3,70%	-2,76%	-2,28%	1,05%	-6,46%	0,48%	3,33%	-2,65%
Валова рентабельність продажу Gross margin	12,01%	8,11%	9,01%	11,45%	-3,89%	0,90%	2,43%	-0,56%
Операційна рентабельність продажу operational margin	3,58%	-2,90%	-2,39%	1,06%	-6,48%	0,51%	3,44%	-2,53%
Чиста рентабельність продажу	3,24%	-2,89%	-2,38%	1,08%	-6,12%	0,51%	3,46%	-2,16%
Рентабельність активів (економічна) (ROA)	9,88%	-9,32%	-9,55%	3,98%	-19,19%	-0,24%	13,53%	-5,90%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	13,05%	-15,49%	-18,04%	8,20%	-28,54%	-2,56%	26,24%	-4,85%
Рентабельність інвестиційного капіталу (ROI)	11,84%	-12,74%	-14,86%	6,57%	-24,59%	-2,12%	21,43%	-5,27%
Рентабельність оборотніх активів	15,94%	-13,98%	-13,49%	5,03%	-29,92%	0,49%	18,52%	-10,91%
Рентабельність виробництва (OЗ)	32,40%	-32,15%	-38,89%	22,58%	-64,54%	-6,74%	61,47%	-9,82%

Рентабельність операційної та господарської діяльності підприємства має нормативні значення, характеризує прибутковість операційної та господарської діяльності. Показує, що на 1 грн понесених операційних витрат, компанія має операційний прибуток 1 грн 3 коп.

Operational margin показник менше 5, отже відповідно операційної рентабельності продажу продукція є підприємства низькомаржинальною. Спостерігається позитивна динаміка відповідно попереднього періоду (збільшення на 3,44%), однак спад показника за чотири роки (зменшення на 2,53%). На підприємстві спостерігається зростання маржи операційного прибутку, отже відсоток грошей, який залишається після вирахування вартості проданих товарів та інших операційних витрат з виручки збільшується.

Чиста рентабельність продажу має непогані показники, що свідчить про ефективність залучення інвестицій у підприємство та нестабільний вплив структури капіталу та фінансування компанії на її рентабельність. Отже, за даними значеннями – після реалізації продукції підприємство має прибуток у розмірі 1 грн 8 коп. на кожен вкладену гривню. Однак зменшилася прибутковість відповідно до 2016 року на 2,16%.

ROI – віддачу мають власники акціонерного капіталу та утримувачі довгострокового боргу компанії, на кожен вкладену гривню прибуток становить 6 грн 57 коп. в 2019 році. Однак динаміка позитивна негативна за чотири роки та зменшилася на 5,27%.

Рентабельність оборотних активів має гарні показники в 2019 році, що свідчить про ефективне використання підприємством оборотних активів, на кожен гривню ОА припадає 5 грн 3 коп. прибутку. Однак за проаналізовані чотири роки показник зменшився на 10,91%.

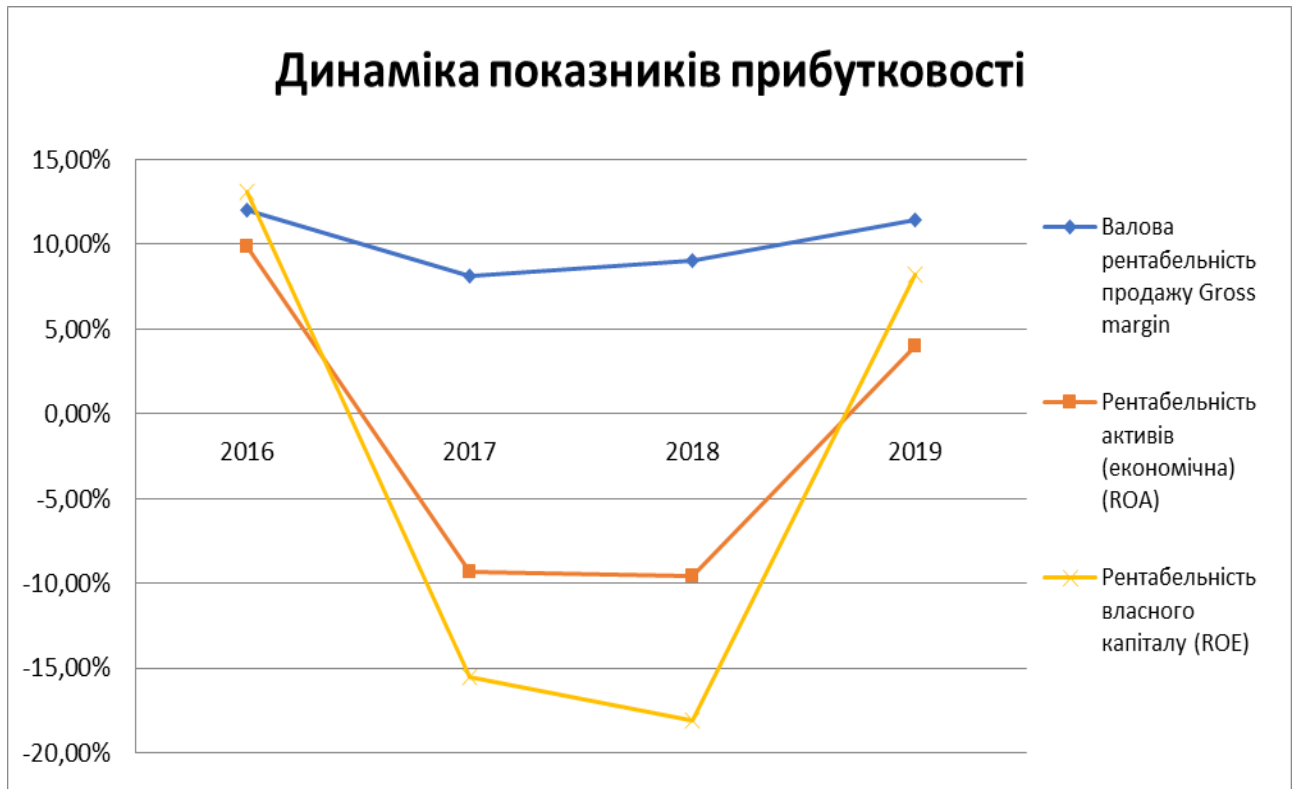


Рис.2.5. Динаміка показників прибутковості

За показником Gross margin (валова маржа) підприємство високомаржинальне. Позитивна динаміка валової рентабельності продажу, однак спостерігається негативна динаміка, за чотири роки валова рентабельність продажу зменшилася на 0,56%, що не є критичним. Зменшується різниця між ціною і змінними витратами на одиницю продукції (на 2019 рік 11 грн 45 коп. на 1 грн – прибутку).

ROA (прибутковість активів) – даний показник свідчить про погіршення ефективності використання підприємством власних активів. Наразі економічна рентабельність погіршується відповідно до 2016 року на 5,9%.

ROE (прибутковість власного капіталу) – рентабельність власного капіталу має негативну динаміку (зменшилася на 4,85%) ефективність використання власного капіталу зменшується. В 2019 році частка прибутку згенерована на кожну гривню залучених власних коштів становить 8 грн 20 коп.

Загалом, підприємство є прибутковим та рентабельним на поточний рік та має приріст показників відповідно попереднього періоду.

Висновки до розділу 2

Отже, ТДВ «Конотопм'ясо» знаходиться на ринку більше 45 років та має чітко виражену стратегію розвитку орієнтовану на покриття власною продукцією обласного центра та постійного збільшення обсягів експорту, в більшій мірі до Китаю. Підприємство покращує якість та розширює асортимент продукції за допомогою оновлення матеріально-технічної бази та освоєння нових технологічних методів.

Підприємство є ліквідним за всіма видами зобов'язань, однак більшу частину активів складають дебіторські заборгованості та їх не своєчасна сплата може бути загрозою для платоспроможності. Даний момент спостерігається при аналізі коефіцієнта ліквідності грошових потоків, показник має значення менше норми і свідчить про необхідність врегулювання грошових потоків підприємства.

ТДВ «Конотопм'ясо» за проаналізований період втрачає фінансову стійкість та стабільність, на 2019 рік показники коефіцієнтів наближуються до втрати нормативних значень. М'ясокомбінат на 2019 рік збільшує залежність від кредиторських коштів, що призводить до певних ризиків. Особливо через те, що значною мірою збільшуються сума поточної кредиторської заборгованості із внутрішніх розрахунків, компанії слід певну кількість коштів отримувати від довгострокових зобов'язань.

Чистий грошовий потік на 2019 рік має негативне значення, що свідчить про недосконалий процес грошових виплат. Надлишок коштів від операційної діяльності не вистачає для покриття видатків на інвестиції.

На 2019 рік ТДВ «Конотопм'ясо» є рентабельною, особливо прибутковою являється основна діяльність підприємства, що виражається в високих показниках рентабельності виробництва та продукції.

З вище проведеного аналізу можна сказати, що ТДВ «Конотопм'ясо» має прибуток від своєї основної діяльності та чистий прибуток, до того ж спостерігається динаміка розвитку підприємства за останні роки.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ ПОЛІТИКОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Шляхи підвищення прибутковості підприємства ПАТ «Конотопм'ясо»

Ідея існування та функціонування будь-якого підприємства полягає в рентабельної діяльності та отримання прибутку. У цьому зацікавлені всі учасники економічного процесу. Прибуток – є основним стимулом господарської діяльності будь якого бізнесу.

Розвиток фірми тісно пов'язаний зі формування та реалізацію тактики й стратегії управління політикою прибутковості підприємства.

Збільшення рівня прибутковості підприємства сприяє маніпулювання трьома змінними:

- інтенсифікації товарооборотності;
- зменшенням обсягу витрат;
- збільшенням прибутковості через підвищення цін [47].

Можливий сценарій визначення цільового розміру прибутковості підприємства використовуючи аналіз методичних підходів до формування прибутку, передбачає слідуєчи управлінські етапи:

- 1) визначення мінімального обсягу реалізації продукції, при якій підприємство отримає прибуток;
- 2) впровадження цінової політики та стратегії на підприємстві;
- 3) формування асортиментної політики (визначення оптимальної товарногрупової структури, що відповідає попиту населення й стратегії компанії).
- 4) створення ресурсної політики (товарне забезпечення, фінансові, трудові та матеріальні ресурси);

- 5) управління валовим доходом підприємства;
- 6) ефективне використання вільних фінансових ресурсів.

Використовуючи факторний аналіз рівня прибутковості на різних суб'єктах господарювання можна визначити ключові шляхи збільшення рівня прибутковості підприємства, процес включає в себе наступні етапи:

- 1) зміна частки прибутку на одиницю реалізованої продукції;
- 2) збільшення продуктивності праці;
- 3) підвищення обсягу реалізації продукції на підприємстві;
- 4) зміцнення якості продукції;
- 5) оптимізація адміністративного персоналу;
- 6) впровадження науково-технічного прогресу.

Основна мета політики управління прибутковості підприємства – це максимізація прибутку підприємства.

Задля прийняття вірної та ефективної методики поліпшення фінансового результату підприємства необхідно розуміти фінансовий стан суб'єкта господарювання та його фінансове становище в розрізі перспективи. Задля кращого розуміння методів аналізу та дії проведемо аналіз ймовірності банкрутства підприємства.

Нині банкрутство підприємств є поширеним явищем, що за часту відбувається через застосування застарілих методик оцінювання та недосконале управління фінансової політики компанії.

Розрахуємо ймовірність банкрутства підприємства ПАТ «Конотопм'ясо» за різними моделями [2, с.188]:

1. Розрахунок ймовірності банкрутства за п'ятифакторною моделлю Альтмана (табл.3.1):

$$Z = 0,012X_1 + 0,014X_2 + 0,033X_3 + 0,006X_4 + 0,999X_5 \quad (3.1)$$

X_1 – робочий капітал / валюта балансу;

X_2 – сума нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) та резервного капіталу / валюта балансу;

X_3 – звичайний прибуток до оподаткування + проценти за кредит / валюта балансу;

X_4 – ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав) / позичковий капітал;

X_5 – чиста виручка від реалізації продукції / валюта балансу.

Значення «Z» до 1,8 – висока імовірність банкрутства висока;

значення «Z» 1,8 – 2,67 – можлива імовірність банкрутства висока;

значення «Z» 2,68 – 2,99 – низька імовірність банкрутства висока;

значення «Z» 3,00 і вище – дуже низька імовірність банкрутства висока;

Таблиця 3.1.

Розрахунок ймовірності банкрутства за п'ятифакторною моделлю

Альтмана

№ фактору	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
X1	Робочий капітал/ Активи	0,38	0,27	0,24	0,28
X2	Нерозподілений прибуток / Активи	0,26	0,17	0,08	0,11
X3	ЕВІТ / Активи	0,11	-0,09	-0,10	0,04
X4	Власний капітал/ Позиковий капітал	3,11	1,51	1,13	0,94
X5	Чистий дохід / Активи	3,05	3,23	4,02	3,68
Z =		3,08	3,24	4,02	3,69

За моделлю Альтмана підприємство має дуже низьку ймовірність банкрутства, адже Z 3.00 і вище, та на 2019 рік показник сягає 3,69.

2. Розрахунок ймовірності банкрутства за моделлю Спрінггейта (табл. 3.2):

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D \quad (3.2)$$

де: A – робочий капітал / загальна вартість активів;

B – прибуток до сплати податків та процентів / загальна вартість активів;

C – прибуток до сплати податків / короткострокова заборгованість;

D – обсяг продажу / загальна вартість активів.

Якщо $X < 0,862$, то ймовірність банкрутства підприємства дуже висока.

Таблиця 3.2.

Розрахунок ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта

Фактор	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
А	Робочий капітал / Активи	0,38	0,27	0,24	0,28
В	Прибуток до сплати податків та процентів / Активи	0,11	-0,09	-0,10	0,04
С	Прибуток до сплати податків / Короткострокова заборгованість	0,45	-0,23	-0,20	0,08
Д	Обсяг продажу / Активи	3,05	3,23	4,02	3,68
	$Z=$	2,25	1,13	1,43	1,93

За моделлю Спрінгейта підприємство має дуже низьку ймовірність банкрутства, адже X більше 0,862 та на 2019 рік сягає 1,93.

3. Прогнозування банкрутства за допомогою універсальної дискримінантної функції (табл. 3.3) [2, с.188]:

$$Z=1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6 \quad (3.3)$$

де: X_1 – cash flow / зобов'язання;

X_2 – валюта балансу / зобов'язання;

X_3 – прибуток / валюта балансу;

X_4 – прибуток / виручка від реалізації;

X_5 – виробничі запаси / виручка від реалізації;

X_6 – оборотність основного капіталу.

Якщо $Z > 2$ – підприємство є фінансово стійким, і йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$ – у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

Таблиця 3.3.

Прогнозування банкрутства за допомогою універсальної дискримінантної функції

фактор	Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
X1	Cash flow / зобов'язання	0,25	0,01	0,14	0,07
X2	валюта балансу / зобов'язання	4,11	2,51	2,13	1,94
X3	Прибуток / валюта балансу	0,10	-0,09	-0,10	0,04
X4	Прибуток / чистий дохід	0,03	-0,03	-0,02	0,01
X5	Виробничі запаси / чистий дохід	0,02	0,02	0,02	0,02
X6	Чистий дохід / валюта балансу	3,05	3,23	4,02	3,68
	$Z =$	2,16	-0,52	-0,29	1,08

За Універсальна дискримінанта функція $1 < Z < 2$ та на 2019 рік становить 1,08, отже у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління.

Отже, з проведеного аналізу ймовірності банкрутства за різними моделями можна стверджувати, що на даному етапі діяльності підприємство банкрутство не загрожує. Що говорить про необхідність подальшого покращення показників та розвитку ПАТ «Конотопм'ясо».

Нині в умовах ринкової економіки задля якісного аналізу фінансових результатів підприємства необхідно загальноприйняту класифікацію факторів зростання прибутку розширити та деталізувати. Щоб дозволити більш детально приблизитись до питань формування, розподілу й використання прибутку, з постійним його приростом. Приблизитись до виконання вище поставлених задач дозволить всебічний аналіз господарської діяльності підприємства з увагою зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на здійснення діяльності.

SWOT – аналіз являється узагальненою оцінкою діяльності підприємства задля розуміння та управління навколишнім середовищем, в якому функціонує ПАТ «Конотопм'ясо». Дана модель матричного аналізу допомагає керуючому виділяти ключові перешкоди, що постають перед підприємством, в процесі якісного та детального дослідження чотирьох окремих елементів SWOT. На базі таких досліджень формулюється стратегія, в якій особливий акцент робиться на досліджені проблемні зони [8, с. 178].

Абревіатура SWOT походить від англійської мови:

- Strengths – сильні сторони;
- weaknesses – слабкі сторони;
- opportunities – можливості;
- threats – загрози.

Основна мета SWOT-аналізу діяльності ПАТ «Конотопм'ясо» – це виявлення конкурентних переваг на основі діагностики бізнес-процесів та визначення основних перспективних напрямів розвитку підприємства та покращення фінансових результатів в рамках конкретної ринкової ситуації.

Результати проведеного SWOT-аналізу із застосуванням конкретних матриць виступають надійним підґрунтям для формулювання механізму стратегічного розвитку підприємств загалом та в розрізі політики управління прибутком включно. До основних завдань SWOT-аналізу відносять:

- виявлення можливостей, що відповідають ресурсам підприємства;
- визначення загроз, задля розробки заходів знешкодження їх впливу;

- виявлення сильних сторін фірми та зіставлення їх із ринковими можливостями;
- визначення слабкостей фірми та розгляд стратегічних напрямів їх подолання [7, с.77].

З позицій оптимального використання зовнішнього та внутрішнього потенціалів метод SWOT-аналізу діяльності суб'єкта господарювання є загальною схемою, яку кожного разу потрібно пристосовувати до певних умов та певних завдань. [21, с. 54].

Застосування методу SWOT-аналізу дає можливість встановити лінії зв'язку між сильними та слабкими сторонами, які притаманні даному підприємству, із зовнішніми можливостями та загрозами. Таким чином, при плануванні заходів для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно поєднувати внутрішні можливості (його сильні і слабкі сторони) та зовнішню ситуацію (частково відображену у можливостях і загрозах).

З метою визначення конкурентоспроможності ПАТ «Конотопм'ясо», а також факторів, що можуть вплинути на конкурентні позиції підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках збуту у майбутньому, проведемо аналіз за 2016–2019 рр. з використанням матричного методу SWOT аналізу. Вихідні дані для проведення аналізу – дані річної звітності ПАТ «Конотопм'ясо» (табл. 3.4).

По-перше, розглянемо комбінацію SO – «сильні сторони/ можливості»:

- можливість припливу іноземного капіталу, за рахунок збільшення об'ємів експорту та зміцнення зв'язків з іноземними партнерами;
- високий рівень професіоналізму та репутації на ринку спонукає до роботи в інших областях України.

По-друге, розглянемо комбінацію WO – «слабкі сторони/ можливості»:

- можливість зниження собівартості шляхом впровадження кращого обладнання та покращенні кваліфікації працівників;
- залучення більше коштів у розвиток персоналу.

Таблиця 3.4.

SWOT-аналіз ПАТ «Конотопм'ясо»

	Сильні сторони - S	Слабкі сторони - W
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відносно невеликий штат організації. 2. Порівняно недорогі початкові матеріали. 3. Хороша репутація у клієнтів. 4. Стабільний ріст обсягів виробництва 5. Багаторічний досвід роботи на ринку (46 років) 6. Збільшення експорту (більше 20 років в Росію, та більше 5 років до Китаю) 7. Постійна клієнтська база 8. Постійні постачальники роками співпрацюють з М'ясокомбінатом 9. Власна мережа торгових точок 10. Широкий асортимент продукції 11. Професіоналізм 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Брак сучасного устаткування. 2. Додаткові транспортні витрати. 3. Висока собівартість продукції 4. Митні бар'єри 5. Обмежена зона збуту в Україні (Сумська область) 6. Недостатньо високий прибуток. 7. Слабка маркетингова політика 8. Висока плинність молодих кадрів 9. Слабка політика просування
	Можливості - O	Загрози - T
Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення виробничої лінії. 2. Вихід на ринки других обласних центрів. 3. Налагодження роботи з постачальниками інших регіонів. 4. Розширення діапазону можливих товарів 5. Велика доступність ресурсів 6. Поява нових технологій 7. Приплив приватного іноземного капіталу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поява нових конкурентів 2. Висока вартість кредитних ресурсів 3. Зростання цін на матеріальні та енергетичні ресурси . 4. Посилення вимог постачальників 5. Нестабільність політико-економічної ситуації в країні 6. Розвиток альтернативних технологій і аналогів обладнання 7. Зростаючий конкурентний тиск.

По-третє, розглянемо комбінацію ST – «сильні сторони/загрози»:

- утримання власних клієнтів і залучання нових за рахунок позитивного іміджу, якісних товарів та кваліфікації персоналу;
- закріплення власних позицій на ринку за рахунок широкого асортименту продукції.

По-четверте, розглянемо останнє поле матриці WT– «слабкі сторони/загрози»:

- завдяки зростання уваги до якості продукції та її відповідності стандартам, можливо виправдання вищої собівартості.
- збільшення уваги до необхідності маркетингової політики призведе до утримання позицій підприємства на ринку, незважаючи на приплив нових конкурентів.

На нашу думку існують такі основні проблеми в управлінні політикою прибутковості ПАТ «Конотопм'ясо»:

- 1) недосконалість принципів визначення цільової суми прибутку підприємства;
- 2) відсутність дієвої стратегії товарообігу, яка реально відповідає попиту населення на товар;
- 3) недієва цінова політика підприємства, тобто майже не функціонує система визначення оптимальної ціни товару, при якій досягається оптимальний товарообіг та максимальний прибуток;
- 4) відсутність маркетингової політики зовсім, що робить майже неможливим вихід на ринкі других обласних центрів України, а також застопорює продаж нового асортименту продукції.

Для того, щоб удосконалити підходи до управління політикою прибутковості ПАТ «Конотопм'ясо» пропонуємо такі шляхи:

1. Створення відділу маркетингу, в обов'язки якого буде входити створення стратегії товарообігу, проведення цінової політики на асортимент, аналіз ринкового середовища, проведення рекламних компаній.

2. Створення власного веб – сайту підприємства в мережі інтернет, як напрям диверсифікації діяльності підприємства.

3. Створення окремої керівної позиції у відділ головного технолога для оптимізації собівартості продукції.

4. Створення окремої керівної позиції у відділ головного технолога для врегулювання питання щодо виготовлення продукції з власної сировини та сировини замовника.

Саме ці напрями покращать роботу ПАТ «Конотопм'ясо» та призведуть до збільшення прибутку підприємства. Підприємству необхідно не тільки втримати своє місце на ринку, а й покоряти нові точки збуду своєї продукції.

3.2. Операційний аналіз, як складова системи управління прибутком

Валову частку прибутку підприємство отримує від операційної діяльності. Мала частина підприємств окрім основної діяльності займається фінансовими чи інвестиційними операціями. Однак, слід пам'ятати, що додаткова діяльність підприємства – це додатковий прибуток.

Операційний прибуток – це прибуток, що формується від основної діяльності підприємства, в нашому випадку – це реалізація продукції ТДВ «Конотопм'ясо» [6, с. 41].

Операційний аналіз – це аналіз результатів діяльності підприємства на основі співвідношення обсягів виробництва, прибутку та витрат від основної діяльності. Результат такого аналізу дозволяє визначити взаємозв'язок між витратами й доходами при різних обсягах виробництва та реалізації продукції.

Завдання операційного аналізу полягає в визначенні найбільш вигідного поєднання змінних та постійних витрат, а також – ціни та обсягу реалізації. Даний вид аналізу є одним з найбільш ефективних засобів планування й прогнозування діяльності підприємства та отримання прибутку в результаті.

Управління операційним прибутком – це великий механізм, що охоплює велику кількість трансакцій, які виконуються на різних етапах руху грошових коштів, що надійшли від реалізації продукції та в результаті забезпечують отримання чистого прибутку.

Ключові шляхи збільшення операційного прибутку це:

- 1) нарощування обсягів виробництва;
- 2) зниження собівартості реалізованої продукції;
- 3) розумна асортиментна політика;
- 4) підвищення якості продукції.

Важливим етапом формування операційного прибутку є аналіз та управління операційними витратами суб'єкта господарювання. Валову частку впливу на формування операційного прибутку призводять витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Загалом, до операційних витрат відносяться [8]:

- 1) собівартість реалізованої продукції;
- 2) адміністративні витрати;
- 3) витрати на збут;
- 4) інші операційні витрати.

Кожен вид операційних витрат розкладається на економічні елементи:

- 1) матеріальні витрати;
- 2) оплата праці;
- 3) нарахування на оплату праці;
- 4) амортизація;
- 5) інші операційні витрати.

Управління операційним прибутком підприємства має наступні елементи:

1) визначення обсягу продажу, що забезпечить беззбиткову операційну діяльність суб'єкта господарювання;

2) використання операційного лівериджу в обґрунтуванні шляхів збільшення прибутку;

3) проведення операційного аналізу для оцінки впливу різних факторів на обсяг прибутку.

З вище перерахованого стає зрозуміло, що аналіз операційної діяльності підприємства слід розпочати з визначити точку беззбитковості. Вона відповідає такому обсягу продажу, за якого надходження від реалізації продукції дорівнюють витратам на виробництво і реалізацію цієї продукції [1, с. 41].

Існує декілька методів визначення точки беззбитковості підприємства.

По-перше – графічний метод (рис.3.1).

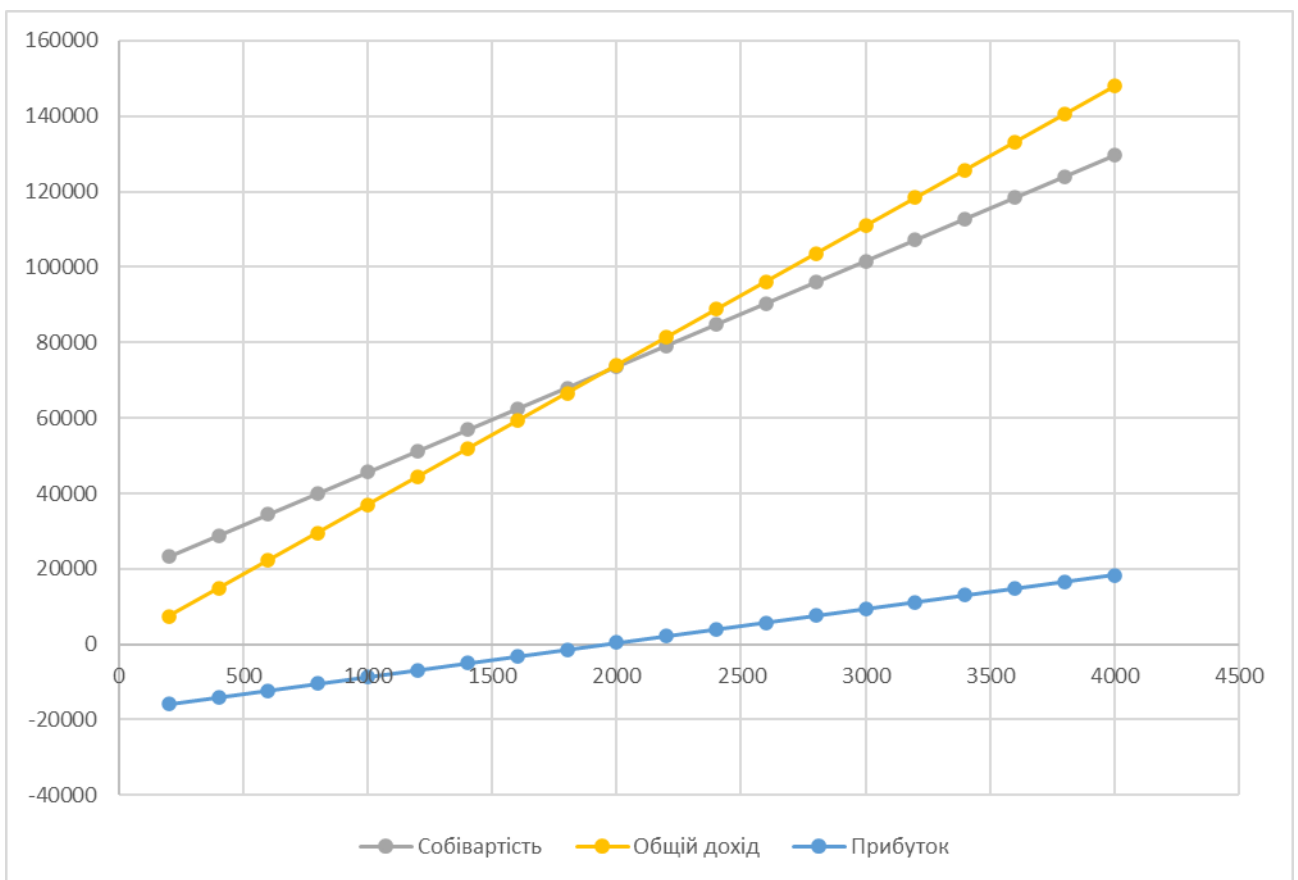


Рис.3.1. Точка беззбитковості ПАТ «Конотопм'ясо»

Якщо рівень обсягу продажу продукції нижчий від точки беззбитковості, виробляти такий товар не вигідно, збитково для суб'єкта господарювання. Кожна одиниця товару, продана в зоні, що знаходиться вище за точку беззбитковості, збільшує прибуток.

На графіку чітко видно, що на осі перетику точок собівартості та доходу – прибуток підприємства доходить нульового значення.

По-друге – аналітичним методом. Точку беззбитковості в натуральних одиницях можна знайти за формулою [18, с. 63].:

$$V_i = \text{ПВ} \div \text{Ц}_i - \text{ЗВ}_i \quad (3.4)$$

Де: V_i – точка беззбитковості;

ПВ – постійні витрати загалом;

Ц_i – ціна на одиницю продукції;

ЗВ_i – змінні витрати на одиницю продукції.

З формули (5.4) видно, що на обсяг продажу в точці беззбитковості впливають обсяги постійних витрат і їх співвідношення зі змінними витратами та ціною.

Чим менший рівень точки беззбитковості, тим її легше подолати. Підвищення цін може зменшити обсяги продажу та призвести до збитків і, навпаки, за зниження цін прибутковість може бути досягнуто за рахунок нарощування обсягів продажу.

Скорочення постійних та змінних витрат знизить обсяг виробництва, необхідний для досягнення беззбитковості. Але вплив кожного з цих елементів буде визначатись співвідношенням між постійними і змінними витратами у собівартості продукції.

Розрахунки беззбиткового обсягу продажу за допомогою формули (3.4) можливі для кожного конкретного виробу окремо та виражається в одиницях реалізації. Для розрахунку в цілому підприємства, то беззбитковий обсяг продажу визначається за допомогою валової маржі [37, с. 56].

Валова маржа, або маржинальний прибуток, розраховується як різниця між обсягами реалізованої продукції і обсягами змінних витрат за формулою:

$$\text{ВМ} = \text{РП} - \text{ЗВ}, \quad (3.5)$$

де ВМ — валова маржа;

РП – реалізація продукції;

ЗВ – змінні витрати загалом.

Послідовність розрахунків беззбиткового обсягу виробництва наступна така [18, с. 70]:

1. Визначається відсоток валової маржі в обсязі реалізованої продукції (або коефіцієнт валової маржі) за формулою:

$$\% \text{КВМ} = \text{ВМ} \div \text{РП} \cdot 100 \quad (3.6)$$

Де % КВМ – відсоток валової маржи.

2. Розраховується поріг рентабельності (точка беззбитковості), тобто такий обсяг реалізованої продукції, за якого всі витрати покриваються, збитків немає, але немає й прибутків.

3. Визначається запас фінансової міцності (ЗФМ). Це сума, на яку підприємство може знизити обсяг реалізації до моменту появи збитків

$$\text{ЗФМ} = \text{РП} - \text{ПР}, \quad (3.7)$$

або у відсотках:

$$\% \text{ЗФМ} = \text{РП} - \text{ПР} \div \text{РП} \cdot 100. \quad (3.8)$$

Запас фінансової міцності у відсотках показує, на скільки відсотків підприємство може знизити обсяг реалізації, не зазнаючи при цьому збитків.

Для проведення вище згаданих показників використаємо данні наведені в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5.

Вихідні данні ПАТ «Конотопм'ясо»

Показник	2019 р.
Реалізація продукції, тис. грн.	137 669
Собівартість, тис. грн	121 910
Постійні витрати, тис. грн	17 610
Обсяг виробництва, т	3 746
Змінні витрати на 1 т, тис. грн.	28
Сума змінних витрат, тис. грн.	104 300
Ціна за одиницю виробу на 1 т, тис. грн.	37

Результати розрахунків ТДВ «Конотопм'ясо» наведені в таблиці 3.6

Таблиця 3.6.

Показники беззбитковості ПАТ «Конотопм'ясо»

Показник	Значення
Точка беззбитковості (пори́г рентабельності), т.	1 977
Точка беззбитковості (порогова виручка), тис. грн.	72 653
Маржинальний прибуток, тис. грн.	33 369
Операційний прибуток, тис. грн.	15 759
Коефіцієнт валової маржи, %	24%
Запас фінансової міцності, тис. грн.	65 016
Запас фінансової міцності, %	47%
Коефіцієнт маржинального доходу, %	24%

Отже, з вище проведених розрахунків можна сказати, що мінімальний обсяг реалізації продукції ПАТ «Конотопм'ясо» задля беззбиткової діяльності – це 1977 т. Від реалізації продукції в такому обсязі компанія не буде одержувати прибуток, однак не зазнає збитків.

Операційні процеси на підприємстві визначаються за наступною послідовністю:

реалізація продукції (дохід)

– сума змінних витрат

= маржинальний прибуток

– сума постійних витрат

= операційний прибуток

Точка беззбитковості в грошовому виразі, або її ще можна назвати – порогова виручка, на ПАТ «Конотопм'ясо» становить – 72653 тис. грн. Тобто це сума коштів, яка при беззбитковому обсязі реалізації продукції забезпечить покриття всіх постійних витрат та змінних витрат на 1977 т.

Маржинальний прибуток на ПАТ «Конотопм'ясо» становить – 33369 тис. грн. Ця сума коштів забезпечить покриття змінних витрат реалізованої продукції в 2019 році. Відсоток валової маржи в 2019 році на

ПАТ «Конотопм'ясо» становить – 24%. Загалом величина маржинального доходу показує внесок підприємства в покриття постійних витрат і одержання прибутку.

Запас фінансової міцності на ПАТ «Конотопм'ясо» становить – 65016 тис. грн. Це сума коштів на яку підприємство може знизити обсяг реалізації продукції і не отримувати збитки, фінансовий результат при такому виробництві буде дорівнювати нулю. Ць відсотковому виразі даний показник становить 47%.

Операційний прибуток на 2019 рік у ПАТ «Конотопм'ясо» становить – 15759 тис. грн.

Зв'язок операційного прибутку та маржинального прибутку можна проілюструвати за допомогою графіка (рис.3.2).

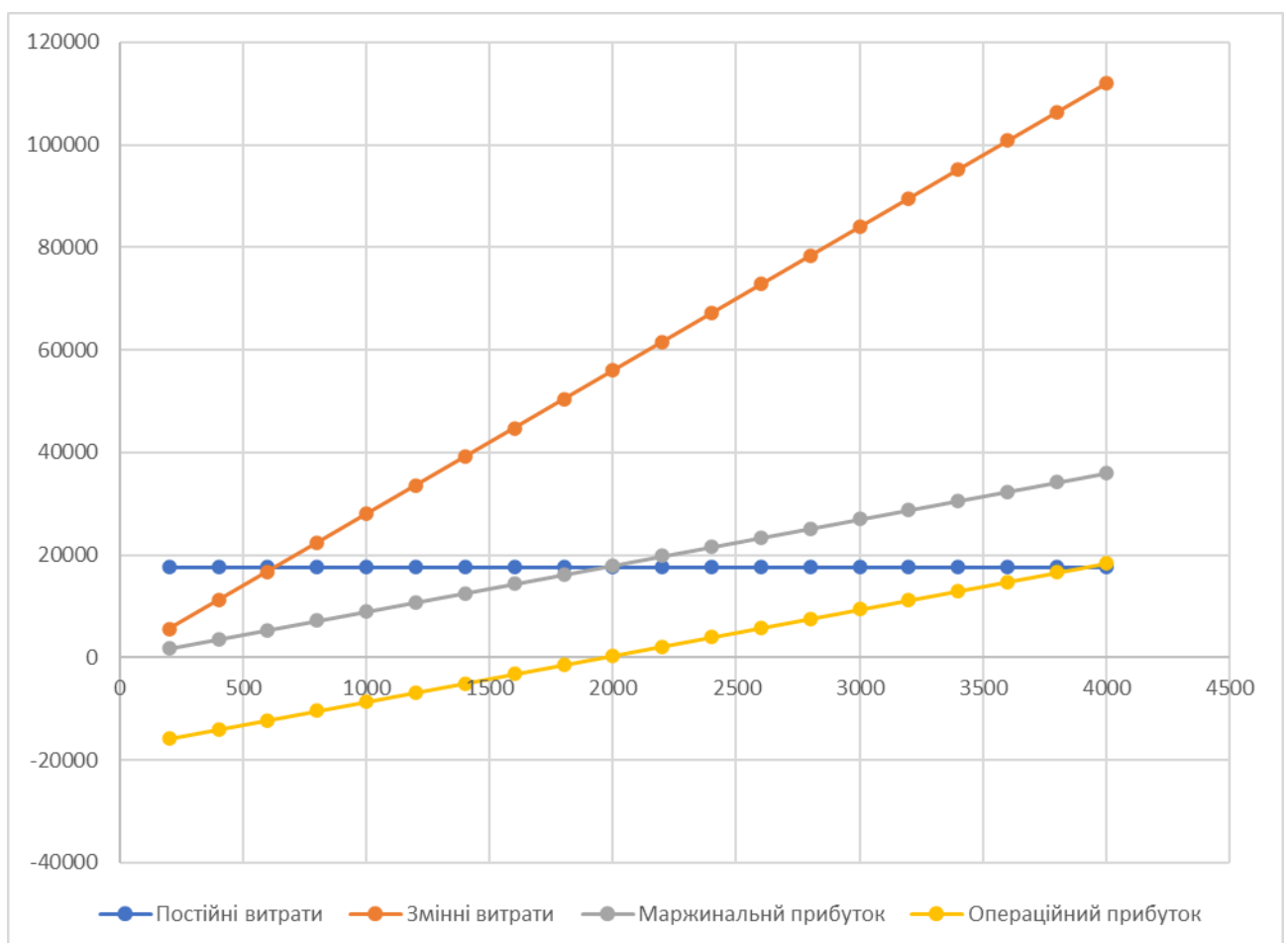


Рис. 3.2. Зв'язок операційного та маржинального прибутків ПАТ «Конотопм'ясо»

У відповідній точці досягається окупність постійних витрат – підприємство починає отримувати прибуток. У іншій точці окупаються і змінних витрат також – зона прибутків. І в першому, і в другому випадках прибуток однаковий, оскільки дотримується рівність:

- 1) реалізація продукції – постійні витрати – змінні витрати;
- 2) валова маржа – постійні витрати.

Різниця зумовлена тим, що витрати на виробництво і реалізацію продукції поділяються на змінні і постійні. Наявність постійного елемента в складі витрат при зростанні обсягів продажу викликає непропорційне збільшення прибутку. Таким чином, темпи збільшення чи зменшення операційного прибутку випереджають темпи збільшення чи зменшення обсягів продажу продукції. Саме в цій закономірності й проявляється ефект операційного лівериджу або операційного важеля.

Щоб визначити ступінь дії ефекту операційного лівериджу, розраховується відповідний коефіцієнт ступеня дії або ефекту операційного лівериджу за формулою [18, с. 71]:

$$K_{e.o.l.} = VM \div OP \quad (3.9)$$

Де ОП – операційний прибуток

Цей коефіцієнт показує, у скільки разів збільшиться чи зменшиться операційний прибуток підприємства при збільшенні чи зменшенні на один відсоток обсягу реалізації продукції.

Сила дії операційного важеля визначає, на скільки відсотків збільшиться прибуток залежно від зміни виручки від реалізації – для цього слідує відсоток зростання виручки від реалізації помножити на силу дії операційного важеля.

Співвідношення між постійними та змінними витратами впливає на рівень мінімально допустимої реалізації продукції в не збитковому діапазоні, а в результаті і на інтенсивність зміни прибутковості. Для оцінки даного впливу визначається коефіцієнт операційного лівериджу за формулою:

$$K_{o.l.} = \text{ПВ} \div (\text{ПВ} + \text{ЗВ}) \quad (3.10)$$

Чим більша частка постійних витрат у собівартості продукції, тим інтенсивніше змінюється прибуток по відношенню до змін обсягів продажу.

Розрахунок вище зазначених формул відображений в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7.

Розрахунок операційного лівериджу ПАТ «Конотопм'ясо»

Показник	Значення
Коефіцієнт ефекту операційного лівериджу	2,12
Δ EBITDA, тис. грн.	334,09
Коефіцієнт операційного лівериджу	14%

Коефіцієнт ступеня дії операційного лівериджу на ПАТ «Конотопм'ясо» становить – 2,12 %. Тобто при зміні обсягу реалізації продукції на 1% – операційний прибуток зміниться на 2,12 відсотків. При збільшенні виручки від реалізації на 1%, операційний прибуток збільшиться на 334, 9 тис. грн.

Коефіцієнт операційного лівериджу на ПАТ «Конотопм'ясо» становить – 14%, точно частка постійних витрат у собівартості продукції становить саме 14%, а чим більша частка саме постійних, а не змінних витрат – тим інтенсивніше змінюється прибуток по відношенню до змін обсягів продажу.

Механізм операційного лівериджу регулює рівень постійних витрат з метою збільшення прибутку. Однак економічні обчислення з використанням $K_{e.o.l.}$ мають суттєві обмеження. Вони будуть об'єктивні, коли:

- 1) підприємство виготовляє лише один вид продукції;
- 2) підприємство випускає кілька видів продукції і виручка для кожного виду зростає пропорційно. За непропорційного зростання виручки використання формул призводить до отримання викривлених результатів.

ПАТ «Конотопм'ясо» за основу діяльність виготовляє декілька видів продукції, хоча й левову частку в 74 % складає – яловичина і телятина, свіжі чи охолоджені - туші, напівтуші, четвертини необвалені (рис.3.3).

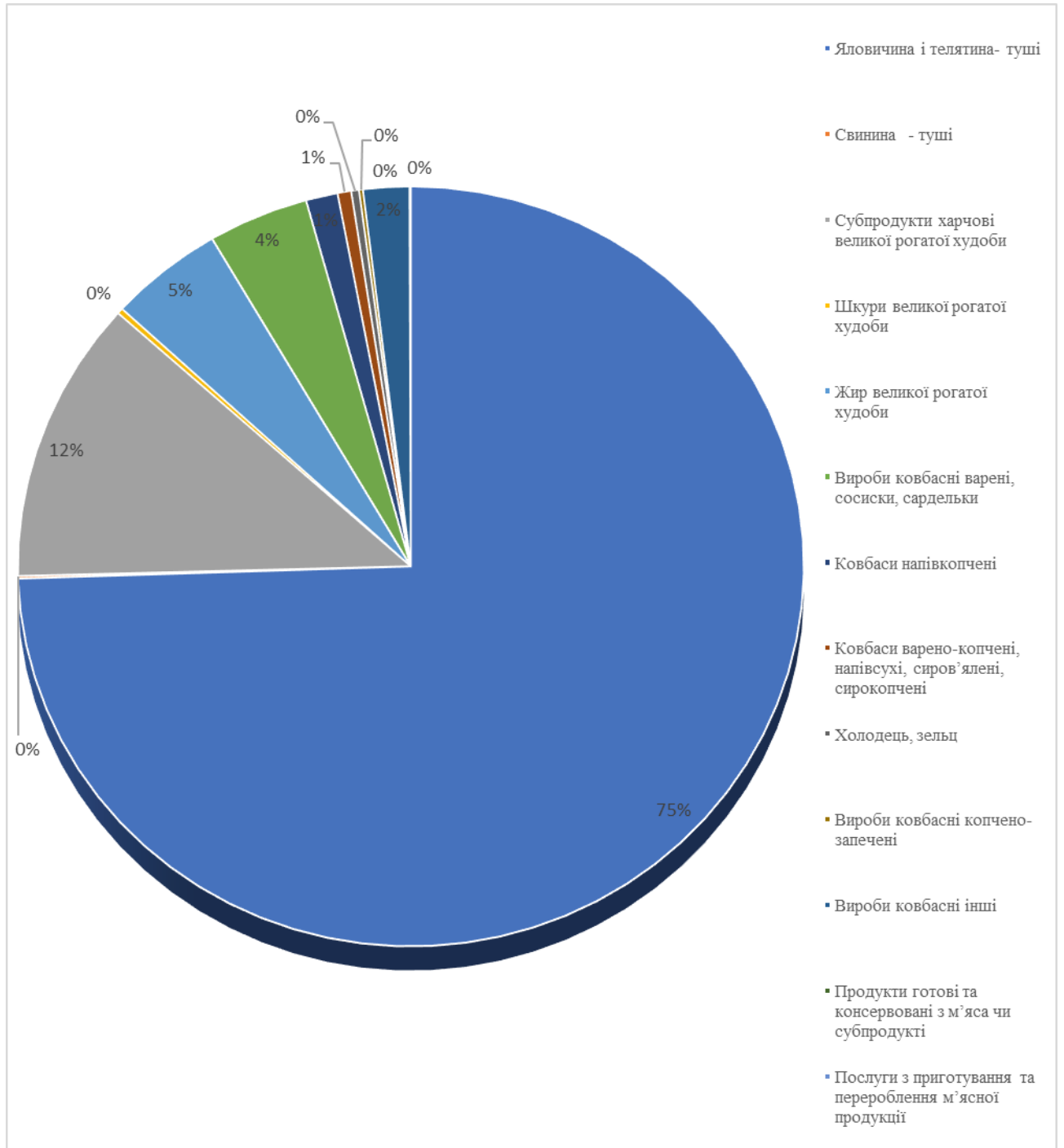


Рис. 3.3. Кількість виробленої продукції (валове виробництво) ПАТ «Конотопм'ясо» в 2019 році (Додаток Б)

12% від реалізації всієї продукції займає виробництво – субпродуктів харчові великої рогатої худоби, свиней, баранів, овець, кіз, коней, тварин родини конячих інших, заморожені;

5% реалізації продукції становить – жир великої рогатої худоби, овець або кіз, сирий або топлений;

4% має реалізація продукції – вироби ковбасні варені, сосиски, сардельки;

2% має реалізація продукції – вироби ковбасні інші;

по 1% реалізації мають ковбаси напівкопчені та ковбаси варено-копчені, напівсухі, сиров'ялені, сирокоччені (уключаючи «салями»);

та питама вага виробленої продукції менше 1 % по наступним категоріям продукції:

– свинина свіжа чи охолоджена – туші, напівтуші;

– шкури великої рогатої худоби або тварин родини конячих, цілі, необроблені;

– холодець, зельц; вироби ковбасні копчено-запечені;

– продукти готові та консервовані з м'яса чи субпродуктів, а також надавання послуг з приготування та перероблення м'ясної продукції.

Отже й левову часту прибутку підприємства формує реалізація саме яловичина і телятина, свіжі чи охолоджені - туші, напівтуші, четвертини необвалені.

Однак, М'ясокомбінат має ще одну особливість – реалізована продукція може вироблятися, як з власної сировини так і з сировини замовника (рис. 3.4).

Відповідно з виготовленої продукції з сировини замовника потрібно сплатити вартість промислових послуг, що в свою чергу негативним образом впливає на формування прибутку підприємства.

Найбільший об'єм реалізується на підприємстві саме туші яловичини і телятини, відповідно на рисунку спостерігається, що майже 40% даної продукції виготовляється з сировини замовника.

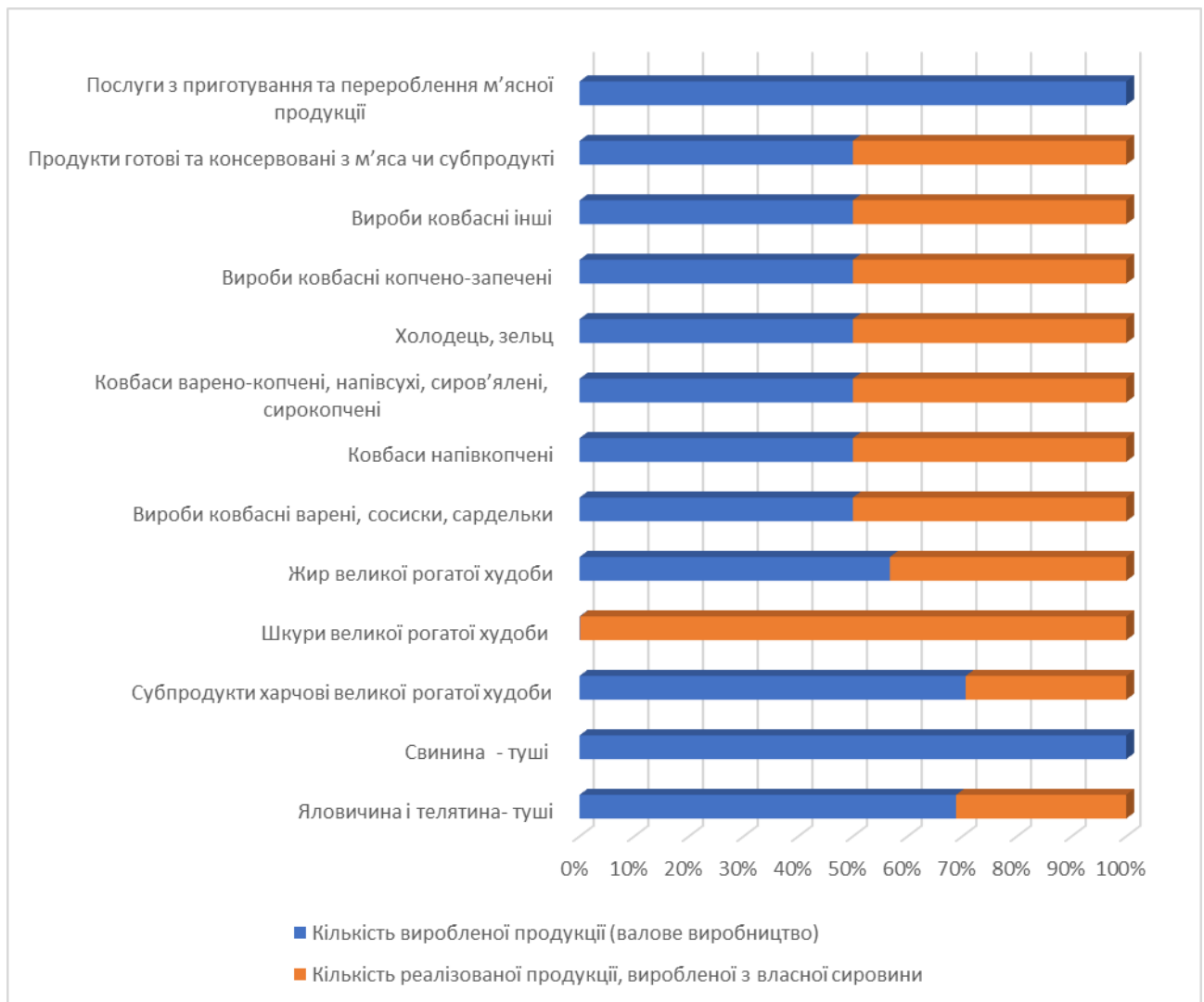


Рис.3.4. Співвідношення виробленої продукції з власної сировини до валового виробництва ПАТ «Конотопм'ясо» в 2019 році (Додаток Б)

Майже вся продукція на половину виготовляється зі сировини замовника, на дане питання слід звернути увагу та розглянути альтернативу.

Таким чином, управління операційним прибутком базується на використанні елементів операційного лівериджу та врахуванні впливу їх змін на результати фінансової діяльності підприємства.

Обсяги прибутку та можливість його збільшення залежать від багатьох факторів. Об'єктом нашого розгляду буде обсяг реалізації і структура вартості реалізованої продукції, оскільки ці фактори впливають на прибуток одночасно.

Методика обґрунтування рішення щодо збільшення прибутку на задану величину включає два методи:

- 1) збільшення обсягу реалізації продукції;
- 2) зниження постійних або змінних витрат без зміни обсягів реалізації.

На вибір реальних способів збільшення прибутку суттєво впливає структура реалізованої продукції, тобто співвідношення між змінними, постійними витратами та прибутком. Однак, якщо продукція має високу рентабельність продажу, обсяг прибутку можна нарощувати лише шляхом підвищення цін або збільшення фізичних обсягів продажу.

Так як ПАТ «Конотопм'ясо» в 2019 році має високі показники рентабельності продажу – 11,45%, до того ж приріст відносно попереднього періоду становить 2,43% то й обсяг прибутку слід нарощувати підвищенням цін чи збільшення обсягів реалізації продукції загалом.

Приріст фізичного обсягу продажу визначається за формулою [18, с. 71]:

$$\text{ДРП} = \text{ДП} \div (100 - \%ЗФМ) \cdot 100 \quad (3.11)$$

Де ДП – приріст операційного прибутку

Приріст фізичного обсягу продажу ПАТ «Конотопм'ясо» в 2019 році становить – 0,36%.

Однак з урахуванням того фактора, що собівартість продукції має питому вагу до реалізації продукції в 2019 році – 89%, то слід звернути увагу і на цінову політику підприємства.

Отже, збільшення прибутку ПАТ «Конотопм'ясо» можна досягти способом дохід від реалізації. Шляхи підвищення росту прибутку:

- а) збільшення обсягу реалізації товарної продукції;
- б) ефективний маркетинг;
- в) зниження собівартості продукції;
- г) вдосконалення нормативів;
- д) більше виготовлення продукції з власної сировини.

Таким чином, для збільшення прибутку підприємства доцільніше збільшувати за рахунок фізичного обсягу продажу.

3.3. План прибутку від операційної і звичайної діяльності підприємства

Основним заходом покращення фінансового стану є збільшення виручки від реалізації. В свою чергу розмір виручки від реалізації залежить від:

- обсягів реалізації продукції;
- ціни одиниці продукції, що реалізується [33, с. 41].

Ми робимо акцент на збільшення обсягів реалізації продукції. Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами, бажаний результат можна отримати застосуванням масової реклами та вихід на нові ринки збуту.

Для росту обсягу прибутку від реалізації необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами.

Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

Зниження собівартості продукції – необхідна умова стабілізації цін, економічного процвітання будь-якого підприємства, джерело накопичень для прискорення соціально-економічного розвитку суспільства, підвищення добробуту населення.

Ефективне використання матеріальних ресурсів в значній мірі залежить від роботи відділу постачання. Однією з важливих задач органів постачання помисливих підприємств (об'єднань) є контроль за станом запасів і за управлінням ними.

Для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення об'єму продукції, зниження собівартості, росту прибутку.

Плановий розрахунок операційної діяльності ПАТ «Конотопм'ясо» формується на збільшенні фізичного обсягу продажу на 38% (табл. 3.8).

Таблиця 3.8.

**Планові показники операційної діяльності підприємства
ПАТ «Конотопм'ясо»**

Показник	2019 рік	Питома вага	План	Питома вага	Відхилення
Реалізація продукції, тис. грн.	137 669	100%	187 230	100%	36%
Собівартість, тис. грн	121 910	89%	159 458	85%	31%
Постійні витрати, тис. грн	17 610	13%	17 610	9%	0%
Обсяг виробництва, т	3 746	3%	5 095	3%	36%
Змінні витрати, 1 т	28	0%	28	0%	0%
Сума змінних витрат, тис. грн.	104 300	76%	141 848	76%	36%
Ціна за одиницю виробу, 1 т	37	0%	37	0%	0%
Маржинальний прибуток, тис. грн.	33 369	24%	45 382	24%	36%
Операційний прибуток, тис. грн.	15 759	11%	27 772	15%	76%

Отже, як ми можемо спостерігати з наведених вище розрахунків в результаті збільшення обсягу виробництва на 36% - операційний прибуток збільшився на 76%. При незмінних постійних витратах, а також ціни на продукції.

Позитивним явищем являється зменшення питомої ваги постійних витрат з 13% до 9%. А також зменшення питомої ваги собівартості продукції з 89% до 85%. В результаті операційний прибуток сягає 15% від реалізації продукції.

Планові показники покращення прибутковості підприємства (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Планові показники покращення прибутковості ТДВ «Конотопм'ясо»

Стаття	Період		
	2019 рік	приріст	план
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	137669	36,00%	187 230
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	121910	30,80%	159 458
Валовий прибуток	15759	76,23%	27 772
Інші операційні доходи	3161	-62,01%	1201
Адміністративні витрати	7175	69,05%	12129
Витрати на збут	6977	55,60%	10856
Інші операційні витрати	3315	25,97%	4176
Фінансової результат від операційної діяльності прибуток	1453	24,70%	1 812
Інші фінансові доходи	35	2,86%	36
Фінансової результат до оподаткування прибуток	1487	24,27%	1 848
Витрати (дохід) з податку на прибуток	0	0,00%	0
Чистий фінансовий результат Прибуток(збиток)	1487	24,27%	1 848

Отже, ТДВ «Конотопм'ясо» в плановому періоді за рахунок збільшення обсягу реалізації товарної продукції на 36% з урахуванням меншого приросту собівартості призведе до покращення результату валового прибутку на 76,23%.

З урахуванням збільшення витрат на реалізацію продукції, та на маркетингову діяльність збільшуються затрати на збут та адміністративні витрати, однак товариство покращує фінансовий результат від діяльності. Загалом призводить до підвищення чистого фінансового результату на 24%.

Найбільш придатним інструментом для управління грошовими потоками від реалізації продукції, інвестиційних проектів чи фінансової діяльності є план Кеш-Фло (Cash-Flow). Cash-Flow перекладається як «потік готівки» він об'єднує грошові надходження від усіх видів діяльності.

Кеш-баланс, або ж залишок коштів на рахунку суб'єкта господарювання, формується за рахунок вхідних грошових потоків та вихідних грошових потоків [1, с. 311].

Вхідні грошові потоки включають в себе:

- доходів від реалізації продукції;
- амортизацію;
- доходів від реалізації активів;
- перерахунки до статутного фонду та зобов'язань.

Вихідні грошові потоки включаються в себе:

- витрат на виробництво продукції;
- операційних витрат;
- витрат на інвестиції;
- витрат на обслуговування та погашення зобов'язань;
- виплат дивідендів;
- податки.

План грошових надходжень від реалізації продукції потребує таких етапів:

- 1) аналіз ринку та визначення можливих обсягів продажу за асортиментом продукції;
- 2) розрахунок рівня цін, що забезпечить реалізацію і рентабельність продукції;
- 3) обґрунтування плану виробництва продукції необхідними ресурсами;
- 4) розрахунки надходжень грошових коштів від реалізації продукції
- 5) розрахунок вхідних грошовий потоків: плановий обсяг реалізації, грошові надходження від реалізації, інші грошові надходження від операційної діяльності, загальний обсяг надходжень від операційної діяльності;

б) розрахунок вихідних грошових потоків: грошові виплати постачальникам, грошові виплати за іншими операційними витратами, сплачені відсотки зобов'язань, скоригована сума податків;

7) чистий грошовий потік.

За основу планування звіту про рух грошових коштів є непрямий метод, він передбачає визначення чистого надходження чи виплати від операційної діяльності через коригування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування.

Планові показники вхідних та вихідних грошових потоків ТДВ «Конотопм'ясо» представлені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Планові показники вхідних та вихідних грошових потоків

ТДВ «Конотопм'ясо»

Стаття	2019 рік	Приріст	План
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від: Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	143267	30,7%	187 230
Повернення податків і зборів	15359	-29,8%	10789
у тому числі податку на додану вартість	15359	2,8%	15789
Цільового фінансування	34	44,1%	49
Надходження авансів від покупців і замовників	943	7,1%	1010
Надходження від повернення авансів	1954	-41,8%	1137
Інші надходження	7143	16,0%	8287
Витрачання на оплату: Товарів (робіт, послуг)	150949	24,7%	188307
Праці	5498	9,7%	6033
Відрахувань на соціальні заходи	1635	6,0%	1733
Зобов'язань з податків і зборів	1784	-5,4%	1688
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	1784	-5,4%	1688
Витрачання на оплату авансів	549	15,5%	634
Витрачання на оплату повернення авансів	231	48,1%	342

Продовження табл. 3.4.

Інші витрачання	6709	10,9%	7438
Чистий рух коштів від операційної діяльності	1345	73,0%	2 327
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Витрачання на: необоротних активів	1589	28%	2034
Інші платежі	234	23%	287
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	-1823	27%	-2321
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Інші надходження	3293	6%	3497
Інші платежі	3258	6%	3459
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	35	9%	38
Чистий рух грошових коштів за звітний період (FCF)	-443	110%	44
Залишок коштів на початок року	2550	-28%	1840
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	-267	-11%	-237
Залишок коштів на кінець року	1840	-10%	1 647

Найвагомішою частиною грошових надходжень підприємства є дохід від операційної діяльності, так як лєвова частка підприємства використовується і формується на основній діяльності.

За основу планових показників грошових потоків підприємства були використані розрахунки фінансового стану ТДВ «Конотопм'ясо» та операційний аналіз. В результаті чистий рух коштів від операційної діяльності збільшився на 73% та має планове значення – 2327 тис. грн. Даний результат був досягнутий за рахунок збільшення надходжень від реалізації продукції на 31%.

Однак, зважаючи на збільшення виробництва, були збільшенні витрачання на оплату товарів на 25% та мають планове значення 188307 тис. грн. і оплата праці на 10 % та має планове значення 6033 тис. грн. Також значно збільшилися витрачання на оплати авансів.

Грошові потоки від інвестиційної діяльності формуються в результаті реалізації інвестиційних проектів, пов'язаних з технічним переозброєнням підприємства, освоєнням нового виробництва, здійсненням портфельних інвестицій тощо.

ТДВ «Конотопм'ясо» не має грошовий надходжень від інвестиційної діяльності, однак продовж усіх років підприємство інвестує кошти в власні необоротні активи з метою покращення якості продукції та покращення процесу виробництва.

В плановому періоді вкладаються додаткові кошти на реалізацію маркетингової діяльності компанії, в розрізі інвестиційної діяльності – це збільшення витрат на необоротні активи на 28%, тобто на 445 тис. грн. В ці кошти вкладений постійний приріст на покращення та придбання необоротних активів підприємства, та створення власного веб-сайта. До того ж закупівля меблів і техніки для відділу маркетингу на початковому етапі – це може бути дві людини. Для розміщення веб-сайту в інтернеті необхідно придбати власний домен та розмістити його на хостингу з урахуванням його просування.

В плановому періоді ТДВ «Конотопм'ясо» чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності становить – -2321 тис. грн., що на 27% більше аналогічного показника за попередній період.

Грошові потоки від фінансової діяльності призводять до зміни величини та складу власного й позикового капіталів.

ТДВ «Конотопм'ясо» має грошові надходження та видатки по фінансовій діяльності тільки від інших надходжень та інших платежів відповідно. Розрахунок планового чистого руху від фінансової діяльності проведений відповідно до середнього приросту зазначених вище показників. В плановому періоді чистий рух від фінансової діяльності становить 38 тис. грн., що на 9% більше чім в 2019 році.

Загалом в результаті проведених розрахунків та планування грошових потоків, чистий рух грошових коштів на плановий період збільшився на 110% та становить 44 тис. грн.

Висновки до розділу 3

Отже, шляхи підвищення прибутковості підприємства включають в себе великий комплекс різних підходів та методів. Не існує єдиного актуального варіанту задля збільшення обсягів прибутку, однак налічується велика кількість напрямів аналізу та методів планування прибутку підприємства.

Один з методів – SWOT-аналіз від допоможе суб'єкту господарювання побачити та оцінити всі чинники, що впливають на прийняття рішень, а також визначити можливості розвитку.

SWOT-аналіз ТДВ «Конотопм'ясо» вказав на всі слабкі сторони, сильні сторони, можливості та загрози підприємства. Та за допомогою SWOT-аналізу були виявлені пріоритетні напрями в зміні роботи М'ясокомбіната – це збільшення територіально ринків збуту та здійснення маркетингової діяльності. Ці два великих напрями покращення фінансових результатів компанії взаємопов'язані між собою та саме маркетингова політика сприяє до виходу на нові ринки та продажу більших обсягів продукції.

Операційний аналіз є складовою системи управління прибутком. Його можна розглядати як засіб обґрунтування та вибору можливих варіантів нарощування прибутку. В основі операційного аналізу лежить оцінювання впливу зміни одного з елементів операційного важеля на результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Проведений операційний аналіз ТДВ «Конотопм'ясо» показав, що найбільше змінити обсяг прибутковості впливає обсяг виробництва продукції, та виведений процент оптимального збільшення фізичного обсягу продукції суб'єкта господарювання – 36%.

За рахунок проведеного аналізу діяльності підприємства та операційного аналізу були проведені планові показники прибутковості від операційної діяльності та спланований грошовий потік по всіх трьох видах діяльності підприємства. Плановий чистий грошовий потік ТДВ «Конотопм'ясо» має додатне значення, що вказує на достатню кількість грошових коштів від основної діяльності щоб покрити затрати на інвестиційну діяльність.

ВИСНОВКИ

1. Розкрито сутність та значення політики прибутковості підприємства. Прибуток відіграє важливу роль у господарській діяльності будь-якого підприємства. З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють різні види прибутку, що забезпечує вищу точність розрахунків та якість планування та розвитку підприємства. Прибуток виступає основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування. Отримувати додатковий прибуток та підвищувати рентабельність підприємству дозволяє висока ділова репутація.

2. Проаналізовані методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства. На просторах інтернету та на полицях бібліотек існує велика кількість матеріалів та досліджень науковців щодо методів оцінки та аналізу прибутковості підприємств. Кожен економіст має, як прихильність в думках щодо канонів економічних тверджень, так і власні підходи в розрахунках економічної прибутковості. Аналіз фінансових результатів суб'єкта господарювання не повинен бути обмежений лише розрахунком окремих проказників. Це механізм розрахунків, що надасть інформацію про підприємство в певному розрізі й лише комплексний розгляд усіх показників уможливить отримання найбільш повного уявлення про поточний стан і подальші можливості підприємства.

3. Досліджені основні шляхи формування та використання прибутку. Процес отримання суб'єктом господарювання прибутку відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Важливо комплексно дослідити ці дві зони впливу та якісно проаналізувати структуру та можливості власного підприємства, задля якісного планування подолання зовнішніх факторів впливу та ефективного використання власних можливостей.

4. Надано загальну характеристику підприємству «Конотопм'ясо». ТДВ «Конотопм'ясо» – товариство з додатковою відповідальністю, що

займається виробництвом і реалізацією м'яса і м'ясопродуктов, ковбасних виробів, медичних препаратів та м'ясокісткового борошна. Дане підприємство більше 46 років на ринку, має гарну місцеву репутацію, постійних постачальників сировини та партнерів задля реалізації власної продукції. ТДВ «Конотопм'ясо» виробляє 115 найменувань харчової та технічної продукції, 11 найменувань медпрепаратів. В асортименті продукції значне місце займають варені, сиров'ялені, варено-копчені, непідкопчені ковбасні вироби, сосиски, нефондова ковбаси. Підприємство багато років експортує власну продукцію до Росії, а останні роки збільшує обсяги експорту та зміцнює співпрацю з Китаєм. Підприємство покращує якість та розширює асортимент продукції за допомогою оновлення матеріально-технічної бази та освоєння нових технологічних методів.

5. Здійснено оцінку фінансового стану ТДВ «Конотопм'ясо». Фінансовий стан підприємства проаналізований за чотири роки, та має задовільні показники. Спостерігається спад показників за чотири роки, однак якщо брати до уваги збиткові показники компанії в 2017 – 2018 рр., то компанія в 2019 році повертає позитивні фінансові показники досить ефективно. Станом на 2019 рік ТДВ «Конотопм'ясо» є повністю ліквідним – може розрахуватися зі всіма своїми зобов'язаннями. Підприємство є фінансово стійким компанія не має ризиків втратити платоспроможність, звісно якщо доступ до короткострокових зобов'язань не буде обмеженим. Чистий грошовий потік на 2019 рік має негативне значення, що свідчить про недосконалий процес грошових виплат. Надлишок коштів від операційної діяльності не вистачає для покриття видатків на інвестиції.

6. Визначено прибутковість ТДВ «Конотопм'ясо». Станом на 2019 рік підприємство має позитивний фінансовий результат. Підприємство є рентабельним, особливо прибутковою являється основна діяльність підприємства, що виражається в високих показниках рентабельності виробництва та продукції. На підприємстві спостерігається зростання маржи операційного прибутку, отже відсоток грошей, який залишається після

вирахування вартості проданих товарів та інших операційних витрат з виручки збільшується. Вища маржа операційного прибутку також означає менший рівень фінансового ризику для компанії і здатність оплатити свої фіксовані витрати.

7. Практично розраховані шляхи підвищення прибутковості підприємства. Один з методів аналізу можливостей та загроз економічної діяльності підприємства задля досконалого планування покращення змін є – SWOT-аналіз. За допомогою даного підходу до аналізу були виявлені пріоритетні напрями в зміні роботи підприємства – це збільшення територіально ринків збуту та здійснення маркетингової діяльності. Ці два великих напрями покращення фінансових результатів компанії взаємопов'язані між собою та саме маркетингова політика сприяє до виходу на нові ринки та продажу більших обсягів продукції.

8. Проведений операційний аналіз ТДВ «Конотопм'ясо», як складова системи управлінні прибутком. При аналізі операційної діяльності підприємства була розрахована точка беззбитковості в грошовому та одиничному вираженні. Досліджений ефект операційного лівериджу. А так як ПАТ «Конотопм'ясо» в 2019 році має високі показники рентабельності продажу то й обсяг прибутку слід нарощувати збільшення обсягів реалізації продукції загалом, задля даного планування було розраховано приріст фізичного обсягу продажу.

9. Сплановано прибуток від операційної та іншої діяльності підприємства. На основі проведеного операційного аналізу було сплановано нову прибутковість від основної діяльності підприємства з урахуванням збільшення обсягів реалізації продукції. Покращення фінансових результатів після проведення планування були відображенні в плановому грошовому потоці ПАТ «Конотопм'ясо». Плановий чистий грошовий потік ТДВ «Конотопм'ясо» має додатне значення, що вказує на достатню кількість грошових коштів від основної діяльності щоб покрити затрати на інвестиційну діяльність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Айвазян С.А. Основи економетрики. — М.: Юнити-дана, 2001. С. 432.
2. Багацька, К. В. Фінансовий аналіз / К. В. Багацька, Т. А. Говорушко, О. О. Шеремет. — К.: Видавничий дім, АртЕк, 2014. - 320 с.
3. Бабяк Н.Д. СVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи / Н.Д. Бабяк, К. Б. Іванюк // Бізнес Інформ. — 2015. — № 8. — С. 272-276.
4. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка / В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 9. — С. 62-63.
5. Бержанір І. А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І. А. Бержанір, Ю. В. Улянич, Н. І. Гвоздей // Вісник ХНДАУ. — 2015. — № 1. — С. 261–265.
6. Білик М.Д. Фінансові проблеми державних підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. — 2010. — № 3. — С. 70-83.
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства : підручник. / І. М. Бойчик. — К. : Кондор-Видавництво, 2016. — С. 378.
8. Вівчар О. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / Вівчар О.. — 2015. — URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/290/2/GEB_2009_No2
9. Вуколова, Т. І. Управління фінансами підприємства: навчальний посібник / Т. І. Вуколова, І. Н. Жук, Е. Ф. Кіреєва. — Мінськ: Кн. Будинок: Місанта, 2015. — С.103.
10. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л.С. Гаватюк, Н.В. Дармограй, Г.М. Хімійчук // Молодий вчений. — 2016. - № 1 (28). — С. 40-43.

11. Гаватюк, Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л. С. Гаватюк, Н. М. Перегіняк // Економіка та суспільство – 2017 -№ 9.- С. 363-367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf

12. Гавран В. Я., Середницька Х. Т./ Дослідження особливостей формування прибутку організації в сучасних умовах господарювання / 2016. - № 847. - С. 55-60. - URL:<http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journalpaper/2017/jun/2744/visnyk2016-55-60.pdf>

13. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством / Герасимчук В. Г. – К.: КНЕУ, 2010. – 392 с.

14. Глушко А. Д., к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава. Грачова А.О., студентка, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, м. Полтава. : [Електронний ресурс]. – URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/36.pdf

15. Голов Р. С. Економіка і управління на підприємстві [Текст]: підручник / Р. С. Голов, А. П. Агарков, Е. А. Єрохіна. – М.: Дашков і К. – 2013. – 200 с.

16. Гречко А. В., Мельнікова О. М./ Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку / // Ефективна економіка. – 2017. – № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862>

17. Грущинська Н.М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України в умовах становлення процесів митного регулювання України / Грущинська Н.М. // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 7 (49)

18. Дем'яненко І. В., Говорушко Т. А.. Фінансовий менеджмент: Курс лекцій для студ. спец. 8.050104, 7.050104 «Фінанси», 8.050106 «Облік і аудит», 8.050108 «Маркетинг», 8.050113 «Комерційна діяльність» ден. та заочної форм навчання К.: НУХТ, 2009. – 199 с.

19. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві [Текст] / Л.О.Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Вісник КНУТД. – 2014.– №1. – С. 145-152.

20. Дієсперов В. Рентабельність і дохідність / В. Дієсперов // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 57-61.

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

22. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку / А. В. Гречко, О. М. Мельнікова // Ефективна економіка. – 2017. – № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862>

23. Духновська Л. М. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління / Духновська Л. М., Павлов В. С. // Науковий вісник 2018. - № 17. - С. 100-103. – URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/17_1_2018ua/24.pdf.

24. Економічний аналіз господарської діяльності. / В. І. Іващенко, М.А. Болюх — К.: ЗАТ «Нічлава», 2012. — 215 с

25. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. // Випуск №3. – 2016. – URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf

26. Зубков С.О. Система показників оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу торговельного підприємства / С.О. Зубков // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2 (18). – С. 152- 160.

27. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2009. № 154. С. 27-31.

28. Івкова Л. В. Оцінка фінансових результатів торговельних підприємств на основі кластерного аналізу / Л.В. Івкова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 169-174

29. Кальченко О. М. Функціональне призначення системи управління прибутком підприємства / О. М. Кальченко, О. В. Шишкіна, О. В. Анікейчик // Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали п'ятої міжнар. наук.-практ. конф., 15-16 вересня 2016 р. – Одеса, Атлант, 2016. – С. 276–277.

30. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1. С. 225-227.

31. Кондратюк О.М. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства. / О.М. Кондратюк, О.В. Школа. // Держава та регіони. – 2014. – № 6. – С. 253–255.

32. «Конотопм'ясо», ПАТ [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.ua-region.com.ua/004444049>

33. Краснокутська Н.С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія / Н.С. Краснокутська. – Харків: ХДУХТ, 2012. – 322 с

34. Лобан Л. А. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / Л. А. Лобан. – М.: Сучасна школа, 2011. – 432 с. 52. Лойко В.В. Економіка підприємства: навч. посібн. / В.В. Лойко, Т.П. Макаровська //– К.: КНУТД, 2015–267 с.

35. Лойко В.В. Економіка підприємства: навч. посібн. / В.В. Лойко, Т.П. Макаровська //– К.: КНУТД, 2015– С. 267.

36. Ляшенко С.І. Особливості управління прибутком в інформаційній системі торговельних підприємств на сучасному етапі / С.І. Ляшенко [Електронний ресурс]. – URL : [http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecnof_2013_10\(3\)79.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/ecnof_2013_10(3)79.pdf)

37. Макогон Ю. В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций) / Макогон Ю. В., Гохберг Ю. А., Чернега О. Б. – Донецк: ДонНУ, 2013. – С. 278.

38. Мантуленко В.В. Управление прибылью / В.В. Мантуленко, А.А. Керженцева // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – С. 48-50 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.moluch.ru/cjnf/econ/archve/130/6160/>

39. Машталір Я. П. Конкурентні переваги як основний критерій виходу підприємства на зовнішній ринок / Машталір Я. П. // Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ. – 2016. – №218. Т. II. – С. 475-482.

40. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2015. – № 25. – С. 123–126.

41. Мельник Т.Ю. Теоретичні аспекти аналітичного забезпечення контролювання розподілу підприємства [Текст] / Т.Ю.Мельник // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015.– Випуск 12. (Частина 2.). – С.201-205

42. Мишин Ю.А. Управленческий учет: управление затратами и результатами хозяйственной деятельности [Текст] / Ю. А. Мишин. - М: Дело и Сервис. – 2002. – С. 175.

43. Міщенко Д.А., Міщенко Л.О., Холошня Д.О. Державна фінансова підтримка розвитку промисловості України як метод подолання фінансової кризи. Економіка та держава. 2017. № 11.

44. Опис бізнесу, Публічне акціонерне товариство «Конотопм'ясо» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.stockworld.com.ua/en/analytics/emitent/template/6429/106>

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

46. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток / А.І. Орехова // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - №7, 2013. – С. 313-316.

47. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.

48. Панченко І.А. Функції прибутку: значення для забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання / І.А. Панченко : [Електронний ресурс]. – URL : <http://eztuir.ztu.edu.ua/3475/1/71.pdf>

49. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А. С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. - 2017. – С. 679 – 684. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16483>

50. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін – 8-е вид. – К.: КНЕУ, 2013. – 385 с.

51. Портна О. В. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / О. В. Портна, Н. Ю. Єршова. – Львів : Магнолія, 2015. – С. 312.

52. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України № 1405-VIII від 02.06.2016 р. зі змінами та доповненнями.

53. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Текст] / Т.Романова // Ефективна економіка. – 2015. – №4. – С.1-4.

54. Черниш С.С., Організаційно-методичні аспекти аналізу рентабельності / С.С. Черниш // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал № 6. – 2013. – С. 305-309.

Додаток 1
до Наказового положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Зогляд витрат до фінансової звітності"

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПМ'ЯСО"	Дата (рік, місяць, число)	2017, грудень, 31	КОДИ	
Територія	СУМСЬКА	за КОДТУУ	5910400000	КІЛІМЕНТО	5910400000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОПФГ	250		
Вид економічної діяльності	Виробництво м'яса	за КВЕД	10.11		
Середня кількість працівників	139				
Адреса, телефон	вулиця Генерала Тьора, буд. 150, м. Конотоп, Сумська обл., 41600		62119		
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):					
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					
<input type="checkbox"/> V <input type="checkbox"/>					

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2017 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	10	10
накопичена амортизація	1002	10	10
Незвершені капітальні інвестиції	1005	139	11
Основні засоби	1010	11 393	9 547
первісна вартість	1011	33 441	33 761
знос	1012	22 048	24 214
Інвестиційна нерухомість	1015	145	134
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	316	316
Знос інвестиційної нерухомості	1017	171	182
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	1 147	1 147
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	27	105
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвил	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	12 851	10 944
II. Оборотні активи			
Залишки	1100	5 736	6 078
Виробничі залишки	1101	2 320	2 176
Незвершене виробництво	1102	191	406
Готова продукція	1103	3 225	3 496
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 400	9 243
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	234	401
з бюджетом	1135	2 095	3 560
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	181
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	6	1
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	945	939
Поточні фінансові інвестиції	1160	973	75
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 493	1 172
Готівка	1166	178	67
Розумки в банках	1167	1 315	1 105
Витрати майбутніх періодів	1170	13	12
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Продовження додатку А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	21	396
Усього за розділом II	1195	20 916	21 877
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	33 767	32 821

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	11 834	11 834
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	3 527	3 527
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 484	1 484
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8 709	5 651
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Випучений капітал	1430	(-)	(2 748)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	25 554	19 748
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	209	770
розрахунками з бюджетом	1620	203	46
у тому числі з податку на прибуток	1621	169	-
розрахунками зі страхування	1625	-	20
розрахунками з оплати праці	1630	127	86
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 203	76
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	1 785
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	6 116	9 109
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	317	210
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	38	971
Усього за розділом III	1695	8 213	13 073
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	33 767	32 821



ЕЦП Сахно О.О.

ЕЦП Бережна
В.В.

Сахно Олександр Олександрович

Бережна Валентина Володимирівна

Відзначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку А

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПМ'ЯСО" (кофінансування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2018	01	01
			00444049		
			ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за Рік 2017 р.		Форма N2 Код за ДКУД	1801003		

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	105 973	102 988
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(97 374)	(90 623)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	8 599	12 365
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 492	2 103
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(6 169)	(5 030)
Витрати на збут	2150	(5 422)	(4 478)
Інші операційні витрати	2180	(2 569)	(1 269)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	3 691
збиток	2195	(3 069)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	11	40
Інші доходи	2240	-	10
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(11)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку А

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	3 730
збиток	2295	(3 058)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	(395)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	3 335
збиток	2355	(3 058)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	(3 058)	3 335

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	94 672	89 594
Витрати на оплату праці	2505	5 800	4 422
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 370	958
Амортизація	2515	2 185	2 274
Інші операційні витрати	2520	6 840	3 496
Разом	2550	110 867	100 744

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	124567	124567
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	124567	124567
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	(24,54904)	26,77274
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	(24,54904)	26,77274
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Головний бухгалтер



ЕЦП Сахно О.О.

ЕЦП Бережна В.В.

Сахно Олександр Олександрович

Бережна Валентина Володимирівна

Продовження додатку А

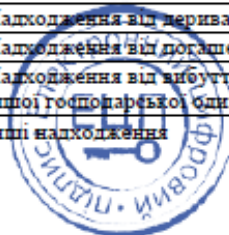
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПМ'ЯСО" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ	
			2018	01 01
			00444049	

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за Рік 2017 р.

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	113 266	115 395
Повернення податків і зборів	3005	10 387	1 743
у тому числі податку на додану вартість	3006	10 387	1 743
Цільового фінансування	3010	69	20
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	76	1 203
Надходження від повернення авансів	3020	81	939
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	6	35
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	3 883	4 339
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(117 029)	(110 933)
Праці	3105	(4 670)	(3 540)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(1 340)	(965)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(1 843)	(1 453)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(349)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(-)	(432)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 494)	(1 021)
Витрачання на оплату авансів	3135	(208)	(238)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(100)	(663)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(49)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(2 393)	(3 812)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	185	2 021
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	12
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від догадження позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-



Продовження додатку А

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(963)	(-)
необоротних активів	3260	(149)	(415)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	(-)	(-)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-1 112	-403
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	2 051	-
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	-	-
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	-	-
Інші платежі	3390	(1 148)	(973)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	903	-973
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-24	645
Залишок коштів на початок року	3405	1 493	765
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(297)	83
Залишок коштів на кінець року	3415	1 172	1 493

Керівник

ЕЦП Сахно О.О.

Сахно Олександр Олександрович

Головний бухгалтер

ЕЦП Бережна
В.В.

Бережна Валентина Володимирівна



Продовження додатку А

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПМ'ЯСО"	Дата (рік, місяць, число)	2019, грудень, 31
Територія	СУМСЬКА	за ЄДРРОУМЕ	60114040
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОПФГ	250
Вид економічної діяльності	Виробництво м'яса	за КВЕД	10.11
Середня кількість працівників	123		
Адреса, телефон	вулиця Генерала Гьюра, буд. 150, м. Конотоп, Сумська обл., 41600		62119
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)			
Складено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			V
за міжнародними стандартами фінансової звітності			

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	10	10
накопичена амортизація	1002	10	10
Незвершені капітальні інвестиції	1005	69	115
Основні засоби	1010	7 758	6 436
первісна вартість	1011	33 905	34 102
знос	1012	26 147	27 666
Інвестиційна неруцюзість	1015	123	112
Первісна вартість інвестиційної неруцюзості	1016	316	316
Знос інвестиційної неруцюзості	1017	193	204
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	1 147	1 147
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	71	27
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені м'язивні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих стримових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	9 168	7 837
II. Оборотні активи			
Зпаси	1100	7 335	9 049
Виробничі запаси	1101	2 552	2 298
Незвершене виробництво	1102	555	747
Готова продукція	1103	4 228	6 004
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 583	8 815
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	374	2 329
з бюджетом	1135	4 064	6 105
у тому числі з податку на прибуток	1136	181	181
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	1	2
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	948	955
Поточні фінансові інвестиції	1160	75	75
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 550	1 840
Готівка	1166	128	197
Рахунки в банках	1167	2 422	1 643
Витрати майбутніх періодів	1170	10	7
Частина перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Продовження додатку А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	334	379
Усього за розділом II	1195	22 274	29 556
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	31 442	37 393

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9 038	9 038
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	3 527	3 527
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 484	1 559
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 599	4 011
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	16 648	18 135
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату дяк-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видачі	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	952	2 773
розрахунками з бюджетом	1620	52	58
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	41	14
розрахунками з оплати праці	1630	97	198
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	239	1 050
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 816	1 581
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	11 104	12 442
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	424	749
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	69	393
Усього за розділом III	1695	14 794	19 258
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
1700	-	-	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду			
1800	-	-	
Баланс	1900	31 442	37 393

Керівник

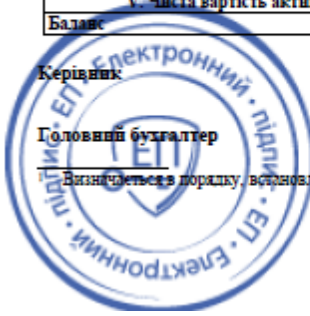
Головний бухгалтер

Визначено в порядку, визначеному центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

ЕП Сахно
Олександр
Олександрович
ЕП Бережна
Валентина
Володимирівна

Сахно Олександр Олександрович

Бережна Валентина Володимирівна



Продовження додатку А

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПМ'ЯСО"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДН		
			2020	01	01
	(кафінувальня)		00444049		
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		
за	Рік 2019	р.	Форма N2 Код за ДКУД 1801003		

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	137 669	126 402
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховування</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(121 910)	(115 008)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	15 759	11 394
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	3 161	2 294
у тому числі:	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(7 175)	(6 990)
Витрати на збут	2150	(6 977)	(6 038)
Інші операційні витрати	2180	(3 315)	(3 677)
у тому числі:	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	1 453	-
збиток	2195	(-)	(3 017)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	35	13
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(1)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку А

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 487	-
збиток	2295	(-)	(3 004)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 487	-
збиток	2355	(-)	(3 004)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

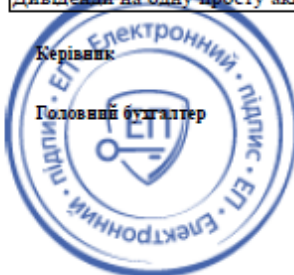
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 487	(3 004)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	123 667	115 173
Витрати на оплату праці	2505	7 323	6 579
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 667	1 520
Амортизація	2515	1 534	1 944
Інші операційні витрати	2520	7 086	6 650
Разом	2550	141 277	131 866

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



Керівник

Головний бухгалтер

Олександр
Олександрович
Е.П. Бережна
Валентина
Володимирівна

Саєно Олександр Олександрович

Бережна Валентина Володимирівна

Продовження додатку А

Підприємство ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КОНОТОПМ'ЯСО" за ЄДРПОУ 00444049
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) 2020 | 01 | 01

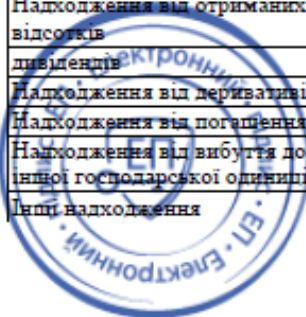
КОДИ		
2020	01	01
00444049		

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)
за **Рік 2019** р.

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	143 267	135 850
Повернення податків і зборів	3005	15 359	15 821
у тому числі податку на додану вартість	3006	15 359	15 821
Цільового фінансування	3010	34	66
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	943	239
Надходження від повернення авансів	3020	1 954	476
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	-
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	49
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	7 143	5 341
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(150 949)	(142 034)
Праці	3105	(5 498)	(5 141)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(1 635)	(1 511)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(1 784)	(2 200)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(-)	(527)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(1 784)	(1 673)
Витрачання на оплату авансів	3135	(549)	(380)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(231)	(27)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(-)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(-)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(-)
Інші витрачання	3190	(6 709)	(4 498)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	1 345	2 051
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-



Продовження додатку А

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	(-)	(-)
необоротних активів	3260	(1 589)	(206)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(-)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(-)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	(234)	(16)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-1 823	-222
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	3 293	6 643
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(-)
Погашення позик	3350	-	-
Сплату дивідендів	3355	(-)	(-)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(-)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(-)
Інші платежі	3390	(3 258)	(6 630)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	35	13
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-443	1 842
Залишок коштів на початок року	3405	2 550	1 172
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(267)	(464)
Залишок коштів на кінець року	3415	1 840	2 550



Олександр
Олександрович
ЕП Березна
Валентина
Володимирівна

Сахно Олександр Олександрович

Березна Валентина Володимирівна

Додаток Б

Назва виду продукції за Номенклатурою продукції промисловості (НПП)	Одиниця вимірювання за НПП	Код продукції за НПП	Кількість виробленої продукції (валове виробництво)	Кількість виробленої продукції із сировини замовника (зр.2=<зр.1)	Вартість промислових послуг, тис. грн (вартість перероблення сировини замовника, оброблення продукції, ремонту і технічного обслуговування, установлення та монтажу: якщо зр.2 не дорівнює 0, то зр.3 не дорівнює 0 і навпаки)	Кількість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини (незалежно від періоду виробництва продукції)	Вартість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини, тис. грн (незалежно від періоду виробництва продукції: якщо зр.4 не дорівнює 0, то зр.5 не дорівнює 0 і навпаки)
А	Б	В	1	2	3	4	5
Яловичина і телятина, свіжі чи охолоджені - туші, напівтуші, чвертини необвалені	т	10.11.11.40	2 788,0	1 027,0	1 441,0	1 259,0	82 390,0
Свинина свіжа чи охолоджена - туші, напівтуші (уключаючи оброблені сіллю чи консервантами для тимчасового зберігання)	т	10.11.12.30	4,0	-	-	-	-
Субпродукти харчові великої рогатої худоби, свиней, баранів, овець, кіз, коней, тварин родини конячих інших, заморожені	т	10.11.39.10	450,0	158,0	34,0	187,0	2 968,0
Шкури великої рогатої худоби або тварин родини конячих, цілі, необроблені	шт	10.11.42.00	11 046,0	3 752,0	164,0	7 294,0	2 010,0
Жир великої рогатої худоби, овець або кіз, сирий або топлений	т	10.11.50.70	176,0	27,0	18,0	134,0	943,0
Вироби ковбасні варені, сосиски, сардельки	т	10.13.14.60.10	155,0	-	-	155,0	5 863,0
Ковбаси напівкопчені	т	10.13.14.60.20	49,0	-	-	49,0	2 277,0
Ковбаси варено-копчені, напівсухі, сиров'ялені, сирокопчені (уключаючи "саламі")	т	10.13.14.60.30	21,0	-	-	21,0	2 884,0
Холодець, зельц	т	10.13.14.60.50	12,0	-	-	12,0	327,0
Вироби ковбасні копчено-запечені	т	10.13.14.60.60	6,0	-	-	6,0	602,0
Вироби ковбасні інші	т	10.13.14.60.70	71,0	-	-	71,0	2 029,0
Продукти готові та консервовані з м'яса чи субпродуктів, інші (уключаючи продукти з крові тварин; крім виробів ковбасних та подібних продуктів, гомогенізованих продуктів, виробів з печіни та страв готових)	т	10.13.15.95	1,0	-	-	1,0	39,0
Послуги з приготування та перероблення м'ясної продукції	тис.грн	10.13.91.00	-	-	433,2	-	-

Пояснення щодо уточнення (виправлення) даних за попередній звітний рік (роки):

Рік	Назва показника	Код продукції за НПП	Одиниця вимірювання продукції за НПП	Дані (уточнені, виправлені)	Пояснення
				ЕП Сахно Олександр Олександрович	

Місце підпису керівника (власника) та/або особи, відповідальної за достовірність наданої інформації

Сахно Олександр Олександрович
(ПІБ)
ЕП Бережна
Валентина
Володимирівна
Сахно Олександр Олександрович
(ПІБ)

телефон: 63434

факс: 62531

електронна пошта: konmjaso@sm.ukrtel.net