

**Міністерство освіти і науки України  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
Факультет обліку і фінансів  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:**

**Завідувачка кафедри,  
д.е.н., проф.**

\_\_\_\_\_ **Світлана ХАЛАТУР**  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ **2024 р.**

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**на тему: Удосконалення механізму формування фінансових результатів**  
**підприємства в умовах воєнних загроз**

Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування  
та фондовий ринок»  
Ступінь вищої освіти: Магістр

**Здобувачка**

**Ольга ПРАВИЛО**

**Науковий керівник,  
д.е.н., професор**

**Світлана ХАЛАТУР**

**Дніпро – 2024**

# ДНПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Факультет:** Обліку і фінансів

**Кафедра:** Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

**Освітньо-професійна програма:** «Фінанси, банківська справа та страхування»

**Спеціальність:** 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

**Ступінь вищої освіти:** Магістр

## ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри \_\_\_\_\_  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

## ЗАВДАННЯ на підготовку кваліфікаційної роботи

Правило Ольги Леонідівни  
(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема роботи:** Удосконалення механізму формування фінансових результатів підприємства в умовах воєнних загроз

**Науковий керівник:** Халатур Світлана Миколаївна, д.е.н., професор  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по ДДАЕУ від «11» жовтня 2024 р. № 340б.

**2. Термін подання здобувачем роботи:** «06» грудня 2024 року.

**3. Вихідні дані до роботи:** нормативно-правова документація з регулювання аграрного сектору України, фінансова звітність ФГ «Ковальчук», фахові статті, наукові монографії, публікації періодичних видань, матеріали з мережі інтернет тощо.

**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)**

1. Вступ. 2. Теоретико-методичні підходи до формування фінансових результатів підприємств. 3. Аналіз фінансових результатів ФГ «Ковальчук». 4. Напрями удосконалення механізму формування фінансових результатів підприємства в умовах воєнних загроз. 5. Висновки і пропозиції.

**5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)**

1. Чинники впливу на формування фінансових результатів. 2. Методичні підходи проведення аналізу фінансових результатів. 3. Структура основних засобів ФГ «Ковальчук». 4. Динамічні зміни основних і оборотних активів ФГ «Ковальчук» в 2019-2023 рр. 5. Фондовіддача основних фондів та оборотних коштів ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 рр. 6. Зрушення у структурі товарної продукції ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 рр. 7. Динаміка чистого доходу, загальних витрат і чистого прибутку ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки, тис. грн. 8. Динаміка структури витрат ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки. 9. Динаміка коефіцієнтів рентабельності ФГ «Ковальчук». 10. Модель бюджетного процесу на підприємстві. 11. Поквартальні інтервали довірчі для середнього прогнозу з 1 кварталу 2021 року по 1 квартал 2024 року та фактичні дані чистого прибутку у 2021-2023 роках. 12. Інтервали довірчі для індивідуальних прогнозів з 1 кварталу 2021 року по 1 квартал 2024 року та фактичні кварталні дані чистого прибутку у 2021-2023 роках.

**6. Консультанти розділів роботи**

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання «20» травня 2024 р.

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретико-методичні підходи до формування фінансових результатів підприємств	12.07.2024	виконано
2	Аналіз фінансових результатів ФГ «Ковальчук»	16.09.2024	виконано
3	Напрями удосконалення механізму формування фінансових результатів підприємства в умовах воєнних загроз	04.11.2024	виконано
4	Висновки і пропозиції	25.11.2024	виконано
5	Оформлення роботи	06.12.2024	виконано

Здобувачка \_\_\_\_\_  
(підпис)

Ольга ПРАВИЛО

Керівник роботи \_\_\_\_\_  
(підпис)

Світлана ХАЛАТУР

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	4
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ	8
1.1. Фінансові результати підприємств: економічна сутність і фактори формування	8
1.2. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів	19
1.3. Управління фінансовими результатами як передумова їх стійкого формування при зовнішніх загрозах	33
Висновки до розділу 1	44
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ФГ «КОВАЛЬЧУК»	47
2.1. Загальний економіко-організаційний опис ФГ «Ковальчук»	47
2.2. Аналіз динаміки формування фінансових результатів підприємства	55
2.3. Оцінка ефективності діяльності досліджуваного підприємства	61
Висновки до розділу 2	68
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННИХ ЗАГРОЗ	70
3.1. Процес бюджетування як інструмент поточного управління фінансовими результатами підприємств	70
3.2. Визначення впливу факторів на фінансові результати підприємства із застосуванням економетричних моделей	77
3.3. Прогноз майбутніх фінансових результатів підприємства	88
Висновки до розділу 3	92
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	98
ДОДАТКИ	104

## РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення механізму формування фінансових результатів підприємства в умовах воєнних загроз»

**Кваліфікаційна робота містить:** 103 с., 12 рис., 11 табл., 55 літературних джерел, 1 додаток.

**Об'єкт дослідження** – процеси формування фінансових результатів підприємств.

**Предмет дослідження** – методи та заходи, що впливають на стійкість фінансових результатів підприємств.

**Метою роботи** є розробка підходів до удосконалення механізму формування фінансових результатів підприємства в умовах воєнних загроз, що дозволить мінімізувати ризики та зберегти фінансову стабільність.

**Методи дослідження** – теоретичний і порівняльний аналіз, описовий, аналітичний і статистичний методи, економетричні моделі.

В ході виконання кваліфікаційної роботи обґрунтуванні напрями удосконалення менеджменту фінансових результатів підприємства за наявності воєнних небезпек, що дозволить спрогнозувати дію можливих ризиків і мінімізувати їх вплив на його фінансову стабільність.

Результати рекомендовані до впровадження ФГ «Ковальчук», с. Олександропіль, Солонянський район, Дніпропетровська область.

### КЛЮЧОВІ СЛОВА

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЧИСТИЙ ДОХІД, СОБІВАРТІСТЬ, ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ПРОГНОЗУВАННЯ

### KEYWORDS

FINANCIAL RESULTS, NET INCOME, COST, PROFIT, PROFITABILITY, FORECAST

## ВСТУП

Формування у підприємства фінансових результатів прямо залежить від успішності їхньої економічної діяльності та спроможності генерувати прибуток. Головними чинниками впливу на фінансові результати визначаються обсяги продажів, структура витрат та управління активами. Ключову роль відіграє також фінансова стратегія підприємства, яка визначає підходи до інвестування, фінансування та розподілу прибутку. Оптимізація операційних процесів і раціональне використання ресурсів сприяють покращенню фінансових результатів. Крім того, зовнішні фактори, такі як економічна ситуація та ринкові умови, можуть мати істотний вплив на фінансові показники.

Актуальність забезпечення стійкості фінансових результатів компаній в умовах воєнних загроз є надзвичайно важливою для його виживання та подальшого розвитку. Військові конфлікти призводять до нестабільності ринків, зростання витрат і ризиків, що може суттєво вплинути на фінансові показники фірми. Забезпечення стійкості фінансових результатів дозволяє підприємству зберігати свою ліквідність, уникати дефолтів та підтримувати довіру інвесторів. Важливо також мати план антикризового управління, що включає фінансові резерви та диверсифікацію джерел доходу. Ефективне керування ризиками та адаптація до нових умов допоможуть зменшити негативний вплив воєнних небезпек на бізнес. Підприємства, які зможуть підтримувати стійкість фінансових результатів, матимуть більше шансів не лише вижити, але й вийти з кризи з мінімальними втратами. Це також сприяє збереженню робочих місць та соціальної стабільності в регіонах, де вони діють. Зрештою, стабільність фінансових результатів під час воєнних загроз є критичною умовою для відновлення та подальшого зростання економіки.

Питання формування фінансових результатів компаній широко досліджені у численних наукових працях таких вчених: Л.В. Батченко, В.В.,

Бугас, А.А. Глушенкова, О.О. Дробишева, О.М. Кириченко, А.В. Колетова, О.О. Кравченко, І.А. Маркіна, Є.Ю. Мордань, І.О. Павлюк, Л.В. Парій, Є.В. Скляр, Є.В. Талавіра, С.М. Халатур, Л.Г. Ярова та багатьох інших. Однак в умовах воєнних загроз для економіки країни з'являється необхідність визначення відповідних до ситуації, більш ефективних методів управління чинниками, що впливають на забезпечення стабільності фінансових результатів компаній.

Метою дослідження є розробка підходів до удосконалення механізму формування фінансових результатів підприємства в умовах воєнних загроз, що дозволить мінімізувати ризики та зберегти фінансову стабільність.

Згідно з визначеною метою, постала потреба виконання певних завдань:

- визначити сутність фінансових результатів підприємства і фактори їх формування;
  - вивчити методичні підходи до аналізу фінансових результатів;
  - розглянути механізм управління фінансовими результатами підприємства як умови стійкого їх формування при зовнішніх загрозах;
  - вивчити загальний економіко-організаційний стан ФГ «Ковальчук»;
  - проаналізувати динаміку формування фінансових результатів підприємства;
  - оцінити ефективність діяльності ФГ «Ковальчук» з використанням відповідних коефіцієнтів;
  - обґрунтувати основні напрями удосконалення поточного управління фінансовими результатами підприємства в умовах воєнних загроз;
  - розглянути економетричну модель оцінки впливу факторів на фінансові результати підприємства;
  - здійснити прогнозування фінансових результатів ФГ «Ковальчук».
- Об'єкт дослідження – процеси формування фінансових результатів підприємств.

Предмет дослідження – методи та заходи, що впливають на стійкість фінансових результатів підприємств.

Для досягнення мети і вирішення поставлених завдань дослідження використано такі наукові методи пізнання: теоретичний і порівняльний аналіз – для уточнення поняття «фінансові результати» підприємства; описовий – для дослідження основних методів управління фінансовими результатами; аналітичний і статистичний – для проведення розрахунків і виявлення проблем формування фінансових результатів для досліджуваного підприємства; економетричні методи – для прогнозування фінансових результатів фірми.

Інформаційну базу роботи складають законодавчі, нормативні та інструктивні документи України, що регламентують діяльність підприємств, дані державної статистики, інформаційні звіти міністерств, інформаційні матеріали інтернет-джерел, баланси і звіти ФГ «Ковальчук».

Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні напрямів удосконалення менеджменту фінансових результатів підприємства за наявності воєнних небезпек, що дозволить спрогнозувати дію можливих ризиків і мінімізувати їх вплив на його фінансову стабільність.

Практичне значення одержаних результатів полягає в удосконаленні менеджменту формування фінансових результатів підприємства на основі застосування економетричних моделей прогнозування можливих сценаріїв, що враховують зміни зовнішніх чинників.



## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1. Фінансові результати підприємств: економічна сутність і фактори формування

Фінансові результати підприємств відображають ефективність їхньої діяльності та мають ключове значення для оцінки економічного стану компанії [5]. Основні аспекти, які варто враховувати:

1. Прибуток і збиток – це основні показники фінансових результатів. Прибуток є різницею між доходами та витратами, тоді як збиток є негативною різницею.

2. Фінансовий результат – це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства за певний період, який може бути позитивним (прибуток) або негативним (збиток).

3. Рентабельність – оцінює ефективність використання ресурсів і включає показники, такі як рентабельність продажів, активів, власного капіталу тощо [14].

Фактори що впливають на формування фінансових результатів представлено на рис. 1.1.

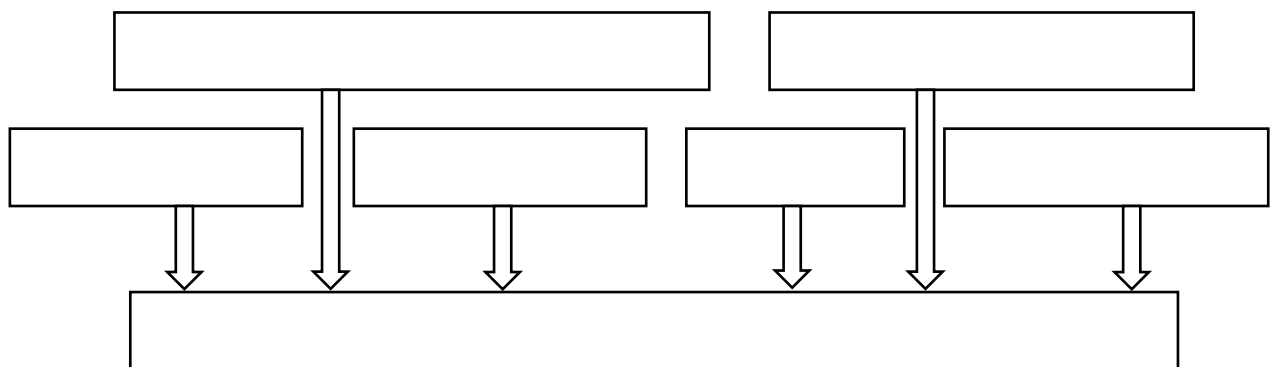


Рис.1.1. Чинники впливу на формування фінансових результатів

1. Обсяг продажів – збільшення обсягу реалізації товарів або послуг безпосередньо впливає на дохід. Обсяг продажів є одним з основних факторів, що визначають фінансові результати підприємства. Він відображає загальну суму товарів або послуг, які були реалізовані протягом певного періоду. Детальніше розглянемо, як обсяг продажів впливає на фінансові результати :

1) вплив на доходи. Обсяг продажів безпосередньо впливає на загальний дохід підприємства. Збільшення обсягу продажів веде до зростання доходів, за умови, що ціни залишаються стабільними і витрати не зростають пропорційно [15]. Наприклад, якщо компанія продає більше одиниць продукції, її доходи збільшуються;

2) вплив на витрати. Обсяг продажів також впливає на витрати. Існують два основних типи витрат:

– змінні витрати – це витрати, що залежать від обсягу продажів, такі як витрати на сировину, упаковку і транспортування. Зі збільшенням обсягу продажів змінні витрати також зростають, але вони, як правило, залишаються пропорційними до обсягу продажів;

– постійні витрати – це витрати, що не змінюються в залежності від обсягу продажів, такі як оренда приміщення або заробітна плата адміністративного персоналу. Зі збільшенням обсягу продажів постійні витрати не змінюються, що може призвести до зниження середньої витратної частки на одиницю продукції [18];

3) вплив на прибуток. Збільшення обсягу продажів при стабільних витратах веде до збільшення прибутку. Це відбувається через те, що додаткові продажі зменшують середню витрату на одиницю продукції і збільшують маржинальний прибуток. Наприклад, якщо компанія може продавати більше товарів без значного збільшення витрат, її прибуток від кожної додаткової одиниці товару буде вищим;

4) коефіцієнт покриття витрат. Обсяг продажів також впливає на здатність підприємства покривати свої витрати. Рівень покриття витрат

залежить від того, чи перевищують доходи від продажу витрати. Якщо обсяг продажів достатньо великий, підприємство може досягти «точки беззбитковості» – точки, де доходи повністю покривають всі витрати [11];

5) цінова політика підприємства має значний вплив на обсяг продажів. Зміни в цінах можуть спричинити збільшення або зменшення попиту. Наприклад, зниження ціни може стимулювати продажі, але також може зменшити прибуток на одиницю продукції. Важливо знайти оптимальний баланс між ціною і обсягом продажів для максимізації фінансових результатів;

6) сезонність та тенденції. Обсяг продажів може змінюватися в залежності від сезонності або ринкових тенденцій. Наприклад, продажі можуть зростати в святкові періоди або під час акцій. Важливо враховувати ці фактори при плануванні та прогнозуванні фінансових результатів;

7) маркетинг та реклама. Ефективні маркетингові кампанії і рекламні стратегії можуть збільшити обсяг продажів. Інвестиції в маркетинг можуть сприяти підвищенню обізнаності про продукт, залученню нових клієнтів та стимулюванню повторних покупок [27].

Загалом, обсяг продажів є критичним чинником, що впливає на фінансові результати підприємства. Зміни в обсязі продажів можуть суттєво змінювати прибутковість, рентабельність і загальний фінансовий стан компанії.

2. Цінова політика – зміни в цінах можуть суттєво вплинути на доходи та прибуток. Цінова політика підприємства визначає, за якою ціною будуть продаватися його товари або послуги. Це ключовий фактор, що впливає на фінансові результати підприємства [27]. Ось кілька основних аспектів цінової політики та її впливу на фінансові результати:

1) визначення цінової стратегії:

– стратегія максимізації прибутку. Встановлення цін на рівні, що максимізує прибуток, з урахуванням попиту та витрат. Це може бути

досягнуто через преміум-ціноутворення або цінові рівні, що забезпечують оптимальний прибуток;

– стратегія проникнення на ринок. Встановлення низьких цін для швидкого залучення клієнтів і збільшення частки ринку. Це може призвести до короткострокових збитків, але допоможе в довгостроковій перспективі через підвищення обсягу продажів;

– стратегія кремування. Встановлення високих цін для підкреслення унікальності або якості товару, що може забезпечити високий рівень прибутку при обмеженій конкуренції;

– стратегія лідерства в ціні. Встановлення цін на рівні або нижче середньоринкових цін для підтримки конкурентоспроможності [5];

#### 2) аналіз впливу цін на попит:

– цінова еластичність попиту. Важливо враховувати, як зміна ціни вплине на обсяг продажів. Якщо попит еластичний, зниження ціни може значно збільшити обсяг продажів, що може компенсувати зниження одиничного прибутку;

– чутливість споживачів. Розуміння чутливості споживачів до змін цін допомагає визначити оптимальні цінові рівні [1];

#### 3) конкуренція та ринкова позиція:

– аналіз конкурентів. Вивчення цінових стратегій конкурентів дозволяє встановити конкурентоспроможні ціни, що можуть вплинути на частку ринку та фінансові результати;

– визначення цінових переваг. Встановлення цін, що вигідно відрізняються від цін конкурентів, може привернути більше споживачів і підвищити продажі.

#### 4) вплив витрат на ціноутворення [21]:

– собівартість продукції. Ціни повинні покривати витрати на виробництво та забезпечувати бажаний рівень прибутку. Важливо враховувати як постійні, так і змінні витрати при формуванні цін;

– маржинальне ціноутворення. Визначення ціни на основі маржі, тобто додавання до собівартості певного відсотка для покриття витрат і отримання прибутку;

5) регуляторні та економічні умови [23]:

– зміни в податковій політиці. Зміни в податках можуть вплинути на собівартість продукції і, відповідно, на ціни та фінансові результати;

– економічна ситуація. В умовах економічної нестабільності або інфляції можуть змінюватися ціни на сировину та витрати, що вплине на цінову політику;

б) динаміка цін – цінова політика протягом часу. Зміна цін у відповідь на зміни в попиті, витратах або ринкових умовах може вплинути на стабільність фінансових результатів.

Цінова політика є стратегічним інструментом, який впливає на фінансові результати підприємства через зміну обсягів продажів, витрат і прибутків. Вірний вибір цінової стратегії і регулярний аналіз її ефективності є важливими для забезпечення стабільності та зростання фінансових показників підприємства [24].

3. Витрати. Витрати на виробництво і управління підприємством впливають на фінансовий результат. До них відносяться як постійні, так і змінні витрати. Фактор витрат є критично важливим для формування фінансових результатів підприємства [26]. Розглянемо детально, як витрати впливають на фінансові результати та які їх види варто враховувати:

1) витрати на виробництво:

– сировина та матеріали. Витрати на придбання сировини та матеріалів безпосередньо впливають на собівартість продукції. Зростання цін на сировину або матеріали може призвести до підвищення собівартості та, відповідно, зменшення прибутку;

– заробітна плата. Витрати на заробітну плату працівників, які безпосередньо залучені до виробничого процесу. Вищі зарплати або

збільшення кількості працівників підвищують витрати, але можуть сприяти покращенню якості продукції та збільшенню обсягу виробництва;

– амортизація. Витрати на амортизацію основних засобів враховуються як частина витрат на виробництво. Високі амортизаційні витрати можуть зменшити прибуток, але також відображають знос основних засобів;

– енергетичні витрати. Витрати на електроенергію, газ, воду та інші ресурси, які використовуються в процесі виробництва. Зміни в ціні енергоресурсів можуть істотно вплинути на витрати;

2) витрати на управління та адміністрацію [26]:

– заробітна плата адміністративного персоналу. Витрати на зарплати управлінського та адміністративного персоналу, які не залучені безпосередньо до виробничого процесу, але є необхідними для функціонування підприємства;

– оренда офісних приміщень. Витрати на оренду офісних приміщень, які включають орендну плату та витрати на обслуговування;

– канцелярські витрати. Витрати на папір, канцелярське обладнання та інші матеріали, які використовуються в управлінні;

3) витрати на збут [25]:

– маркетинг та реклама. Витрати на рекламу, промоакції та інші маркетингові заходи для просування продукції або послуг. Високі витрати на рекламу можуть допомогти збільшити обсяги продажів, але також можуть вплинути на прибуток;

– транспортні витрати. Витрати на транспортування продукції до споживачів, включаючи витрати на логістику та доставки;

– комісійні витрати. Витрати, пов'язані з комісіями агентів або торгових представників;

4) фінансові витрати [20]:

– процентні витрати. Витрати на обслуговування кредитів і позик. Вищі процентні ставки можуть зменшити прибуток;

– витрати на обслуговування боргових зобов'язань. Витрати на сплату відсотків за боргами, а також інші фінансові витрати;

5) податкові витрати [32]:

– податки на прибуток. Податки, які підприємство сплачує на основі отриманого прибутку. Вищі податкові зобов'язання зменшують чистий прибуток;

– інші податки та збори. Податки на майно, земельні податки, соціальні внески та інші обов'язкові платежі.

Ефективне управління витратами є ключем до підтримки або покращення фінансових результатів підприємства. Це може включати:

– аналіз витрат. Постійний моніторинг і аналіз витрат для виявлення можливостей для їх скорочення або оптимізації;

– бюджетування. Розробка та дотримання бюджету, який дозволяє контролювати витрати та забезпечує фінансову дисципліну;

– зниження витрат. Впровадження технологій або процесів, що дозволяють знижувати витрати без шкоди для якості продукції чи послуг.

Загалом, правильне управління витратами допомагає підприємствам зберігати конкурентоспроможність і забезпечує стабільний фінансовий результат.

4. Ефективність використання ресурсів – включає продуктивність праці, використання основних засобів і матеріалів [33]. Фактори формування фінансових результатів за рахунок ефективності використання ресурсів:

1) продуктивність праці:

– виробіток на одного працівника. Вимірює обсяг продукції або наданих послуг, що припадає на одного працівника. Вищий показник свідчить про більш ефективне використання трудових ресурсів;

– час на виконання завдань. Зменшення часу, необхідного для виконання виробничих або адміністративних завдань, може підвищити продуктивність і знизити витрати;

– кваліфікація і навчання. Високий рівень кваліфікації працівників та їх постійне навчання можуть підвищити ефективність та якість виконання завдань [54];

2) використання основних засобів:

– оборотність основних засобів. Вимірює, скільки доходу генерується на одиницю основних засобів. Вищий показник свідчить про ефективне використання обладнання та інфраструктури;

– амортизація і зношення. Оцінка рівня амортизації та фізичного зношення основних засобів впливає на необхідність інвестицій у їх модернізацію або заміну [44];

– планування та технічне обслуговування. Регулярне технічне обслуговування та своєчасна заміна обладнання можуть зменшити витрати на ремонт і покращити ефективність;

3) використання матеріалів [35]:

– витрати матеріалів на одиницю продукції. Контроль за витратами сировини та матеріалів допомагає зменшити собівартість продукції. Неефективне використання матеріалів може призвести до втрат і збільшення витрат;

– зниження відходів. Впровадження технологій для зменшення відходів і утилізації залишків матеріалів може зменшити витрати та покращити фінансові результати;

4) технологічні процеси:

– автоматизація. Впровадження автоматизованих технологій може зменшити витрати на робочу силу та підвищити швидкість і точність виробництва;

– інновації. Інноваційні технології можуть знизити витрати на виробництво і підвищити якість продукції або послуг.

5) енергетичні ресурси [38]:



– енергетична ефективність. Оптимізація використання енергетичних ресурсів, таких як електроенергія, тепло та вода, може значно знизити витрати;

– впровадження енергоефективних технологій. Використання сучасних енергозберігаючих технологій допомагає зменшити витрати на енергію та знизити загальні витрати;

б) управлінські рішення:

– планування і контроль. Ефективне планування ресурсів та контроль за їх використанням допомагає уникнути надмірних витрат і підвищити загальну ефективність;

– оцінка ефективності. Регулярний моніторинг і оцінка ефективності використання ресурсів дозволяє вчасно виявляти проблеми та вживати необхідні заходи для їх усунення [31].

Усе це разом забезпечує раціональне використання ресурсів і сприяє покращенню фінансових результатів підприємства.

5. Фінансові операції – кредитні та дебетові операції, зміни в валютних курсах, інвестиційна діяльність також можуть впливати на фінансовий результат. Фінансові операції підприємства охоплюють різноманітні аспекти, які можуть істотно впливати на його фінансові результати [34]. Детально розглянемо ключові компоненти цього пункту:

1) кредитні операції:

– кредитні зобов'язання – це позики та кредити, які підприємство бере для фінансування своєї діяльності. Витрати на обслуговування кредитів (відсотки) впливають на фінансові результати, зменшуючи прибуток;

– умови кредитування – це умови, на яких підприємство отримує кредити, такі як процентна ставка, термін погашення та інші умови, можуть вплинути на рівень витрат і, відповідно, на фінансові результати;

– кредитна політика – способи управління кредиторською заборгованістю і дебіторською заборгованістю впливають на ліквідність підприємства і, як наслідок, на його фінансові результати;

## 2) дебіторська заборгованість [52]:

– умови реалізації. Умови продажу товарів чи послуг в кредит можуть впливати на обсяг дебіторської заборгованості та швидкість її погашення, що в свою чергу може вплинути на ліквідність і фінансовий результат;

– ризики неплатежів. Погіршення якості дебіторської заборгованості (наприклад, збільшення простроченої заборгованості) може призвести до збільшення резервів під сумнівні борги і, як наслідок, зменшити прибуток;

## 3) інвестиційна діяльність [55]:

– інвестиційні проекти. Витрати на інвестиційні проекти можуть впливати на короткостроковий фінансовий результат, але в довгостроковій перспективі можуть забезпечити зростання доходів;

– фінансові інструменти. Інвестиції в цінні папери, акції, облігації та інші фінансові інструменти можуть приносити доходи у вигляді дивідендів або відсотків, а також нести ризики втрат;

– дивіденди і прибутки. Прибуток від інвестицій може суттєво вплинути на фінансовий результат, залежно від розміру і прибутковості інвестицій;

## 4) валютні операції:

– курсові різниці. Операції в іноземній валюті можуть привести до курсових різниць, які можуть вплинути на фінансові результати. Зміни валютних курсів можуть викликати як прибутки, так і збитки;

– хеджування валютних ризиків. Стратегії хеджування для зменшення валютних ризиків можуть допомогти контролювати вплив коливань валютних курсів на фінансові результати;

## 5. Фінансовий леверидж [40]:

– залучення капіталу: Високий рівень боргового фінансування може підвищити фінансовий леверидж і потенційно збільшити прибутковість на акцію. Однак це також підвищує ризики через обов'язкові виплати відсотків та основної суми боргу;

– витрати на капітал. Вартість залученого капіталу (як власного, так і позикового) може вплинути на фінансові результати через витрати на обслуговування боргу і необхідність забезпечення дохідності для акціонерів.

Всі ці фактори взаємодіють між собою і впливають на фінансові результати підприємства. Управління фінансовими операціями є критично важливим для досягнення стабільності та зростання бізнесу [28].

6. Податкове навантаження – податки і збори також впливають на чистий прибуток підприємства.

Податкове навантаження – це вплив податків на фінансові результати підприємства. Податки є обов'язковими платежами, які підприємства повинні сплачувати державі, і вони безпосередньо впливають на чистий прибуток. Ось кілька ключових аспектів [32]:

1) типи податків:

– податок на прибуток – це основний податок, який сплачують підприємства з отриманого прибутку. Величина податку на прибуток безпосередньо зменшує чистий прибуток;

– ПДВ (податок на додану вартість). Хоча ПДВ не впливає на фінансовий результат безпосередньо, він може вплинути на грошові потоки підприємства. Невірно обраний режим ПДВ або несвоєчасна подача звітності може призвести до штрафів та пені;

– податок на землю, майно та інші місцеві податки – ці податки можуть варіюватися залежно від місця розташування підприємства і його активів;

– соціальні внески та страхові внески – обов'язкові внески на соціальні потреби (пенсійні, медичні) також впливають на загальні витрати підприємства.

2) податкові пільги і знижки:

– пільги та відстрочки – підприємства можуть отримувати пільги, знижки або відстрочки на сплату податків у випадках, визначених законодавством (наприклад, для стартапів або внаслідок кризових ситуацій);

– податкові кредити – деякі країни пропонують податкові кредити за інвестиції в дослідження і розробки, екологічні проекти тощо;

3) податкове планування [22]:

– оптимізація податків – підприємства можуть використовувати легальні методи податкової оптимізації для зменшення податкового навантаження. Це може включати вибір оптимальної організаційно-правової форми, використання податкових пільг і кредити, ефективне управління активами та витратами;

– міжнародне податкове планування – для транснаціональних компаній важливо враховувати податкове законодавство різних країн і можливості уникнення подвійного оподаткування через міжнародні угоди;

4) зміни в податковому законодавстві [19]:

– регулярні зміни – податкове законодавство може змінюватися, і це може вплинути на фінансові результати. Підприємства повинні стежити за змінами та адаптувати свою податкову стратегію відповідно до нових вимог;

– правові наслідки – неправильне трактування податкового законодавства може призвести до штрафів, пені та юридичних проблем, що також вплине на фінансовий результат;

5) вплив на грошові потоки [7]:

– тимчасове податкове навантаження – платежі податків можуть вплинути на грошові потоки, що важливо для планування фінансових ресурсів підприємства;

– керування податковими зобов'язаннями – правильне планування і управління податковими зобов'язаннями допомагає уникнути проблем з ліквідністю і забезпечити стабільність фінансового стану підприємства [4].

Оптимізація податкового навантаження і правильне управління податковими зобов'язаннями можуть суттєво вплинути на фінансовий результат і загальний фінансовий стан підприємства. Аналіз фінансових результатів дозволяє виявити слабкі місця в діяльності підприємства та сформулювати стратегії для підвищення ефективності.

## 1.2. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів

Аналіз фінансових результатів є ключовим етапом у фінансовому управлінні і може включати кілька методичних підходів. Методичні підходи проведення аналізу фінансових результатів представлені на рис. 1.2.

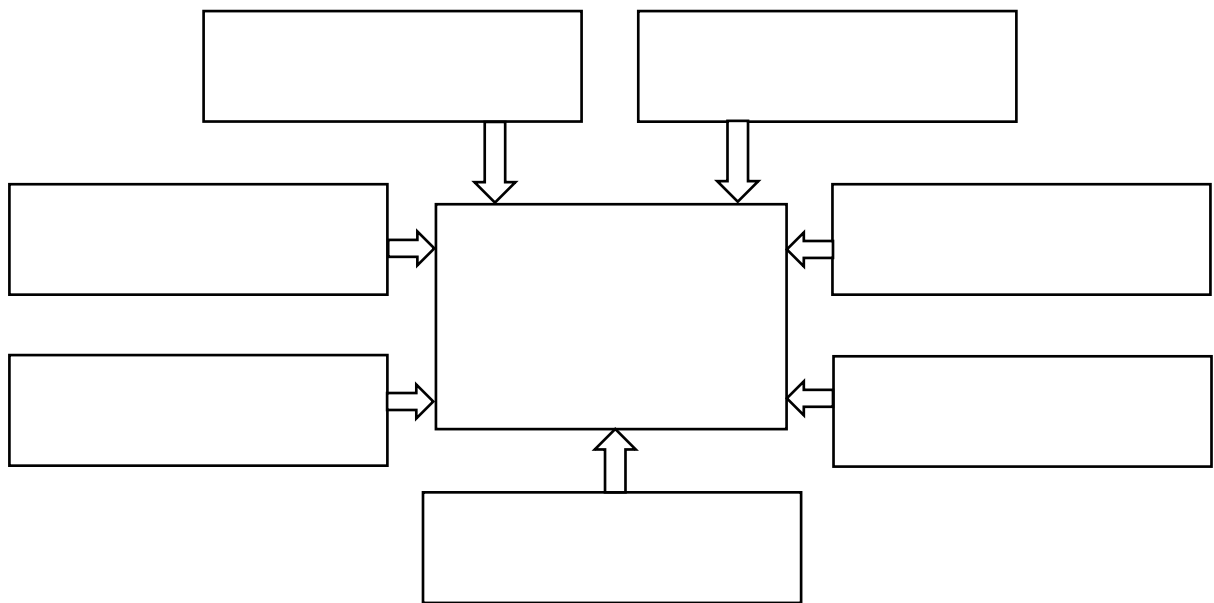


Рис.1.2. Методичні підходи проведення аналізу фінансових результатів

1. Аналіз фінансових звітів представлений горизонтальним та вертикальним аналізом [6].

Горизонтальний аналіз – виявлення тенденцій і змін у фінансових показниках підприємства за кілька періодів.

Процедура проведення:

1) збір даних – отримання фінансових звітів за різні періоди (місяць, квартал, рік);

2) порівняння показників – порівняння значень показників (наприклад, доходи, витрати, прибуток) з одного періоду до іншого;

3) обчислення змін:

– абсолютні зміни – визначення різниці між показниками за різні періоди (наприклад, прибуток цього року – прибуток минулого року);

– відносні зміни – обчислення процентного приросту або зниження.

Горизонтальний аналіз дозволяє зрозуміти, які фінансові показники змінюються і якою мірою. Це може вказувати на зростання або спад у бізнесі, сезонні коливання або ефективність проведених заходів.

Вертикальний аналіз – оцінка структури фінансових звітів в межах одного періоду.

Процедура проведення [36]:

1) збір даних – отримання фінансового звіту за обраний період (наприклад, річний звіт);

2) оцінка структури:

– Баланс – визначення частки кожного елемента балансу у відсотках від загальної суми активів або пасивів;

– Звіт про прибутки та збитки – оцінка частки кожного елемента доходів і витрат у відсотках від загального доходу або витрат.

Вертикальний аналіз дозволяє оцінити структуру фінансових звітів і виявити, як різні елементи звітів впливають на загальні результати. Це допомагає виявити, чи є частка певних елементів звітів надмірною або недостатньою.

Обидва ці методи дозволяють глибше зрозуміти фінансовий стан підприємства і допомагають у прийнятті обґрунтованих управлінських рішень.

2. Коефіцієнтний аналіз складається з аналізу ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості [6].

Коефіцієнти ліквідності показують здатність підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок своїх активів.

Коефіцієнт поточної ліквідності (Current Ratio) – показує, скільки гривень оборотних активів припадає на 1 гривню короткострокових

зобов'язань. Значення понад 1 вважається хорошим показником ліквідності.

Розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт поточної ліквідності} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Короткострокові зобов'язання}} \quad (1.1)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio або Acid-Test Ratio). Включає тільки найбільш ліквідні активи (грошові кошти, дебіторська заборгованість), виключаючи запаси. Це важливіше для оцінки ліквідності в умовах швидких змін. Розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Короткострокові зобов'язання}} \quad (1.2)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності. Оцінює, скільки грошових коштів та їх еквівалентів підприємство має для погашення короткострокових зобов'язань. Розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт абсолютної ліквідності} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Короткострокові зобов'язання}} \quad (1.3)$$

Коефіцієнти рентабельності показують, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання прибутку.

Рентабельність продажів (Profit Margin). Показує, яка частина доходу залишається у вигляді прибутку після вирахування всіх витрат

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий обсяг продажу}} \times 100 \% \quad (1.4)$$

Рентабельність активів (Return on Assets, ROA). Оцінює ефективність використання всіх активів підприємства для генерації прибутку. Чим вище значення, тим краще.

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальні активи}} \times 100\% \quad (1.5)$$

Рентабельність власного капіталу (Return on Equity, ROE). Показує, наскільки ефективно використовується власний капітал для отримання прибутку. Високий ROE свідчить про ефективне управління та використання власного капіталу.

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\% \quad (1.6)$$

Коефіцієнти фінансової стійкості оцінюють структуру капіталу підприємства та рівень заборгованості.

Коефіцієнт автономії (Equity Ratio). Визначає частку активів, фінансованих власним капіталом.

$$\text{Коефіцієнт автономії} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальні активи}} \times 100\% \quad (1.7)$$

Коефіцієнт фінансового ризику (Debt Ratio). Оцінює частку активів, фінансованих за рахунок зобов'язань.

$$\text{Коефіцієнт фінансового ризику} = \frac{\text{Загальні зобов'язання}}{\text{Загальні активи}} \times 100\% \quad (1.8)$$

Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом (Debt-to-Equity Ratio). Показує співвідношення між власним капіталом і заборгованістю. Високе значення свідчить про високий рівень заборгованості.

$$\text{Коефіцієнт забезпеченості власним капіталом} = \frac{\text{Загальні зобов'язання}}{\text{Власний капітал}} \quad (1.9)$$

Ці коефіцієнти допомагають в комплексному аналізі фінансового стану підприємства, дозволяючи виявити сильні і слабкі сторони в управлінні



фінансами [3].

3. Аналіз відхилень – порівняння планових або бюджетних показників із фактичними результатами для виявлення відхилень і причин їх виникнення.

Аналіз відхилень – це метод оцінки фінансових результатів, який порівнює фактичні показники з плановими або бюджетними. Основна мета цього аналізу – виявити відхилення від запланованих результатів і зрозуміти їх причини. Це дозволяє вчасно коригувати стратегію і приймати рішення для покращення фінансових показників. Ключові етапи аналізу відхилень:

1) встановлення планових показників:

– бюджетування – формується бюджет або планові показники, які можуть включати доходи, витрати, прибуток, обсяг виробництва тощо;

– стандарти – визначаються стандарти для ключових фінансових показників, таких як собівартість, ціни, продуктивність;

2) збір фактичних даних – отримання реальних фінансових даних за відповідний період. Це можуть бути звіти про доходи і витрати, баланс, звіт про рух грошових коштів [51];

3) порівняння планових і фактичних показників – проведення порівняння між плановими (бюджетними) та фактичними показниками. Це може включати різні аспекти, такі як обсяг продажів, витрати, прибуток, ліквідність;

4) визначення відхилень:

– розрахунок абсолютних та відносних відхилень між плановими і фактичними показниками [49].

Абсолютне відхилення = Фактичний показник – Плановий показник (1.10)

$$\text{Відносне відхилення} = \frac{\text{Абсолютне відхилення}}{\text{Плановий показник}} \times 100\%. \quad (1.11)$$

5) аналіз причин відхилень – аналіз можливих причини відхилень. Це

можуть бути зміни в ринку, недооцінка витрат, коливання цін на матеріали, зміна попиту, проблеми з постачанням, помилки в плануванні. Визначення, які з цих причин мали найбільший вплив на фінансові результати;

6) оцінка впливу на фінансові результати – аналіз, як відхилення вплинули на загальний фінансовий стан підприємства. Це може включати вплив на прибуток, рентабельність, ліквідність;

7) пропозиції щодо коригування – розробка рекомендації для коригування планів і стратегій на основі виявлених відхилень. Це можуть бути зміни у стратегії ціноутворення, зниження витрат, вдосконалення процесів;

8) моніторинг і контроль – регулярне проведення моніторингу фінансових показників і відхилень, щоб забезпечити своєчасне виявлення і коригування проблем [50].

4. Аналіз тенденцій – вивчення історичних даних для визначення загальних тенденцій і закономірностей, які можуть вплинути на майбутні фінансові результати.

Аналіз тенденцій – це важливий метод оцінки фінансових результатів, який дозволяє виявити довгострокові зміни та патерни у фінансових показниках підприємства. Детальний розгляд цього підходу:

1) збір даних:

– для аналізу тенденцій необхідно зібрати дані з фінансових звітів підприємства за кілька періодів (місяці, квартали, роки);

– для більш точного аналізу може бути корисним порівняти дані підприємства з даними галузі або ринку;

2) визначення показників для аналізу:

– аналіз змін в доходах і витратах, щоб виявити, як змінюються основні джерела прибутку та витрати;

– вивчення динаміки валового, операційного та чистого прибутку;

– аналіз змін у структурі активів і пасивів підприємства;

– аналіз коефіцієнтів: рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість і

інші коефіцієнти;

3) побудова графіків та діаграм [30]:

– створення графіків для візуалізації змін у показниках за часом. Це може включати лінійні графіки, стовпчикові діаграми та інші;

– додавання трендових ліній до графіків для виявлення загальних напрямків змін.

4) аналіз трендів:

– виявлення загальних напрямків, таких як зростання або спад у доходах, витратах або прибутках;

– порівняння власних трендів з трендами галузі для розуміння того, чи є зміни результатом загальних ринкових тенденцій або специфічними для підприємства;

5) аналіз відхилень:

– виявлення аномалій – з'ясування причин різких змін або відхилень від очікуваних трендів;

– вивчення можливих причин відхилень, таких як зміни в ринкових умовах, управлінських рішеннях або зовнішніх факторах;

6) оцінка впливу:

– аналіз того, як виявлені тенденції впливають на бізнес–стратегію підприємства;

– використання виявлених трендів для прогнозування майбутніх фінансових результатів;

7) документування і рекомендації:

– підготовка звіту з детальним описом виявлених тенденцій і їхнього впливу на підприємство;

– розробка рекомендацій для корекції стратегії або тактики в залежності від виявлених трендів.

Аналіз тенденцій допомагає підприємствам зрозуміти, як їхні фінансові результати змінюються з часом і які фактори можуть вплинути на ці зміни. Це надає можливість ухвалювати обґрунтовані рішення для поліпшення

фінансового становища і досягнення стратегічних цілей [48].

5. Аналіз грошових потоків – оцінювання потоку грошових коштів через дослідження звіту про рух грошових коштів для розуміння, як підприємство генерує і авансує грошові ресурси.

Аналіз грошових потоків визначається істотним інструментом для розуміння фінансового становища фірми, оскільки він дозволяє оцінити, як керівництво фірми управляє грошовими ресурсами [45]. Детальніший огляд цього процесу:

1. Огляд звіту про рух грошових коштів. Звіт про рух грошових коштів подає інформацію про надходження та витрати грошових коштів впродовж визначеного періоду. Цей звіт зазвичай розділяється на 3 головні категорії:

– операційна діяльність – включає надходження та витрати грошових коштів, що пов'язані з основною діяльністю підприємства. Це можуть бути доходи від продажу товарів і послуг, витрати на закупівлю матеріалів, оплату заробітної плати, податки тощо;

– інвестиційна діяльність – відображає витрати та надходження грошових коштів, пов'язані з придбанням або продажем довгострокових активів, таких як основні засоби, нематеріальні активи, інвестиції тощо;

– фінансова діяльність – включає грошові потоки, що виникають від операцій, пов'язаних з фінансуванням підприємства, такі як випуск акцій, отримання кредитів, виплата дивідендів, погашення боргів тощо [46].

2. Методи підрахунку грошових потоків. Існують два основні методи складання звіту про рух грошових коштів:

– метод прямого (поточного) обліку – у цьому методі відображаються безпосередньо грошові надходження та витрати від операційної діяльності, як-от надходження від клієнтів і платежі постачальникам. Цей метод надає детальніший погляд на джерела і використання грошових коштів;

– метод непрямого обліку – починається з чистого прибутку або збитку і коригується на зміни в оборотних активах та зобов'язаннях, а також на непроцентні витрати і доходи (наприклад, амортизація). Цей метод менш

детально відображає реальні грошові потоки, але є простішим у складанні [53].

### 3. Аналіз грошових потоків:

#### 1) аналіз операційних грошових потоків:

– стан грошових потоків від операційної діяльності. Позитивний грошовий потік від операційної діяльності свідчить про те, що основна діяльність підприємства є прибутковою і забезпечує достатньо грошових коштів для покриття поточних зобов'язань;

– порівняння з прибутком. Важливо порівнювати чистий прибуток з грошовими потоками від операційної діяльності, щоб виявити можливі розбіжності, які можуть свідчити про проблеми з обліком витрат або доходів;

#### 2) аналіз інвестиційних грошових потоків:

– вкладення в активи. Оцінка витрат на придбання основних засобів або інвестицій та їх вплив на фінансовий стан підприємства. Високі витрати на інвестиції можуть свідчити про розширення бізнесу або оновлення обладнання, але також можуть призвести до зниження ліквідності [42];

– продаж активів. Аналіз надходжень від продажу активів для розуміння, чи є це частиною стратегії підприємства з оптимізації активів;

#### 3) аналіз фінансових грошових потоків:

– залучення капіталу. Оцінка надходжень від випуску акцій або отримання кредитів. Важливо розуміти, наскільки підприємство залежить від зовнішнього фінансування;

– виплата дивідендів і погашення боргів. Аналіз витрат на виплату дивідендів та погашення зобов'язань для визначення впливу на фінансову стійкість і ліквідність підприємства;

### 4. Аналіз грошових потоків на основі тенденцій [41]:

– історичний аналіз – порівняння грошових потоків за різні періоди для виявлення тенденцій і сезонних коливань;

– прогнозування – використання даних про грошові потоки для прогнозування майбутніх потреб у фінансуванні або можливостей для

інвестицій.

#### 5. Висновки та рекомендації:

– оцінка фінансового стану – аналіз грошових потоків дозволяє оцінити, чи є підприємство здатним покривати свої зобов'язання, інвестувати в розвиток і забезпечувати прибутковість;

– прийняття рішень – виявлення проблем у управлінні грошовими коштами може допомогти в розробці стратегії для покращення ліквідності та фінансової стабільності [37].

Аналіз грошових потоків надає цінну інформацію для внутрішніх і зовнішніх стейкхолдерів, допомагаючи в управлінні фінансами підприємства і плануванні майбутнього.

6. Бюджетний аналіз – порівняння фактичних результатів з бюджетними показниками для визначення ефективності планування і контролю. Бюджетний аналіз є важливим інструментом для контролю та оцінки фінансових результатів підприємства. Він допомагає порівнювати фактичні результати з бюджетними показниками, що дозволяє виявити відхилення і приймати обґрунтовані рішення [29]. Детальніше про цей процес:

##### 1. Складання бюджету.

Бюджет – це фінансовий план, що передбачає доходи та витрати на певний період. Бюджет може бути:

– операційний – включає планування доходів і витрат, пов'язаних із щоденною діяльністю підприємства;

– капітальний – охоплює інвестиції у довгострокові активи, такі як обладнання чи нерухомість;

– грошовий – планує рух грошових коштів, включаючи надходження та витрати.

##### 2. Порівняння фактичних результатів з бюджетними показниками [8].

Фактичні результати – це реальні фінансові дані, отримані в процесі діяльності підприємства. Порівняння з бюджетом дозволяє оцінити,

наскільки фактичні показники відповідають планованим.

Процедура порівняння:

1) збір даних:

- отримати фактичні фінансові звіти за відповідний період;
- зібрати бюджетні дані, що були затверджені на цей же період;

2) порівняння показників:

- доходи – порівняти фактичні доходи з бюджетними прогнозами;
- витрати – оцінити, як фактичні витрати відповідають запланованим витратам;
- прибуток/збиток – аналізувати різницю між фактичним і бюджетним прибутком чи збитком.

3) визначення відхилень:

- відхилення по доходах – розрахунок різниці між фактичними і бюджетними доходами;
- відхилення по витратам – аналогічно визначити різницю між фактичними і бюджетними витратами.

3. Аналіз відхилень. Аналіз відхилень включає вивчення причин, що спричинили різницю між фактичними результатами і бюджетними показниками [2]. Типи відхилень:

- залежні від обсягу – виникають через зміни в обсязі діяльності (наприклад, збільшення продажів може привести до збільшення витрат на матеріали);
- незалежні від обсягу – пов'язані з неочікуваними змінами у витратах або доходах, які не залежать від обсягу діяльності (наприклад, зростання цін на сировину).

Аналіз причин:

- внутрішні фактори – зміни в управлінні, технологічні нововведення, зміни в структурі витрат;
- зовнішні фактори – економічні умови, зміни в ринковій ситуації, законодавчі зміни.

#### 4. Рекомендації та коригування:

– на основі аналізу відхилень формуються рекомендації щодо коригування бюджетів, зміни стратегії або інших дій для покращення фінансових результатів.

– якщо відхилення значні і постійні, може бути необхідним перегляд бюджетних показників.

5. Моніторинг і контроль. Після внесення коригувань важливо продовжувати моніторинг і контроль для оцінки ефективності внесених змін і забезпечення відповідності фінансових результатів новим бюджетним показникам [9].

Бюджетний аналіз є циклічним процесом, який допомагає підприємству залишатися на правильному фінансовому курсі і досягати своїх стратегічних цілей.

7. Аналіз вартості – оцінка витрат та їх вплив на фінансові результати (наприклад, калькуляція витрат, аналіз собівартості продукції) [51]. Аналіз вартості включає кілька ключових аспектів:

1. Калькуляція витрат є процесом визначення повної вартості виробництва або надання послуг. Вона може включати:

– Прямі витрати – витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом товарів або наданням послуг, такі як сировина та праця.

– Непрямі витрати – витрати, які не можуть бути безпосередньо віднесені на конкретний продукт або послугу, наприклад, оренда виробничих приміщень або заробітна плата адміністративного персоналу.

2. Аналіз собівартості продукції. Собівартість продукції – це загальні витрати на виробництво одиниці товару [36]. Основні етапи аналізу:

– Визначення компонентів собівартості – включає прямі матеріали, прямі витрати на працю, загальновиробничі витрати (непрямі витрати).

– Розподіл непрямих витрат – методи розподілу можуть включати рівномірний розподіл, розподіл за трудозатратами або за використанням обладнання.



– Визначення стандартних витрат – порівняння фактичних витрат з установленими стандартами для виявлення відхилень.

3. Аналіз витрат по поведінці. Витрати можуть змінюватися залежно від обсягу виробництва або продажу [36]. Види витрат:

– Змінні витрати – змінюються пропорційно до обсягу виробництва (наприклад, витрати на сировину).

– Постійні витрати – не змінюються при зміні обсягу виробництва (наприклад, оренда).

– Змішані витрати – мають як змінну, так і постійну складову (наприклад, витрати на комунальні послуги).

4. Аналіз беззбитковості. Оцінка точки беззбитковості, або точки нульового прибутку, де загальні витрати дорівнюють загальному доходу [8].

Включає:

– Розрахунок точки беззбитковості – визначення обсягу продажу, при якому витрати і доходи збігаються.

– Використання графіків беззбитковості – візуалізація залежності між витратами, доходами та обсягом продажу.

5. Аналіз маржинального прибутку. Маржинальний прибуток – це різниця між доходами від продажу і змінними витратами [8]. Оцінка включає:

– Розрахунок маржинального прибутку – визначення прибутку після покриття змінних витрат.

– Оцінка впливу на прийняття рішень – визначення, які продукти або послуги приносять більше прибутку.

6. Аналіз витрат на рівні бізнес–одиниць. Оцінка витрат для окремих бізнес–одиниць або продуктів для визначення їхньої рентабельності.

– Аналіз прибутковості – визначення, які бізнес–одиниці є найбільш вигідними.

– Аналіз витрат та доходів – оцінка витрат і доходів для кожного підрозділу або продукту.

7. Оптимізація витрат – процес пошуку способів зменшення витрат без втрати якості продукції чи послуг.

– Вивчення процесів – ідентифікація неефективних процесів або можливостей для автоматизації.

– Перегляд постачальників – оцінка можливостей зменшення витрат за рахунок зміни постачальників або умов договорів.

Цей детальний підхід допомагає краще розуміти витрати підприємства, що сприяє більш ефективному управлінню фінансами та прийняттю обґрунтованих рішень.

Кожен з цих підходів допомагає в різний спосіб зрозуміти фінансовий стан підприємства і приймати обґрунтовані рішення для поліпшення його фінансових результатів.

1.3. Управління фінансовими результатами як передумова їх стійкого формування при зовнішніх загрозах

Управління фінансовими результатами є ключовим аспектом забезпечення стійкого формування фінансів підприємства, особливо в умовах зовнішніх загроз [13]. Ось кілька основних аспектів, які допомагають досягти цього:

1. Аналіз ризиків. Оцінка потенційних зовнішніх загроз (економічні кризи, політичні нестабільності, зміни у законодавстві) дозволяє розробити стратегії для їхнього пом'якшення. Це може включати страхування ризиків, диверсифікацію активів та інших бізнес-напрямків [14]. Аналіз ризиків проводиться за наступною процедурою:

1.1. Ідентифікація ризиків:

– Економічні ризики – включають зміни в економічній ситуації (рецесія, інфляція, валютні коливання). Наприклад, зниження економічного

зростання може вплинути на попит на продукцію підприємства.

– Політичні ризики – зміни в урядових політиках, нові закони або регуляції можуть створити нові виклики для бізнесу. Наприклад, введення нових податків або обмежень на імпорт.

– Соціальні ризики – зміни в соціальних трендах або ставленні суспільства можуть вплинути на репутацію компанії. Наприклад, негативна реакція на екологічні проблеми.

– Технічні ризики – інновації або технологічні збої можуть вплинути на продуктивність підприємства. Наприклад, вихід з ладу ключового обладнання.

– Конкурентні ризики – поява нових конкурентів або зміни в стратегії існуючих конкурентів можуть вплинути на ринкову частку компанії.

#### 1.2. Оцінка ймовірності і впливу ризиків [7]:

– Ймовірність виникнення – визначення, наскільки ймовірно, що кожен ризик може реалізуватися. Це може бути зроблено за допомогою історичних даних, експертних оцінок або статистичних моделей.

– Вплив на бізнес – оцінка, який вплив кожен ризик може мати на фінансові результати компанії. Це може включати втрати доходу, збільшення витрат або зменшення ринкової частки.

#### 1.3. Класифікація ризиків [48]:

– Фінансові ризики – ризики, що безпосередньо впливають на фінансові показники, такі як валютні коливання або зміни процентних ставок.

– Операційні ризики – ризики, що виникають внаслідок внутрішніх процесів, таких як збої в виробництві або проблеми з постачанням.

– Репутаційні ризики – ризики, що можуть вплинути на репутацію компанії, що в свою чергу може зменшити довіру споживачів або партнерів.

#### 1.4. Розробка стратегій управління ризиками:

– Управління через зменшення ймовірності – вживання заходів, щоб зменшити ймовірність виникнення ризику. Наприклад, диверсифікація

постачальників для зменшення ризику перебоїв в постачанні.

– Управління через зменшення впливу – розробка планів на випадок реалізації ризику, щоб мінімізувати його вплив. Наприклад, створення резервного фонду для покриття непередбачених витрат.

– Перерозподіл ризиків – передача частину ризику іншим сторонам через страхування або аутсорсинг [54].

– Прийняття ризиків, в деяких випадках компанія може вирішити прийняти певний ризик, якщо його потенційний вплив є незначним або якщо витрати на його управління перевищують потенційні збитки.

#### 1.5. Моніторинг і перегляд ризиків:

– Регулярний перегляд. Ризики можуть змінюватися з часом, тому важливо регулярно переглядати та оновлювати оцінки ризиків.

– Моніторинг зовнішнього середовища. Слідкування за змінами в економічній, політичній та соціальній ситуаціях, які можуть вплинути на ваш бізнес.

#### 1.6. Документування і комунікація:

– Документування – всі результати аналізу ризиків, а також плани управління ризиками повинні бути детально документовані.

– Комунікація – інформування відповідальних осіб у компанії про виявлені ризики та плани щодо їх управління, щоб забезпечити їх ефективну реалізацію.

Аналіз ризиків допомагає підприємствам не лише передбачити можливі проблеми, але і підготуватися до них, що забезпечує більшу стійкість у випадку несподіваних подій [7].

2. Фінансове планування. Розробка планів і прогнозів з фінансів дозволяє підприємству бути підготовленим до змінень в умовах ринку. Це включає бюджетування, адміністрування грошових потоків і встановлення фінансових цілей [12].

Фінансове планування – це процес розроблення стратегії та тактики для досягнення фінансових цілей підприємства. Воно включає кілька ключових

етапів:

1. Оцінка фінансового стану:

– Аналіз фінансових звітів – оцінюється баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про рух грошових коштів. Це дозволяє визначити фінансові сильні і слабкі сторони фірми.

– Оцінка ліквідності та платоспроможності – визначення спроможності підприємства виконувати фінансові зобов'язання у короткотерміновій і довготерміновій перспективі.

2. Встановлення фінансових цілей [10]:

– Короткострокові цілі – включають адміністрування грошових потоків, досягнення рентабельності, контроль витрат.

– Довгострокові цілі – можуть включати розширення бізнесу, збільшення ринкової частки, підвищення капіталізації.

3. Бюджетування:

– Створення бюджетів – розробка бюджету доходів і витрат для різних підрозділів підприємства. Це включає прогнозування витрат на матеріали, зарплати, адміністративні витрати тощо.

– Бюджет капітальних витрат – планування витрат на придбання або оновлення основних засобів, технологій та інших великих інвестицій.

– Аналіз відхилень – постійний моніторинг фактичних витрат порівняно з бюджетом для виявлення відхилень і вжиття коригувальних заходів.

4. Прогнозування грошових потоків [16]:

– Короткострокове прогнозування включає прогнозування щомісячних або щоквартальних грошових потоків для забезпечення ліквідності.

– Довгострокове прогнозування – оцінка потреб у капіталі, планування інвестицій і кредитів для забезпечення сталого розвитку.

5. Стратегічне фінансове планування:

– Розробка фінансових стратегій включає вибір джерел фінансування (власний капітал, боргове фінансування, залучення інвестицій), визначення

стратегії ціноутворення, управління ризиками.

– Оцінка та вибір інвестицій – розгляд можливих проектів і інвестицій, аналіз їхньої рентабельності, ризиків та стратегічної доцільності.

#### 6. Управління ризиками [11]:

– Аналіз ризиків – оцінка фінансових і операційних ризиків, які можуть вплинути на досягнення фінансових цілей.

– Розробка заходів для зменшення ризиків включає страхування, диверсифікацію інвестицій, створення резервних фондів.

#### 7. Оцінка ефективності планування [17]:

– Моніторинг та звітність – регулярна перевірка досягнення фінансових цілей, складання звітів для аналізу результатів.

– Коригування планів – внесення змін у фінансове планування на основі змін в умовах ринку, нових фінансових даних або стратегічних рішень.

Ефективне фінансове планування дозволяє підприємству не лише адаптуватися до зовнішніх загроз, але і максимально використовувати можливості для зростання і розвитку.

3. Контроль витрат. Постійний моніторинг витрат і пошук способів їх оптимізації допомагає зберігати фінансову стабільність. Важливо також проводити регулярний аналіз витрат для виявлення можливих проблемних областей [13]. Детальний розгляд контролю витрат включає кілька важливих аспектів:

#### 1. Моніторинг витрат:

– Регулярний звіт – встановлення системи для регулярного моніторингу витрат. Це може бути щомісячний або кварталний звіт, що включає всі категорії витрат (постійні, змінні, операційні тощо).

– Аналіз відхилень – порівняння фактичних витрат з запланованими або бюджетними. Виявляються та аналізуються відхилення для визначення причин перевитрат або економії.

#### 2. Бюджетування:

- Розробка бюджету – створення детального бюджету для різних аспектів діяльності (операційний, капітальний, маркетинговий). Включають в нього всі передбачувані витрати та доходи.

- Оновлення бюджету – регулярний перегляд і коригування бюджету, враховуючи зміни в ринкових умовах або внутрішніх обставинах підприємства.

### 3. Контроль і управління витратами [39]:

- Категоризація витрат – розподіл витрат на різні категорії (постійні, змінні, непередбачені) для зручності управління і аналізу.

- Контроль за витратами – визначення, які витрати є критичними і потребують більшого контролю. Впровадження внутрішньої процедури для контролю над витратами, такі як затвердження витрат і контроль за виконанням бюджетів.

### 4. Оптимізація витрат:

- Аналіз витрат – вивчення, які витрати можна зменшити без шкоди для якості продукції чи послуг. Визначення області, де можливе скорочення витрат, наприклад, через зменшення витрат на енергію або оптимізацію постачання.

- Перегляд контрактів – регулярний перегляд договорів з постачальниками та іншими партнерами для можливих знижок або умов, які можуть зменшити витрати.

### 5. Управлінські рішення [46]:

- Впровадження нових технологій – інвестування в нові технології або автоматизацію, що може знизити витрати в довгостроковій перспективі.

- Навчання персоналу – проведення навчання для працівників щодо ефективного використання ресурсів та управління витратами.

### 6. Оцінка ефективності [47]:

- Ключові показники ефективності (KPI). Визначення KPI для контролю витрат, такі як витрати на одиницю продукції, витрати на рекламу в розрахунку на продажі і т.д.

– Аналіз рентабельності – оцінка, як витрати впливають на загальну рентабельність підприємства. Перевірка, чи витрати виправдовують себе в контексті отриманих доходів.

#### 7. Стратегічний контроль:

– Довгострокове планування. Включення контролю витрат в загальну стратегію розвитку підприємства, щоб забезпечити ефективність витрат на всіх рівнях.

– Відповідальність та мотивація – встановлення відповідальності за витрати серед менеджерів та персоналу. Мотивування їх до досягнення економії та ефективного використання ресурсів [49].

Ефективний контроль витрат допомагає не лише зберігати фінансову стабільність, а й підвищувати загальну ефективність підприємства.

4. Гнучкість у фінансових стратегіях. Підприємства повинні бути готові до змін у своїх фінансових стратегіях у відповідь на нові загрози або можливості. Це може включати коригування інвестиційних планів або зміни в структурі капіталу. Гнучкість у фінансових стратегіях є важливим аспектом управління підприємством, особливо в умовах непередбачуваних зовнішніх загроз [5]. Ось ключові елементи, які слід враховувати:

#### 1. Аналіз та оцінка зовнішнього середовища:

– Постійний моніторинг економічних, політичних та соціальних тенденцій, а також змін у законодавстві. Це дозволяє вчасно реагувати на нові виклики.

– Визначення потенційного впливу цих змін на фінансові результати та операційну діяльність компанії.

#### 2. Адаптація фінансових планів [17]:

– Регулярне оновлення бюджету відповідно до нових умов. Це може включати коригування витрат, інвестицій або зміну пріоритетів.

– Впровадження сценарного планування для різних можливих умов (оптимістичний, песимістичний, реалістичний сценарії). Це допомагає підготуватися до різних ситуацій.



### 3. Оптимізація фінансових ресурсів:

- В разі зміни обставин може знадобитися перерозподіл фінансових ресурсів між проектами або бізнес–напрямами.
- Впровадження ефективних заходів з оптимізації витрат, які не вплинуть на основні бізнес–процеси.

### 4. Коригування інвестиційних стратегій:

- Регулярний перегляд інвестиційних проектів для визначення їхньої рентабельності та актуальності в нових умовах.
- Розподіл інвестицій по різних напрямках або ринках для зменшення ризиків.

### 5. Управління фінансовими резервами [17]:

- Створення резервів для покриття непередбачених витрат або зниження фінансових ризиків.
- Наявність доступу до резервних джерел фінансування, таких як кредитні лінії або інвестиції.

6. Стратегічні партнерства та альянси. Укладання угод з іншими компаніями для зменшення ризиків або збільшення можливостей [28]. Це може включати спільні проекти, угоди про стратегічне партнерство тощо.

### 7. Впровадження технологій для управління фінансами:

- Використання сучасних фінансових технологій для автоматизації процесів, моніторингу та аналізу даних.
- Використання аналітичних інструментів для прогнозування та оцінки фінансових показників у реальному часі.

### 8. Комунікація та навчання [49]:

- Належне інформування команди про зміни у фінансових стратегіях та їхній вплив на роботу підприємства.
- Проведення навчання для співробітників з питань управління фінансовими ризиками та адаптації до нових умов.

### Переваги гнучкої фінансової стратегії [41]:

- Підвищення стійкості – зменшення впливу зовнішніх загроз на

фінансову стабільність.

– Можливість швидкого реагування – ефективне реагування на зміни в умовах ринку.

– Збереження конкурентних переваг – збереження та посилення конкурентних позицій завдяки швидкій адаптації.

Гнучкість у фінансових стратегіях дозволяє підприємству бути підготовленим до будь-яких викликів і забезпечити стійке фінансове зростання навіть у складних умовах.

5. Забезпечення ліквідності. Наявність достатньої ліквідності дозволяє підприємству витримувати непередбачені витрати та зберігати фінансову стабільність навіть у складних умовах.

Забезпечення ліквідності є критично важливим для стійкого фінансового управління, особливо в умовах зовнішніх загроз. Ліквідність – це здатність підприємства швидко і без суттєвих втрат перетворювати активи в грошові кошти для покриття своїх зобов'язань [40]. Детальніше про ключові аспекти забезпечення ліквідності:

1. Оцінка ліквідності:

– Аналіз ліквідних активів. Перевірка, які активи можуть бути швидко реалізовані без значних втрат у вартості (наприклад, готівка, короткострокові фінансові інвестиції).

– Коефіцієнти ліквідності. Використання фінансових коефіцієнтів, таких як коефіцієнт поточної ліквідності (відношення поточних активів до поточних зобов'язань) та швидкий коефіцієнт (відношення ліквідних активів до поточних зобов'язань), для оцінки здатності підприємства справлятися з короткостроковими зобов'язаннями.

2. Управління грошовими потоками [21]:

– Бюджетування грошових потоків. Створення прогнозів грошових потоків для планування надходжень і витрат. Це дозволяє заздалегідь передбачити потенційні проблеми з ліквідністю.

– Моніторинг реальних грошових потоків. Регулярний моніторинг

фактичних грошових потоків порівняно з прогнозами для виявлення відхилень і вчасного реагування.

### 3. Оптимізація дебіторської і кредиторської заборгованості:

– Управління дебіторською заборгованістю. Зменшення термінів погашення рахунків, здійснення регулярного моніторингу заборгованостей та вжиття заходів для прискорення надходжень від клієнтів.

– Управління кредиторською заборгованістю. Визначення оптимальних термінів оплати постачальникам, щоб зберігати ліквідність без втрати на кредитних умовах.

### 4. Забезпечення резервів ліквідності [16]:

– Формування резервів готівки. Накопичення фінансових резервів для покриття непередбачених витрат. Резерви можуть бути у вигляді готівки або легко ліквідних інвестицій.

– Лінії кредитування. Встановлення кредитних ліній або позик для забезпечення доступу до додаткових фінансових ресурсів у разі необхідності.

### 5. Управління запасами:

– Оптимізація запасів. Управління рівнями запасів для уникнення надлишкових запасів, які можуть бути заблоковані в товарах і таким чином зменшити ліквідність.

– Оцінка обертання запасів. Регулярний моніторинг та аналіз обертання запасів для забезпечення оптимального рівня товарів без перевищення потреби.

### 6. Стратегічне планування [12]:

– Оцінка стратегічних інвестицій. Планування великих капіталовкладень таким чином, щоб не створювати значних фінансових навантажень в періоди невизначеності.

– Впровадження антикризових стратегій. Розробка і реалізація стратегій для підтримки ліквідності в умовах кризових ситуацій, таких як скорочення витрат або перегляд стратегічних інвестицій.

### 7. Моніторинг і коригування:

– Регулярний аналіз ліквідності. Постійний моніторинг ліквідності підприємства для своєчасного виявлення проблем і коригування фінансових стратегій.

– Аналіз сценаріїв. Проведення аналізу різних сценаріїв (наприклад, у випадку несподіваних витрат або зниження доходів) для розробки планів дій у разі виникнення кризових ситуацій.

Забезпечення ліквідності допомагає підприємству впоратися з фінансовими труднощами і зберігати стабільність навіть у несприятливих умовах.

6. Стратегічне управління. Важливо не лише реагувати на зовнішні загрози, але й проактивно планувати довгострокову стратегію розвитку. Це включає визначення конкурентних переваг і побудову стратегії для їхнього збереження та розвитку [27]. Детальніше розглянемо, як можна реалізувати стратегічне управління:

1. Визначення стратегічних цілей:

– Аналіз ситуації. Застосування SWOT-аналізу (сильні та слабкі сторони, можливості та загрози), щоб зрозуміти, де знаходиться підприємство і які є ключові фактори успіху.

– Встановлення цілей. Визначення короткострокові та довгострокові цілі, які повинні відповідати загальному баченню і місії підприємства. Цілі можуть бути фінансовими (зростання доходів, підвищення прибутковості), операційними (оптимізація процесів, впровадження нових технологій) або стратегічними (розширення на нові ринки, стратегічні партнерства).

2. Розробка стратегії [33]:

– Визначення, які конкретні ініціативи будуть реалізовані для досягнення стратегічних цілей. Це можуть бути нові продукти, вихід на нові ринки, зміна бізнес-моделі або підвищення ефективності.

– Розробка детального плану дій, включаючи ресурси, час та відповідальних осіб для кожної ініціативи. Це допоможе забезпечити чітке виконання стратегічного плану.

### 3. Моніторинг і оцінка:

– Використання ключових показників ефективності (КПІ) для відстеження прогресу в реалізації стратегії. Це можуть бути фінансові показники (рентабельність, ліквідність) та нефінансові (задоволеність клієнтів, ефективність операцій) [30].

– Регулярне оцінювання результатів реалізації стратегії. Проводьте аналіз відхилень від плану і виявляйте причини цих відхилень.

### 4. Адаптація стратегії:

– Потенційне коригування стратегії у відповідь на зміни в зовнішньому середовищі або внутрішні зміни в організації. Це може включати адаптацію до нових ринкових умов, зміни в споживацьких уподобаннях або технологічні інновації.

– Регулярний перегляд та оновлення своєї стратегії, впроваджуючи нові ідеї та інновації для підтримки конкурентоспроможності.

### 5. Управління ризиками [35]:

– Визначення потенційних ризиків, які можуть вплинути на реалізацію стратегії. Це можуть бути економічні, політичні, технологічні або екологічні ризики.

– Розробка плану дій для управління ризиками, включаючи заходи для їхнього мінімізації та управління їхніми наслідками.

### 6. Залучення та комунікація з ключовими стейкхолдерами:

– Залучення ключових стейкхолдерів (працівників, інвесторів, постачальників) до процесу розробки та реалізації стратегії. Їхня підтримка і участь можуть бути критичними для успіху [35].

– Забезпечення прозорості і чіткості комунікації щодо стратегічних цілей та планів дій. Регулярно інформуйте стейкхолдерів про прогрес і будь-які зміни.

Стратегічне управління є динамічним процесом із постійним вдосконаленням і адаптацією до зрушень у зовнішньому й внутрішньому середовищі фірми.

Загалом, успішне управління фінансовими результатами потребує комплексного підходу та постійного моніторингу екзогенних та ендогенних чинників, що можуть вплинути на фінансову стабільність фірми.

## Висновки до розділу 1

1. Фінансові результати підприємств є ключовим індикатором їхньої економічної ефективності та стійкості. Вони відображають спроможність фірми генерувати прибуток і управляти своїми витратами, що є підґрунтям при ухваленні управлінських рішень та визначення стратегії розвитку. Формування фінансових результатів залежить від різноманітних чинників, серед яких обсяг продажів, цінова політика, ефективність застосування ресурсів, рівень витрат, фінансові операції та податкове навантаження. Кожен з факторів має суттєву роль при визначенні фінансового стану фірми та її здатності адаптуватися до зрушень економічного середовища. Зокрема, збільшення обсягів продажів і оптимізація витрат можуть суттєво покращити фінансовий результат, тоді як неефективне управління ресурсами або високі податкові зобов'язання можуть його погіршити. Таким чином, для досягнення стабільного фінансового успіху підприємству необхідно постійно аналізувати фінансові результати, враховувати вплив екзогенних і ендогенних чинників і впроваджувати заходи для підвищення своєї рентабельності та конкурентоспроможності.

2. Аналіз фінансових результатів фірми визначається провідним елементом фінансового управління, що допомагає оцінити результативність роботи та ухвалити обґрунтовані управлінські рішення. Головні методичні підходи при аналізі фінансових результатів містять аналіз фінансових звітів, коефіцієнтний аналіз, аналіз відхилень, аналіз тенденцій, аналіз грошових потоків, бюджетний аналіз та аналіз вартості. Аналіз фінансових звітів, що

охоплює горизонтальний і вертикальний аналізи, дозволяє виявити динаміку змін і структуру фінансових показників. Коефіцієнтний аналіз є інструментом оцінки ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості фірми, допомагаючи зрозуміти рівень ефективності використання ресурсів і ризиків, пов'язаних із фінансовою діяльністю. Аналіз відхилень дозволяє порівняти планові показники з фактичними, виявити причини розбіжностей і скоригувати плани на майбутнє. Аналіз тенденцій базується на вивченні попередніх даних задля прогнозування майбутніх результатів, що дозволяє фірмі адаптуватися до зрушень у ринковому середовищі. Усі ці методи аналізу взаємодоповнюють один одного і забезпечують комплексний підхід до оцінки фінансових результатів підприємства, що сприяє прийняттю ефективних менеджерських рішень і забезпеченню довгострокової фінансової стійкості.

3. Управління фінансовими результатами розпізнається критично важливим при забезпеченні стійкого формування фінансової стійкості підприємства, особливо в умовах зовнішніх загроз. Сучасні підприємства стикаються з безліччю ризиків, які можуть впливати на їхню фінансову стабільність, включаючи економічні кризи, політичну нестабільність, зміни у законодавстві та інші зовнішні фактори. Ефективне управління фінансами включає ретельний аналіз ризиків, що дозволяє передбачити потенційні загрози та розробити стратегії для їхнього мінімізації. Також важливим аспектом є фінансове планування, яке передбачає розробку бюджетів, прогнозування фінансових показників та визначення стратегічних цілей, що забезпечують гнучкість у відповідь на зміни ринкових умов. Контроль витрат є ще одним ключовим елементом управління фінансовими результатами, оскільки він допомагає підтримувати фінансову стабільність через оптимізацію ресурсів і зниження непотрібних витрат. Забезпечення достатньої ліквідності є важливою умовою для стійкості підприємства, оскільки дозволяє реагувати на непередбачені витрати та уникати фінансових труднощів. Стратегічне управління фінансами передбачає не лише реакцію

на поточні виклики, але й проактивне планування довгострокового розвитку, що включає визначення конкурентних переваг та розробку стратегій для їхнього збереження та примноження. Отже, управління фінансовими результатами є основою стійкого розвитку підприємства в умовах зовнішніх загроз. Це вимагає комплексного підходу, що включає аналіз ризиків, фінансове планування, контроль витрат, забезпечення ліквідності та стратегічне управління, що разом сприяє забезпеченню фінансової стійкості та довгострокового успіху.



## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ФГ «КОВАЛЬЧУК»

### 2.1. Загальний економіко-організаційний опис ФГ «Ковальчук»

ФГ «Ковальчук» – це аграрне господарство, яке знаходиться у центральній частині Дніпропетровської області в селі Олександропіль Солонянського району. ФГ «Ковальчук» було створене у серпні 2005 року. Підприємство функціонує у степовій природній зоні, що характеризується помірним кліматом з не дуже холодними зимами.

ФГ «Ковальчук» займається різними видами сільськогосподарської діяльності, серед них основними є вирощування зернових і технічних культур, а також тваринництво. Дякуючи сприятливим кліматичним умовам степової зони, підприємство має можливість успішно вирощувати такі культури як пшениця, ячмінь, кукурудза, соняшник та інші. Вирощувані культури відзначаються високою якістю, що дозволяє ФГ «Ковальчук» конкурувати на внутрішньому ринку. Тваринництво також є важливим напрямом діяльності і включає в себе вирощування молочних порід великої рогатої худоби. ФГ «Ковальчук» дотримується сучасних технологій ведення тваринництва, що дозволяє забезпечувати високу продуктивність і якість продукції.

ФГ «Ковальчук» також активно впроваджує новітні агротехнології та методи ведення агробізнесу. Це відповідно дозволяє підвищувати ефективність виробництва, знижувати витрати та мінімізувати негативну дію на природне середовище. Зокрема, підприємство використовує сучасну техніку для обробки землі, збору врожаю та догляду за тваринами.

У ФГ «Ковальчук» використовується лінійно-функціональна структура організації, яка є ефективною моделлю управління, спрямованою на підвищення продуктивності та злагодженості роботи підприємства.

Структура організації побудована за таким принципом, коли першому (лінійному) керівнику у виробленні конкретних питань і підготовці відповідних рішень і планів допомагає спеціальний апарат, який складається з функціональних підрозділів, таких як відділи, групи та бюро [49].

Зазначена організаційна структура ФГ «Ковальчук» передбачає чітке розмежування обов'язків й повноважень між різними рівнями управління та функціональними підрозділами, що дозволяє забезпечити високу ефективність прийняття рішень та їх виконання.

Завдяки такій структурі управління ФГ «Ковальчук» може гнучко реагувати на зрушення в зовнішньому середовищі, ефективно використовувати наявні ресурси та досягати поставлених цілей. Саме така організаційна структура забезпечує чіткий розподіл відповідальності та координацію діяльності різних підрозділів, що сприяє загальній ефективності підприємства та його стабільному розвитку.

Господарство несе боргову відповідальність лише своїм майном. Ці майнові активи формуються за рахунок внесків учасників, доходів від господарської діяльності та інших законних джерел. Фермерські господарства є юридичними особами і мають власний статут. Статут визначає порядок розподілу прибутку між учасниками пропорційно до їхніх внесків.

Організація ФГ «Ковальчук» включає господарсько-промисловий сектор та допоміжний сектор, що створює повний цикл виробництва та переробки. До господарсько-промислового сектору входять млин, пилорама, столярний цех і склад. Ці сектори відіграють визначальну роль у забезпеченні підприємства необхідними матеріалами та обладнанням і сприяють ефективному веденню основного бізнесу. Господарство має одну тракторну бригаду, яка відповідає за обробіток землі та вирощування зернових. Наявність тракторів та іншої сільгосптехніки дозволяє господарству забезпечити високий рівень механізації, що позитивно впливає на продуктивність та якість праці.

Наявність автогаража на території підприємства забезпечує можливість обслуговування та ремонту автотранспортних засобів, що використовуються у виробничому процесі. Відповідно дозволяє підтримувати техніку у справному стані та забезпечувати безперебійну роботу всіх підрозділів.

Отже, завдяки наявності різноманітних підрозділів, ФГ «Ковальчук» має можливість приділяти достатню увагу комплексній механізації сільгоспроботи. У свою чергу дозволяє ефективно здійснювати як рослинницькі, так і тваринницькі роботи, що забезпечує стабільний розвиток підприємства та підвищення його конкурентоспроможності на ринку. Комплексний підхід до організації виробничих процесів сприяє оптимальному використанню ресурсів та підвищенню успішності господарської діяльності.

Ферма для відгодівлі великої рогатої худоби є ключовим підрозділом у тваринницькому напрямку діяльності господарства. Підрозділ забезпечує виробництво високоякісного м'яса, яке відповідає сучасним стандартам якості та безпеки. Молочнотоварна ферма займається виробництвом молока, яке є важливим компонентом у асортименті продукції господарства. Виробництво молока здійснюється з використанням сучасних технологій та устаткування, що гарантує високу якість кінцевого продукту.

Земельні масиви систематично використовують для одержання продукції: рілля, землі під багаторічні насадження, сіножаті тощо. Аналіз земельних ресурсів проводиться в динаміці за 2019-2023 роки (табл. 2.1), при цьому визначається наявність, якісний склад, структура земельних масивів. Загальна площа ріллі, що використовується ФГ «Ковальчук» для вирощування рослинницької продукції у 2023 році становить 4046 га.

Таблиця 2.1 відображає, що найбільша загальна площа ділянки землі в господарства була у 2020 році і становила 4303 га. До складу земельних угідь входить с.-г. угіддя та рілля, остання займає 99,7% на кінець 2023 року. Загалом структура земельного масиву господарства в порівнянні з іншими роками не на багато змінювалась. Проте на 1 працівника найбільше с.-г. угідь

припадало у 2021 році, що пояснюється зменшенням чисельності працюючих. В цілому з 2019 по 2023 рік обсяг ріллі на 1 працівника зріс на 16,7%, що можливо свідчить про меншу потребу у працівниках через збільшення продуктивності праці.

Таблиця 2.1

## Динамічні зміни у складі та структурі земельних угідь ФГ «Ковальчук»

Показник	2019		2020		2021		2022		2023		2023 р. до 2019 р.
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%	
Загальна площа ділянки	3920	100	4303	100	4157	100	4057	100	4057	100	103,5
В тому числі с.-г. угідь	3920	100	4303	100	4157	100	4057	100	4057	100	103,5
з них ріллі	3902	99,5	4290	99,7	4142	99,6	4046	99,7	4046	99,7	103,7
При розрахунку на 1 працівника:											
– с.-г. угідь	217,8	х	268,9	х	296,9	х	270,5	х	253,6	х	116,4
– ріллі	216,8	х	268,1	х	295,9	х	269,7	х	252,9	х	116,7

Завдяки своєму розташуванню, сприятливим кліматичним умовам та впровадженню сучасних технологій, ФГ «Ковальчук» є успішним і стабільним підприємством у сфері сільського господарства, що робить значний внесок у розвиток аграрного сектора регіону.

Структурні пропорції основних виробничих фондів у різних галузях і на різних підприємствах залежить від низки чинників, зокрема від складності конструкції і технічних характеристик продукції, типу виробництва, технічного рівня конкретних технологічних процесів і використовуваних машин і устаткування, рівня концентрації виробництва і розташування промислових підприємств на території країни.

Основні виробничі фонди сільгоспідприємства включають засоби виробництва, що використовуються у процесі вирощування культур і виробництва тваринницької продукції. До них належать земельні ресурси, такі як орні землі, сади, пасовища, які є основою для вирощування

сільгоспкультур. Іншими важливими складовими є будівлі та споруди, наприклад, ангари для зберігання техніки, склади для зберігання продукції, тваринницькі комплекси та інші виробничі приміщення. Важливу роль відіграють також машини та техніка: трактори, комбайни, сівалки, а також системи поливу, що забезпечують ефективне виконання агротехнічних робіт. Крім того, до основних виробничих фондів належить обладнання для обробки та переробки продукції, наприклад, зерносушарки, молочне обладнання, тощо. Ці основні фонди забезпечують безперервність виробничих процесів та визначають продуктивність і рентабельність сільгосп підприємства.

У своїй матеріально-речовій формі оборотні фонди утворюють предмети праці, обертаються у виробничій сфері, цілком споживаються в процесі виробництва продукції і, таким чином, повністю переносять свою вартість на вироблену продукцію [9].

Основні засоби ФГ «Ковальчук» мають стабільну структуру в період з 2019 по 2023 рік (рис. 2.1).

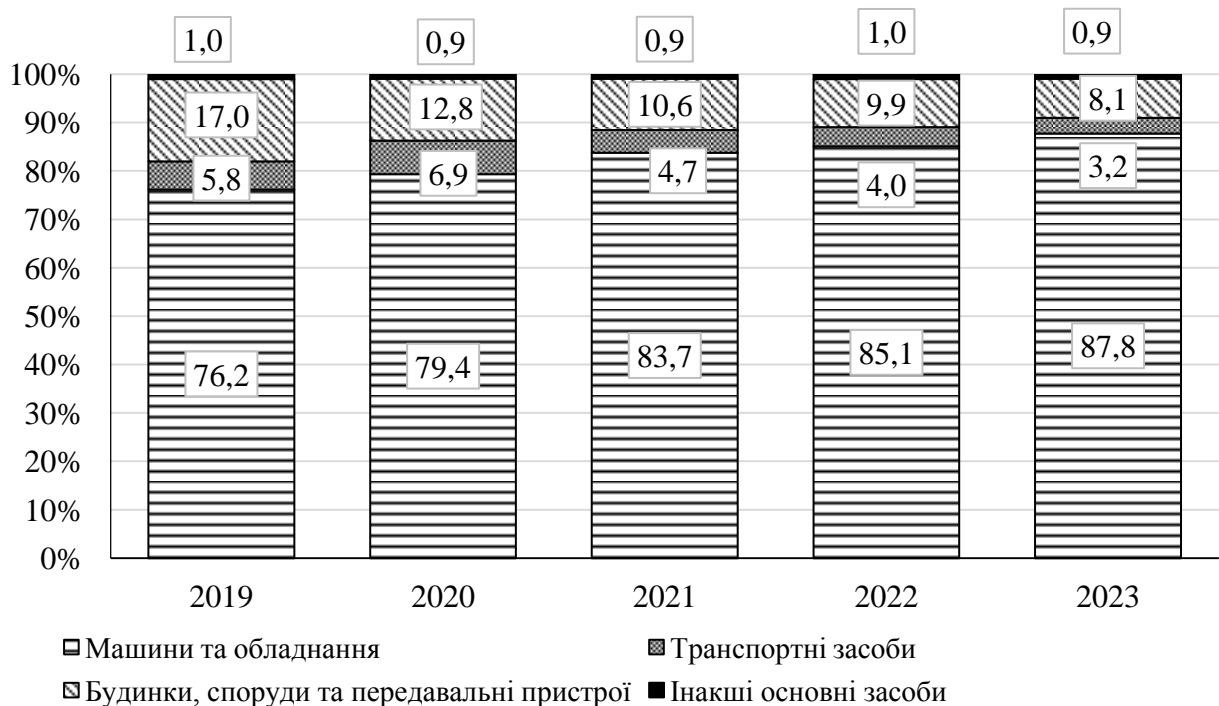


Рис. 2.1. Структура основних засобів ФГ «Ковальчук»

Машини та обладнання становили значну частку основних засобів господарства (з 76,2% у 2019 році до 87,8% у 2023 році), будівлі та споруди - дещо меншу частку (з 17,0% у 2019 році до 8,1% у 2023 році), а транспортні засоби – дедалі меншу (з 5,8% у 2019 році до 3,2% у 2023 році). Всі інші основні засоби мають частку в межах 1%.

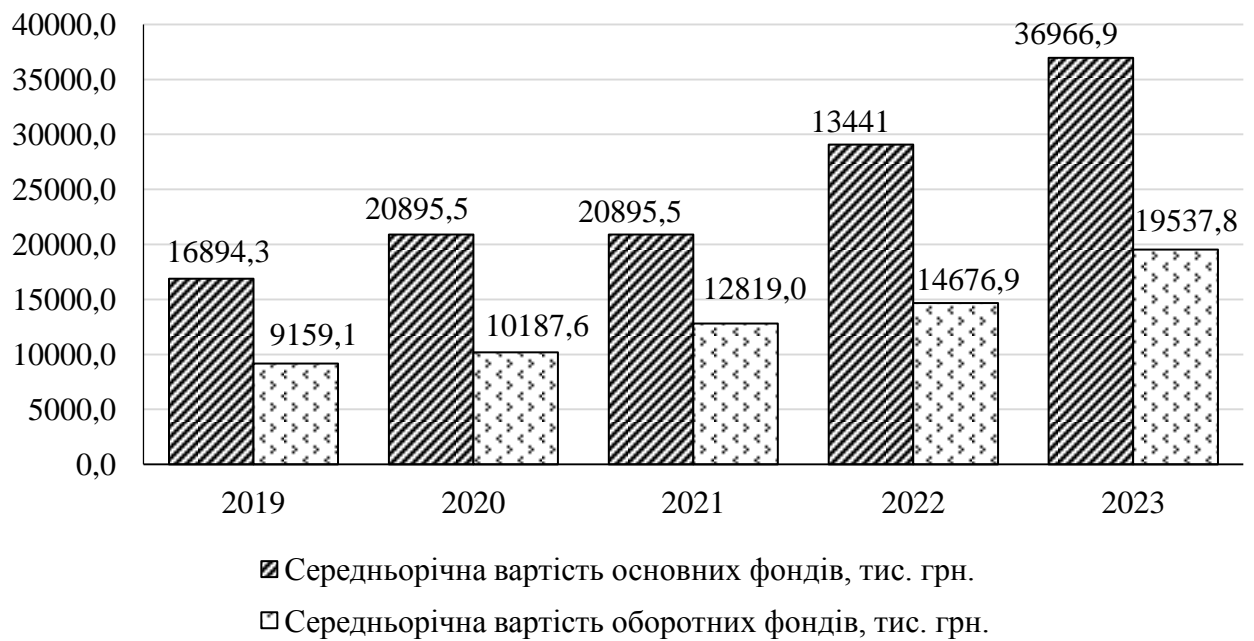


Рис. 2.2. Динамічні зміни основних і оборотних активів ФГ «Ковальчук» в 2019-2023 рр.

На рис 2.2 представлено динамічний аналіз структури основних та оборотних коштів ФГ «Ковальчук». Так, темпи зростання основних та оборотних активів за аналізований період становили 118,8% та 113,3% відповідно. Ці зміни можна пояснити постійною модернізацією та оновленням парку сільгосптехніки та агрегатів. Як наслідок, у 2023 році порівняно з 2019 роком відбулося зростання показників фондозабезпеченості (+109,6%) та фондоозброєності праці (+143,9%). Зростання

фондозабезпеченості та фондоозброєності праці в основному пов'язане зі збільшенням обсягу основних засобів.

На рисунку 2.3 покажемо графічно динаміку показників фондовіддачі для основних та оборотних коштів за 2019-2023 роки.

Також важливим є темп зростання фондовіддачі, який становить 13,47% за п'ятирічний період. Темпи зростання фондовіддачі значно нижче темпів зростання двох попередніх показників достатності виробничих фондів. Це пов'язано із майже однаково високими темпами зростання виручки від реалізації продукції (+148,28%) та виробничих фондів (+116,88%). Загалом, зростання виручки доводить, що інвестиції в техніку значною мірою повертаються. Фондовіддача оборотних коштів також зросла на 16,39% за період 2019-2023 рр., при цьому, як видно з рис. 2.3, у 2021-2022 рр. відбулися дещо різкі зміни цього показника.

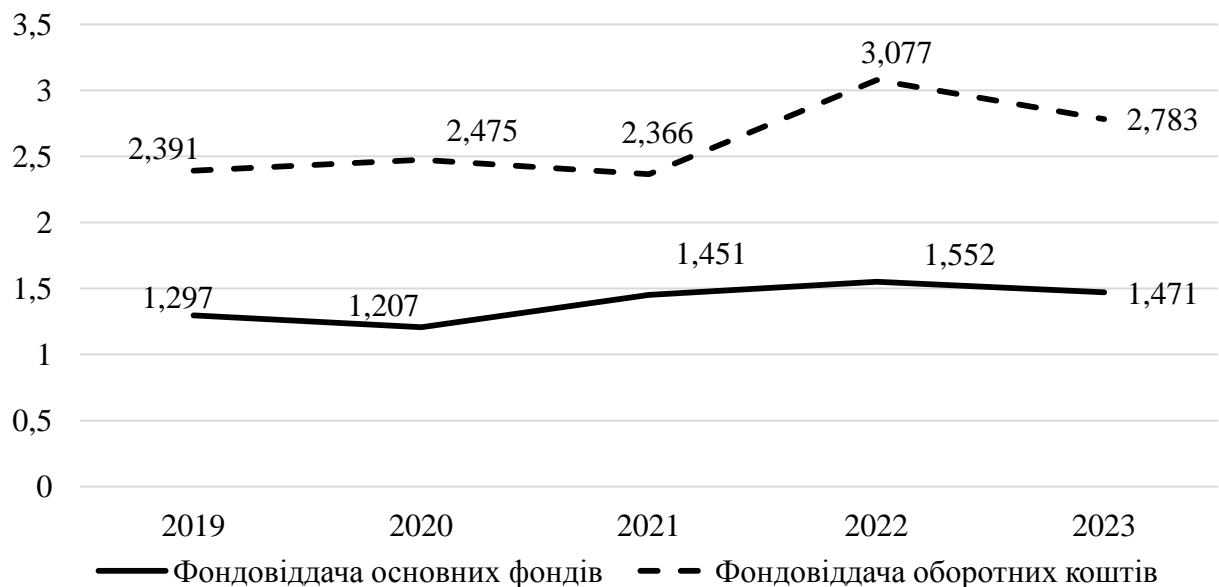


Рис. 2.3. Фондовіддача основних фондів та оборотних коштів ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 рр.

Товарна продукція аграрного підприємства включає вирощені сільськогосподарські культури, продукцію тваринництва та інші сільгосптовари, що призначені для реалізації на ринку. Вона є основним

джерелом доходу підприємства і визначає його фінансові результати. Якість та обсяг товарної продукції залежать від агротехнічних заходів, кліматичних умов та ефективності управління виробничими процесами. Конкуренентоспроможність такої продукції на ринку впливає на прибутковість підприємства і його здатність утримуватися на плаву в умовах економічних викликів.

Таблиця 2.2

## Склад і структурна характеристика товарної продукції ФГ «Ковальчук»

Показник	2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Пшениця	3252,3	16,2	3742,2	15,5	6453,0	23,1	9214,9	27,1	8184,9	22,2
Гречка	1356,5	6,8	1396,2	5,8	914,0	3,3	1015,0	3,0	1415,0	3,8
Ячмінь	206,2	1,0	209,2	0,9	794,0	2,8	981,0	2,9	681,0	1,8
Жито	121,7	0,6	11,2	0,0	-	-	-	-	-	-
Соняшник	-	-	2707,5	11,2	2509,0	9,0	3246,0	9,5	3575,0	9,7
Всього з рослинництва	4936,7	24,6	8066,3	33,3	10670,0	38,2	14456,9	42,5	13855,9	37,5
Велика рогата худоба	15109,8	75,2	16125,7	66,6	17218,3	61,6	19500,8	57,3	23040,8	62,4
Молоко сире	5,2	0,0	4,3	0,0	6,7	0,0	8,2	0,0	9,4	0,0
Інша продукція тваринництва	32,0	0,2	22,0	0,1	38,0	0,1	40,0	0,1	42,0	0,1
Всього з тваринництва	15147,0	75,4	16152,0	66,7	17263,0	61,8	19549,0	57,5	23092,2	62,5
Разом по господарству	20083,7	100	24218,3	100	27933,0	100	34005,9	100	36948,1	100

Порівняно із 2019 р. у 2023 р. обсяги вирощування зернових культур і продукції тваринництва зросли на 16864,4 тис. грн., або на 84%. Найбільше зростав обсяг пшениці (+151,7%) та ячменя (+230,3%), а гречка зросла досить незначно (+4,3%). Також господарство відмовилося від вирощування жита, проте почало сіяти соняшник.

В свою чергу продукція тваринництва зросла на 7945,2 тис. грн., або на



52,5%. Для ФГ «Ковальчук» переважає вирощування корів, саме ця продукція користується попитом на регіональному ринку і дає можливість отримати великий прибуток і більше розширити виробництво с.-г. культур. Як саме змінювалася структура товарної продукції господарства впродовж 2019-2023 рр. проілюстровано на рисунку 2.4.

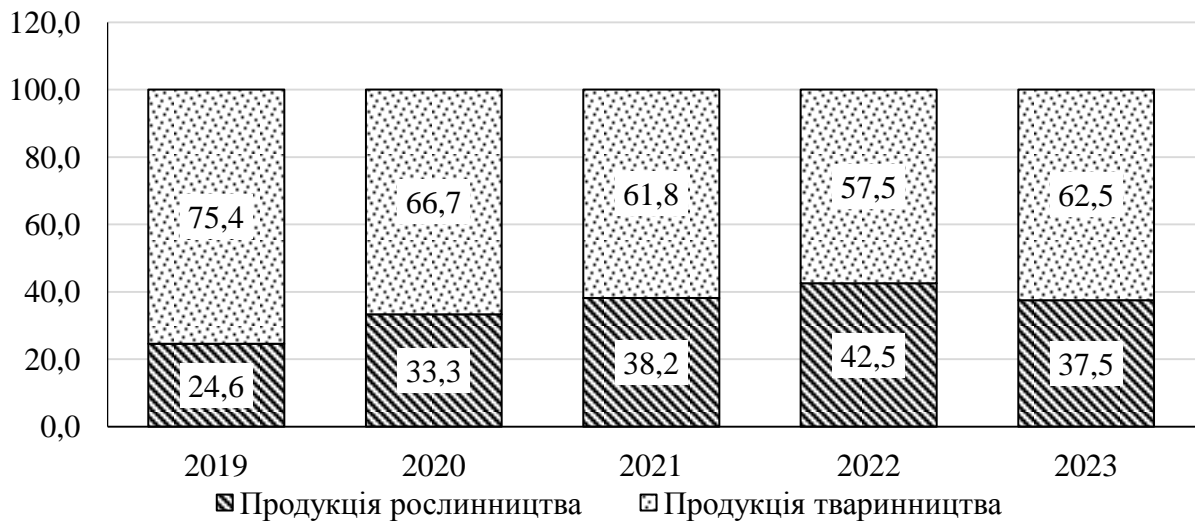


Рис. 2.4. Зрушення у структурі товарної продукції ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 рр.

За діаграмою на рисунку 2.4 спостерігаємо, що впродовж 2019-2023 років частка продукції тваринництва є більшою за частку продукції рослинництва. Незначні зміни у структурі щодо збільшення частки рослинництва можна помітити у 2022 році. Ці процеси пояснюються рекордними врожайями для України у 2021-2022 роках, що викликало збільшення цього виду товарної продукції.

Отже, основні види діяльності ФГ «Ковальчук» включають вирощування зерна, м'яса великої рогатої худоби та виробництво молока. Дані напрямки є ключовими у структурі господарства і забезпечують його стабільний розвиток і конкурентоспроможність на ринку сільгосппродукції.

## 2.2. Аналіз динаміки формування фінансових результатів підприємства

Формування фінансових результатів агропідприємства відбувається під дією низки зовнішніх і внутрішніх чинників. Важливим є також порядок відображення виробничої собівартості, включення загальногосподарських витрат і визначення прибутку (збитку) від фінансових операцій. Все це відображається у фінансовій звітності підприємства. Тож розглянемо формування чистого прибутку ФГ «Ковальчук» за даними такої звітності. Результати аналізу представлені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка фінансових результатів ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 рр., тис. грн.

Стаття	2019	2020	2021	2022	2023	2023 р. до 2019 р.	
						тис. грн.	%
Чистий дохід від реалізації	21903,9	25218,3	30325,3	45154,9	54382,8	32478,9	148,3
Інакші операційні доходи	439,3	858,2	422,1	556,8	682,9	243,6	55,5
Разом чисті доходи	22343,2	26076,5	30747,4	45711,7	55065,7	32722,5	146,5
Собівартість продукції	18384,0	20138,6	23816,2	36912,4	46926,3	28542,3	155,3
Адміністративні витрати	335,0	428,4	540,3	632,3	731,4	396,4	118,3
Витрати на збут	131,5	133,7	381,0	587,3	317,8	186,3	141,7
Інакші операційні витрати	391,2	470,4	515,8	498,3	702,9	311,7	79,7
Фінансові витрати	279,0	351,0	114,0	236,9	398,4	119,4	42,8
Разом витрати	19520,7	21522,1	25367,3	38867,2	49076,8	29556,1	151,4
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	2822,5	4554,4	5380,1	6844,5	5988,9	3166,4	112,2
Податок на прибуток	531,2	819,8	968,4	1232,0	1078,0	546,8	102,9
Чистий прибуток (збиток)	2291,3	3734,6	4411,7	5612,5	4910,9	2619,6	114,3

Проаналізувавши показники таблиці 2.3 відзначимо, що за 2019-2023 роки фірма не отримувала збитків, чистий фінансовий результат є позитивним (прибуток). Загалом за даний період прибуток збільшився на

2619,6 тис. грн. (+114,3%), тобто він зріс більше ніж вдвічі. Отже, спостерігаємо зростаючу тенденцію щодо отримання чистого прибутку ФГ «Ковальчук». Така ситуація складається через підвищення попиту на ринку сільськогосподарської продукції через окупацію значної частини території України та неможливість ведення сільського господарства на землях лінії бойового зіткнення.

Для визначення чинників, що спричиняють вплив на розмір прибутку агрофірми важливим є оцінка динаміки і структури доходів і витрат господарства. На рисунку 2.5 представлена динаміка чистого доходу від реалізації, загального розміру витрат і чистого прибутку ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки.

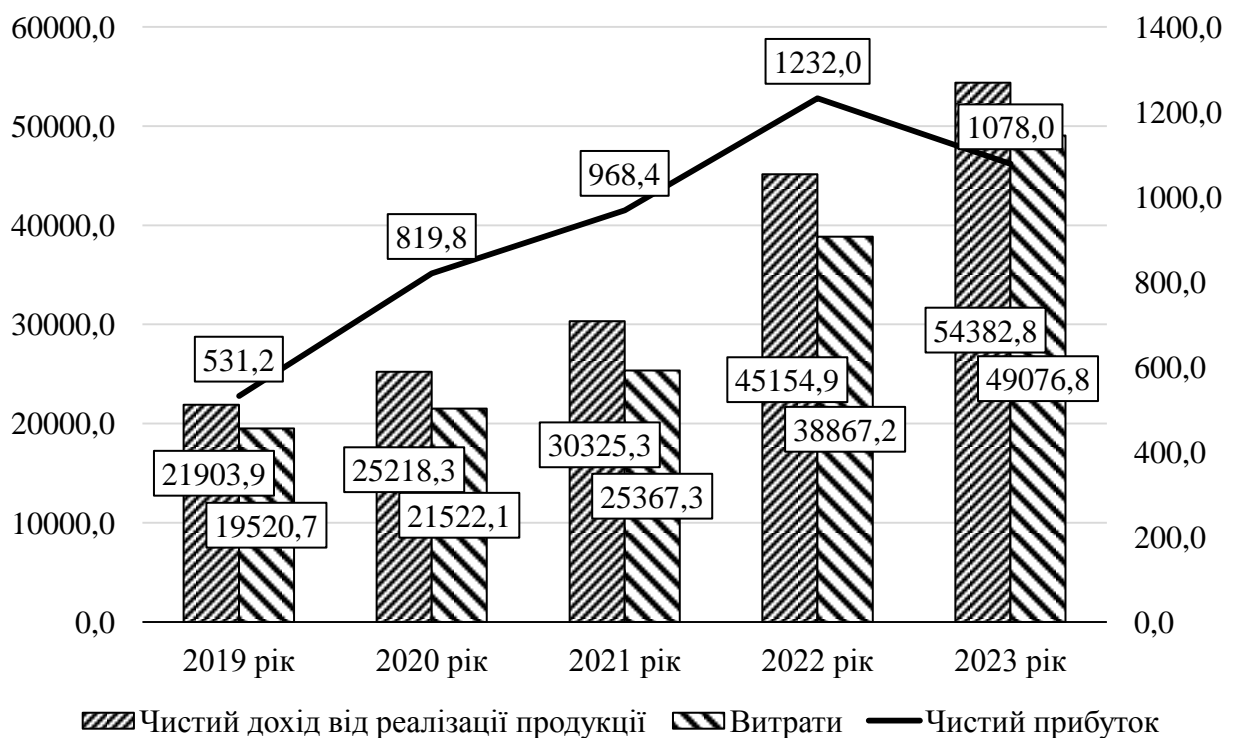


Рис. 2.5. Динаміка чистого доходу, загальних витрат і чистого прибутку ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки, тис. грн.

Діаграма на рисунку 2.5 показує, що чистий дохід свого максимуму досяг у 2023 році і склав 55065,7 тис. грн. Найбільший приріст можна спостерігати у 2022 році – на 14964,3 тис. грн., що пояснюється рекордною

врожайністю у цей рік. Відповідно найменшим був такий приріст у 2020 році – лише 3733,3 тис. грн. Зростання чистого доходу від реалізації для агропідприємства свідчить про підвищення обсягів продажу або збільшення ціни на продукцію. Це може означати покращення ринкових позицій підприємства та ефективність його комерційної діяльності. Також зростання доходу вказує на успішну стратегію маркетингу та збуту, що сприяє збільшенню фінансових надходжень.

За весь період дослідження загальний розмір витрат зростав швидшими темпами, аніж чистий дохід, а саме: якщо чистий дохід зріс на 148,3%, то загальні витрати відповідно на 151,4%. В останні два роки зростання витрат можливо пояснити військовою агресією, що викликала збільшення витрат, пов'язаних із інфляційними загрозами, логістикою, енергозабезпеченням тощо. Саме тому найбільшими темпами зростала собівартість продукції (+155,3%) та витрати на збут (+141,7%).

Також з рисунку 2.5 відзначимо, що чистий прибуток має спадаючу динаміку в останньому році періоду – зниження на 701,6 тис. грн., а найбільше зростання фіксується у 2022 році – на 1200,8 тис. грн.

Зростання чистого прибутку господарства свідчить про покращення його фінансового стану та ефективності ведення бізнесу. Це може означати збільшення обсягів виробництва, підвищення урожайності або зростання цін на продукцію, що реалізується. Також зростання прибутку може свідчити про оптимізацію управлінських процесів. Крім того, збільшення чистого прибутку може вказувати на зростання рентабельності господарства та його конкурентоспроможності на ринку.

У таблиці 2.4 представлена частка окремих складових у чистому доході та загальних витратах ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки. Отже, найбільшу та основну частку у формування доходу для ФГ «Ковальчук» має чистий дохід від реалізації (у 2023 році – 98,76%), інакші операційні доходи займають дуже незначну частку та не є вагомими для агрофірми, крім того їхня питома вага за аналізований період знизилася на 0,73%.

У структурі витрат ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки собівартість продукції у 2023 році зросла на 1,44%, порівнюючи із 2019 роком, а частка всіх інших витрат скоротилася. Найбільшим скороченням відзначилися фінансові витрати (-0,62%), що стало наслідком скорочення банківських кредитів у капіталі підприємства.

Таблиця 2.4

Питома вага складових чистого доходу та загальних витрат  
ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки, %

Стаття	2019	2020	2021	2022	2023	2023 р. від 2019 р.
Чистий дохід від реалізації	98,03	96,71	98,63	98,78	98,76	0,73
Інакші операційні доходи	1,97	3,29	1,37	1,22	1,24	-0,73
Разом чисті доходи	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	x
Собівартість продукції	94,18	93,57	93,89	94,97	95,62	1,44
Адміністративні витрати	1,72	1,99	2,13	1,63	1,49	-0,23
Витрати на збут	0,67	0,62	1,50	1,51	0,65	-0,02
Інакші операційні витрати	2,00	2,19	2,03	1,28	1,43	-0,57
Фінансові витрати	1,43	1,63	0,45	0,61	0,81	-0,62
Разом витрати	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	x

Для більшої наочності на рисунку 2.6 представимо динаміку часток витрат, що дозволить зробити подальші висновки про їх вплив на прибуток.

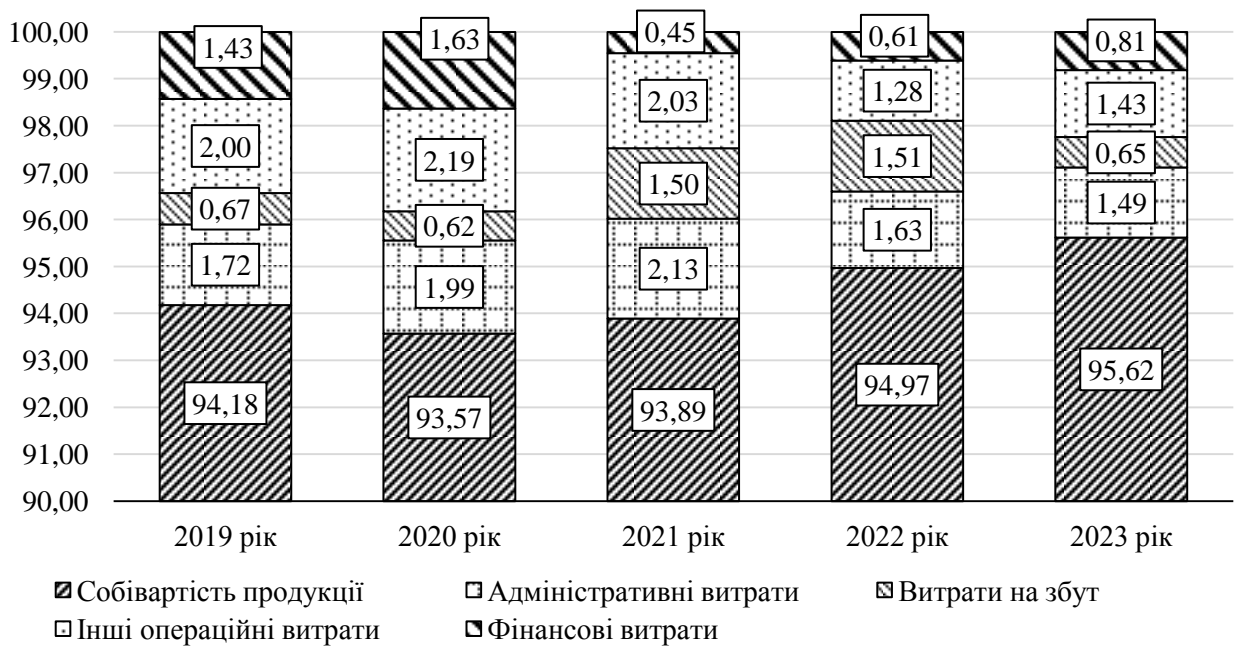


Рис. 2.6. Динаміка структури витрат ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки

З рисунку 2.6 видно, що на кінець періоду 2019-2023 рр. переважну частку становить собівартість продукції. Так, у 2019 році вона дорівнювала 94,18%, а у 2023 році дещо збільшилася – до 95,62%. Найменших змін за період зазнала частка витрат на збут (–0,02%), хоча в абсолютному виразі вона зросла на кінець 2023 р. на 186,3 тис. грн. (+141,7%) порівняно із 2019 роком.

І хоча за абсолютними величинами відбулося збільшення всіх витрат, таке непропорційне піднесення одних більш значними темпами, ніж інших, які змінюються більш повільно, може вказувати на нераціональну їх структуру.

Далі продовжимо аналізувати зміни чистого прибутку ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки (табл. 2.5). За базу порівняння візьмемо 2019 рік.

Таблиця 2.5

Аналіз формування чистого прибутку ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 рр.

Рік	Чистий прибуток,	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп росту,%	Темп приросту,%
-----	------------------	-------------------------------	--------------	-----------------

	тис. грн.	базовий	ланцюговий	базовий	ланцюговий	базовий	ланцюговий
2019	2291,3	х	х	х	х	х	х
2020	3734,6	1443,3	1443,3	162,99	162,99	62,99	62,99
2021	4411,7	2120,4	677,1	192,54	118,13	92,54	18,13
2022	5612,5	3321,2	1200,8	244,95	127,22	144,95	27,22
2023	4910,9	2619,6	-701,6	214,33	87,50	114,33	-12,50

З таблиці 2.5 фіксуємо, що в 2020 р. відбулося збільшення чистого прибутку порівняно із 2019 р. на 1443,3 тис. грн., або на 62,99%. Збільшення зазначеного показника відбувалося і у 2021-2022 роках. Проте у 2023 році відбулося зменшення розміру чистого прибутку порівнюючи з 2022 роком на 701,6 тис. грн. або на 12,5%. Загалом за період чистий прибуток зростав і загальний розмір зростання для ФГ «Ковальчук» склав більше ніж у 2 рази. Отже, для збереження сталої тенденції збільшення чистого прибутку мають бути визначені фактори впливу та розроблені заходи щодо управління ними.

### 2.3. Оцінка ефективності діяльності досліджуваного підприємства

Оцінка рівня успішності роботи підприємства відбувається не тільки через абсолютні значення прибутку, але й через відносні показники, які дозволяють з'ясувати обсяг прибутку, отриманого на одиницю задіяних ресурсів. Тому прибутковість вважається центральним показником ефективності функціонування підприємств і характеризує інтенсивність господарювання [2, 18]. Саме генерація прибутку від використаних у виробництві ресурсів дає можливість підприємству оцінити успішність своєї діяльності та окреслити майбутні управлінські рішення. Тому всі підприємства повинні прагнути не тільки до максимізації прибутку, але й до підвищення рентабельності [10]. Це особливо важливо з огляду на обмеженість ресурсів, якими володіють в умовах воєнної агресії як окремі підприємства, так і економіка в цілому.

Тому прибутковість є невід'ємною частиною ведення бізнесу, а кожна компанія повинна прагнути не тільки до збільшення чистого доходу, але й до підвищення рентабельності. Рентабельність – це сума прибутку, отримана підприємством з кожної гривні витрат (капіталу, активів, матеріалів і трудових ресурсів). Цей показник також можна використовувати для порівняння ефективності роботи в різні роки, різних компаній, прибутковості різних видів продукції тощо.

Існує велика різноманітність показників прибутковості. Саме таке розмаїття показників прибутковості проєктує існування достатньо великої кількості способів її підвищення, що є предметом аналізу формування фінансових результатів підприємств.

Проаналізуємо динаміку показників рентабельності діяльності ФГ «Ковальчук» за період 2019-2023 роки (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

## Коефіцієнти рентабельності ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки, %

Показники	2019	2020	2021	2022	2023	2023 р. від 2019 р.
Коефіцієнти рентабельності:						
– активів ( $K_{p,a}$ )	8,79	12,01	13,09	12,82	8,69	-0,10
– власного капіталу ( $K_{p,вк}$ )	13,13	17,41	20,45	18,32	12,07	-1,06
– основного капіталу ( $K_{p,ок}$ )	13,56	17,87	21,11	19,29	13,28	-0,28
– діяльності ( $K_{p,д}$ )	11,74	17,35	17,39	14,44	10,01	-1,73
– реалізованої продукції ( $P_{п}$ )	10,46	14,81	14,55	12,43	9,03	-1,43

Оцінка показників, наведених у таблиці 2.6, показує, що всі коефіцієнти рентабельності зменшуються в період з 2019 по 2023 рік, тобто спостерігається негативна тенденція за цими показниками. Однак значення коефіцієнтів завжди знаходяться в межах норми, тобто більші за нуль. Рентабельності діяльності та продажів знижувалися швидше, ніж рентабельність активів і рентабельність основного капіталу. В свою чергу,



рентабельність власного капіталу мала середні темпи зниження. Це свідчить про те, що компанія використовує свої активи та капітал менш ефективно.

Рисунок 2.7 графічно ілюструє динаміку коефіцієнтів прибутковості ФГ «Ковальчук» у 2019-2023 роках. Так, коефіцієнт рентабельності діяльності має найбільше зниження серед інших показників прибутковості (– 1,73 в.п.). Така ситуація пояснюється не лише зменшенням чистого прибутку за період з 2019 по 2023 роки, а й збільшенням загальної суми витрат на 151,4%. Рентабельність власного капіталу знижувалася більш швидкими темпами, аніж рентабельність активів. Така особливість пояснюється паралельним збільшенням частки власного капіталу в балансі підприємства (з 67% у 2019 році до 72% у 2023 році), а це, в свою чергу, призводить до збільшення знаменника при обчисленні коефіцієнтів рентабельності власного капіталу більш швидкими темпами, аніж рентабельності активів. Загалом сума власного капіталу ФГ «Ковальчук» за 2019-2023 роки зростає у 2,33 рази, а чистий прибуток має нижчий темп зростання – лише у 2,14 рази.

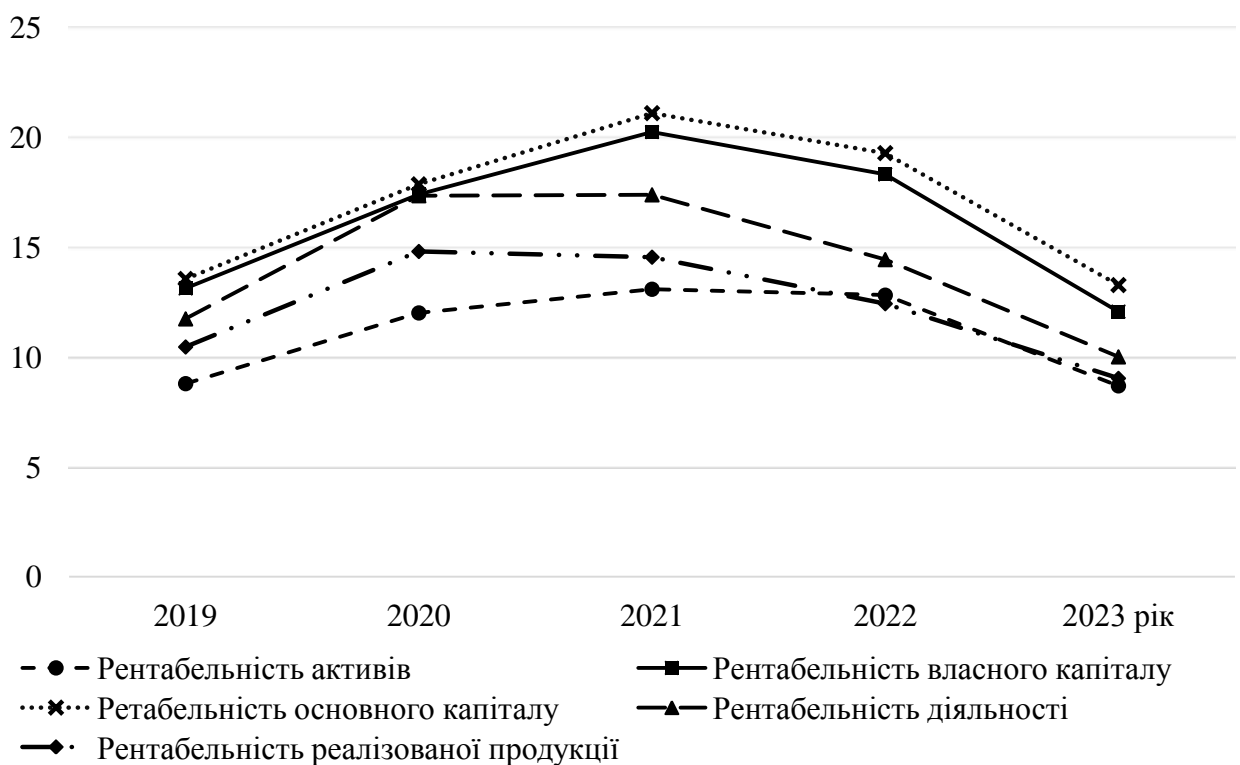


Рис. 2.7. Динаміка коефіцієнтів рентабельності ФГ «Ковальчук»

Отже, за результатами аналізу, ФГ «Ковальчук» є прибутковими, а показники чистого прибутку та рентабельності загалом є позитивними. Негативним аспектом діяльності господарства є поступове зниження показників рентабельності, що може негативно вплинути на фінансову стійкість ФГ «Ковальчук» у майбутньому.

Зниження прибутковості за всіма видами коефіцієнтів вказує на основні напрями дослідження, де слід проводити подальший аналіз причин такої ситуації задля пошуку резервів підвищення прибутковості ФГ «Ковальчук».

Рентабельність власного капіталу залежить від 3-х складових: оборотності активів, рентабельності продажів, структурних пропорцій вкладеного капіталу. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу доцільно проводити за допомогою моделі DuPont [25]:

$$ROE = ROS \times TAT \times LR, \quad (2.1)$$

де ROE – рентабельність власного капіталу;

ROS – рентабельність продажів;

TAT – оборотність активів;

LR – мультиплікатор власного капіталу.

Дані фінансової звітності ФГ «Ковальчук» за 2022-2023 рр. наведено у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Вихідні дані для факторного аналізу рентабельності власного капіталу

Показник	Умовне позначення	2022	2023	Відхилення	
				тис грн.	%
Чистий прибуток, тис. грн.	ЧП	5612,5	4910,9	-701,6	-12,5
Виручка, тис грн.	ВР	45154,9	54382,8	9227,9	20,4
Середньорічна величина активів, тис грн.	А	43765,5	56504,7	12739,2	29,1
Середньорічна вартість власного капіталу, тис грн.	ВК	30635,9	40683,4	10047,5	32,8

ROS (ЧП/ВР)	a	0,124	0,090	-0,034	-27,3
TAT (ВР/А)	b	1,032	0,962	-0,069	-6,7
LR (А/ВК)	c	1,429	1,389	-0,040	-2,8
ROE (ЧП/ВК)	y	0,183	0,121	-0,062	-34,1

За даними таблиці 2.7 зрозуміло, що скорочення чистого прибутку у 2023 р. порівняно з 2022 р. на 12,5% призводить до певного погіршення ключових фінансових показників господарства. Зниження чистого прибутку викликає зменшення рентабельності продажів на 27,3%, що свідчить про зниження частки чистого прибутку у доходах господарства. Значне падіння рентабельності продажів вказує на погіршення управління витратами і зменшення маржинальності продукції підприємства [25]. Крім того, скорочення чистого прибутку негативно діє на рентабельність власного капіталу, яка знизилася на 34,1%. Це означає, що власники капіталу отримують менший дохід на кожен вкладену гривню, що знижує привабливість підприємства для інвесторів. Зниження рентабельності власного капіталу також свідчить про неефективне використання власних ресурсів підприємства для генерування прибутку.

Разом з цими негативними змінами, спостерігається і зменшення показника оборотності активів, що відбувається через більш інтенсивне зростання вартості активів (+29,1%) порівняно із інтенсивністю зростання виручки (20,4%). Зниження оборотності активів свідчить про уповільнення ефективності використання ресурсів підприємства для генерування доходу. Це може вказувати на проблеми з управлінням активами, такі як надлишкові запаси, затримки у виробництві чи проблеми зі збутом продукції. В результаті, підприємство може стикнутися з погіршенням ліквідності та зниженням прибутковості. Крім того, показник мультиплікатора власного капіталу зменшується на 2,8% внаслідок збільшення вартості активів підприємства меншими темпами, аніж збільшення власного капіталу. Мультиплікатор власного капіталу окреслює, наскільки активно фірма використовує позикові кошти для

фінансування своїх активів. Зниження цього показника свідчить про зменшення залежності від зовнішнього фінансування, що може бути позитивним з точки зору фінансової стійкості. Однак це також може свідчити про обмежені можливості для зростання, оскільки фірма не повністю використовує потенціал позикових коштів.

У підсумку, падіння чистого прибутку у 2023 р. сприяло значному погіршенню рентабельності продажів і власного капіталу, що характеризує зниження ефективності діяльності підприємства. Крім того, зниження оборотності активів і мультиплікатора власного капіталу формує певні виклики для менеджменту активів і оптимальності їхнього фінансування. Тому подальший аналіз і вдосконалення управлінських рішень є необхідним для майбутнього сталого формування фінансових результатів підприємства та його розвитку, особливо в умовах воєнних загроз.

У таблиці 2.8 наведено результати розрахунку впливу чинників на рентабельність власного капіталу за допомогою трифакторної моделі.

Таблиця 2.8

## Вплив факторів на рентабельність власного капіталу ФГ «Ковальчук»

Фактори	Розрахунок	Вплив факторів
$\Delta U_a$	$\Delta a \times b_0 \times c_0$	-0,050
$\Delta U_b$	$a_1 \times \Delta b \times c_0$	-0,009
$\Delta U_c$	$a_1 \times b_1 \times \Delta c$	-0,003
Загальний вплив		-0,062

Як видно з вищенаведеного, падіння рентабельності власного капіталу зумовлене такими чинниками. Скорочення рентабельності продажів, що призвело до падіння рентабельності капіталу на 5%. Це означає, що обсяги прибутку у загальній сумі продажів зазнали зменшення, що негативно вплинуло на рентабельність власного капіталу. Також уповільнення оборотності активів на 0,069 обороту призвело до зниження рентабельності

власного капіталу на 0,9%. Оборотність активів – це показник того, наскільки швидко фірма здатна заробляти доходи за рахунок наявних активів. Тому коли цей показник знижується, знижується ефективність використання активів, що негативно впливає на рентабельність власного капіталу. Крім того, зниження мультиплікатора власного капіталу призвело до зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу на 0,3%. Даний мультиплікатор визначає, якою мірою фірма фінансується за рахунок позикового капіталу. Зменшення цього показника розпізнає зменшення позикових коштів, що також негативно вплинуло на коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

За результатами проведеного факторного моделювання можна виявити резерви подальшого зростання рентабельності власного капіталу (ROE). Одним з них є покращення оборотності активів. Для цього фірмі слід зосередитися на покращенні управління активами, зокрема, скоротити час обороту запасів та підвищити рівень інкасації дебіторської заборгованості. Це дозволить ефективніше використовувати наявні активи для отримання прибутку.

Інший спосіб підвищити рентабельність власного капіталу – збільшити мультиплікатор власного капіталу. Цього можна досягти шляхом залучення додаткового позикового капіталу за умови, що вартість позикового капіталу є нижчою, ніж очікувана віддача від його використання. Залучаючи позиковий капітал, фірма може збільшити обсяги виробництва та продажів, що може позитивно вплинути на рентабельність власного капіталу.

Тому для подальшого підвищення ROE необхідно сконцентруватися на підвищенні ефективності використання активів та оптимізації структурних пропорцій капіталу. Це, в свою чергу, дозволить не тільки зберегти досягнуті результати, але й створити умови для сталого фінансового розвитку в умовах воєнних загроз.

Згідно з отриманими результатами, можна зробити висновок, що ФГ «Ковальчук» має ряд проблем, які перешкоджають його ефективному

функціонуванню, зокрема, формуванню сталих фінансових результатів. На цю ситуацію впливає низка екзогенних і ендогенних факторів. Основними екзогенними чинниками постають війна в країні та нещодавні кризи через пандемію. Війна значно ускладнює економічну ситуацію, створюючи нестабільність і невизначеність, негативно впливаючи на загальне бізнес-середовище. Нещодавня криза, пов'язана з економічною рецесією, також ще більше ускладнила можливості для отримання сталих фінансових результатів підприємством. Екзогенні чинники формують попит на продукцію, доступність до фінансових ресурсів, можливості інвестування та розвитку. Що стосується ендогенних чинників, то аналіз показує, що успішність формування фінансових результатів ФГ «Ковальчук» залежить головним чином від собівартості реалізованої продукції. Суттєвий рівень цих витрат значно знижує здатність господарства отримувати прибуток. Це, в свою чергу, знижує конкурентоспроможність ФГ «Ковальчук».

Негативний вплив ендогенних чинників, таких як неефективний менеджмент витрат, недосконалість процесів виробництва та недостатня раціоналізація ресурсів, призвели до певного зниження чистого прибутку ФГ «Ковальчук». Це гальмує розвиток господарства і стримує його при виділенні необхідних коштів на управління формуванням сталих фінансових результатів. Іншою серйозною проблемою є відсутність інвестицій у модернізацію виробничого обладнання, вдосконалення технологій і навчання працівників. Це обмежує зростання продуктивності та скорочення витрат, які є ключовими факторами підвищення прибутковості.

Задля вирішення цієї сукупності проблем необхідно запровадити низку заходів, спрямованих на підвищення ефективності управління витратами та зниження собівартості продукції. Серед них – впровадження новітніх технологій, оптимізація виробничих процесів, вдосконалення систем калькуляції та управління витратами, а також навчання персоналу.

Тому для ФГ «Ковальчук» важливо зосередитися на подоланні як екзогенних, так і ендогенних причин, що викликають падіння прибутковості

фірми. Саме так гарантується стабільність фінансових результатів, підвищується конкурентоспроможність і, в свою чергу, покращуються фінансові показники, що забезпечує довгострокову стійкість господарства в умовах воєнних загроз.

## Висновки до розділу 2

1. Основні види діяльності ФГ «Ковальчук» включають вирощування зерна, м'яса великої рогатої худоби та виробництво молока. Дані напрямки є ключовими у структурі господарства і забезпечують його стабільний розвиток і конкурентоспроможність на ринку сільгосппродукції. Впродовж 2019-2023 років частка продукції тваринництва є більшою за частку продукції рослинництва. Незначні зміни у структурі щодо збільшення частки рослинництва можна помітити у 2022 році. Ці процеси пояснюються рекордними врожайями для України у 2021-2022 роках, що викликало збільшення цього виду товарної продукції.

Динамічний аналіз структури основних та оборотних коштів з'ясував, що темпи їх зростання за 2019-2023 роки становили 118,8% та 113,3% відповідно. Ці зміни можна пояснити постійною модернізацією та оновленням парку сільгосптехніки та агрегатів. Як наслідок, відбулося зростання показників фондозабезпеченості та фондоозброєності праці.

2. За весь період дослідження загальний розмір витрат зростав швидшими темпами, аніж чистий дохід, а саме: якщо чистий дохід зріс на 148,3%, то загальні витрати відповідно на 151,4%. В останні два роки зростання витрат можливо пояснити військовою агресією, що викликала збільшення витрат, пов'язаних із інфляційними загрозами, логістикою, енергозабезпеченням тощо. Саме тому найбільшими темпами зростала собівартість продукції (+155,3%) та витрати на збут (+141,7%).

За 2019-2023 роки ФГ «Ковальчук» не отримувало збитків, чистий фінансовий результат є позитивним (прибуток). Загалом за даний період прибуток збільшився більше, ніж вдвічі, що розкриває зростаючу тенденцію щодо отримання чистого прибутку ФГ «Ковальчук». Така ситуація складається через підвищення попиту на ринку сільськогосподарської продукції через окупацію значної частини території України та неможливість ведення сільського господарства на землях лінії бойового зіткнення.

3. За результатами аналізу ФГ «Ковальчук» є прибутковими, а показники чистого прибутку та рентабельності загалом є позитивними. Негативним аспектом діяльності господарства є поступове зниження показників рентабельності, що може негативно вплинути на фінансову стійкість ФГ «Ковальчук» у майбутньому. Зниження прибутковості за всіма видами коефіцієнтів вказує на основні напрями дослідження, де слід проводити подальший аналіз причин такої ситуації задля пошуку резервів підвищення прибутковості ФГ «Ковальчук». Отже, для збереження сталої тенденції збільшення чистого прибутку мають бути визначені фактори впливу та розроблені заходи щодо управління ними.



### РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ВОЄННИХ ЗАГРОЗ

#### 3.1. Процес бюджетування як інструмент поточного управління фінансовими результатами підприємств

В умовах воєнних загроз необхідно швидко і адекватно реагувати на зміни зовнішні і внутрішні умови та координувати з ними фінансово-господарську діяльність підприємства. Саме бюджетування допомагає менеджерам ефективніше приймати рішення, реалізовувати ці рішення та контролювати їх виконання. Таким чином, система бюджетування дозволяє заздалегідь оцінити майбутні результати рішень, які необхідно ухвалити сьогодні. Бюджетування для підприємства має постійно вдосконалюватися. Застосування сучасних моделей бюджетування має значення для економічного зростання підприємства. Поєднання моделей і методів бюджетування дозволить підприємствам набути стійкості фінансових результатів і рентабельності. Досягнення цих завдань вважається фундаментом забезпечення ефективного застосування ресурсів підприємства, а також безбиткового розвитку підприємницької діяльності та загалом ведення ефективного бізнесу.

Бюджетування виступає як сукупність об'єднаних елементів, які характеризуються єдиним призначенням і відповідають загальним цілям. Бюджет розглядається організацією як важливий інструмент управління, що допомагає у прийнятті рішень, і дозволяє встановити цілі та обов'язки, які мають бути виконані [8].

Отже, бюджетування пропонується розглядати як комплекс об'єктів, що координують та взаємодіють між собою діяльністю підприємства, який включає планування, аналіз і контроль функціонування підприємства,

спрямованих на досягнення цілей та фінансового результату на майбутній період із встановленням персональної відповідальності за їх виконання, а також, у разі відхилення від встановлених регламентів, вжиття заходів щодо їх усунення.

На рисунку 3.1 проілюстровано модель реалізації бюджетування для підприємства.

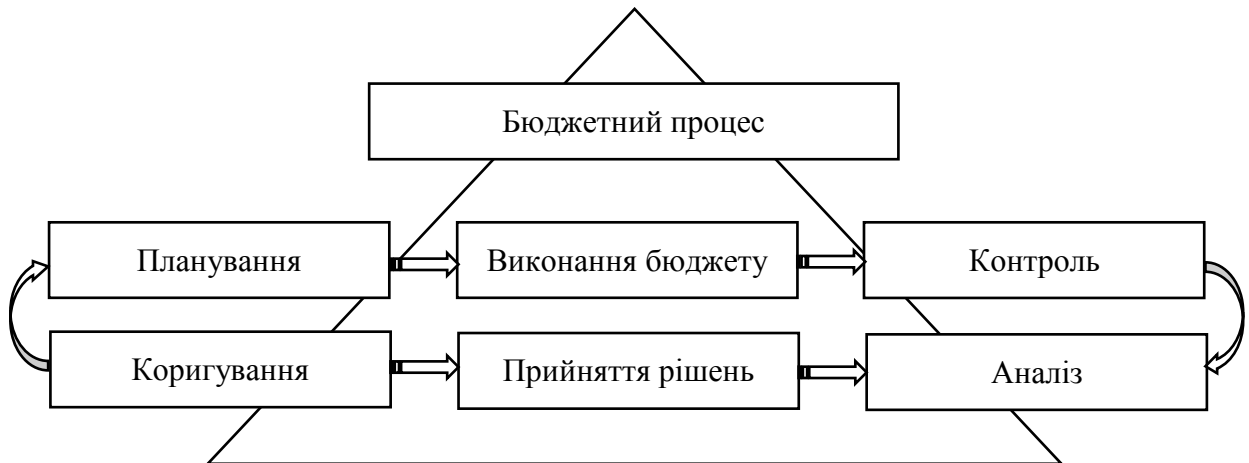


Рис. 3.1. Модель бюджетного процесу на підприємстві

Застосовуючи процедуру бюджетування, керівництво кожного окремого суб'єкта господарювання прагне забезпечення стійкості позитивних фінансових результатів, платоспроможності, ліквідності балансу [19].

Процес бюджетування як система фінансового управління важливий у діяльності підприємств. Далі варто сказати, що є два рівні бюджетування, які орієнтуються на короткострокове, а також довгострокове фінансове планування. З точки зору перспективи довгострокового характеру, бюджетування закладає витрати на купівлю основних засобів, які будуть використовуватися достатньо довго в реальній діяльності.

Класифікація бюджетів реалізується за наведеними далі напрямками [2]:

– балансові статті, які є об'єктом планування фінансового характеру (довгострокові зобов'язання);

– управлінські рішення у сфері планування фінансів на тривалий часовий період, які досить важко припинити, тому що вони впливають на роботу підприємства протягом тривалого часового періоду;

– плановий період (короткостроковий період приймається до 12 місяців, довгостроковий приймається зазвичай від трьох років).

Розробники фінансових планів на довгострокову перспективу намагаються брати до уваги комплексні інвестиційні показники і не заглиблюватися в опрацювання дрібних деталей.

Наведемо приклад: відповідні підрозділи підприємства формують три варіанти розвитку діяльності:

– прогноз, що ґрунтується на агресивній політиці фінансування діяльності, який має своєю спрямованістю освоєння нових ринків збуту, розробка нових продуктів, при цьому передбачаються досить великі капіталовкладення;

– прогноз, заснований на консервативній політиці фінансування, що передбачає планомірний рух за поточними тенденціями ринку;

– прогноз, заснований на помірній політиці фінансування, який передбачається скорочення витрат і капіталовкладень.

Менеджер, у розглянутому випадку, не здійснює деталізацію проектів – головне його завдання зводиться до вибору та схвалення одного із запропонованих варіантів.

Процес формування плану фінансів характеризується послідовністю розрахунків різних показників. Насамперед, слід розпочати з плану доходу від реалізації та плану прибутку, далі розраховують норми власних оборотних коштів та їх джерела, витрати на основні засоби, надалі уточнюють розподіл прибутку і, зрештою, розраховують бюджет. Усі необхідні показники плану фінансів узгоджуються, а подальша динаміка кожного з них обов'язково вимагає певних уточнень.

Проте система бюджетування на підприємствах не позбавлена проблем:

- форми багатьох документів, що використовуються, вкрай незручні для проведення фінансового аналізу;
- процес бюджетування стартує не з аналізу потреби у продукті, а з виробництва;
- під час здійснення планування переважно використовується витратний метод формування цін, який не враховує попит на продукт;
- не здійснюється аналіз беззбитковості;
- економічне планування не дає змоги розрахувати потребу у фінансуванні.

Для вирішення поданих проблем доцільно запропонувати такі рекомендації:

- розробка бюджетних положень для служб, що здійснюють бюджетування, які міститимуть відповідні нормативні акти, схему бюджетного процесу, в них будуть сформульовані необхідні терміни, визначено цілі бюджетування, а, найголовніше, в деталях розглянуто порядок складання кожного з бюджетів, строки їх складання;
- формування бюджетних кошторисів.

Бюджетний процес для підприємства слід подати наступними заходами (табл. 3.1).

Підприємство використовує прямий підхід під час складання бюджету. Цей підхід за наявності ситуації, коли є підвищена нестабільність, невизначеність, надає можливість своєчасного прийняття рішень, завдяки яким реструктуризується бізнес, спираючись на обґрунтовані розрахунки. Даний вид бюджетування може допомогти перевірити припущення, вирішити проблеми та забезпечити відповідність витрат цілям господарства. Також може допомогти підприємству визначити, як найкраще скоригувати напрям діяльності.

У цьому бюджеті відбито список ключових джерел, з допомогою яких відбувається відтік чи приплив капіталу, з урахуванням чого робиться висновок, що підтверджує достатність капіталу під час проведення того чи

іншого платежу. За рахунок вищезгаданого бюджету неможливо визначити наявність взаємозв'язку зміни залишків капіталу (чистого фінансового потоку), а також результату, відображенням якого є бюджет за видатками та доходами.

Таблиця 3.1

## Бюджетний процес на базі ФГ «Ковальчук»

Заходи	Інформаційні джерела	Терміни	Відповідальні особи
Узгоджуються бюджетні форми	Бюджети за попередні періоди, нормативні акти	жовтень	Заступник директора
Розробляється бюджет реалізації, плануються дослідження, формується цінова політика	Маркетингові дослідження, статистичні дані, аналогічна інформація за попередні періоди	жовтень	Заступник директора
Формується бюджет оплати праці: визначається чисельність, фонд оплати праці, соцпакет	Результати розрахунків продуктивності праці, дані тарифної сітки, штатного розпису, чисельності працівників, нормативів преміювання тощо	жовтень	Відділ кадрів
Визначається собівартість	Застосування алгоритмів і даних бюджетів попередніх років із врахуванням зміни вартості матеріалів тощо	листопад	Начальник складського господарства
Формується бюджет витрат (адміністративних і загальновиробничих)	Врахування потреб фірми, бюджетів за попередні періоди	листопад	Відділ матеріально-технічного забезпечення, бухгалтерія
Розробляється прогнозний звіт про фінансові результати	Операційні бюджети	листопад	Планово-економічний відділ, бухгалтерія
Складається прогнозний платіжний бюджет	Операційні бюджети	грудень	Планово-економічний відділ, бухгалтерія
Прогнозується баланс	Операційні бюджети	грудень	Планово-економічний відділ, бухгалтерія

Прямий підхід, безумовно, має як позитивні сторони, так і негативні. Розглянемо їх докладніше.

Переваги:

– можливість швидкої реакції на зміни довкілля, з урахуванням поточної ринкової ситуації або інших зовнішніх загроз;

- мотивація співробітника залученням у процес складання бюджетів;
- може використовуватись для різних видів витрат;
- дозволяє своєчасно усувати неефективні операції;
- виключає помилки, допущені у попередніх періодах, оскільки орієнтується не на минулий досвід, а на стратегію розвитку;
- обґрунтування кожної статті витрат у кожному періоді;
- дозволяє найбільш ефективно перерозподілити ресурси;
- підтримує зниження витрат, усуваючи «автоматичні» бюджетні прирости.

#### Недоліки:

- висока витрата ресурсів (часових, трудових), у той час як швидке традиційне бюджетування потребує обґрунтування лише для поступових змін;
- процес ранжування пакетів рішень складний і не підпорядковується суворим правилам, неоднозначний;
- зниження рівня об'єктивності рішень, що провокується суб'єктивними оцінками тієї чи іншої статті витрат;
- високі ризики для фірм, фінансування яких обмежене;
- необхідна висока розвиненість тієї чи іншої ІТ-технології.

За результатами дослідження виявлено, що у ФГ «Ковальчук» така процедура, як бюджетування, не налагоджена. Говорячи про вищезгадані проблеми, запропонуємо перелік напрямів, які дозволять їх вирішити:

1. Господарству вдасться підвищити точність при прогнозі реалізації продукції, запросивши на роботу висококваліфікованого працівника у маркетинговій сфері, завдяки чому з'явиться можливість проведення об'єктивного, а також комплексного аналізу динаміки, властивої ринку реалізації продукції.

2. Формуючи бюджет, що відбиває собівартість, планово-економічна служба виконує відповідну діяльність. Однак, вирішити цю проблему можна

за рахунок доповнення переліку осіб, які несуть відповідальність у рамках формування цієї категорії бюджету, такою посадою як економіст.

3. Потрібне вдосконалення бюджетного процесу через прийняття відповідного Положення щодо процедури підготовки бюджетів, в якому будуть чітко відображені цілі бюджетування, порядок складання річного бюджету, опис процедури, в рамках якої формуються бюджети, зазначений термін, протягом якого він складається, розглядається, затверджується та ін.

Таким чином, маркетингова служба бере участь у процедурі формування бюджетів реалізації, а планово-економічний підрозділ формує бюджет, що відображає собівартість.

З метою подальшого забезпечення управлінських рішень у процесі здійснення діяльності суб'єкта господарювання потрібне визначення системи цільових установок, конкретний прогноз, який може допомогти в оцінці можливих труднощів, а далі – у розробці сукупності дій для їх усунення. За відсутності такої системи цільових установок у менеджера господарства не з'явиться реальної можливості у проведенні адекватної оцінки можливих напрямів розвитку підприємства.

Отже, система бюджетування є одним із найефективніших інструментів, який здатний значно збільшити економічну віддачу від здійснення підприємством своєї діяльності, оскільки надає можливість скорочення нераціонального застосування капіталу, його розподілу, чому сприятиме своєчасне планування тієї чи іншої господарської операції, контроль фактичного її виконання. Процес бюджетування як система фінансового управління важливий у діяльності підприємств. Застосовуючи процедуру бюджетування, керівництво кожного окремого суб'єкта господарювання прагне забезпечення стійкості позитивних фінансових результатів, платоспроможності, ліквідності балансу.

3.2. Визначення впливу факторів на фінансові результати підприємства із застосуванням економетричних моделей

Досягнення стійкості фінансових результатів ФГ «Ковальчук» вимагає безупинного управління його прибутком. Але задля успішності такого управління, виникає потреба оцінювання впливу на розміри чистого прибутку таких чинників як дохід від реалізації і собівартість продукції. Зрозуміло, що зростання обсягу продажів збільшить прибуток, а збільшення витрат зменшить прибуток. Однак питання, якою мірою зрушення даних факторів впливають на підвищення чистого прибутку окремих господарств із фіксованим асортиментом продукції та виробничими зв'язками, залишається відкритим.

Можливим способом вирішення даної проблеми в цій роботі рекомендується використання багатовимірних лінійних регресійних моделей. Багатофакторні лінійні регресійні моделі можливо використати для оцінки впливу кожного з вищезазначених факторів на результат чистого прибутку [30]. Створення такої моделі дає можливість спрогнозувати розмір майбутнього чистого прибутку.

На основі ряду спостережень за чистим прибутком ( $y$ ), доходом від реалізації ( $x_1$ ) та собівартістю ( $x_2$ ) (додаток А, таблиця А.1) вибудовується економетрична модель для прогнозування і подальшого аналізу її ключових показників.

Розглянемо функцію чистого прибутку від доходу і собівартості продукції, визначимо наступну лінійну залежність:

$$y = \beta_0 + \beta_1 \times x_1 + \beta_2 \times x_2 + \varepsilon, \quad (3.1)$$

де  $y$  – чистий прибуток;

$x_1$  – дохід від реалізації;

$x_2$  – собівартість продукції реалізованої;

$\beta_0, \beta_1, \beta_2$  – параметри (константи) моделі, яким потрібно надати оцінку;



$\varepsilon$  – випадкова величина, яку неможливо спрогнозувати.

Відповідно до введених позначень, багатовимірною лінійною регресійною моделлю включає дві незалежні змінні (фактори), що діють на залежну змінну  $y$ , і три невідомі параметри, які потрібно оцінити, проаналізувати і спрогнозувати.

Хоча модель (3.1) теоретично визнає функцію залежності  $Y$  від факторів  $X_j$ , статистичні спостереження за цими змінними не узгоджуються функціонально із залежністю (3.1). Того теоретично функціональна модель може замінюватися імовірнісною моделлю (3.2), а процес її визначення називають специфікацією:

$$y = b_0 + b_1 \times x_1 + b_2 \times x_2 + e, \quad (3.2)$$

де  $y$  – змінна залежна;

$x_1, x_2$  – чинники (чи незалежні змінні);

$b_0, b_1, b_2$  – визначені оцінки параметрів моделі;

$e$  – похибка (випадкова величина), відмінність  $i$ -го спостереження  $Y$  від теоретичної величини  $\hat{Y}$  функції (3.1).

Тобто,  $y$  виражається через суму двох величин – середнього значення та випадкової величини ( $e$ ). Специфікація за моделлю (3.2) включає залежну функцію  $Y$  від  $X_j$  та закон розподілення ймовірностей  $e$ .

Для оцінки параметрів регресійна модель (3.2) записується у матричній формі:

$$Y = X \times B + e, \quad (3.3)$$

де  $Y$  – це вектор, розмірності  $(n : 1)$ , для змінної залежної;

$X$  – матриця, розмірності  $(n : (k + 1))$ , для пояснювальних змінних;

$B$  – вектор невідомих параметрів  $((k + 1) : 1)$ ;

$e$  – це вектор, розмірності  $(n : 1)$ , для випадкових залишків.

Сформуємо матриці за даними таблиці А.1 з додатку А:

$$B = \begin{pmatrix} b_0 \\ b_1 \\ b_2 \end{pmatrix}; \quad X = \begin{pmatrix} 1 & 6089,4 & 4763,9 \\ 1 & 7643,3 & 5045,7 \\ 1 & 7932,8 & 6342,2 \\ 1 & 8659,8 & 7664,4 \\ 1 & 9437,2 & 7943,2 \\ 1 & 11025,9 & 8729,1 \\ 1 & 11754,9 & 9326,3 \\ 1 & 12936,9 & 10913,8 \\ 1 & 11781,9 & 10249,1 \\ 1 & 13074,3 & 11332,6 \\ 1 & 14373,7 & 12054,4 \\ 1 & 15152,9 & 13290,2 \end{pmatrix}; \quad Y = \begin{pmatrix} 745,9 \\ 843,2 \\ 1365,3 \\ 1457,3 \\ 1039,1 \\ 1241,9 \\ 1573,2 \\ 1758,3 \\ 953,7 \\ 1176,4 \\ 1229,6 \\ 1551,2 \end{pmatrix}; \quad E = \begin{pmatrix} e_1 \\ e_2 \\ \dots \\ e_n \end{pmatrix}$$

Маємо наступний вигляд теоретичної моделі:

$$\hat{Y} = X\hat{B}, \quad (3.4)$$

де  $\hat{Y}, \hat{B}$  – оцінки залежної змінної моделі та її параметрів.

Отже, залишки дорівнюватимуть:

$$\hat{\varepsilon} = Y - \hat{Y}. \quad (3.5)$$

Чим меншим є відхилення (3.5), тим ближче економетрична модель (3.3) відповідатиме теоретичній моделі (3.4).

Метод найменших квадратів (скорочено МНК) – це метод розрахунку, який мінімізує суму квадратів залишків при фіксованій множині даних.

$$\sum_{i=1}^n e_i^2 = e^T e = (Y - X\hat{B})^T (Y - X\hat{B}). \quad (3.6)$$

МНК-оцінка вектора  $B$  розпізнається як вектор  $\hat{B}$ , який при підстановці в (3.6) мінімізує залишковий розподіл  $e^T e$ , незалежно від його характеристик. Цю оцінку можна отримати, коли похідна функції (3.6) для  $\hat{B}$  дорівнює нулю.

Далі розглянемо систему рівнянь нормальних:

$$(X^T X)B = X^T Y \quad (3.7)$$

та

$$B = (X^T X)^{-1} X^T Y. \quad (3.8)$$

Оцінимо параметри моделі (3.4) за допомогою рівняння (3.8). Алгоритм розрахунку охоплює п'ять кроків і виконується у програмі EXCEL.

На кроці 1 матрицю  $X$  транспонують за допомогою функції EXCEL для опрацювання матриць ТРАНСП (масив) в категорії «ВСЕ». Ця функція повертає масив який був транспонований. Транспонування означає, що 1-ший рядок у масиві стає 1-шим стовпцем оновленого масиву, а 2-гий рядок – 2-гим стовпчиком. Результатом є транспонована матриця  $X_t$ :

$$X_t = \begin{pmatrix} 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 6089,4 & 7643,3 & 7932,8 & 8659,8 & 9437,2 & 11025,9 & 11754,9 & 12936,9 & 11781,9 & 13074,3 & 14373,7 & 15152,9 \\ 4763,9 & 5045,7 & 6342,2 & 7664,4 & 7943,2 & 8729,1 & 9326,3 & 10913,8 & 10249,1 & 11332,6 & 12054,4 & 13290,2 \end{pmatrix}$$

На кроці 2 знаходять матрицю моментів  $(X^T X)$ . При цьому формують інформацію «МУМНОЖ (масив 1; масив 2)», яка повертає помножені матриці у масивах. Результатом з'ясовується масив із аналогічною кількістю рядків як масив 1, і аналогічною кількістю стовпчиків як масив 2.

$$(X^T X) = \begin{pmatrix} 12 & 129863 & 107654,9 \\ 129863 & 1495558668 & 1249857965 \\ 107654,9 & 1249857965 & 1047912724 \end{pmatrix}$$

На кроці 3 визначають добуток  $(X^T Y)$ . У результаті отримуємо матрицю:

$$(X^T Y) = \begin{pmatrix} 14935,1 \\ 166972596,6 \\ 139136666,9 \end{pmatrix}$$

Систему рівнянь нормальних  $(X^T X)B = X^T Y$  пропишемо наступним чином:

$$\begin{pmatrix} 12 & 129863 & 107654,9 \\ 129863 & 1495558668 & 1249857965 \\ 107654,9 & 1249857965 & 1047912724 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} b_0 \\ b_1 \\ b_2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 14935,1 \\ 166972596,6 \\ 139136666,9 \end{pmatrix}$$

На кроці 4 обчислюють обернену матрицю  $(X^T Y)^{-1}$  за допомогою функції МОБР (масив). За підсумками таких обчислень отримується матриця помилок:

$$(X^T Y)^{-1} = \begin{pmatrix} 2,00518646 & -0,00060581 & 0,00051655 \\ -0,00060581 & 0,00000039 & -0,00000040 \\ 0,00051655 & -0,00000040 & 0,00000043 \end{pmatrix}$$

На кроці 5 знаходять безпосередньо оцінки параметрів для моделі

$$\hat{B} = (X^T X)^{-1} X^T Y = \begin{pmatrix} 666,2334 \\ 0,0101 \\ -0,0523 \end{pmatrix}$$

Отже, розраховану теоретичну модель можна записати так:

$$Y = 666,2334 + 0,0101 \times x_1 - 0,0523 \times x_2, \quad (3.9)$$

Безпосередньо в оціночній моделі коефіцієнт  $\beta_1$  позначає, наскільки змінюється  $y$  коли  $x_1$  збільшується на одиницю, а  $x_2$  залишається незмінним, тобто наскільки змінюється чистий прибуток за зміни доходів від продажів на одиницю за незмінних виробничих витратах. Коефіцієнт  $\beta_2$  позначає, наскільки змінюється чистий прибуток за зміни собівартості виробництва на одиницю при незмінному доході від продажів.

Перевірка адекватності моделі.

Перевірка адекватності моделі складається з перевіряння значущості статистичної рівнів регресії (дисперсійний аналіз) і статистичної значущості окремих коефіцієнтів регресії.

Припускаючи, що залишки розподілені нормально (рівняння 3.5), для перевірки адекватності моделі реальному процесу використовуються статистики  $R^2$ ,  $R$  та  $F$  (коефіцієнт детермінації, множинна кореляція та критерій Фішера). Для їх отримання розраховується проміжна таблиця (додаток А, таблиця А.2), де показано дисперсію, розраховану за допомогою методу суми квадратів для відхилень.

Підсумки розрахунку коефіцієнтів, які використовуються для визначення значущості регресії, спрямовуються до таблиці аналізу дисперсійного для залежної змінної  $Y$  (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

## Дисперсійний аналіз значущості регресії

Компонента дисперсії	Суми квадратів відхилень		Ступені свободи		Дисперсії	
	Регресія	$S_x$	323289,2495	$k$	2	$\sigma_x^2$
Залишки	$S_e$	743949,9796	$n-k-1$	9	$\sigma_e^2$	82661,11
Загальна дисперсія	$S_y$	1067239,229	$n-1$	11	$\sigma_y^2$	97021,75

Отже, спираючись на вираз, отримаємо:

$$S_y = S_x + S_e,$$

$$\text{де } S_y = \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2; \quad S_x = \sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2; \quad S_e = \sum_{i=1}^n (y_i - \hat{y}_i)^2. \quad (3.10)$$

можна побачити, що коефіцієнт детермінації є таким:

$$R^2 = S_x / S_y. \quad (3.11)$$

Для розглянутої моделі він становитиме:  $R^2 = 0,931$ .

Це вказує, що для чистого прибутку близько 93% від загальної дисперсії пояснюється виручкою та виробничими витратами, тому модель чистого прибутку визнається достатньо якісною.

Тіснота зв'язку між  $Y$  та всіма пояснювальними змінними вимірюється коефіцієнтом множинної кореляції, який визначають через коефіцієнт кореляції поміж  $y$  та  $\hat{y}$ . Для нашого розрахунку це:

$$R = \sqrt{R^2}. \quad (3.12)$$

$$R = \sqrt{0,931} = 0,9645.$$

Значущість коефіцієнту кореляції й всієї моделі (3.9) можна перевірити за допомогою F-статистики:

$$F = \frac{\sigma_x^2}{\sigma_e^2} = \frac{R^2(n-k-1)}{k(1-R^2)}. \quad (3.13)$$

$$F = \frac{0,931 \cdot 9}{2 \cdot (1 - 0,931)} = 80,72$$

Тепер за допомогою статистичної таблиці розподілу F (критерій Фішера) з'ясуємо його критичне значення  $F_{кр}$  за обраним рівнем значущості  $\alpha = 0,05$  (ймовірність помилки 5%) та ступенів свободи  $k = 2$ ,  $(n-k-1) = 9$ . Для нашого випадку  $F_{кр} = 4,3$ . Через те маємо  $F > F_{кр}$ , тому коефіцієнт кореляції є значущим і модель (3.9) є вірною. Отже, нульова гіпотеза про те, що пояснювальна змінна  $X$  не впливає на залежну змінну  $Y$ , повинна бути відхилена з ймовірністю 95%. Це формулює висновок, що прийнятну модель можна використати для економічного аналізування та прогнозування.

Ефективність моделі також визначається значущістю її окремих параметрів. Для перевірки значущості згаданих коефіцієнтів регресії  $b_0, b_1, \dots, b_p$  використовується  $t$ -критерій Стюдента, для перевірки значущості  $b_p$ .  $T$ -розподіл Стюдента дозволяє перевіряти гіпотези про значення кожного параметра і виявляти їхні довірчі інтервали. Співвідношення між оцінкою параметра  $b_j$  та стандартною похибкою цієї оцінки  $\sigma_{b_j}$  задається  $t$ -розподілом, тобто

$$t = \frac{\hat{b}_j}{\sigma_{\hat{b}_j}}. \quad (3.14)$$

Дисперсія  $\sigma_{\hat{b}_j}^2$  (діагональні елементи) та коваріація (позадіагональні елементи) оцінювання для параметру  $b_j$  задаються коваріаційною матрицею  $D$ .

$$D = \sigma_e^2 (X^T X)^{-1}. \quad (3.15)$$

З таблиці 3.2 отримаємо значення  $\sigma_{b_j}^2$ , яке дорівнює 82661,1. Отже, коваріаційна матриця для оцінювання параметрів моделі виглядає так:

$$\begin{aligned} D &= 82661,1 \begin{pmatrix} 2,00518646 & -0,00060581 & 0,00051655 \\ -0,00060581 & 0,00000039 & -0,00000040 \\ 0,00051655 & -0,00000040 & 0,00000043 \end{pmatrix} \\ &= \begin{pmatrix} 165750,94 & -50,0769 & 42,6986 \\ -50,0769 & 0,032238 & -0,03306 \\ 42,6986 & -0,03306 & 0,035544 \end{pmatrix} \end{aligned}$$

Обчислимо дисперсію оцінених параметрів регресії. У цьому обчисленні обираємо діагональні елементи в матриці  $D$ .

Дисперсія та стандартне відхилення (стандартна помилка) оцінених параметрів моделі, таким чином, становлять

$\sigma_{b_0}^2$	$\sigma_{b_1}^2$	$\sigma_{b_2}^2$
165750,94	0,032238	0,035544

$\sigma_{b_0}$	$\sigma_{b_1}$	$\sigma_{b_2}$
407,12521	0,179549	0,188532

Отримані стандартні відхилення використовуються для встановлення довірчого інтервалу по параметрах і перевірки їх значущості.

Порівняємо значущість оцінок параметрів  $b_1$  та  $b_2$  для моделі (3.9). Для цього спочатку розрахуємо значення  $t$ -критерію (рівняння 3.14):

$$t_0 = \frac{666,2334}{407,12521} = 1,6364; \quad t_1 = \frac{0,0101}{0,1795} = 0,0562; \quad t_2 = \frac{-0,0523}{0,1885} = -0,02774.$$

В EXCEL за допомогою функції СТУДРАСПОРБ (ймовірність; ступені свободи) визначимо критичне значення  $t$ -статистики: ймовірність дорівнює 0,05, а ступінь свободи – 9. Воно становить  $t_{кр} = 2,26216$ . Оскільки  $t$ -значення знаходиться в критичній зоні (всі обчислені  $t$ -статистики більше критичного значення), робимо висновок, що оцінка є статистично значущою з ймовірністю 95%.

Розрахуємо довірчі інтервали для параметра  $b_j$  за формулою:

$$b_j = \hat{b}_j \pm t^{таб} \sigma_{b_j}, \quad (3.16)$$

де  $\hat{b}_j$  – точкове оцінювання параметра  $b_j$ , отримане через 1 МНК.

Формально якщо  $b_j$  не є нулем, довірчий інтервал включає значення нульового  $b_j$ .

Для параметрів моделі довірчі інтервали знаходять за формулою

$$\beta_j - t_{\alpha/2} \cdot \sigma_{\beta_j} \leq b_j \leq \beta_j + t_{\alpha/2} \cdot \sigma_{\beta_j} \quad (3.17)$$

Отже, отримаємо наступне:

$$\begin{aligned} b_1 &= \hat{b}_1 \pm t^{таб} \sigma_{b_1} = 0,0101 \pm 2,26216 \cdot 0,1795; \\ &0,0961 \leq b_1 \leq 0,4163; \\ b_2 &= \hat{b}_2 \pm t^{таб} \sigma_{b_2} = -0,0523 \pm 2,26216 \cdot 0,1885; \\ &-0,1374 \leq b_2 \leq -0,4788. \end{aligned}$$

Оскільки довірчі інтервали за параметрами моделі не перетинаються з нулем, ми можемо наголошувати на значущість даних параметрів і відкинути нульову гіпотезу щодо нульового значення цих коефіцієнтів.



Аналіз результату моделювання.

Тепер, коли валідація моделі підтвердила її значущість, можна перейти до інтерпретації результатів.

При економічному аналізі виокремимо такі характеристики:

- середня ефективність факторів;
- гранична ефективність факторів;
- еластичність факторних функцій;
- рівень ефективності застосування ресурсів;
- загальна еластичність.

Розрахуємо ці показники за функцією чистого прибутку (формула 3.9).

Всі індикатори розраховані при використанні середніх значень змінних (додаток А, таблиця А.1):

$$\bar{Y} = 1244,59, \bar{X}_1 = 10821,92, \bar{X}_2 = 8971,24.$$

Тоді середня ефективність фактора  $x_1$  дорівнює:

$$\mu_1 = \frac{\bar{y}}{\bar{x}_1} = \frac{1244,59}{10821,92} = 0,11501$$

Це розкриває, що середня рентабельність продажів становить 11,5%.

За реалізованою продукцією гранична ефективність має значення  $0,0961 \leq b_1 \leq 0,4163$ , тому приріст на 1 грн. продукції формує від 9 до 42 коп. чистого прибутку (собівартість незмінна).

Еластичність для чистого прибутку за доходом вимірюється параметром моделі  $b_1$ . Це виявляє, що збільшення виручки на 1% призводить до зростання чистого прибутку на 1,01%.

Рівень ефективності застосування ресурсів:

$$\theta_1 = \frac{b_1}{x_1} = \frac{0,0101}{10821,92} = 0,0009333,$$

того граничний приріст для чистого прибутку на одиницю продажів становить лише 0,00093 одиниці, тобто дуже малий.

Далі такі самі показники розрахуємо для собівартості – фактор  $x_2$ .

Середня ефективність за поточними витратами:

$$\mu_2 = \frac{\bar{y}}{\bar{x}_2} = \frac{1244,59}{8971,24} = 0,1387$$

За собівартістю продукції гранична ефективність має значення  $-0,1374 \leq b_2 \leq -0,4788$ , тому збільшення на 1 грн. собівартості викликає скорочення чистого прибутку від 13 до 48 коп. (дохід від реалізації незмінний).

Еластичність для чистого прибутку за витратами вимірюється параметром моделі  $b_2$ . Це виявляє, що збільшення собівартості на 1% призводить до скорочення чистого прибутку на 5,23%.

Рівень ефективності застосування ресурсів:

$$\theta_2 = \frac{b_2}{x_2} = \frac{-0,0523}{8971,24} = -0,00583,$$

того граничний приріст для чистого прибутку на одиницю зміни собівартості становить  $-0,00583$ .

Визначимо показники, що пов'язуються з обома факторами. Використовуючи стандартизовані бета-коефіцієнти, можна порівнювати вплив на чистий прибуток виручки та виробничих витрат.

Бета-коефіцієнт розпізнає, на скільки одиниць своєї стандартної похибки  $\hat{\sigma}_y$  зміниться залежна змінна  $Y$ , якщо  $j$ -й фактор зміниться на одну одиницю своєї стандартної похибки  $\hat{\sigma}_{x_j}$ .

Розрахунок базується на наступній формулі:

$$\hat{\sigma}_y = \sqrt{\frac{\sum (y - \bar{y})^2}{n-1}}, \quad (3.18)$$

$$\hat{\sigma}_{x_j} = \sqrt{\frac{\sum (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}{n-1}}. \quad (3.19)$$

Щоб їх обчислити, розрахуємо проміжну таблицю (додаток А, таблиця А.3). Як результат отримаємо:

$$\hat{\sigma}_y = 311,4831$$

$$\hat{\sigma}_{x_1} = 2863,439$$

$$\hat{\sigma}_{x_2} = 2732,209$$

Бета-коефіцієнт розпізнається за формулою:

$$\hat{\beta}_j = b_j \frac{\hat{\sigma}_{x_j}}{\hat{\sigma}_y} \quad (3.20)$$

$$\beta_1 = 0,092709$$

$$\beta_2 = 0,045878$$

Отже, вплив змінної  $x_1$  (виручки) на змінення чистого прибутку  $Y$  в 2 рази більший, ніж вплив змінної  $x_2$  (виробничі витрати).

### 3.3. Прогноз майбутніх фінансових результатів підприємства

Аналізуючи частку виробничих витрат у загальному доході від реалізації (додаток А, таблиця А.4), можна відзначити, що у 2021 році, коли квартальний дохід становив в середньому 7581 тис. грн, вона досягала 78,2%. У 2022 році ФГ «Ковальчук» дещо підвищило середньоквартальний дохід до 11289 тис. грн., при цьому частка витрат зросла до 81,8%. Вже у 2023 році дохід продовжив зростати у середньому до 13596 тис. грн. на квартал, а доля витрат ще більше зросла до 86,3%.

Спрогнозуємо зрушення чистого прибутку при зростанні доходу до 16000 тис. грн. на квартал, а частка виробничих витрат, за умови пошуку резервів, не буде зростати і залишиться на рівні хоча б 85%, тобто 13600 тис. грн. В умовах воєнних дій істотно скоротити витрати скоріш за все не вийде через низку факторів: інфляційні очікування, розриви логістичних зв'язків, скорочення числа постачальників і покупців, тощо.

Перевірка властивостей прогнозованої моделі відбувається через визначення різниці між прогнозованим значенням  $Y_{0p}$  та фактичним значенням  $Y_0$  зі значенням пояснювальної змінної  $X_0$  у майбутніх періодах.

Зробимо прогноз щодо майбутнього значення  $X_0 = (1 \ 16000 \ 13600)$ .

Для таких даних оцінювання регресії за рівнянням (3.19) становить  $\hat{y}_0 = 1539,1134$ , що є точковим прогнозом. Однак ймовірність, що чистий прибуток дорівнюватиме такій величині, дуже мала, через це розраховується інтервальний прогноз, де можливі середній та індивідуальний прогнози.

Припустимо, що на основі аналізу необхідно спроектувати майбутній середній чистий прибуток для заданого значення фактора. Визначимо інтервал довірчий для  $(1 - \alpha) = 0,90$ , тобто  $\alpha = 0,1$ , та для ступенів свободи  $(n - k - 1 = 9)$ . З'ясуємо показник  $t_{\alpha, n-k-1} = 1,833$ . Отже

$$y_0 = \hat{y}_0 \pm t_{\alpha, n-k-1} \cdot \sigma_0, \quad (3.21)$$

де  $\sigma_0$  – це стандартна похибка математичного очікування прогнозу, розраховується за формулою:

$$\sigma_0 = \sqrt{\hat{\sigma}_0^2 X_0^T (X^T X)^{-1} X_0}. \quad (3.22)$$

Проведемо відповідні розрахунки цієї стандартної похибки:

$$\begin{aligned} \sigma_0 &= \sqrt{82661,11} \sqrt{(1 \ 16000 \ 13600) \begin{pmatrix} 2,00518646 & -0,00060581 & 0,00051655 \\ -0,00060581 & 0,00000039 & -0,00000040 \\ 0,00051655 & -0,00000040 & 0,00000043 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 16000 \\ 13600 \end{pmatrix}} = \\ &= 402,7404 \end{aligned}$$

або

$$1539,1134 - 1,833 \cdot 402,7404 \geq y_0 \geq 1539,1134 + 1,833 \cdot 402,7404;$$

$$800,8448 \geq y_0 \geq 2277,382.$$

Результати показують, що з ймовірністю 90% середнє значення чистого прибутку очікується в діапазоні від 800,85 до 2277,38 тис. грн. при  $x_1 = 16000$  тис. грн. і  $x_2 = 13600$  тис. грн.

Дисперсія індивідуальних прогнозів становитиме  $\sigma_{0(i)}^2 = 244860,9238$ .

Звідси  $\sigma_{0(i)} = 494,8342$ .

Отож, довірчі інтервали для індивідуальних прогнозів становитимуть:

$$1539,1134 - 1,833 * 494,8342 \geq y_0 \geq 1539,1134 + 1,833 * 494,8342;$$

$$632,0264 \geq y_0 \geq 2446,2004.$$

Це розкриває, що якщо розмір доходу становить 16000 тис. грн. і виробничі витрати – 13600 тис. грн., тоді чистий прибуток очікується в діапазоні від 632,0264 тис. грн. до 2446,2004 тис. грн. при імовірності 90%.

Побудуємо інтервали довірчі для прогнозних значень для кожного кварталу та порівняємо прогнозні значення з фактичними значеннями чистого прибутку (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Індивідуальні й середні прогнозні розрахунки для визначених спостережень

№ спостереження	Y	$\hat{Y}$	Прогноз середній		Прогноз індивідуальний	
			$Y_{min}$	$Y_{max}$	$Y_{min}$	$Y_{max}$
1	745,9	976,8883	238,6197	1715,1569	69,8013	1883,9754
2	843,2	1007,3208	269,0522	1745,5894	100,2338	1914,4079
3	1365,3	1078,0517	339,7831	1816,3203	170,9647	1985,1388
4	1457,3	1154,5455	416,2769	1892,8141	247,4585	2061,6325
5	1039,1	1176,9785	438,7099	1915,2471	269,8914	2084,0655
6	1241,9	1234,1269	495,8583	1972,3955	327,0399	2141,2140
7	1573,2	1272,7234	534,4548	2010,9920	365,6363	2179,8104
8	1758,3	1367,6878	629,4192	2105,9564	460,6008	2274,7749
9	953,7	1321,2585	582,9899	2059,5271	414,1715	2228,3456

10	1176,4	1390,9788	652,7102	2129,2474	483,8918	2298,0659
11	1229,6	1441,8529	703,5843	2180,1215	534,7658	2348,9399
12	1551,2	1514,3552	776,0865	2252,6238	607,2681	2421,4422
Прогноз при $X_0$		1539,1134	800,8448	2277,3820	632,0264	2446,2004

Для наочності результати представлені графічно (рис. 3.2 та 3.3).

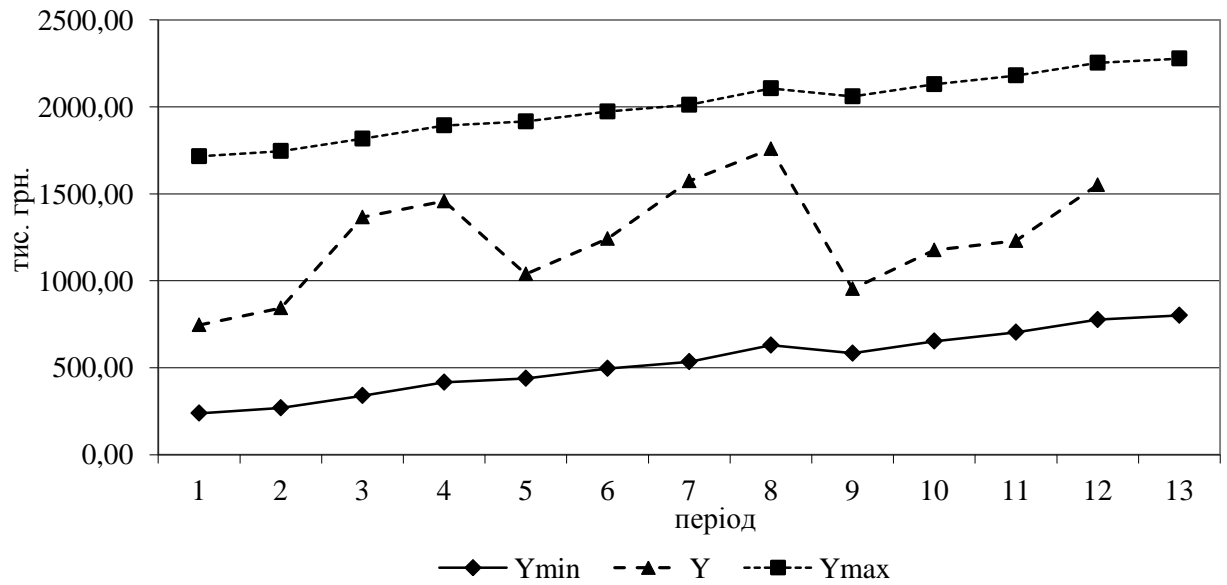


Рис. 3.2. Поквартальні інтервали довірчі для середнього прогнозу з 1 кварталу 2021 року по 1 квартал 2024 року та фактичні дані чистого прибутку у 2021-2023 роках.

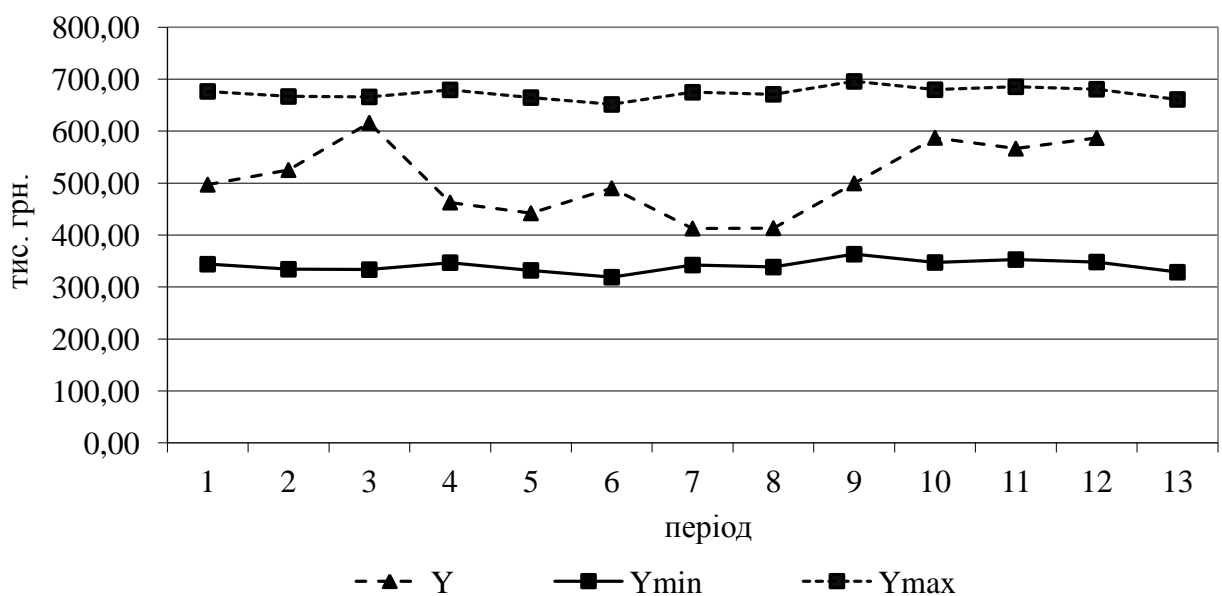


Рис. 3.3. Інтервали довірчі для індивідуальних прогнозів з 1 кварталу 2021 року по 1 квартал 2024 року та фактичні квартальні дані чистого прибутку у 2021-2023 роках.

Рисунки 3.2 та 3.3 показують, що розкид даних про чистий прибуток є значним, що призводить до більшої дисперсії залишків моделі та значно більших довірчих інтервалів для прогнозних даних.

Таким чином, перевірка властивостей прогновної моделі з'ясувала, що високий розкид даних про розмір чистого прибутку призвів до більшої дисперсії залишків отриманої моделі та значно більшого довірчого інтервалу для прогнозних даних. Для прогнозів з обсягом доходів 16000 тис. грн. та витратами 13600 тис. грн. значення середніх прогнозів дорівнює 1539,11 тис. грн. чистого прибутку, з довірчою ймовірністю 90% – від 800,85 тис. грн. до 2277,38 тис. грн. та індивідуальними значеннями – від 632,03 тис. грн. до 2446,2 тис. грн.

Тому відзначимо, що для підприємства аналіз і прогнозування чистого прибутку виявляється важливим для забезпечення стійкості позитивних фінансових результатів за наявності воєнних загроз.

### Висновки до розділу 3

1. В умовах воєнних загроз необхідно швидко і адекватно реагувати на зміни зовнішні і внутрішні умови та координувати з ними фінансово-господарську діяльність підприємства. Саме бюджетування допомагає менеджерам ефективніше приймати рішення, реалізовувати ці рішення та контролювати їх виконання. Таким чином, система бюджетування дозволяє

заздалегідь оцінити майбутні результати рішень, які необхідно ухвалити сьогодні. Бюджетування для підприємства має постійно вдосконалюватися.

Отже, система бюджетування є одним із найефективніших інструментів, який здатний значно збільшити економічну віддачу від здійснення підприємством своєї діяльності, оскільки надає можливість скорочення нераціонального застосування капіталу, його розподілу, чому сприятиме своєчасне планування тієї чи іншої господарської операції, контроль фактичного її виконання. Процес бюджетування як система фінансового управління важливий у діяльності підприємств. Застосовуючи процедуру бюджетування, керівництво кожного окремого суб'єкта господарювання прагне забезпечення стійкості позитивних фінансових результатів, платоспроможності, ліквідності балансу.

2. З метою збільшення результативності управління прибутком підприємству запропоновано використання багатофакторної лінійної регресійної моделі, що дає змогу оцінити вплив визначених чинників на чистий прибуток – підсумковий результат фінансової ефективності. Представлена багатофакторна регресійна модель залежності прибутку від доходу і собівартості реалізованої продукції з довірчою ймовірністю 95% відповідає експериментальним даним і може бути використана для економічного аналізу, а оскільки  $F > F_{кр}$ , то можна зробити висновки про подальший розвиток господарської діяльності.

3. Було перевірено прогностні характеристики моделі, і результати показали, що через високий розкид даних про чистий прибуток дисперсія залишків в отриманій моделі є великою, а довірчі інтервали прогностичних даних є досить великими. Для прогнозів з обсягом доходів 16000 тис. грн. та витратами 13600 тис. грн. середнє значення прогнозів дорівнює 1539,11 тис. грн. чистого прибутку, з довірчою ймовірністю 90% – від 800,85 тис. грн. до 2277,38 тис. грн. та індивідуальними значеннями – від 632,03 тис. грн. до 2446,2 тис. грн. Таким чином, аналізування і побудова прогнозу для показника чистого прибутку має важливе значення для ефективного



управління підприємствами, бо прибуток визначається джерелом відтворення виробництва і його розвитку.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

Підсумком проведеного дослідження щодо удосконалення механізму формування фінансових результатів підприємства в умовах воєнних загроз можна вважати наступні висновки:

1. Фінансові результати відображають здатність підприємства генерувати прибуток і управляти своїми витратами, що є основою для прийняття управлінських рішень та визначення стратегії розвитку. Формування фінансових результатів залежить від різноманітних чинників, серед яких обсяг продажів, цінова політика, ефективність застосування ресурсів, рівень витрат, фінансові операції та податкове навантаження. Таким чином, для досягнення стабільного фінансового успіху підприємству необхідно постійно аналізувати свої фінансові результати, враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів та впроваджувати заходи для підвищення своєї рентабельності та конкурентоспроможності.

2. Основні методичні підходи до аналізу фінансових результатів включають аналіз фінансових звітів, коефіцієнтний аналіз, аналіз відхилень, аналіз тенденцій, аналіз грошових потоків, бюджетний аналіз та аналіз вартості. Усі ці методи аналізу взаємодоповнюють один одного і забезпечують комплексний підхід до оцінки фінансових результатів підприємства, що сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень і забезпеченню довгострокової фінансової стійкості.

3. Управління фінансовими результатами є істотно важливим для забезпечення підприємству стійкого фінансового становища, особливо в умовах зовнішніх загроз. Сучасні фірми стикаються з безліччю ризиків, які можуть впливати на їхню фінансову стабільність, включаючи економічні кризи, політичну нестабільність, зміни у законодавстві та інші зовнішні фактори. Ефективне управління фінансами включає ретельний аналіз ризиків, що дозволяє передбачити потенційні загрози та розробити стратегії

для їхнього мінімізації. Також важливим аспектом є фінансове планування, яке передбачає розробку бюджетів, прогнозування фінансових показників та визначення стратегічних цілей, що забезпечують гнучкість у відповідь на зміни ринкових умов. Стратегічне управління фінансами передбачає не лише реакцію на поточні виклики, але й проактивне планування довгострокового розвитку, що включає визначення конкурентних переваг та розробку стратегій для їхнього збереження та примноження. Отже, управління фінансовими результатами є основою стійкого розвитку фірми в умовах зовнішніх загроз. Це вимагає комплексного підходу, що включає аналіз ризиків, фінансове планування, контроль витрат, забезпечення ліквідності та стратегічне управління, що разом сприяє забезпеченню фінансової стійкості та довгострокового успіху.

4. Основні види діяльності ФГ «Ковальчук» включають вирощування зерна, м'яса великої рогатої худоби та виробництво молока. Дані напрямки є ключовими у структурі господарства і забезпечують його стабільний розвиток і конкурентоспроможність на ринку сільгосппродукції. Впродовж 2019-2023 років частка продукції тваринництва є більшою за частку продукції рослинництва. Незначні зміни у структурі щодо збільшення частки рослинництва можна помітити у 2022 році. Ці процеси пояснюються рекордними врожайями для України у 2021-2022 роках, що викликало збільшення цього виду товарної продукції. Динамічний аналіз структури основних та оборотних коштів з'ясував, що темпи їх зростання за 2019-2023 роки становили 118,8% та 113,3% відповідно. Ці зміни можна пояснити постійною модернізацією та оновленням парку сільгосптехніки та агрегатів. Як наслідок, відбулося зростання показників фондозабезпеченості та фондоозброєності праці.

5. За весь період дослідження загальний розмір витрат зростав швидшими темпами, аніж чистий дохід, а саме: якщо чистий дохід зріс на 148,3%, то загальні витрати відповідно на 151,4%. В останні два роки зростання витрат можливо пояснити військовою агресією, що викликала

збільшення витрат, пов'язаних із інфляційними загрозами, логістикою, енергозабезпеченням тощо. Саме тому найбільшими темпами зростала собівартість продукції (+155,3%) та витрати на збут (+141,7%). За 2019-2023 роки ФГ «Ковальчук» не отримувало збитків, чистий фінансовий результат є позитивним (прибуток). Загалом за даний період прибуток збільшився більше, ніж вдвічі, що розкриває зростаючу тенденцію щодо отримання чистого прибутку ФГ «Ковальчук». Така ситуація складається через підвищення попиту на ринку сільськогосподарської продукції через окупацію значної частини території України та неможливість ведення сільського господарства на землях лінії бойового зіткнення.

6. За результатами аналізу ФГ «Ковальчук» є прибутковими, а показники чистого прибутку та рентабельності загалом є позитивними. Негативним аспектом діяльності господарства є поступове зниження показників рентабельності, що може негативно вплинути на фінансову стійкість ФГ «Ковальчук» у майбутньому. Зниження прибутковості за всіма видами коефіцієнтів вказує на основні напрями дослідження, де слід проводити подальший аналіз причин такої ситуації задля пошуку резервів підвищення прибутковості ФГ «Ковальчук». Отже, для збереження сталої тенденції збільшення чистого прибутку мають бути визначені фактори впливу та розроблені заходи щодо управління ними

7. В умовах воєнних загроз необхідно швидко і адекватно реагувати на зміни зовнішні і внутрішні умови та координувати з ними фінансово-господарську діяльність підприємства. Саме бюджетування допомагає менеджерам ефективніше приймати рішення, реалізовувати ці рішення та контролювати їх виконання. Таким чином, система бюджетування дозволяє заздалегідь оцінити майбутні результати рішень, які необхідно ухвалити сьогодні. Бюджетування для підприємства має постійно вдосконалюватися. Отже, система бюджетування є одним із найефективніших інструментів, який здатний значно збільшити економічну віддачу від здійснення підприємством своєї діяльності, оскільки надає можливість скорочення нераціонального

застосування капіталу, його розподілу, чому сприятиме своєчасне планування тієї чи іншої господарської операції, контроль фактичного її виконання. Процес бюджетування як система фінансового управління важливий у діяльності підприємств. Застосовуючи процедуру бюджетування, керівництво кожного окремого суб'єкта господарювання прагне забезпечення стійкості позитивних фінансових результатів, платоспроможності, ліквідності балансу.

8. З метою збільшення результативності управління прибутком підприємству запропоновано використання багатофакторної лінійної регресійної моделі, що дає змогу оцінити вплив визначених чинників на чистий прибуток – підсумковий результат фінансової ефективності. Представлена багатофакторна регресійна модель залежності прибутку від доходу і собівартості реалізованої продукції з довірчою ймовірністю 95% відповідає експериментальним даним і може бути використана для економічного аналізу, а оскільки  $F > F_{кр}$ , то можна зробити висновки про подальший розвиток господарської діяльності.

9. Було перевірено прогностні характеристики моделі, і результати показали, що через високий розкид даних про чистий прибуток дисперсія залишків в отриманій моделі є великою, а довірчі інтервали прогностних даних є досить великими. Для прогнозів з обсягом доходів 16000 тис. грн. та витратами 13600 тис. грн. середнє значення прогнозів дорівнює 1539,11 тис. грн. чистого прибутку, з довірчою ймовірністю 90% – від 800,85 тис. грн. до 2277,38 тис. грн. та індивідуальними значеннями – від 632,03 тис. грн. до 2446,2 тис. грн. Таким чином, аналізування і побудова прогнозу для показника чистого прибутку має важливе значення для ефективного управління підприємствами, бо прибуток визначається джерелом відтворення виробництва і його розвитку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Батченко Л.В., Гончар Л.О., Лясківська В.М. Оптимізація управління прибутком та рентабельністю підприємств сфери туристичного бізнесу: прикладний аспект. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2020. Т. 25, Вип. 5. С. 55-61.
2. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2020. № 50. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>
3. Бровко Л.І., Водолазська О.А., Ісмайлова С.І. Формування фінансових ресурсів аграрних підприємств України в умовах воєнних дій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 22. С. 118-123. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2023.22.118>
4. Бугас В.В., Бугас В.В., Чупрун В.О., Ромас О.Ю. Управління прибутком на підприємстві та шляхи поліпшення цього процесу. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 6. С. 58-64.
5. Букреєва Д.С., Тупіцина К.О., Больша А.К. Стратегічне планування та управління прибутком підприємств в умовах цифрової економіки. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки*. 2021. № 11(3). С. 98-104.
6. Булкін С.С. Формування стійкості та ефективності сільськогосподарського підприємства. *Агросвіт*. 2019. № 24. С. 112-117.
7. Водолазська О.А. Методологічні засади фінансового менеджменту суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності. *Економічний аналіз*. 2018. Том 30. № 4. С. 82-87. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2018.04.082>
8. Глушенкова А.А., Ромашов І.М. Управління прибутком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 4. С. 53-57.
9. Гончаренко М.Л. Формування механізму управління прибутком комерційних підприємств. *Облік і фінанси*. 2019. № 2. С. 154-158.

10. Дем'яненко Т.І. Управління прибутком і рентабельністю промислових підприємств та напрями його вдосконалення. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2020. Вип. 41. С. 32-38.

11. Дробишева О.О., Бучакчійська Ю.М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. *Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства юстиції України. Економічні науки*. 2019. Вип. 1. С. 21-26.

12. Зайцев О.В., Могильний В.В. Фінансовий погляд на управління прибутком суб'єктів господарювання. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 9. С. 142-146.

13. Іванюта П.В., Пиріжок С.Є. Управління формуванням і розподілом прибутку на підприємстві за допомогою факторного аналізу. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2022. № 28. С. 150-167.

14. Кириченко О.М., Аумпа Д.В. Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2022. № 2. С. 20-25.

15. Кірдіна О.Г., Орлова В.М. Управління прибутковістю підприємств залізничного транспорту в умовах цифрової економіки. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2023. № 81-82. С. 380-390.

16. Коваленко-Марченкова Є.В., Лисенко Ю.О. Механізм ІРО як спосіб управління прибутком підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. Вип. 1. С. 116-120.

17. Колеватова А.В. Основні напрями вдосконалення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 3(1). С. 224-229.

18. Колеснік Я.В., Мажара А.В. Роль управління фінансовими ресурсами в процесі підвищення прибутковості сільськогосподарського підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 21. С. 49-53.

19. Кондратенко Н.О., Новікова М.М., Спасів Н.Я. Розвиток системи адаптивного управління фінансовими ресурсами підприємства. *Проблеми економіки*. 2021. № 1 (47). С. 78-84.
20. Корбутяк А.Г., Привалов А.О. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*. 2023. № 5. С. 149-153.
21. Кравченко О.О. Управління прибутковістю підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки*. 2020. № 5(1). С. 66-71.
22. Крюкова І.О., Попова Л.М. Система обліково-аналітичної підтримки управління прибутком бізнес-суб'єктів аграрного сектору. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5, № 2. С. 222-231.
23. Лойко В.В., Александров Б.В. Підтримка та розвиток малого та середнього бізнесу в Україні в умовах війни. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2023. №1(11). С. 228-235.
24. Маматова Л.Ш. Роль бізнес-планування в управлінні підприємством. *Підприємництво і торгівля*. 2021. №30. С. 44-47.
25. Маркіна І.А., Вороніна В.Л. Управління прибутком торговельних підприємств: монографія. Полтава: Вид-во ПП–Астроя, 2018. 167 с.
26. Мармуль Л.О., Новак Н.П., Кучеренко С.Ю. Підвищення ефективності управління підприємствами на засадах удосконалення обліку й адміністрування прибутків. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2022. № 1. С. 33-38.
27. Мартиненко В.П., Григоренко О.В. Система управління прибутком промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2023. № 2. С. 57-62.
28. Мордань Є.Ю., Малиш Д.О., Рябуха А.Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384-391.
29. Окренець В. Удосконалення облікової інформації щодо розподілу прибутку у контексті сучасних потреб управління. *Вісник економіки*. 2024.



Вип. 2. С. 164-176.

30. Онопрієнко Ю.Ю. Моделювання прибутковості як цільової стратегії управління фінансами банку. *Економіка та держава*. 2020. № 11. С. 116-120.

31. Орликовський М.О., Гришковець В.В., Зелінський Р.С., Мордюк В.В. Управління прибутком підприємства як умова його ефективного функціонування. *Агросвіт*. 2020. № 1. С. 96-102.

32. Павленко О.П., Водолазська О.А. Проблеми та перспективи функціонування спрощеної системи оподаткування в Україні. *Наука і техніка сьогодні*. 2022. №10. С. 144-157. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-10\(10\)-144-157](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2022-10(10)-144-157)

33. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84-88.

34. Панченко В.А. Базисні засади стратегічного менеджменту у сфері забезпечення фінансової безпеки суб'єктів аграрного бізнесу. *Академічні візії*. 2023. №18. DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.7737259>

35. Парій Л.В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2022. № 3-4 (40). С. 86-92.

36. Поддєрьогін А.М., Джуфер Д.Б. Управління прибутком підприємства. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. № 2. С. 211-223.

37. Савіцький А.В. Модифікація класифікації економічних факторів управління прибутковістю підприємства за умов розвитку зовнішньоторговельних відносин. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 6(2). С. 130-135.

38. Скляр Є.В., Фень К.С., Карп'як А.О. Стратегія ефективної системи управління прибутком підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2021. Т. 26, Вип. 4. С. 56-60.

39. Старко І.Є., Канцір І.А., Шевчук М.П. Сучасна парадигма управління прибутковістю. *Підприємництво та інновації*. 2019. Вип. 10. С. 82-86.
40. Сьомкіна Т.В., Гужавіна І.В., Згурська О.М. Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 1. С. 107-113.
41. Талавіра Є.В., Золотарьова А.В. Розробка стратегії управління прибутком торговельних підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 7. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.7.34>
42. Талавіра Є.В., Рогів М.О. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельного підприємства. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.12.76>
43. Тульчинська С.О., Голуб М.О. Управління прибутковістю підприємства в умовах соціальної орієнтованості процесів розвитку бізнес-структур. *Інфраструктура ринку*. 2021. Вип. 61. С. 178-182.
44. Фальченко О.О., Яцина В.В., Кочетова Т.І. Особливості формування фінансових результатів сільськогосподарського підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ». Економічні науки*. 2021. №2. С. 32-36.
45. Фінанси підприємств України під час війни та завдання їх повоєнного відновлення : наукова доповідь / за ред. д.е.н. В.В. Зимовця ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». Київ, 2023. 54 с. URL: <http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2023/8/Finansy-pidpriemstv-Ukrainy-pidchas-vijny.pdf>
46. Фірмансях Р., Діка Н.Р.З.М., Путрі Ш.Ф. Управлінська модель збільшення прибутковості підприємств сільських громад: кращі практики Пуджон Кідул, Індонезія. *Міжнародна економічна політика*. 2022. №2. С.38-54.
47. Халатур С.М., Сірко А.Ю., Правило О.Л. Сучасні виклики в процесі формування стійкості фінансових результатів підприємства в умовах війни. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. № 18. С. 64-68.

48. Шелест О.Л., Скрипниченко О.В. Вдосконалення стратегії управління прибутковістю банку з використанням імітаційної моделі. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.12.51>

49. Шкварук Д.Г., Мазур В.Г. Управління персоналом підприємства як напрям підвищення прибутку. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 324-327.

50. Шулла Р.С., Колісник Г.М., Попик М.М. Концепція маржинального прибутку як інструменту інформаційної підтримки управлінських рішень та стимулювання персоналу підприємств готельного бізнесу. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2022. Вип. 1. С. 10-20.

51. Юрченко О.С. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління прибутковістю підприємств. *Часопис економічних реформ*. 2019. № 2. С. 103-109.

52. Ярова Л.Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки*. 2021. № 4(2). С. 23-28.

53. Khalatur S., Hrabchuk O., Vodolazska O., Babenko-Levada V., Pavlenko O. (2024) Financing the development agricultural production in European countries: comparative analysis and experience for Ukraine. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. Vol. 2(55). Pp. 199-212. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.2.55.2024.4347>

54. Khalatur, S., Kachula, S., Oleksiuk, V., Kravchenko, M., Klymenko, S. (2023). Anti-crisis management as a basis for the formation of a financial mechanism for the sustainable development of agricultural business. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 5(52), 413-432. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.52.2023.4169>

55. Vinichenko I.I., Honcharenko O.V., Khalatur S.M., Sitkovska A.O., Prus Y.O., Korchahina V.H. (2020) Innovation investment platform of complex

ensuring the economic security of enterprises of agrarian industry. *Rivista di Studi sulla Sostenibilita*. (2), pp. 63-79. DOI: <https://doi.org/10.3280/RISS2020-002-S1006>

## ДОДАТКИ

## ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Вихідні данні чистого прибутку, доходу і собівартості продукції, тис. грн.

№ спостереження	Чистий прибуток ( $Y$ )	Дохід від реалізації ( $X_1$ )	Собівартість ( $X_2$ )
1	745,9	6089,4	4763,9
2	843,2	7643,3	5045,7
3	1365,3	7932,8	6342,2
4	1457,3	8659,8	7664,4
5	1039,1	9437,2	7943,2
6	1241,9	11025,9	8729,1
7	1573,2	11754,9	9326,3
8	1758,3	12936,9	10913,8
9	953,7	11781,9	10249,1
10	1176,4	13074,3	11332,6
11	1229,6	14373,7	12054,4
12	1551,2	15152,9	13290,2

## Продовження додатку А

Таблиця А.2

Дані для розрахунку статистик коефіцієнтів детермінації ( $R^2$ ), множинної кореляції ( $R$ ), критерію Фішера ( $F$ )

№ спостереження	$Y$	$x_1$	$x_2$	$\hat{Y}$	$(\hat{Y} - \bar{Y})^2$	$(Y_i - \hat{Y})^2$	$(Y_i - \bar{Y})^2$
1	745,9	6089,4	4763,9	976,8093	71707,4029	53319,0988	248693,3784
2	843,2	7643,3	5045,7	1007,2190	56345,7763	26902,2369	161115,2701
3	1365,3	7932,8	6342,2	1077,9492	27769,7210	82570,4982	14570,5017
4	1457,3	8659,8	7664,4	1154,4356	8128,1129	91726,8331	45244,8351
5	1039,1	9437,2	7943,2	1176,8576	4587,9066	18977,1507	42226,8251
6	1241,9	11025,9	8729,1	1233,9841	1312,5203	1262,6613	1547,2451
7	1573,2	11754,9	9326,3	1272,5712	782,8533	90377,6864	107983,4367
8	1758,3	12936,9	10913,8	1367,5222	15111,9054	152707,3226	263896,2517
9	953,7	11781,9	10249,1	1321,1085	5854,8278	134989,0155	84617,9617
10	1176,4	13074,3	11332,6	1390,8122	21380,4534	45972,6048	4650,1034
11	1229,6	14373,7	12054,4	1441,6686	38839,3228	44973,0966	3224,7501
12	1551,2	15152,9	13290,2	1514,1625	72668,4470	1371,7747	94008,6701
Сума					323289,2495	743949,9796	1067239,2292

Продовження додатку А

Таблиця А.3

Данні для розрахунку порівняльного впливу на  $Y$  факторів  $x_1$  та  $x_2$ 

№ спостереження	$Y$	$x_1$	$x_2$	$\hat{Y}$	$(Y_i - \bar{Y})^2$	$(X_1 - \bar{X}_1)^2$	$(X_2 - \bar{X}_2)^2$
1	745,9	6089,4	4763,9	976,8093	248693,3784	22396714	17701723,9
2	843,2	7643,3	5045,7	1007,2190	161115,2701	10103603,91	15409877,38
3	1365,3	7932,8	6342,2	1077,9492	14570,5017	8346995,114	6911860,085
4	1457,3	8659,8	7664,4	1154,4356	45244,8351	4674748,48	1707835,142
5	1039,1	9437,2	7943,2	1176,8576	42226,8251	1917440,247	1056869,668
6	1241,9	11025,9	8729,1	1233,9841	1547,2451	41609,20028	58632,58674
7	1573,2	11754,9	9326,3	1272,5712	107983,4367	870457,9003	126066,4201
8	1758,3	12936,9	10913,8	1367,5222	263896,2517	4473154,5	3773532,878
9	953,7	11781,9	10249,1	1321,1085	84617,9617	921568,0003	1632921,92
10	1176,4	13074,3	11332,6	1390,8122	4650,1034	5073230,68	5576013,178
11	1229,6	14373,7	12054,4	1441,6686	3224,7501	12615164,85	9505865,308
12	1551,2	15152,9	13290,2	1514,1625	94008,6701	18757416,63	18653401,09
Сума					1067239,2292	90192103,5167	82114599,5492



## Продовження додатку А

Таблиця А.4

## Відсоток виробничих витрат у загальному товарообігу

№ спостереження	Чистий прибуток У, тис. грн.	Дохід від реалізації X <sub>1</sub> , тис. грн.	Собівартість продукції X <sub>2</sub> , тис. грн.	Частка собівартості у виручці, %
1	745,9	6089,4	4763,9	78,23
2	843,2	7643,3	5045,7	66,01
3	1365,3	7932,8	6342,2	79,95
4	1457,3	8659,8	7664,4	88,51
5	1039,1	9437,2	7943,2	84,17
6	1241,9	11025,9	8729,1	79,17
7	1573,2	11754,9	9326,3	79,34
8	1758,3	12936,9	10913,8	84,36
9	953,7	11781,9	10249,1	86,99
10	1176,4	13074,3	11332,6	86,68
11	1229,6	14373,7	12054,4	83,86
12	1551,2	15152,9	13290,2	87,71