

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

---



---

**Навчально-науковий Інститут економіки**  
**Фінансово-економічний факультет**  
Кафедра **економічного аналізу і фінансів**

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню бакалавр

студента Семенова Артема Андрійовича  
(ПІБ)

академічної групи 072-19-1 (денна форма навчання)  
(шифр)

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

освітньо-професійної програми: «Фінанси, банківська справа та страхування»

на тему: «Аналіз і прогнозування прибутку на підприємстві  
(на прикладі ТОВ «Верес»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Соляник Л.Г.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро  
2023

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**Д.С. Букрєєва**

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню бакалавр**

студенту **Семенову Артему Андрійовичу** академічної групи **072-19-1**  
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 «Фінанси, банківська справа та страхування»**

(код і назва спеціальності)

На тему: **«Аналіз і прогнозування прибутку на підприємстві**

**(на прикладі ТОВ «Верес»)**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **09.05.2023р. №334-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	01.05.2023- 03.05.2023
Розділ 1	Теоретичні засади фінансового планування та прогнозування прибутку на підприємстві	04.05.2023- 14.05.2023
Розділ 2	Аналіз формування прибуку та використання фінансових коштів на ТОВ «ВЕРЕС»	15.05.2023- 24.05.2023
Розділ 3	Удосконалення методичних підходів планування фінансових показників діяльності ТОВ «ВЕРЕС»	25.05.2023- 04.06.2023
ВИСНОВКИ		05.06.2023- 07.06.2023
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	08.06.2023- 11.06.2023

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ (підпис керівника)

**Л.Г.Соляник.**

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **17.04.2023 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **12.06.2023 р.**

**Завдання прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

**А.А.Семенов**

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

*Семенов А.А.* - Аналіз і прогнозування прибутку на підприємстві (на прикладі ТОВ "Верес"). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота бакалавра ОП «Фінанси, банківська справа та страхування» за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2023.

Мета кваліфікаційної роботи – аналіз прибутку підприємства на прикладі ТОВ «Верес» та теоретичне обґрунтування найбільш ефективного методичного підходу щодо його планування і розподілу на основі систематизації існуючих пропозицій щодо цього питання.

У вступі викладено сучасний стан проблеми, обґрунтована актуальність теми, конкретизовано задачі кваліфікаційної роботи, визначено об'єкт і предмет дослідження.

У першому розділі визначено економічну сутність та функції прибутку, розглянуто існуючі теоретичні та методологічні підходи розподілу та використання прибутку підприємства.

У другому розділі досліджено організаційну структуру ТОВ «Верес», проведено аналіз його фінансового стану та зроблені висновки щодо формування та використання прибутку підприємства за 2020 - 2022 р.р.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи обґрунтовано вибір методу прогнозування прибутку з точки зору достовірності проведеного планування, розраховані прогнозні показники на основі методу екстраполяції, методу відсотків від продажів, на основі виявлення можливих резервів його підвищення.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ, ПРИБУТОК, ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ,  
ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ, ПЛАНУВАННЯ, НАПРЯМИ  
УДОСКОНАЛЕННЯ, ФІНАНСОВІ ОПЕРАЦІЇ, ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ,  
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ.

## ABSTRACT

*Semenov A.* - Analysis and forecasting of the enterprise profit (based on the example of "Veres" Ltd) - Manuscript.

Qualification work for obtaining an educational qualification level for a bachelor's in the field of preparation 072 Finance, Banking and Insurance - Dnipro University of Technology, Dnipro", 2023

The purpose of the qualification work is the analysis of the company's profit on the example of "Veres" LLC and the theoretical justification of the most effective methodical approach to its planning and distribution based on the systematization of existing proposals on this issue.

The introduction describes the current state of the problem, substantiates the relevance of the topic, specifies the tasks of the qualification work, defines the object and subject of the research.

In the first chapter, the economic essence and functions of profit are defined, the existing theoretical and methodological approaches to the distribution and use of the company's profit are considered.

In the second chapter, the organizational structure of "Veres" LLC was investigated, its financial condition was analyzed, and conclusions were drawn regarding the formation and use of the company's profit for 2020-2022.

In the third section of the qualification work, the choice of the profit forecasting method is substantiated from the point of view of the reliability of the conducted planning, the forecast indicators are calculated based on the method of extrapolation, the method of interest from sales, based on the identification of possible reserves for its increase.

FINANCIAL RESOURCES, PROFIT, FINANCIAL ANALYSIS, FINANCIAL ACTIVITIES, PLANNING, WAYS OF IMPROVEMENT, FINANCIAL OPERATIONS, OWN CAPITAL, ECONOMIC ANALYSIS.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	9
1.1. Теоретично-методичні підходи щодо визначення основних фондів підприємства .....	9
1.2. Сучасні економічні підходи до існуючих методик аналізу фінансового стану підприємства .....	16
1.3. Сутність і методи розвитку бізнесових процесів в повоєний і воєнний час .....	25
Висновки по розділу 1 .....	31
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ КОШТІВ НА ТОВ «ВЕРЕС» .....	33
2.1. Характеристика підприємства ТОВ «Верес» .....	33
2.2. Оцінка фінансового стану та показників підприємства ТОВ «Верес» .....	37
2.3. Аналіз ефективності діяльності підприємства ТОВ «Верес» ....	47
Висновки по розділу 2 .....	51
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВЕРЕС».....	53
3.1. Планування фінансових показників діяльності ТОВ «Верес» за алгоритмічними методами.....	53
3.2. Визначення ефективного методу прогнозування показників діяльності підприємства ТОВ «Верес».....	69
3.3. Визначення економічної ефективності запропонованих заходів підвищення прибутковості.....	72
Висновки до розділу 3 .....	77
ВИСНОВКИ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	83

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Розвиток фінансових відносин в Україні та зміцнення конкуренції на внутрішньому ринку актуалізують проблему зміцнення ефективності виробничої діяльності та забезпечення фінансової стійкості в довгостроковій перспективі.

В економічному секторі України в умовах поширення кризових явищ особливого значення набуває функція забезпечення сталого розвитку підприємств. Процес управління фінансовим діяльністю стає необхідною умовою безперервної та стабільної роботи підприємства. Матеріальні ресурси, що використовуються у виробничому процесі, характеризуються їх відновленням. Щоб відновити матеріальні ресурси в натурі, вони повинні бути компенсовані як вартість, що відбувається шляхом амортизації. Усі основні засоби (крім землі) підлягають амортизації.

З метою погашення вартості витраченої частини матеріальних засобів підприємств розраховуються певні грошові суми, що входять у вартість нового виробництва за його ступенем відновлення (фізичного і морального). Після продажу створюваного продукту частина грошової суми, що відповідає переданої вартості основних засобів, відокремлюється і накопичується до загальної суми, що в принципі відповідає початковій вартості основних засобів. Джерелом повернення матеріальних цінностей є накопичена амортизація. У цьому відношенні особливе значення має підвищення якості управління фінансовим процесом, як одного з основних показників діяльності підприємства.

Проте, незважаючи на широкий дискурс досліджень із зазначеної тематики, процес управління фінансовим забезпеченням підприємств для отримання постійно зростаючого прибутку не отримав достатньої розробки. На сьогодні актуальною є проблема визначення ефективності використання всіх фінансових ресурсів. Практична значимість і важливість даних проблем обумовила вибір теми дипломної роботи, її мети і завдань.

**Мета і завдання дослідження.** Метою є теоретичне обґрунтування вдосконалення методичних підходів щодо ефективного управління фінансовим забезпеченням відтворення зростання прибутку підприємства.

Для досягнення мети в роботі вирішено такі науково-практичні завдання:

- досліджено теоретичні засади щодо управління фінансовим забезпеченням відтворення основних фондів підприємства;
- проаналізовано ефективність управління основними фондами підприємства на прикладі ТОВ «Верес»;
- розкрито доцільність використання фінансового планування та прогнозування на підприємстві в умовах невизначеності;

**Предметом дослідження** є теоретико- методичні засади та практичні аспекти управління фінансовим забезпеченням зростання прибутку підприємства ТОВ «Верес».

**Об'єктом дослідження** є процеси управління фінансовим ресурсами та основними фондами ТОВ «Верес».

**Методи дослідження.** Методологічною базою є сукупність загальнонаукових та спеціальних прийомів та методів дослідження; системний підхід до вивчення сутності фінансового забезпечення відтворення основних фондів підприємства. Для аналізу сучасного фінансового стану компанії та дослідження процесу управління його основними фондами використовувалися способи аналізу та синтезу; екстраполяції; узагальнення; статистичні, табличні та графічні методи; економіко-математичні методи

**Інформаційною базою** дослідження були теоретичні та науково-практичні дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, законодавчі акти та постанови, нормативно-правові документи та статистичні матеріали України, бухгалтерська та фінансова звітність підприємства.

**Наукова новизна одержаних результатів.** В процесі дослідження автором був удосконалений методичний підхід до управління фінансовим забезпеченням, ефективністю функціонування підприємства для отримання сталого прибутку, який на відміну від існуючих, дозволяє досягати цільового

значення фінансового результату та вибрати оптимальний варіант амортизаційної політики підприємства для фінансування оновлення основних фондів та планування показників.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в тому, що теоретичні та практичні положення роботи, сформульовані висновки та пропозиції, розроблені методичні рекомендації щодо управління фінансовим забезпеченням для відтворення прибутку, можуть бути використані в роботі підприємства.

**Апробація результатів дослідження.** Основні результати дослідження та їхнє практичне значення опубліковані на науково-практичній on-line конференції «Трансформація національної фінансової моделі післявоєнного відновлення України», (Дніпро, 10 травня 2023 року).

**Особистий внесок автора.** Кваліфікаційна робота є самостійною науковою працею. Усі результати, викладені у роботі, отримані автором особисто.

**Структура та обсяг роботи.** Дипломна робота складається зі вступу трьох розділів і висновків, загальний обсяг роботи становить 89 сторінок. Робота містить 36 таблиць, 15 рисунків, список використаних джерел зі 66 найменувань.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

#### 1.1. Теоретично-методичні підходи щодо визначення основних фондів підприємства

Матеріальні цінності будівельних компаній відіграють важливу роль у забезпеченні їх успішної діяльності. Класифікація матеріальних цінностей має велике значення в нормативних документах для управління цими компаніями. Однак через відсутність єдиного підходу та особливості діяльності будівельних підприємств потрібно дослідити проблеми класифікації матеріальних цінностей для обґрунтованого відображення управління ними в обліку та аналізі.

Відображення процесу експлуатації матеріальних активів у системі фінансового забезпечення потребує створення класифікації, що розкриває змістові характеристики кожного об'єкта відповідно до вимог управління діяльністю будівельних організацій, відповідно до нормативних та правових актів з цього питання.

З цього приводу, як передусім зазначає С. М. Кафка [1], що «правильна, чітка класифікація матеріальних цінностей є необхідною умовою їх достовірного відображення в обліку та контролі, а це є основою для нарахування амортизації». Класифікація також дозволяє аналізувати структуру основних фондів та оцінювати рівень їх використання на різних етапах управління компанією.

При цьому під класифікацією розуміємо систему підпорядкованих понять у певній галузі знань, поділ певних об'єктів на класи (класи, класи) залежно від їх загальної характеристики. [2]. Більш широко класифікацію описує у монографічному дослідженні С. С. Розова [3], яка вважає, що зазначеним терміном позначають принаймні 3 різні речі:

- побудову класифікації;

- побудовану класифікацію;
- процедуру її використання.

Наше дослідження зосереджується на класифікації основних фондів для цілей обліку й аналізу їх в процесі експлуатації будівельними підприємствами. Ця класифікація слугуватиме основою для відображення активів у системі обліково-аналітичного забезпечення торговельних підприємств.

Дослідження класифікації основних фондів у процесі їхньої експлуатації є важливим для торговельних підприємств. Це підтверджується тим, що основні фонди в галузі будівництва відокремлені в окрему групу відповідно до загальноприйнятої класифікації основних засобів за галузевою ознакою. Інші групи включають основні фонди в промисловості, сільському господарстві, транспорті, зв'язку, медицині та інші.

Розробкою класифікації основних фондів у процесі їх експлуатації, що є основою їхнього обліку, має займатись бухгалтерська служба, яка володіє відповідними знаннями. О.І.Фурсова зазначає, що технічні служби підприємств не беруть участь у процесі класифікації нововведених матеріальних цінностей, і вони пропонуються для придбання працівникам бухгалтерій, які не мають достатніх технічних знань [4].

Фінансово-аналітичне забезпечення експлуатації підприємств базується на різних законах. З одного боку, це позитивно, з іншого боку, якщо між ними є розбіжність, підвищується ризик суперечностей між нормативними документами. Розбіжності між нормативними документами можуть призводити до суперечностей.

Для побудови системи фінансово-аналітичного забезпечення процесу експлуатації матеріальних активів будівельних підприємств використовують класифікацію, зображену на рис. 1.1.

Амортизація - втрата споживчої вартості матеріальними активами, яка є невід'ємною частиною процесу перенесення їх вартості на продукт.

Розглядаючи різні види амортизації слід зазначити: 1) фізичний знос стаціонарного обладнання, яке активно бере участь у будівельно-монтажних роботах, величина якого залежить від обсягу виконуваних робіт;

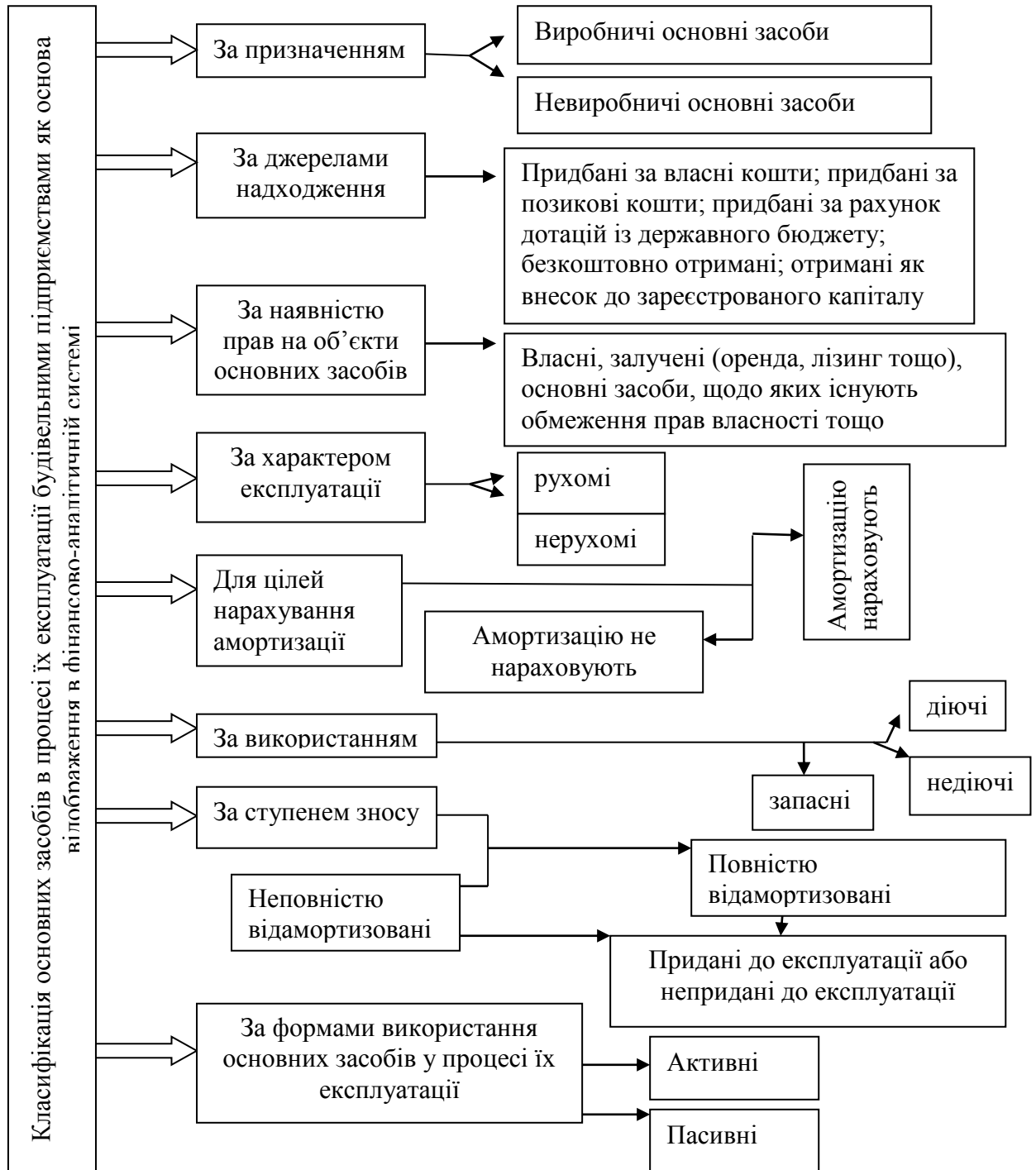


Рис. 1.1 – Класифікація основних засобів у процесі їх експлуатації підприємствами як основа відображення в обліково-аналітичній системі

2) Фізичний знос відбувається через фізичні процеси експлуатації та зберігання матеріальних активів, які тимчасово вийшли з користування, наприклад, під час консервації. Його вартість залежить від тривалості і умов зберігання таких активів.

3) Моральний знос, з свого боку, виникає внаслідок науково-технічного прогресу. Поява нових технологій і вдосконалення старих призводять до застаріння та морального старіння основних фондів. Це означає, що їхня цінність зменшується не тільки через фізичне зношування, а й через застаріння технологій та методів.

Амортизація, в свою чергу, визначається як фізичний наслідок функціонування основних засобів. Вона розглядається як економічне явище і використовується в бухгалтерському обліку як джерело відтворення основних засобів. Внаслідок зношування «основні фонди роздвоюються: ціннісна частина залишається пов'язаною з натуральною формою, інша - відділяється від них у амортизаційній частині [5]. Амортизація – це фізичний наслідок функціонування основних засобів, який завдяки інструментам бухгалтерського обліку трактується як економічне явище - амортизація як джерело відтворення основних засобів. Як зазначають М. Метьюс та М. Перера, - амортизація, безумовно, суто фінансовий, нематеріальний процес [6].

Увесь зазначений знос, як об'єктивний наслідок процесу експлуатації основних засобів, зумовлює необхідність відтворення останніх та візуалізації процесів в обліково-аналітичній системі управління.

При цьому розмноження може відбуватися в простій або розширеній формі.

З огляду на те, що це є предметом даного дослідження і що поняття відтворення матеріальних активів прямо не згадується в законодавстві, розглянемо, що воно означає в різних формах реалізації:

- просте відтворення - це оновлення (відновлення) матеріальних активів шляхом ремонту та підтримання в належному стані морально та фізично зношених об'єктів, що використовуються безпосередньо на підприємстві;

- розширене відтворення-оновлення (відновлення) матеріальних активів, тобто якісне та кількісне розширення наявних матеріальних активів шляхом їх розвитку та інвестування в них. Однак критичним явищем в японській економіці, зокрема в будівельній галузі, є значні обсяги інвестицій, що обмежує можливості останньої щодо розширеного відтворення своєї матеріально-технічної бази.

Узагальнюючи висновки науковців, одні автори ототожнюють поняття "регенерація" та "оновлення", інші наповнюють їх різним змістом.

Так, Б.Є.Бачевський, Н. Д.Свиридова та А. В.Черкабай [7] ототожнюють регенерацію та оновлення з фізичним і моральним зносом засобів виробництва в процесі виробництва та експлуатації матеріальних активів (включаючи оновлення моделей машин, діючих основних фондів та поточне оновлення (ремонт)). Слід зазначити, що відновлення та оновлення матеріальних активів є компенсацією за них. Якщо говорити більш конкретно, то концепція розширеного копіювання (оновлення) матеріальних активів є ширшою за концепцію простого копіювання (оновлення). Тому справедливим можна вважати твердження М. М. Тимохіна, який писав з цього приводу, що оновлення на старій технічній основі лише омолоджує матеріальні цінності, але не підвищує їх ефективність, тому таке оновлення він називає простим відтворенням. [8].

Схожій позиції дотримується Н. І. Самбурська, яка у своєму дослідженні описує оновлення [9]: як форму відтворення основних фондів, процес відшкодування морального та фізичного зносу, в ході якого матеріальні засоби більш досконалішими (в результаті будівництва, реконструкції, технічного переозброєння та модернізації технології), новими та ідентичними замінюються менш зношеними знаряддями та засобами праці.

Таким чином, в результаті процесу експлуатації матеріальні активи фізично і морально виснажуються, що зумовлює необхідність їх простого, довготривалого відтворення. Водночас процес експлуатації матеріальних

активів слід розглядати як частину більш широкого загального відтворювального процесу, який постійно повторюється на підприємстві.

Слід зазначити, що ефективність процесу експлуатації визначає потенціал подальшого відтворення основного засобу та виконання ним своєї функції у виробничому процесі. Графічно це можна проілюструвати наступним чином (рис. 1.2).

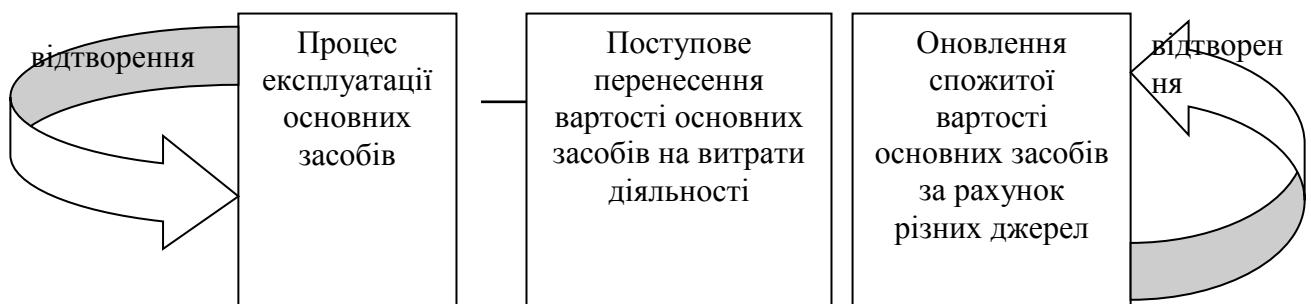


Рис. 1.2 – Процес експлуатації основних засобів як передумова їх відтворення

Як показник, що характеризує результати діяльності МСП, прибуток є індикатором, який найкраще відображає ефективність виробництва, кількість та якість продукції, стан продуктивності праці та рівень витрат. Стандартний формат "фінансової звітності" розрізняє чотири види прибутку (валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування та чистий прибуток), тоді як скорочена форма<sup>2</sup> визначає чистий прибуток лише як різницю між загальними доходами та загальними витратами [10]. Наведена вище модель показує, що прибуток підприємства залежить від співвідношення наступних показників залежить від показників товарообігу та обсягу виробництва підприємства.

Засновник підприємства на власний розсуд вирішує, як витратити прибуток. На рис.1.3 зображено структурно-логічну модель управління доходами, витратами та фінансовими результатами малого підприємства [11].

Підприємства використовують прибуток до розподілу переважно на економічний розвиток (фінансування капітальних інвестицій та інновацій,

поповнення власних обігових коштів і резервів) та соціальні потреби (підготовка та перепідготовка кадрів, матеріальне заохочення, розвиток та утримання соціальної інфраструктури). На збитковість малого підприємства впливають ті ж фактори, що й на його прибутковість.



Рис. 1.3 – Процес управління фінансовими результатами  
малого підприємства

Іншими словами, якщо метою є збільшення обсягів продажів, розширення частки ринку та максимізація прибутку, то завданням формування фінансових результатів є збільшення темпів зростання фінансових показників. Якщо ж

компанія планує підтримувати мінімальний рівень стабільної прибутковості, то управління фінансовими результатами зводиться до підтримання поточного рівня платоспроможності.

## 1.2. Сучасні економічні підходи до існуючих методик аналізу фінансового стану підприємства

Для удосконалення будь-якого процесу управління необхідно дотримуватись аналізу його ефективності. Таким чином, нагальною потребою є систематизація методичних підходів до рівня оцінки ефективності управління прибутком підприємства табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком

Автор	Сутність підходу	Інформація для застосування підходу	Примітки
1	2	3	4
Кошельок Г. В. [21]	стрес-тестування: аналіз чутливості грошових потоків до зміни факторів ризику (моделюються наслідки зміни одного фактору ризику або групи тісно взаємопов'язаних факторів, при цьому значення інших факторів залишаються без змін)	прогнозні значення майбутніх прибутків та ключові фактори ризику, історичні та гіпотетичні сценарії розвитку підприємства у плановий період	результати стрес-тестів необхідно розглядати як у межах комплексу інструментів управління ризиками, так і під час визначення величини капіталу, необхідного для покриття ризиків
Мартиненко В. П., Кушик І. Л. [21]	розрахунок показників ефективності використання основних виробничих фондів, трудових ресурсів, матеріальних ресурсів та обігових фондів	дані щодо структури та вартості основних виробничих фондів, кількісного та якісного складу персоналу, розмір власного капіталу, собівартість продукції, обсягів реалізації тощо	застосування цього підходу дозволяє комплексно оцінити управління прибутком підприємства від операційної діяльності
Куцик П. О., Головацька С. І. [22]	визначення ефективності системи контролінгу за управлінням прибутком підприємства за кількісними та якісними показниками	приріст грошового потоку внаслідок удосконалення управління прибутком, величина витрат на удосконалення управління прибутком	дозволяє комплексно оцінити наслідки удосконалення управління прибутком за кількісними та якісними показниками



## Продовження табл. 1.3

1	2	3	4
Ніпіаліді О. [23]	визначення ефективності забезпечувальних складових (організаційної, кадрової, інформаційної, методологічної та методичної) управління прибутком підприємства	інформація щодо якості виконання планових завдань, продуктивності роботи персоналу, адекватності системи моніторингу підприємства, методичних підходах, що застосовуються при управлінні прибутком	доцільно виділити також ресурсну складову, оскільки у запропонованих складових відображено лише кадрові ресурси підприємства, не ураховані матеріальні та фінансові ресурси, що актуально при управлінні прибутком
Гринів Л. В., Вачіль О. П. [24]	визначення ефективності управління прибутком з позиції теорії ігор	платіжна матриця, елементами якої є прибуток підприємства унаслідок реалізації альтернативних стратегій управління прибутком	при виборі оптимальної стратегії важливим є обраний критерій відсіювання альтернатив (критерій Вальда, оптимізму, Севіджа або Гурвіца)
Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М. [25]	визначення розміру суми «межі безпеки» або «запасу міцності» підприємства як результат управління прибутком підприємства	зменшення обсягу реалізації при несприятливій кон'юктурі ринку при збереженні прибутковості операційної діяльності	є подальшим розвитком методичного підходу визначення точки беззбитковості виробництва

Перевагою методологічного підходу до стрес-тестування є сценарний підхід. Цей підхід використовує історичні сценарії (засновані на оцінці тренду на основі фактичних значень динамічних рядів прибутку компанії) та/або гіпотетичні сценарії (теорія сценарію максимальних втрат, теорія екстремальних значень) [22].

В.П.Мартиненко та І.Л.Кушик пропонують оцінювати ефективність процесу управління прибутком за основними напрямками формування прибутку (операційний, фінансовий та інвестиційний).

Вони підкреслюють важливість операційної діяльності для переробної промисловості і тому зосереджують увагу на системі показників, що характеризують ефективність використання основних ресурсів підприємства [21]. На рис. 1.4 наведено характеристику основних показників управління

прибутком від операційної діяльності на підприємствах переробної промисловості наведено характеристику основних показників управління прибутком від операційної діяльності.

Показник ефективності використання основних виробничих фондів характеризується обсягом виробленої підприємством продукції у вартісному вимірі, що припадає на одну гривню вартості основних виробничих фондів. Це відношення вартості основних виробничих фондів до гривні виробленої продукції, а також відношення річного прибутку підприємства до вартості основних виробничих фондів.

Не менш важливим є показник продуктивності праці. До них відносяться: витрати на оплату праці на одиницю продукції. Витрати часу на одиницю продукції забезпечуваність людськими ресурсами.

Показники ефективності використання матеріальних ресурсів відображають вартість матеріальних ресурсів на одиницю продукції. Він показує ефективність використаного виду праці, тобто скільки продукції виробляється на одиницю матеріальних ресурсів (сировини, палива, електроенергії тощо).

Значення показника ефективності використання оборотного капіталу - це інформація про поточне використання активів (грошових коштів, запасів, виробничих запасів та дебіторської заборгованості) підприємством. До них відносяться оборотність дебіторської заборгованості підприємства протягом аналізованого періоду, розширення та скорочення комерційного кредиту, наданого підприємством, оборотність запасів протягом середнього терміну, що залишився до погашення дебіторської заборгованості підприємства, а також стабільність та розширення оборотного капіталу за рахунок зростання обсягів реалізації продукції.

Оцінюючи ефективність управління прибутком на підприємстві, необхідно розуміти, що результати вдосконалення цього процесу можуть бути як монетарними, так і немонетарними. Тому П.О. Куцик та С. І. Головацька в роботі [22] пропонують використовувати показник економічної ефективності

системи контролю управління прибутком для оцінки грошових ефектів від удосконалень управління прибутком (управління прибутком, витрати на підготовку та впровадження удосконалень).



Рис. 1.4 – Показники ефективності управління прибутком від операційної діяльності

Окремої уваги заслуговують роботи цих науковців щодо негрошових ефектів від покращення управління прибутком.

У табл. 1.4 систематизовано ці результати. Тому при оцінці ефективності управління прибутком необхідно враховувати як кількісні, так і якісні зміни в діяльності компанії.

Таблиця 1.4 – Якісні показники оцінювання ефективності управління прибутком підприємства [20]

Назва показника	Ознака оцінювання	Показник оцінювання
1	2	3
<b>Інформаційні ознаки</b>		
Достовірність	кваліфікація осіб, що надають інформацію	кількість виявлених помилок у процесі перевірки наданої інформації
Об'єктивність	перевірка компетентності та зацікавленості осіб, що надають інформацію	Кількість випадків некоректної інтерпретації інформації суб'єктами, що її надають у системі управління прибутком
Релевантність	відповідність наданої інформації завданням управління прибутком підприємства	Значущість інформації для процесу управління прибутком
Повнота	оптимальність обсягу інформації для користувачів різних рівнів управління підприємством	відповідність отриманої інформації запитам в системі управління прибутком підприємства
Своєчасність	актуальність інформації для відповідної мети управління прибутком	відсоток досягнення мети управління прибутком підприємства
Комплексність	кількісні та якісні показники, які характеризують основні функціональні підсистеми управління прибутком	синергетичний ефект від інформаційного забезпечення процесу управління прибутком підприємства
Компаративність	формування бази даних щодо відхилень планових та фактичних показників у сфері управління прибутком	своєчасність діагностування характеру відхилень між плановими та фактичними показниками управління прибутком підприємства
<b>Економіко-стратегічні знаки</b>		
Рівень досягнення економічних цілей підприємства	оцінювання фінансового стану підприємства: платоспроможності, фінансової незалежності та ділової активності	коефіцієнти загальної, швидкої, абсолютної ліквідності, коефіцієнти автономії, фінансового ризику, маневреності власного капіталу тощо
Рівень реалізації стратегії розвитку підприємства	аналіз процесів планування стратегічних цілей підприємства	досягнення стратегічної мети у відсотках

## Продовження табл. 1.4

1	2	3
Організаційно-управлінські ознаки		
Рівень координації діяльності різних рівнів управління	прозорість комунікації між рівнями управління прибутком	швидкість виконання поставлених завдань
Уніфікація внутрішньої звітності та регулювання прав доступу до інформації	ефективність бюджетної моделі підприємства, актуальність та якість наданої інформації	відповідність наданої інформації потребам при управління прибутком підприємства
Організація функціональних зв'язків між працівниками	зрозумілість посадових інструкцій, ефективність системи мотивації, процедура атестації кадрів	кількість конфліктів в колективі, ставлення співробітників до корпоративних цінностей
Професійний рівень виконання завдань в сфері управління прибутком	кваліфікація кадрів, прагнення до підвищення кваліфікації, креативність, згуртованість персоналу	відсоток виконання завдань з управління прибутком підприємства, відповідність співробітника посадовій інструкції

О.Ніпіаліді виділяє компоненти безпеки в управлінні прибутком (організація, людські ресурси, інформація, методологія та методичне забезпечення) [23]. Тому під час оцінювання ефективності управління прибутком враховується ефективність організаційних заходів з управління прибутком, що забезпечують продуктивну роботу людських ресурсів, у поєднанні з ефективністю та прозорістю системи моніторингу компанії - ефект інтеграції. Розроблення та застосування сучасних методологічних підходів до планування інтегрованих рішень з управління прибутком підприємства

Л.В.Гринів та О.П. Вачиль пропонують визначати ефективність управління прибутком на основі теорії ігор [24]. Ефективний процес управління прибутком є результатом вибору оптимальної стратегії для гравця підприємства в ринковому середовищі.

Переваги використання інструментів стратегічного менеджменту для оцінки ефективності управління прибутком підприємства також показано в [26] Микитюк П. П.. Матричні методи стратегічного менеджменту (матриці BCG, GE/Mc Kinsey, ADL/LC, Hofer/Schendel, Ansoff) дають змогу виявити перспективні напрями управління прибутком підприємства.

Як методологічне забезпечення управління прибутком І.І. Бершадський і С.О. Тульчинський виокремлюють економічні методи (планування, економічний аналіз, економічне стимулювання, цінову політику, оподаткування), організаційно-адміністративні методи (управління, організаційну стабілізацію, дисципліну), організаційно-адміністративні методи (управління, організаційну стабілізацію, дисципліну) і соціально-психологічні методи (моральні цінності, міжособистісні відносини) [27]. Погоджуючись з авторами про важливість економічних, організаційно-адміністративних і соціально-психологічних чинників у процесі управління прибутком, ми маємо сумніви щодо обґрунтованості цієї класифікації. Водночас, оскільки процес управління прибутком базується на наведених авторами факторах, хотілося б оцінити ефективність впливу тих чи інших факторів на прибутковість компанії.

Дослідники Т.В. Семкіна, І.В. Гужавіна та О.М. Згурська пропонують використовувати для аналізу ефективності управління прибутком значення "запасу міцності" або "межі міцності" підприємства. Прибуткову інвестиційну діяльність можна здійснювати навіть за несприятливої кон'юнктури товарного ринку [25].

А. Ю. Кунаєв запропонував оцінювати ефективність управління прибутком підприємства з точки зору зовнішньої (використання ринкових можливостей) і внутрішньої (використання можливостей підприємства) ефективності управління [28]. Ми погоджуємося з автором і зазначаємо, що обґрунтованість оцінки зовнішньої та внутрішньої ефективності управління значно підвищується, якщо вона ґрунтується на результатах SWOT-аналізу, який дає змогу систематизувати сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища. Загрози можуть існувати як у самій компанії, так і в зовнішньому середовищі.

І.А. Нечаєва та І.О. Савчук пропонують використовувати цільовий підхід для оцінки ефективності управління прибутком [29]. Централізований розподіл фінансової відповідальності в корпоративній структурі створює процес управління грошовими потоками, що значно підвищує ефективність цільового

підходу до управління прибутком при впровадженні системи бюджетування в компанії. У результаті підвищується прозорість управління прибутком.

Автори І.А. Маркіні та В.Л. Воронін підкреслюють, що ефективність управління прибутком залежить від стратегії управління, а також від стадії життєвого циклу компанії. Протягом життєвого циклу підприємства послідовно реалізують такі стратегії: стратегія первинного розвитку, стратегія зростання, стратегія стабілізації та стратегія виживання [30]. Тому для того, щоб правильно оцінити ефективність управління прибутком компанії, необхідно зрозуміти, на якій стадії життєвого циклу перебуває компанія.

Дослідники Д.В. Попович та О.Р. Славчаник розуміють управління прибутком як побудову системи управління, що враховує елементи тактичного та стратегічного менеджменту [31]. Тому визначення ефективності управління прибутком - це завдання визначення ефективності такої системи управління у сферах оцінювання прибутковості виробничо-комерційної діяльності компанії, оцінювання ризиків, забезпечення прибуткового зростання компанії, забезпечення виплати дивідендів акціонерам і створення резервів.

У табл. 1.5 наведено розрахунок основних фінансових показників, що використовуються для оцінки діяльності підприємства.

Таблиця 1.5 – Методика розрахунку основних фінансових показників

№	Показник	Методика розрахунку	Методика розрахунку за даними відрахування про фінансові результати
1	2	3	4
1.	Коефіцієнт рентабельності активів	$Кра = \frac{Пр}{(Вб0 + Вб1) / 2},$ Пр – чиста прибуток, Вб0 – валютний баланс на початок періоду, Вб1 – валютний баланс на кінець періоду	$Кра = \frac{\text{ф.2 стр.1160}}{(\text{ф. 1 стр. 1300гр3} + \text{ф.1 стр.1300гр4})/2}$
2.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$Крск = \frac{Пр}{(Вк0 + Вк1) / 2},$ Пр – чиста прибуток, Вк0 – сума власного капіталу на початок періоду, Вк1 – сума собственого капіталу на кінець періода	$Крск = \frac{\text{ф.2 стр.1160}}{(\text{ф.1 стр.1495гр3} + \text{ф.1 стр.1495гр4})/2}$

## Продовження табл. 1.5

1	2	3	4
3.	Коефіцієнт рентабельності совокупного капіталу	$К_{род} = \Phi_0 / (B_{60} + B_{61})/2,$ $\Phi_0$ – фінансовий результат от операційної діяльності (до опадоткування); $B_{60}$ – валюта балансу на початок періоду; $B_{61}$ – валюта балансу на кінець періоду	$К_{род} = \text{ф.2 стр. 1100} / ((\text{ф.1 стр.1300гр3} + \text{ф.1 стр.1300гр4})/2)$
4.	Коефіцієнт рентабельності діяльності	$К_{рр} = \text{Пр} / \text{ЧД},$ $\text{Пр}$ – чиста прибуток, $\text{ЧД}$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$К_{рд} = \text{ф.2 стр.1160} / \text{ф.2 стр.. 1020}$
5.	Коефіцієнт основної суми коштів	$К_{из} = \text{И} / \text{Ос},$ $\text{И}$ – сума суми, $\text{Ос}$ – первісна вартість основні засоби	$К_{из} = \text{ф.1 стр.1020} / \text{ф.1 стр./1050}$
6.	Коефіцієнт оборотності активів	$К_{oa} = \text{ЧД} / (B_{60} + B_{61}) / 2,$ $\text{ЧД}$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); $B_{60}$ – валютний баланс на початок періоду, $B_{61}$ – валюта балансу на кінець періоду	$К_{oa} = \text{ф.2 стр.1020} / ((\text{ф.1 стр.1300гр3} + \text{ф.1 стр.1300гр4})/2)$
7.	Коефіцієнт автономії	$К_{ав} = \text{Власний капітал} / \text{Валюта балансу};$	$К_{ав} = \text{ф.1 стр.1495} / \text{ф.1 стр.1695}$
8.	Коефіцієнт загальної ліквідності	$К_{ол.} = \text{ОбС} / (\text{ДО} + \text{ТО}),$ $\text{ОбС}$ – оборотные средства; $\text{ДО}$ – довгострокові зобов'язання; $\text{ТО}$ – поточні зобов'язання	$К_{ол.} = \text{ф.1. стр. 1195} / (\text{ф.1 стр. 1595} + \text{ф.1. стр. 1695})$
9.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$К_{аб.л.} = \text{Дс} / \text{ТО},$ $\text{Дс}$ – грошові кошти; $\text{ТО}$ – поточні зобов'язання	$К_{а} = \text{ф.1 (стр.1160)} / \text{ф.1 стр.1695};$
10	Коефіцієнт ефективності використання власних засобів	$К_{з} = \text{Пк} / \text{Ск},$ $\text{Пк}$ – притягнутий капітал; $\text{Ск}$ – власний капітал	$К_{эсс} = \text{ф.2, стр.1135} / \text{ф.1 стр.1495};$

Тому для оцінювання ефективності управління прибутком компанії можна використовувати достатню кількість методологічних підходів, що дають змогу судити про результати процесу управління, з погляду концепцій стратегічного менеджменту, теорії ігор і цільового підходу.



### 1.3. Сутність і методи розвитку бізнесових процесів в повоєний і воєнний час

Фінансове планування спрямоване на досягнення заявлених фінансових цілей підприємства і включає розробку системи прогнозних документів стратегічного та тактичного характеру. Проблемою реалізації стратегічного фінансового планування є економічна доцільність, оскільки більшість вітчизняних компаній втрачають можливість вибору між різними видами фінансових стратегій через реальні обмеження щодо залучення фінансових ресурсів із власних ресурсів та доступу до зовнішніх ресурсів.

У будь-якому випадку розробка фінансової стратегії є початковим етапом фінансового планування, доцільність якого залежить не тільки від обґрунтованості управлінських рішень, а й від високого рівня управління фінансами в цілому. Довгострокове фінансове планування базується на прогнозуванні на основі узагальнення та аналізу наявної інформації, з подальшим моделюванням можливих ситуацій та розробкою фінансових показників [30], лише на наступному етапі поточне фінансове планування, результати якого є працездатними. планові розрахунки. Розробка оперативних фінансових планів є обов'язковою процедурою для великих компаній зі складною організаційною структурою.

Кожна підсистема фінансового планування характеризується специфічними формами, умовами та цілями фінансового планування. Вибір конкретного методу фінансового планування затруднений через відсутність аналітичних навичок та неоднозначність інтерпретації прогнозних оцінок, отриманих різними способами. Тому, для підвищення достовірності планової (прогнозої) інформації, як основи для прийняття відповідних управлінських рішень часто прийнято поєднувати декілька методів особливо у військовий час одночасно. Ефективне виконання фінансового планування вимагає довготривалої та тісної співпраці всіх відділів і функціональних керівників. Застосовуючи сучасні та передові методи фінансового планування,

підприємство забезпечує власну фінансову стійкість та створює умови для отримання чистого доходу від операційної та іншої діяльності, необхідної для самоокупності та самофінансування розвитку.

Фінансовий менеджмент підприємства — це професійна діяльність, спрямована на управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Фінансовий менеджмент є ключовим елементом усієї системи сучасного корпоративного управління [16].

Фінансовий менеджмент підприємства включає:

- формування та реалізація фінансової політики підприємства з використанням різноманітних фінансових інструментів;
- прийняття рішень з фінансових питань, їх уточнення та розробка методів реалізації;
- інформаційна підтримка при складанні та аналізі фінансової звітності підприємства;
- оцінка інвестиційних проектів та розробка інвестиційного портфеля, оцінка інвестиційних витрат та фінансове планування та контроль;
- організація апарату, який керує фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Методи фінансового менеджменту дозволяють проводити оцінку:

- ризик і рентабельність інвестицій у виробництво та реалізацію певних товарів і послуг;
- результативність бізнесу;
- коефіцієнт оборотності капіталу та його продуктивність.

Задача фінансового менеджменту полягає у розробці та застосуванні на практиці методів і засобів досягнення цілей підприємства в цілому або окремих виробничо-господарських підрозділів. До таких цілей можна віднести: максимізацію прибутку; досягнення стабільної норми прибутку протягом планового періоду; збільшення доходів керівників підприємств та інвесторів (або власників); збільшення ринкової вартості акцій товариства тощо. Адже ці

цілі спрямовані на збільшення доходів вкладників (акціонерів) або власників (акціонерів) бізнесу.

Завдання фінансового менеджменту включають пошук оптимального співвідношення між коротко- та довгостроковими цілями розвитку бізнесу та рішеннями, які приймаються у фінансовому менеджменті. Завданням управління фінансовою діяльністю підприємства є також визначення пріоритетів та пошук компромісу для оптимального поєднання інтересів різних напрямків бізнесу при затвердженні інвестиційних проектів та виборі джерел фінансування.

Адже найважливішим в управлінні фінансовою діяльністю підприємства є прийняття рішень, які забезпечують найбільш ефективний рух фінансових ресурсів між підприємством та його зовнішніми та внутрішніми джерелами фінансування. Управління грошовими потоками є центральним питанням управління грошовими коштами. Потік фінансових ресурсів складають гроші: отримані в результаті підприємницької діяльності; вкладені та реінвестовані в розвиток виробничої системи; спрямований на сплату податків.

Фінансовий менеджмент підприємства виконує свою основну мету та основні завдання, реалізуючи певні функції фінансового менеджменту підприємства як системи управління. Основними характеристиками є:

Розробити фінансову стратегію компанії. Ця особливість створює систему фінансових цілей для довгострокової діяльності. Фінансова стратегія компанії розглядається як невід'ємна частина її загальної стратегії економічного розвитку.

Створити організаційні структури для забезпечення того, щоб усі аспекти фінансової діяльності компанії були взяті та реалізовані. Виконуючи цю функцію фінансового менеджменту, необхідно забезпечити постійну адаптацію цих організаційних структур до мінливих умов господарювання та сфер фінансової діяльності. Крім того, ці структури необхідно інтегрувати в загальну організаційну структуру корпоративного управління.

Створення ефективних ІТ-систем, які виправдовують альтернативні управлінські рішення. При здійсненні цієї функції необхідно уточнити обсяг і зміст фінансового менеджменту; створювати зовнішні та внутрішні джерела інформації, що задовольняють ці потреби; організований постійний моніторинг фінансового стану компанії та кон'юнктури ринку.

Аналіз різних аспектів фінансової діяльності підприємства. При виконанні цієї функції здійснюється поглиблений аналіз кожної фінансової операції; фінансові результати діяльності філій та відокремлених підрозділів підприємства; загальні результати діяльності, проведеної на кожному етапі діяльності підприємства в цілому та за окремими його напрямками.

Здійснювати фінансове планування для бізнесу в ключових сферах. Реалізація цієї функції передбачає розробку стратегічних планів і системи поточних оперативних планів і бюджетів за основними напрямками фінансової діяльності різних підрозділів і підприємства в цілому.

Налагодити ефективну систему стимулювання виконання управлінських рішень у сфері фінансової діяльності. Реалізація цієї функції створює систему заохочень та санкцій для керівництва підприємства та керівників окремих підрозділів за дотримання та невиконання фінансових цілей, нормативів та фінансових завдань.

Ефективний моніторинг виконання управлінських рішень у сфері фінансової діяльності. Реалізація цієї функції пов'язана з розвитком системи внутрішнього контролю всередині компанії, розподілом завдань аудиту кожної служби та фінансового менеджера, визначенням системи перевірених показників і періодів аудиту, швидким реагуванням на аудит результати.

Підприємства в зоні бойових дій можуть отримати державну допомогу для передачі потенціалу в західні області України. Для всіх підприємств створені умови для забезпечення безкоштовного переміщення до місця тимчасового переміщення, а також вибору відповідних ділянок для виробництва, переміщення та розселення персоналу, а також підбору працівників на об'єкт після переїзду.

Верховна Рада ухвалила закон про особливості оподаткування та звітності в умовах воєнного стану, який, серед іншого, передбачає:

- забезпечення можливості подання звітності та інших документів через 90 днів після закінчення або скасування воєнного стану;
- відсутність контролю з боку підприємства за своєчасністю та повнотою подання звітності або звітних документів;
- звільнення платників податків від адміністративної або кримінальної відповідальності за невиконання своїх обов'язків.

Фізичні, юридичні особи та підприємці також звільняються від будь-якої відповідальності, якщо вони не повідомлять податкові органи після закінчення воєнного стану через свою участь у бойових діях.

У таких випадках звіт або документ має бути поданий протягом 30 календарних днів після припинення наслідків, що перешкоджали поданню звіту:

- податкове розслідування не розпочинається, а будь-яке розпочате розслідування продовжується;
- операціями з продажу не вважаються операції з добровільної передачі коштів, товарів, у тому числі підакцизних, та надання послуг збройним силам та підрозділам територіальної оборони, без попереднього або наступного повернення їх вартості;
- включення до складу витрат усіх коштів та майна, переданих Збройним Силам та іншим формуванням;
- сума відшкодування вартості пального, використаного при наданні транспортних послуг для потреб Збройних Сил та підрозділів територіальної оборони, не включається до оподаткованого доходу особи, яка надає такі послуги;
- переоформлення ліцензій на виробництво продукції, що підлягає оподаткуванню акцизним податком.

- звільнення від сплати земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності на всій території, де відбуваються військові дії;

- великі компанії зможуть скористатися спрощеним режимом оподаткування та сплачувати єдиний податок. Для цього буде збільшено ліміт річного обороту з 10 млн грн до 10 млрд грн та скасовано обмеження щодо кількості працівників. Податок становить 2% від обороту, незалежно від виду діяльності (крім продажу товарів та грального бізнесу);

- благодійна допомога учасникам бойових дій та особам, які проживають на території проведення бойових дій, не підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб. Крім того, нецільова благодійна допомога особам, які постраждали від збройної агресії Російської Федерації, не підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб;

- неприбуткові організації мають право на податковий кредит у розмірі 16% (наразі 4%) на пожертви;

- штрафні санкції за порушення закону про касові апарати не застосовуються до закінчення воєнного стану;

- бізнес з оборотом до 10 млрд грн зможе перейти на єдиний податок. Всі інші обмеження щодо кількості працівників та видів діяльності зняті (крім продажу товарів та азартних ігор);

- замість ПДВ та податку на прибуток підприємці сплачуватимуть лише 2% від обороту. ПДВ не сплачується з товарів, пошкоджених під час війни та переданих для потреб національної оборони;

- скасовано акцизний збір на пальне, а ставка ПДВ на ці товари знижена з 20% до 7%;

- імпортовані товари за попередніми митними деклараціями не завозяться до митного термінального комплексу, що спрощує їх розмитнення.

Таким чином, фінансовий менеджмент, як одна з основних функцій управління підприємством, відіграє важливу роль в умовах ринкової економіки. Фінансовий менеджмент підприємств - це вид професійної діяльності,

спрямованої на управління фінансово-економічними функціями підприємства. Фінансовий менеджмент є одним з ключових елементів всієї системи управління сучасним бізнесом.

## Висновки по розділу 1

У підприємницькій діяльності фінансові результати - це прибуток або збитки підприємства за звітний період. Фінансові результати мають вирішальне значення для підприємства, оскільки відображають мету діяльності підприємства - прибутковість.

Слід зазначити, що прибутковість підприємства характеризується двома показниками: прибутком і рентабельністю. Прибуток являє собою абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, тоді як рентабельність є одним з основних вартісних показників ефективності виробництва, що характеризує віддачу активів і рівень використання капіталу у виробничому процесі.

Слід зазначити, що показники рентабельності за всією реалізованою продукцією та за окремими видами продукції дають інформацію про ступінь окупності (прибутковості) витрат на виробництво та реалізацію кожного виду або всієї продукції, тобто скільки прибутку отримує підприємство на гривню витрат, понесених для отримання прибутку. Поняття.

Прибуток і рентабельність є складовими прибутковості, а одним з основних чинників її зростання та ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення кількості вироблених товарів і послуг. Це може бути досягнуто двома способами:

- збільшення кількості факторів, що беруть участь у виробництві;
- удосконалення технології.

У даній статті розглядаються основні фінансові показники для аналізу рентабельності, які використовуються для виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, а також для виявлення й оцінювання

основних чинників, що чинять позитивний або негативний вплив на показники ефективності.

Вивчення окресленого завдання організації інформаційного та фінансового забезпечення операційних процесів має проводитися одночасно з організаційним вивченням технічних елементів експлуатації матеріальних цінностей, включаючи систему профілактичних заходів. Воно має здійснюватися природним, плановим чином, а метою має бути підтримання будівельної техніки в робочому стані у формі технічного обслуговування та ремонту.



## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПРИБУКУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ КОШТІВ НА ТОВ «ВЕРЕС»

#### 2.1. Характеристика підприємства ТОВ «Верес»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Верес» спеціалізується на виробництві одягу, виконує замовлення інофірм з давальницької сировини, та виготовляє продукцію на внутрішній ринок. Жіночий асортимент: жакети, плащі, куртки, сукні, спідниці, брюки; чоловічий асортимент: куртки зимові та демісезонні, плащі.

Загальна виробнича площа складає 1,0 тис.м<sup>2</sup>. Матеріальною базою для розгортання виробничої і господарської діяльності послужила майстерня з ремонту одягу в складі 10 майстрів і 10 швейних машин, а також приватні майстри, які долучились до виробничого процесу зі своїми ремісничими машинами.

Замовники підприємства – торговельні мережі та роздрібні торговці.

Структура підприємства:

- розкрійно-підготовча дільниця;
- швейний цех, в яких розміщено 3 потоки, в кожному потоці повний цикл виготовлення: від запуску крою до прасування готового виробу, маркування та комплектування;
- допоміжні служби.

Технологічне обладнання:

- розкрійний комплекс фірми «INVESTRONIKA»;
- дублюючі установки фірми «KANNEGIESSER»;
- швейне обладнання фірми «PFAFF», «STROBEL»;
- прасувальне обладнання фірми «VEIT».

Чисельність персоналу протягом досліджуваного періоду має щорічну тенденцію до зростання. У 2021 році порівняно з 2020 та 2019 роком чисельність персоналу зросла на 11 та 1 осіб відповідно.



Рис. 2.1 – Штатний розпис та схема керівництва ТОВ «Верес»

Динаміка продуктивності праці працівників досліджуваного підприємства ТОВ «Верес» відображена у табл.2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка продуктивності праці персоналу ТОВ «Верес» та показників, що її визначають

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2022/2021	
		2020	2021	2022	абсолютне	відносне
1	Чисельність працівників	395	405	406	1	0,25
2	Чистий дохід від реалізації продукції	34870	56564	55861	-703	-1,24
3	Продуктивність праці, грн. / працівника	88 278	139 664	137 589	-2 076	-1,49

Отже, продуктивність праці персоналу ТОВ «Верес» у 2022 році зменшилась на 2 076 грн/працівника (або на 1,49%).

Проаналізуємо динаміку обсягу та вартості активів ТОВ "Верес" у табл. 2.2 З аналізу активів балансу ТОВ "Верес" можна зробити такі висновки:

- у розділі "Необоротні активи" балансова вартість основних засобів за досліджуваний період збільшилася на 395 тис. грн. (або на 6,61%), але, дивлячись на первісні витрати, можна зробити висновок, що дана стаття балансу збільшилася за рахунок оновлення та придбання основних засобів. Нематеріальних основних засобів у підприємства немає. Змін за іншими статтями протягом аналізованого періоду не було;

- за розділом "Оборотні активи" запаси збільшилися на 151 тис. грн. (14,45%), що свідчить про інтенсивність виробництва підприємства та неефективне використання запасів. Дебіторська заборгованість за звітний рік збільшилася на 6 674 тис. гривень (252,9%), що є вкрай негативним явищем і свідчить про неефективну кредитну політику компанії щодо своїх клієнтів. Зокрема, грошові кошти та їх еквіваленти за звітний рік зменшилися на 2 618 тис. гривень (95,79%).

Таблиця 2.2 – Обсяг та динаміка величини активів ТОВ «Верес» у 2020-2022 роках

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2022/2021	
		2020	2021	2022	абсолютне	відносне
1	Нематеріальні активи	0	0	0	0	-
2	Основні засоби	5 758	5 976	6 371	395	6,61
3	Інвестиційна нерухомість та довгострокові активи та фінансові інвестиції	0	0	0	0	-
4	Запаси	747	1 045	1 196	151	14,45
5	Дебіторська заборгованість	1 722	2 639	9 313	6 674	252,90
6	Гроші та їх еквіваленти	1 525	2 733	115	-2 618	-95,79
Всього		9 752	12 393	16 995	4 602	37,13

Загальна валюта балансу (аналіз активу) збільшилася на 4 602 тис. грн (37,13%), в основному за рахунок змін у розділі "Оборотні активи", зазначених вище.

Проаналізуємо обсяг і динаміку пасивів ТОВ "Верес" у табл. 2.3 [32] Як видно з результатів горизонтального аналізу пасивів балансу ТОВ "Верес", можна зробити такі висновки:

- у розділі "Капітал" сума статутного капіталу за досліджуваний період не змінилася. Що стосується нерозподіленого прибутку, то його сума збільшилася на 322 тис. грн. (або на 11,68%), що свідчить про прибуткову діяльність підприємства. Інший капітал не змінився. Однак відсутність додаткового та іншого капіталу становить певну загрозу для подальшої діяльності компанії;

Таблиця 2.3 – Обсяг та динаміка величини пасивів ТОВ «Верес» у 2020-2022 роках

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2022/2021	
		2020	2021	2022	абсолютне	відносне
1	Зареєстрований капітал	3 152	3 152	3 152	0	0,00
2	Нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	352	2 758	3 080	322	11,68
3	Інший власний капітал	3 158	3 158	3 158	0	0,00
4	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	551	1 178	1 531	353	29,97
5	Короткострокові кредити	0	0	3 000	3 000	—
6	Кредиторська заборгованість	2 457	2 107	3 037	930	44,14
7	Інші поточні зобов'язання	82	40	37	-3	-7,50
Всього		9 752	12 393	16 995	4 602	37,13

- за розділом "Довгострокові зобов'язання та гарантії": 353 тис. грн. (29,97%) спостерігається тенденція до збільшення, що свідчить про збільшення довгострокових нарахованих зобов'язань (наприклад, банківських кредитів);

- у розділі "Поточні зобов'язання та гарантії": У 2021 році компанія отримала короткострокові кредити. Усі види кредиторської заборгованості збільшилися на 930 тис. грн (44,14%), що знову ж таки свідчить про те, що компанія не досить впевнено повертає свої борги.

## 2.2. Оцінка фінансового стану та показників підприємства ТОВ «Верес»

Для того, щоб ефективно управляти фінансами компанії, дуже важливо аналізувати її фінансовий стан. Фінансовий аналіз дозволяє підприємству оцінити ефективність, з якою воно оптимально розподіляє та використовує свої фінансові ресурси для забезпечення виробничих процесів та потреб економічного зростання. Здатність підприємства виконувати свої зобов'язання в повному обсязі та вчасно, раціональне використання власних і позикових коштів, ступінь ризику, пов'язаного з фінансово-господарською діяльністю підприємства, та можливість залучення капіталу [11].

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на планомірне фінансування та ефективне використання коштів, дотримання платіжної та кредитної дисципліни, забезпечення раціонального співвідношення між залученими та власними коштами, фінансової стійкості для ефективного функціонування підприємства.

Важливим показником ефективності діяльності підприємства є рентабельність. Цей показник "характеризує здатність підприємства генерувати певну суму доходу в процесі своєї господарської діяльності таким чином, щоб забезпечити прибутковість своєї діяльності" (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Показники рентабельності ТОВ «Верес» за роками

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2022/2021 ±
		2020	2021	2022	
1	Рентабельність основних засобів	18,91	40,26	5,05	-35,21
2	Рентабельність витрат або окупність витрат	16,75	18,11	3,07	-15,03
3	Рентабельність матеріальних витрат	16,29	14,53	2,35	-12,18
4	Рентабельність трудових витрат	0,06	0,09	0,01	-0,08
5	Рентабельність власного капіталу	16,35	26,53	3,43	-23,10
6	Рентабельність продажу	3,12	4,25	0,58	-3,68
7	Рентабельність активів	11,17	19,41	1,89	-17,52

Візуалізація показників рентабельності наведена на рис. 2.2.

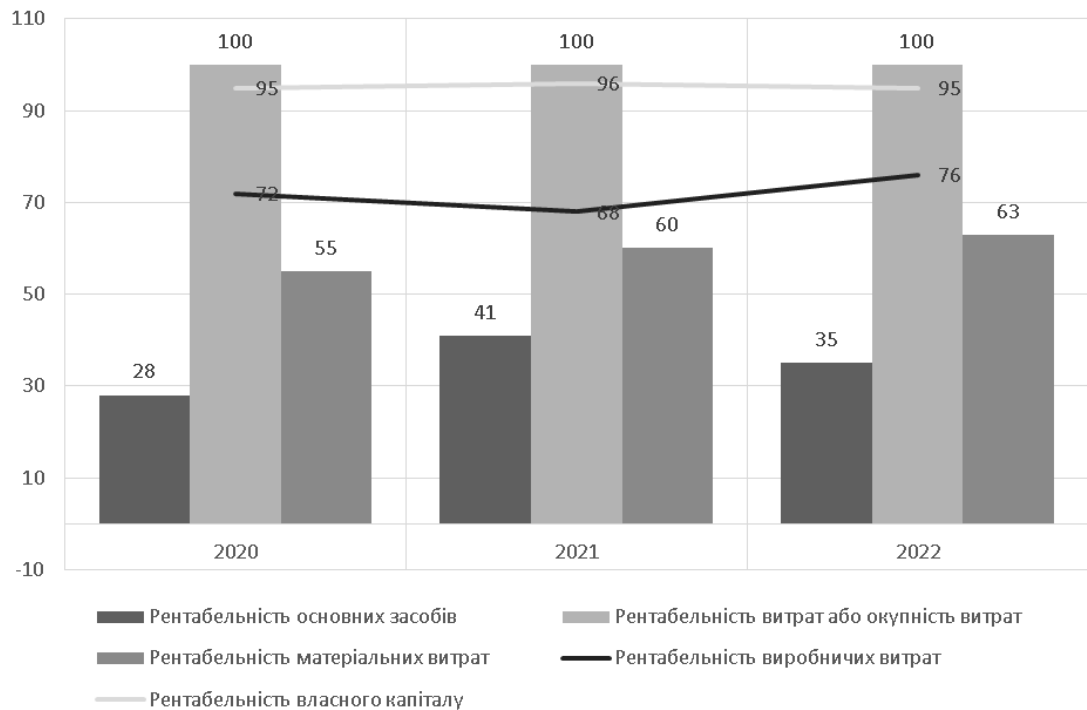


Рис. 2.2 – Аналіз рентабельності ТОВ «Верес»

Оптимальне значення коефіцієнта рентабельності - вище 100%. У досліджуваному підприємстві, ТОВ "Верес", коефіцієнт рентабельності не перевищує 100%, особливо в динаміці, де його значення значно знижується.

Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства важливим є розрахунок та аналіз показників ліквідності. Показники ліквідності оцінюють платоспроможність компанії в певний момент часу і дозволяють їй реагувати на надзвичайні ситуації. Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності підприємства і зміцнення фінансового розрахунку, як основи стабільної роботи фірми і виконання підприємством зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами. Для цього використовується система показників ліквідності, які відрізняються за обсягом поточних активів і розглядаються як ресурс, що покриває зобов'язання.

В табл. 2.5 наведемо результати ліквідності ТОВ «Верес» у 2020-2022 рр.

Таблиця 2.5 – Аналіз коефіцієнтів ліквідності ТОВ «Верес» за 2020-2022 роки

Показники	Роки			Відхилення		
	2020	2021	2022	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,60	1,27	0,02	0,38	0,67	-1,25
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,28	2,50	1,55	0,71	1,22	-0,95
Коефіцієнт покриття	1,57	2,99	1,75	0,69	1,42	-1,24
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	1455	4270	4550	1694	2815	280

За результатами аналізу зазначається, що у 2021 році спостерігається зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності підприємства, що свідчить про зниження здатності підприємства негайно погасити свої борги наявними грошовими коштами; зниження значення коефіцієнта поточної ліквідності у 2020 та 2022 роках свідчить про зростання залежності підприємства від своєчасного погашення фінансових зобов'язань дебіторами, що свідчить про зростання залежності. Також варто зазначити, що зменшення значення коефіцієнта покриття у 2020 та 2022 роках свідчить про зниження здатності досліджуваного підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання наявними оборотними коштами.

Значення чистого оборотного капіталу за 2020 - 2022 роки зросло, що свідчить про зменшення різниці між вартістю оборотних активів компанії та її поточними зобов'язаннями.

У табл. 2.6 проаналізовано показники платоспроможності ТОВ "Верес" у 2020 - 2022 роках.

Оскільки значення коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами у 2020-2022 роках є вищим за мінімальний поріг (0,1), то поточну структуру коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами можна вважати задовільною. Візуальне представлення платоспроможності наведено на рис. 2.2.

Таблиця 2.6 – Аналіз платоспроможності ТОВ «Верес» за 2020-2022 роки

Показники	Роки			Відхилення		
	2020	2021	2022	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,36	0,67	0,43	0,5	0,31	-0,24
Коефіцієнт платоспроможності	0,68	0,73	0,55	-0,01	0,05	-0,18
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,22	0,47	0,48	0,26	0,25	0,01
Коефіцієнт фінансування	0,46	0,37	0,81	0,02	-0,09	0,44

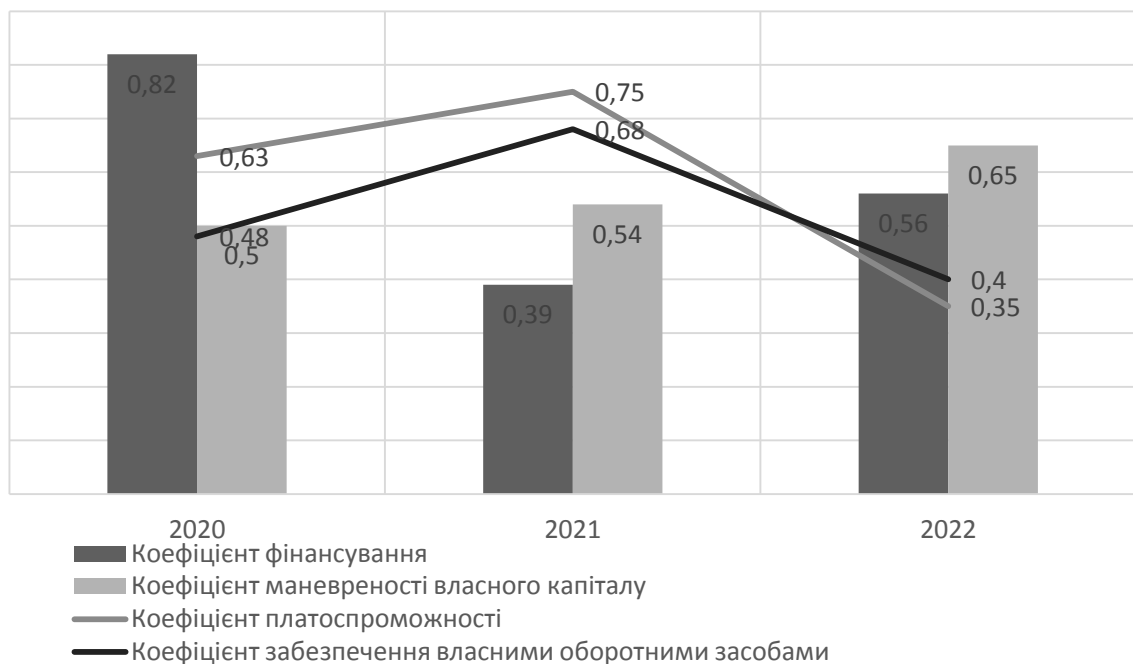


Рис. 2.2 – Аналіз платоспроможності ТОВ «Верес»

Коефіцієнт платоспроможності незначно перевищував порогове значення (0,5) у 2019-2021 роках, а у 2020 та 2021 роках спостерігалось покращення фінансової спроможності досліджуваного підприємства своєчасно погашати наявні короткострокові платіжні зобов'язання за рахунок наявних коштів.

У 2020-2022 роках значення коефіцієнта маневреності власного капіталу трохи перевищувало порогове значення (0,3), що свідчить про здатність підтримувати власний рівень оборотного капіталу та, за необхідності, поповнювати оборотний капітал за рахунок власних ресурсів.



Динаміка коефіцієнта фінансування у 2022 році свідчить про зростання залежності підприємств від позикових фінансових ресурсів.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий стан опитаних підприємств є відносно стабільним: У період 2020-2022 рр. спостереження залежності підприємств від позикових коштів свідчить про те, що система управління фінансовою системою підприємств є недостатньо ефективною.

Низка показників, що характеризують фінансову діяльність підприємств, створюють методологічні труднощі при їх системному дослідженні. Відмінності у призначенні показників ускладнюють для кожного учасника торговельного обміну вибір показника, який найбільше відповідає його інформаційним потребам про реальний стан підприємства.

Наприклад, адміністративний відділ підприємства цікавить обсяг і структура отриманого прибутку та фактори, що впливають на його величину.

Податкові інспектори зацікавлені в отриманні достовірної інформації про загальну структуру доходів підприємства.

Аналіз кожного з показників, що складають прибуток, є дуже специфічним, оскільки дозволяє засновнику вибрати ключові напрямки для посилення діяльності підприємства. Для інших учасників ринкових відносин аналіз прибутку також допомагає сформувати необхідні стратегії дій, спрямовані на мінімізацію збитків і фінансових ризиків.

Аналіз включає наступні ключові елементи дослідження:

- зміни кожного показника протягом аналізованого періоду ("горизонтальний аналіз");
- структура відповідних показників ("вертикальний аналіз");
- динаміка зміни показників фінансової діяльності в різні звітні періоди ("трендовий аналіз").

Результати горизонтального аналізу фінансових результатів діяльності ТОВ "Верес" представлені в табл 2.7.

Таблиця 2.7 – Горизонтальний аналіз фінансових результатів діяльності  
ТОВ «Верес»

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2022/2021	
		2020 р.	2021 р.	2022 р.	абсолютне	відносне
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	34 870	56 564	55 861	-703	-1,24
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	28 591	43 627	46 016	2 389	5,48
3	Валовий: прибуток (збиток)	6 279	12 937	9 845	-3 092	-23,90
4	Адміністративні витрати	3 927	8 675	7 222	-1 453	-16,75
5	Витрати на збут	142	534	942	408	76,40
6	Інші операційні витрати	2 431	4 080	2 309	-1 771	-43,41
7	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	1 463	3 016	544	-2 472	-81,96
8	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	1 457	3 009	544	-2 465	-81,92
9	Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	1 089	2 406	322	-2 084	-86,62

Так, за проаналізований період чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2022 році зменшився на 703 тис. грн (1,24%) порівняно з відповідним показником 2021 року. Водночас собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2022 році зросла на 2 389 тис. грн (5,48%) порівняно з відповідним показником 2021 року.

Динаміка витрат (адміністративних, витрат на збут та інших операційних витрат) демонструє тенденцію до зниження - ТОВ "Верес" досягло позитивного фінансового результату від операційної діяльності за весь період поточного року.

Чистий фінансовий результат зменшився на 2 084 тис. грн (86,62%) і склав 322 тис. грн позитивного значення у 2021 році.

Таким чином, горизонтальний аналіз фінансових результатів ТОВ "Верес" свідчить про те, що хоча підприємство є прибутковим, проте існують

внутрішні проблеми, оскільки сума прибутку з кожним роком суттєво зменшується.

Результати вертикального аналізу фінансових результатів ТОВ "Верес" (по відношенню до чистого доходу від реалізації продукції) представлені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Вертикальний аналіз фінансових результатів ТОВ «Верес» за 2020-2022 роки

№ з/п	Показник	Роки / структура % до чистого доходу			Відхилення 2022/2021, ±
		2020 р.	2021 р.	2022 р.	
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	100,00	100,00	100,00	0,00
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	81,99	77,13	82,38	5,25
3	Валовий: прибуток (збиток)	18,01	22,87	17,62	-5,25
4	Адміністративні витрати	11,26	15,34	12,93	-2,41
5	Витрати на збут	0,41	0,94	1,69	0,74
6	Інші операційні витрати	6,97	7,21	4,13	-3,08
7	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	4,20	5,33	0,97	-4,36
8	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	4,18	5,32	0,97	-4,35
9	Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	3,12	4,25	0,58	-3,68

Вертикальний аналіз фінансових результатів ТОВ "Верес" методом аналізу питомої ваги показників у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) показує, що собівартість коливається від 77% до 82% чистого доходу від реалізації. У 2022 році частка адміністративних витрат у складі витрат на збут становить 12,93%, що на 2,41 відсоткових пункти менше, ніж у 2021 році. Частка витрат на збут зросла з року в рік: У 2022 році частка витрат на збут у чистому фінансовому результаті суттєво зменшилася - з 4,25% до 0,58%.

Аналіз чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) ТОВ «Верес» відображено на рис. 2.3.

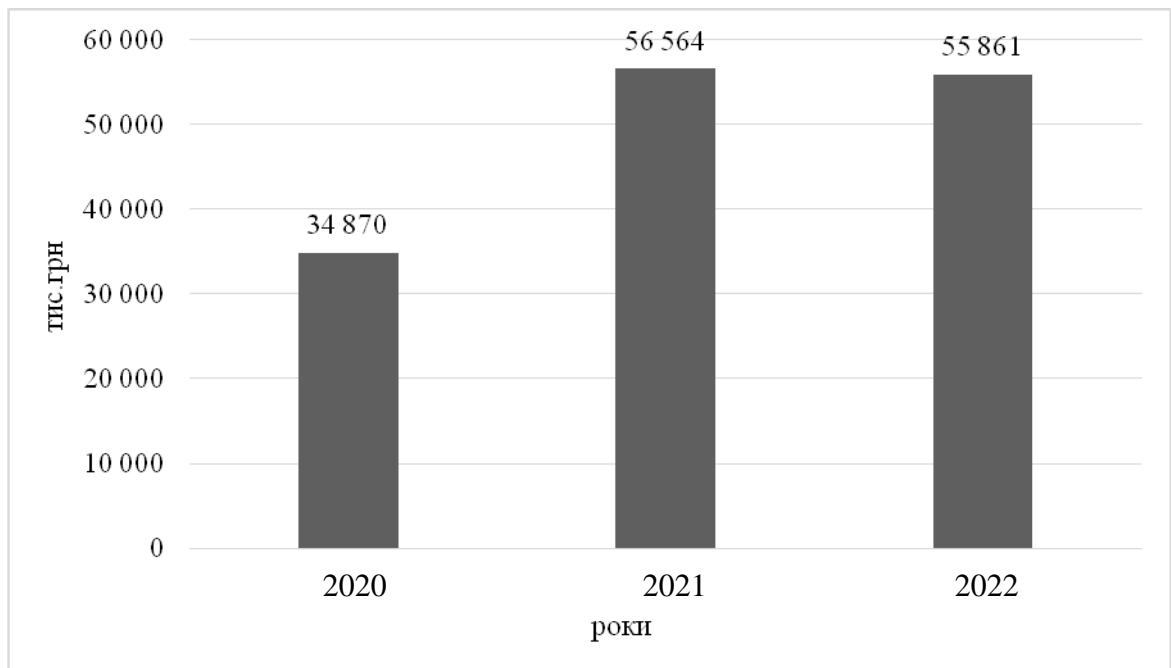


Рис. 2.3 – Аналіз чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) ТОВ «Верес»

Результати аналізу собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «Верес» у вартісному вираженні, відображені на рис. 2.4.

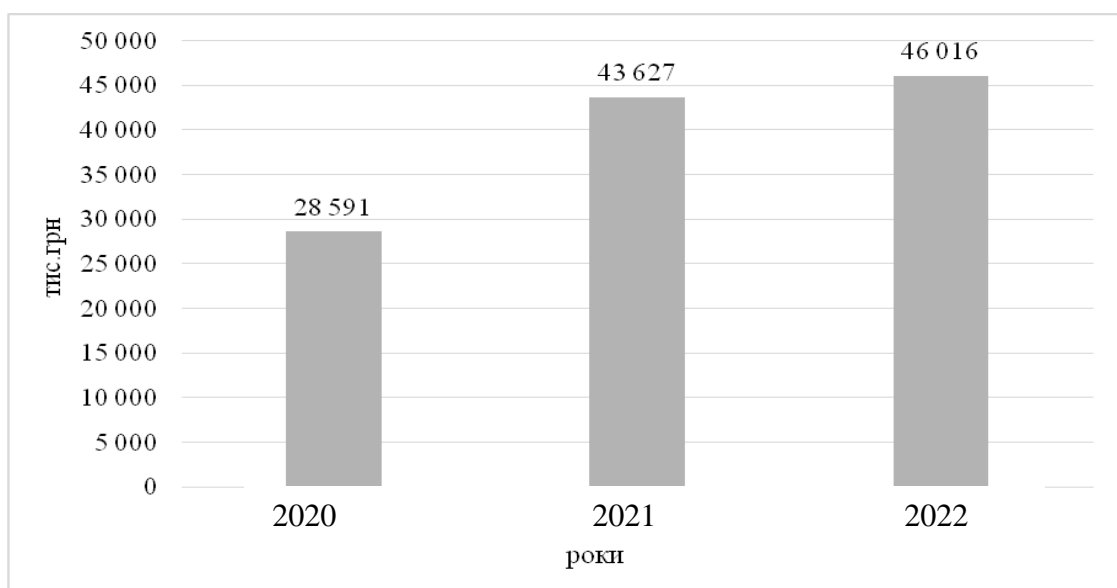


Рис. 2.4 – Аналіз собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт і послуг) ТОВ «Верес»

Аналіз чистого фінансового результату ТОВ «Верес» відображено на рис. 2.5.

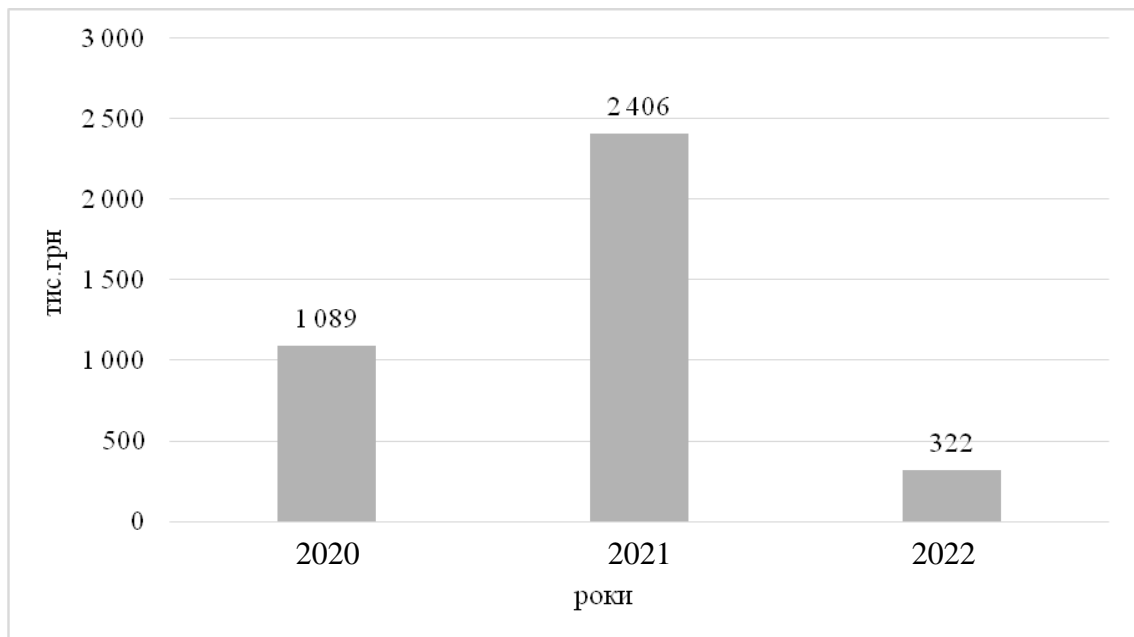


Рис. 2.5 – Аналіз чистого фінансового результату ТОВ «Верес»

Стан аналізу фінансових результатів від операційної діяльності ТОВ «Верес» зображено на рис. 2.6.

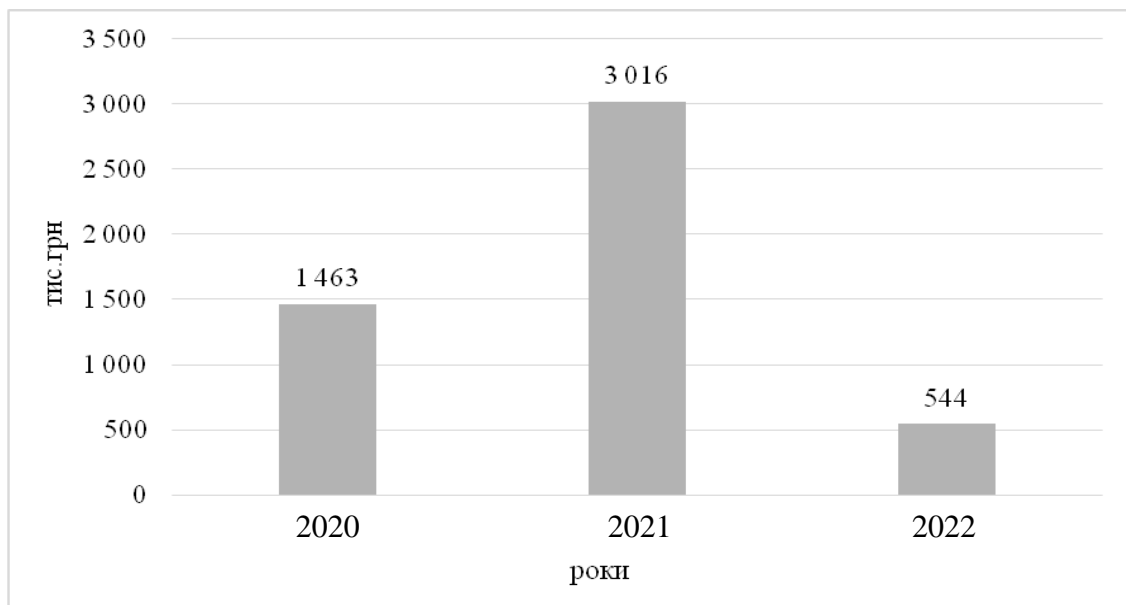


Рис. 2.6 – Аналіз фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «Верес»

Аналіз адміністративних витрат, діяльності ТОВ «Верес» відображено на рис. 2.7.

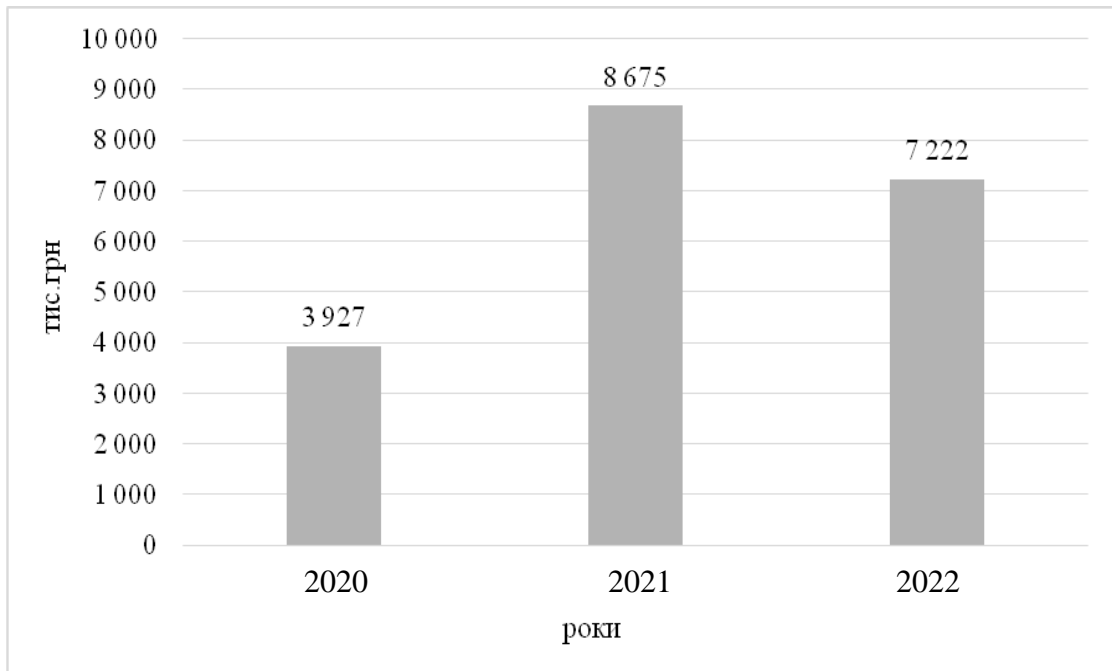


Рис. 2.7 – Аналіз адміністративних витрат діяльності ТОВ «Верес»

Аналіз витрати на збут ТОВ «Верес» відображено на рис. 2.8.

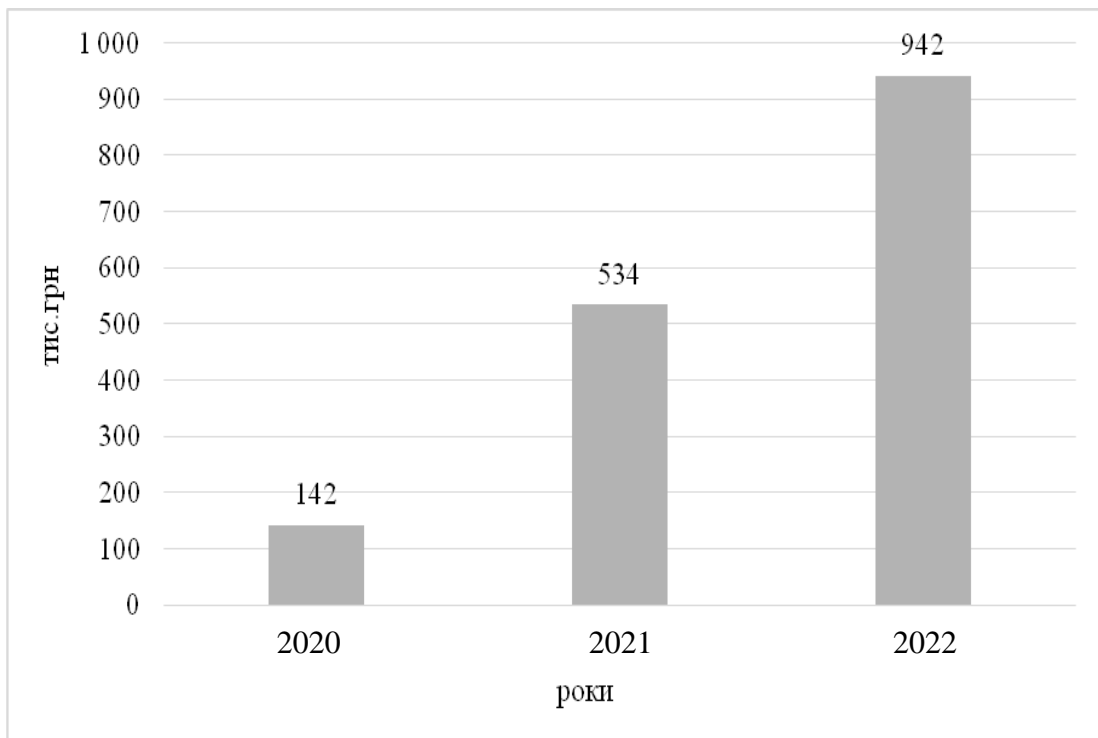


Рис. 2.8 – Аналіз витрат на збут ТОВ «Верес» по рокам

### 2.3. Аналіз ефективності виробничо-торгівельної діяльності підприємства ТОВ «Верес»

Розрахунок рентабельності характеризує економічну ефективність виробництва, завдяки чому підприємства отримують дохід від господарської діяльності за рахунок грошових коштів, а послуги повністю покривають виробничі витрати і формують прибуток як основне джерело розширеного відтворення.

Визначимо рентабельність виробничої діяльності (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Рентабельність виробничої діяльності за 2019-2022 роки

Показник рентабельності	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Валова рентабельність	0,1326	0,1538	0,393	0,5382
Чиста рентабельність	0,00688	0	0	0,1338
Загальна рентабельність	0,0031	0,0144	0,0327	0,0174
Чиста рентабельність майна	0,001	0	0	0,0027
Загальна рентабельність виробничих фондів	0,3329	0,0315	0,0425	0,0139

Норма валового прибутку показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції. Вона характеризує прибутковість бізнесу та послуг. Тобто у 2019 році рентабельність бізнесу та послуг була дуже низькою, тобто збитковою, але з кожним роком ми бачимо зростання цього показника, а у 2022 році він збільшився в чотири рази (рис. 2.9).

Чистий дохід від реалізації продукції показує, скільки прибутку ми отримуємо від будівництва та здачі в оренду будівель, які ми будуємо. Дивлячись на цей показник, можна зробити висновок, що компанія не є прибутковою за мірками, але не дивно, що показник близький до 0, оскільки вона знаходиться на стадії будівництва (побудована в тому році) і має справу з основними засобами. Якщо протягом трьох років спостерігається показник, що дорівнює 0 або майже від'ємний, то у 2022 році ми бачимо, що показник підскакує до 0,1338.

Можна сказати, що в майбутньому, якщо компанія працюватиме так само, як у 2021 році, вона може значно збільшити свої чисті прибутки.

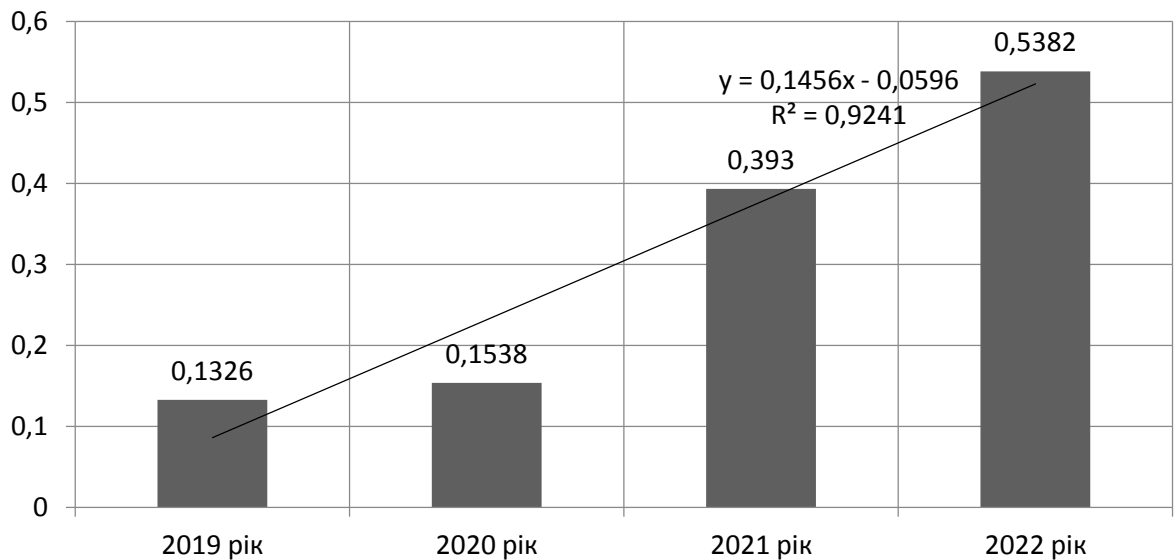


Рис. 2.9 – Валова рентабельність ТОВ «Верес» у 2019 - 2022 р.р.

На основі даних балансу і звіту про прибутки та збитки та їх використання визначається показник, наскільки ефективно використовується капітал (активи) підприємства. Рентабельність активів фірми:

- це відношення валового прибутку до середньорічної вартості активів, тобто відношення валового прибутку до вартості активів компанії. Рентабельність активів компанії характеризується, як валовий прибуток, який підприємство отримує з кожної гривні, вкладеної в його активи. Дивлячись на цей показник, можна зробити висновок, що компанія не є прибутковою і не перевищує нормативне співвідношення інвестованого капіталу до валового прибутку.

Чиста рентабельність активів показує відношення чистого прибутку компанії до середньорічної вартості її майна. Дорівнюючи нулю у 2020 та 2021 роках і трохи вище нуля у 2019 та 2022 роках, цей коефіцієнт характеризує "Верес" як компанію, що неефективно використовує свої основні засоби.



Наведені вище розрахунки показують, що найвищі та найкращі показники спостерігаються у 2021 році (рис. 2.10). Це єдиний рік у чотирирічному періоді, коли виробничі фонди використовуються ефективно.

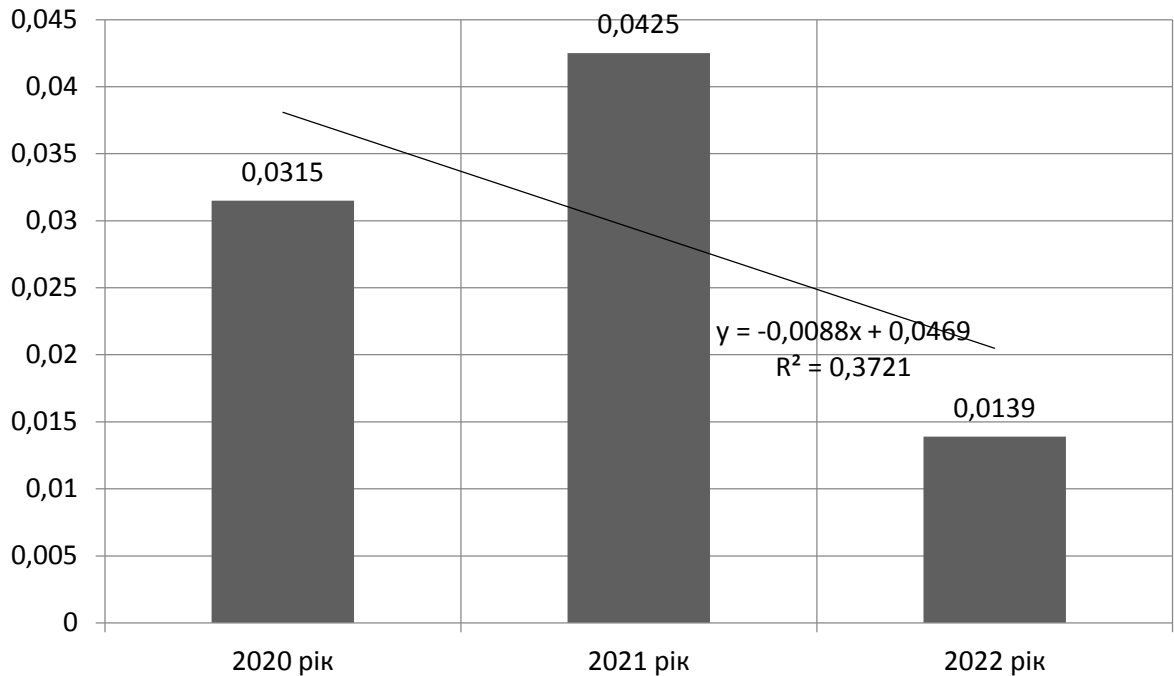


Рис. 2.10 – Аналіз загальної рентабельності виробничих фондів ТОВ «Верес» у 2020 -2022 р.р.

Для надання більш детальної картини фінансового стану підприємства було розраховано коефіцієнт покриття, який характеризує фінансову стійкість з точки зору витрат, пов'язаних зі збільшенням зовнішніх позикових коштів (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Матеріальні оборотні активи підприємства і джерела їх формування

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1	2	3	4
Запаси	305,6	139748	144254
Власний оборотний капітал	-199129,4	-32824	-33215
Загальна величина основних джерел формування запасів	-41287,8	174095	179893
Загальна величина основних джерел формування запасів	-39190,6	179617	191833

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4
Надлишок або нестача власного оборотного капіталу	-199435	-172572	-177469
Надлишок або нестача власного оборотного капіталу та довгострокових позикових джерел для формування запасів	-41593,4	34347	35639
Надлишок або нестача загальної величини основних джерел формування запасів	-39496,2	39869	47579

На основі проведених розрахунків можна зробити висновок, що підприємство у 2019 та 2020 роках переживає фінансову кризу, оскільки така фінансова ситуація існує, якщо підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, інші фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи в цьому випадку не можуть навіть покрити зобов'язання (рис. 2.11). Характерними ознаками такої ситуації є

- а) недостатність оборотного капіталу (-);
- б) нестача довгострокових запасів (-);
- в) та нестача (-) загальної суми основних джерел формування запасів;
- г) нестача (-) основних джерел формування запасів.



Рис. 2.11 – Фінансова стійкість підприємства ТОВ «Верес» за 2019-2022 роки

Хоча вже у 2020 та 2021 роках спостерігаємо не значне покращення. Фінансовий стан підприємства з кризового стану перейшов до стану нормальної стійкості що гарантує платоспроможність ТОВ «Верес» (рис. 2.11).

Тобто спостерігається інша модель фінансового стану:

- а) недостача (-) власних обігових запасів;
- б) надлишок(+) довготермінових джерел формування запасів;
- в) надлишок (+) загальної величини основних джерел формування запасів.

## Висновки по розділу 2

Таким чином, за допомогою горизонтального та вертикального аналізу було проаналізовано формування та використання основних засобів ТОВ "Велес". Однією з найсуттєвіших змін на підприємстві за останні чотири роки є зростання показника "Основні засоби" у 2019 році. Окрім горизонтального та вертикального аналізу, було також розраховано рентабельність виробничої діяльності. За показником "Валова рентабельність виробництва" можна довести, що компанія працює прибутково і збільшила цей показник у звітному році.

Для отримання більш детальної картини фінансового стану компанії було розраховано коефіцієнт покриття, який свідчить про фінансову стійкість з точки зору вартості зовнішнього фінансування. За результатами розрахунків можна зробити висновок, що у 2019 та 2020 роках компанія входила у фінансову кризу. Потім, у період з 2021 по 2022 рік, компанія перейшла до нормального стабільного стану, що характеризує компанію як платоспроможну.

За результатами аналізу ТОВ "Верес" за досліджуваний період чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2022 році зменшився на 703 тис. грн (або на 1,24%) порівняно з відповідним показником 2021 року. Водночас собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2022

році зросла на 2 389 тис. грн (або на 5,48%) порівняно з відповідним показником 2021 року.

Динаміка витрат (адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати) демонструє тенденцію до зниження - ТОВ "Верес" досягло позитивного фінансового результату від операційної діяльності за весь період поточного року.

Чистий фінансовий результат зменшився на 2 084 тис. грн (86,62%) і склав 322 тис. грн позитивного значення у 2022 році.

Вертикальний аналіз фінансових результатів ТОВ "Верес" за методом аналізу питомої ваги показників у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) показує, що собівартість становить 77-82% чистого доходу від реалізації. У 2022 році адміністративні витрати становили 12,93% у структурі витрат на збут і зменшилися на 2,41 відсоткових пункти порівняно з 2021 роком. Частка витрат на збут зросла порівняно з попереднім роком: У 2022 році на фірмі суттєво зменшилася частка чистих фінансових доходів і витрат - з 4,25% до 0,58%.

Оптимальне значення коефіцієнта рентабельності - вище 100%. В аналізованій компанії ТОВ "Верес" коефіцієнт рентабельності не перевищує 100%, а його значення значно зменшилося, особливо в динаміці.

Таким чином, можна констатувати, що фінансовий стан аналізованого підприємства є відносно стабільним: У період 2020-2022 р.р. спостерігається залежність від позикових коштів, що свідчить про недостатньо ефективну систему управління фінансовою системою компанії.

Варто зазначити, що з 24.02.2022 року на території України розпочато військові дії. У зв'язку з цим, зміни у фінансовому стані компанії та відповідне планування майбутньої діяльності має враховувати зміни в діяльності компанії (логістика, фінанси, постачальники тощо).

### РОЗДІЛ 3

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ВЕРЕС»

3.1. Планування фінансових показників діяльності ТОВ «Верес» за алгоритмічними методами

Фінансові результати ТОВ "Верес", проаналізовані у другому розділі бакалаврської роботи, значною мірою формуються за рахунок прибутку від господарської діяльності. Існують різні показники, які характеризують фінансові результати діяльності підприємств. Це чистий дохід від реалізації продукції підприємства, валовий прибуток, прибуток до оподаткування та прибуток або збиток після оподаткування, який визначається шляхом вирахування з чистого прибутку собівартості реалізованої продукції.

Вважаємо оцінку валового прибутку від реалізації продукції ТОВ "Верес" доцільною для демонстрації майбутнього ефективного процесу прийняття рішень щодо діяльності підприємства.

Прогнозування фінансових показників дозволяє виявити та проаналізувати тенденції, що відбуваються в межах прогнозованого періоду фінансової політики з урахуванням впливу низки внутрішніх і зовнішніх факторів, і на основі результатів прогнозу визначити перспективи фінансових стратегій, які будуть реалізовуватися протягом цього періоду, що має забезпечити фінансову стійкість компанії [45].

Для розрахунку прогнозу валового прибутку в цій статті оцінюються два показники: товарообіг та собівартість реалізованої продукції.

Прогнозування фінансових показників діяльності ТОВ «Верес» в кваліфікаційній роботі пропонується здійснювати за алгоритмічними методами.

При використанні алгоритмічних методів здійснюється послідовна заміна фактичних рівнів часового ряду  $y_t$  їхніми згладженими значеннями  $\hat{y}_t$ , які за

певним алгоритмом розрахунку в кожному методі дозволяють оцінити невідому функцію тренду  $v_t$  у будь-якій наперед заданій точці  $t$ , не претендуючи при цьому на аналітичне (тобто у вигляді певної формули) представлення функції  $v_t$  для всього базового періоду  $t=1,2,\dots,n$ . Ці методи мають механізм автоматичної адаптації до змін показника, що нас цікавить. Це дозволяє моделі адаптуватися до інформації, що постійно змінюється, і відображати поточну тенденцію в кінці інтервалу прогнозування. Прогноз отримується як відхилення від тренду на поточному рівні ряду, тобто найсвіжіший на даний момент.

Найвідомішими ітераційними методами згладжування часових рядів, що використовуються для прогнозування фінансових показників, є методи ковзного середнього, експоненціального та адаптивного згладжування, а також їх модифіковані версії.

Методи ковзного середнього вважаються простими трендовими методами. При застосуванні методів ковзного середнього корекція ґрунтується на взаємному знищенні випадкових відхилень від середнього значення. Зменшення випадкової варіації (дисперсії) означає згладжування значень.

При згладжування за допомогою ковзної середньої початкові рівні часового ряду  $y_t$  замінюють його середніми величинами  $\hat{y}_t$ , розрахованими для обраного поліному певної кількості рівнів ряду. Отримане значення відноситься до центру обраного інтервалу. Потім коригувальний інтервал зсувається на одне спостереження (рівень ряду) для визначення наступного значення ряду. Інтервал для визначення середнього значення завжди однаковий. Тому в кожному інтервалі згладжена середня оцінює медіану цього інтервалу. В процесі корекції часового ряду за допомогою ковзної середньої в розрахунок включаються всі рівні ряду. Чим ширший інтервал між ковзними середніми, тим більш згладженим виглядає тренд. Порядок ковзного середнього - це кількість точок даних, включених в діапазон.

Якщо в інтервал згладжування входять  $m$  значень часового ряду, то ковзна середня буде  $m$ -го порядку, що записується як  $MA(m)$ . Розраховані середні дані потрібно розміщувати в центрі інтервалу згладжування.

На вибір інтервалу згладжування впливає специфіка вхідних даних. Окрім того, з техніки обчислення ковзної середньої різни для  $m$  парного та непарного числа. Якщо  $m$  непарне, то розрахована середня потрапляє у центр інтервалу згладжування на фактичний рівень часового ряду. Якщо  $m$  парне, то розраховану середню не можна віднести до жодного рівня ряду: вона буде розташована в центрі інтервалу між двома суміжними рівнями. Для уникнення цієї незручності, додатково розраховують центровані ковзні середні (МАС) цих двох суміжних ковзних середніх.

Якщо  $m$  є парним і його можна записати у вигляді  $(2k)$ , ковзна середня обчислюється за формулою [46]:

$$\hat{y} = \frac{\sum_{t=t-k+0,5}^{t+k-0,5} y_t}{m} \quad (3.1)$$

Процедура триває до тих пір, поки до інтервалу згладжування не ввійде останнє спостереження часового ряду.

В результаті будуть знайдені оцінки  $\hat{y}_t$  згладжених значень часового ряду  $y_t$  для всіх  $t$ , окрім  $t=1, 2, \dots, k$  та  $t=n, n-1, \dots, n-k+1$ . Згладжений ряд коротший за початковий на  $(m-1)$  спостережень. Для визначення згладжених значень  $\hat{y}_t$  у  $k$  перших і  $k$  останніх крайніх точках усього часового ряду можна використати відповідні значення локально апроксимаційних поліномів, побудованих, відповідно, за  $2k+1$  першими та  $2k+1$  останніми точками часового ряду  $y_1, y_2, y_3, \dots, y_n$

Прогнозованому значенню  $\hat{y}_n^{(1)}$  на один період випередження відповідає останнє згладжене значення  $\hat{y}_{n-k}$ , обчислене як ковзна середня  $m$ -го порядку (і парного, і непарного  $m$ ) за  $m$  останніми даними часового ряду  $y_{n-m+1}, y_{n-m+2}, \dots, y_n$ . Відмітимо, що згладжене значення  $\hat{y}_{n-k}$  у випадку стаціонарного ряду дорівнює прогнозу очікуваного значення показника в майбутньому не лише на прогнозований період  $n+1$ , а й на наступний та подальші періоди.

Методи ковзних середніх широко використовуються для короткострокового прогнозування. Зі збільшенням значення мінливість згладженого ряду значно зменшується, але при цьому значно зменшується кількість спостережень. Цей недолік стає більш помітним, коли ряд є коротким або екстраполюється в майбутнє. Крім того, тренд, отриманий за допомогою ковзних середніх, не може бути виражений кількісно, тобто швидкість зміни ряду невідома. При невеликій кількості спостережень цей метод часто призводить до викривлення тренду, що впливає на форму кривої, але ускладнює обґрунтування вибору інтервалів корекції. Водночас, коли дисперсія невелика, у згладжених рядах можуть виникати систематичні коливання через автокореляцію аж до порядку їх послідовних значень  $2k$  (ефект Слуцького-Юла), тобто метод ковзної середньої може викликати автокореляцію в залишках, навіть якщо вона не присутня у вихідних даних [46].

Методи ковзного середнього беруть середні значення, тому вони не рекомендуються для прогнозування більш ніж на один період уперед [47].

Існує три обмеження щодо використання методу ковзного середнього. По-перше, цей метод доцільно використовувати лише тоді, коли в кожному наступному періоді відбуваються лише невеликі зміни (можуть бути великі коливання в межах періоду, але часовий горизонт повинен бути відносно постійним). По-друге, часовий горизонт прогнозування повинен бути коротким. По-третє, метод може не застосовуватися, якщо прогнознi змінні, що лежать в основі моделі, є змінними [47].



Значення показників, що знаходяться ближче до періоду прогнозування, мають сильніший вплив на значення прогнозного показника, ніж ті, що знаходяться далі, що є характерною рисою методу ковзного середнього [48].

Спрогнозуємо виручку від реалізації продукції ТОВ «Верес» методом ковзних середніх на 1 квартал 2022 року.

Таблиця 3.1 – Планування виручки від реалізації продукції ТОВ «Верес» методом простої ковзної середньої на 2023 рік

Квартали	<i>t</i>	Виручка	Разом за 4 квартали	Ковзні середні <i>MA(4)</i>	Центровані ковзні середні <i>MAS(2)</i>	Прогноз	Похибки
2020 I кв.	1	1992,3					
II кв.	2	2249,1					
			8423,7	2105,92			
III кв.	3	2060,4			2034,18		
			7849,8	1962,45			
IV кв.	4	2121,9			1882,58		
			7210,9	1802,72			
2021 I кв.	5	1418,4			1730,56	2105,92	48,47
			6633,6	1658,4			
II кв.	6	1610,2			1628,25	1962,45	21,87
			6392,4	1598,1			
III кв.	7	1483,1			1958,27	1802,72	21,55
			9273,8	2318,45			
IV кв.	8	1880,7			2693,18	1658,4	1,82
			12271,7	3067,92			
2022 I кв.	9	4299,8			3469,27	1598,1	62,83
			15482,5	3870,62			
II кв.	10	4608,1			4239,13	2318,45	49,68
			18430,6	4607,65			
III кв.	11	4693,9				3067,92	34,64
IV кв.	12	4828,8				3870,62	19,84
2023 I кв.	13					4607,65	$\Sigma=260,7$

Для того, щоб зробити висновки про ефективність отриманої моделі та її потенційне використання у плануванні прибутку, необхідно визначити середнє відсоткове відхилення між теоретичним (розрахунковим) та фактичним значенням прибутку, тобто середню похибку прогнозування.

Середня відносна похибка розраховується за формулами [49, 50]:

$$\varepsilon = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left[ \frac{|y_{\phi} - y_p|}{y_{\phi}} \cdot 100 \right] \quad (3.2)$$

Середня відносна помилка для виручки від реалізації:

$$\varepsilon = 260,7 / 8 = 32,58\%.$$

Інтерпретація значень середньої відносної помилки для оцінки точності прогнозу представлена в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Інтерпретація значень середньої відносної помилки розрахунку

Середня відносна помилка ( $\varepsilon$ ), %	Інтерпретація
< 10	Точність прогнозу висока
10-20	Точність хороша
20-50	Точність задовільна
> 50	Точність незадовільна

Точність прогнозу є задовільною, оскільки середня відносна похибка знаходиться в діапазоні (20%-50%).

За результатами розрахунків видно, що планове значення обсягу продажів на 1 квартал 2022 року, визначене за цим методом, становить 4607,65 тис. грн.

Графічне зображення згладжування ряду за допомогою ковзних середніх наведено на рис. 3.1.

Далі виконаємо прогнозування собівартості реалізованої продукції ТОВ «Верес» методом ковзної середньої (табл. 3.3).

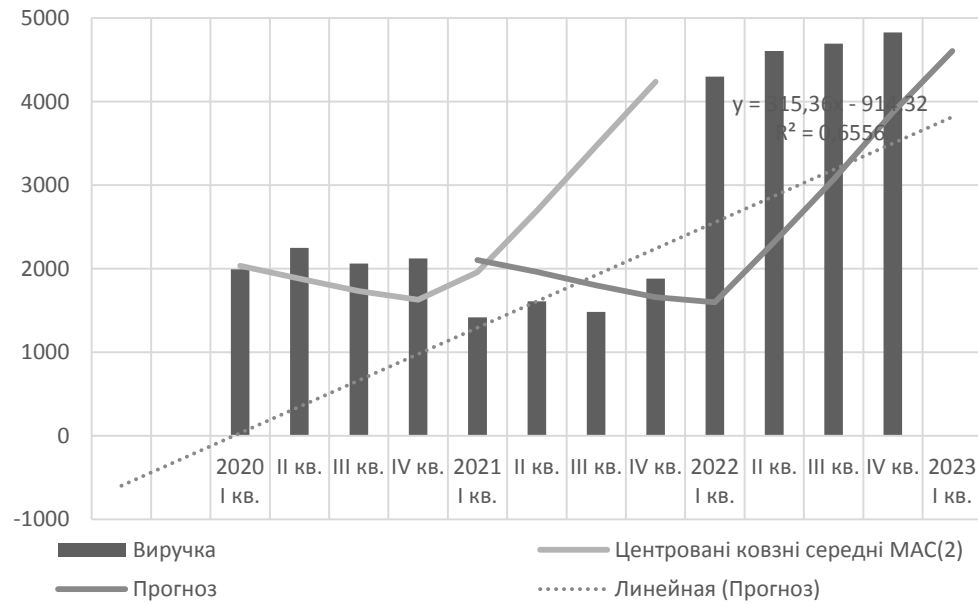


Рис. 3.1 – Згладжування ряду за допомогою ковзної середньої

Таблиця 3.3 – Прогнозування собівартості реалізованої продукції ТОВ «Верес» методом простої ковзної середньої на 2023 рік

Квартали	$t$	Собівартість	Разом за 4 квартали	Ковзні середні $MA(4)$	Центровані ковзні середні $MAC(2)$	Прогноз	Похибки
2020 I кв.	1	1532,1					
II кв.	2	1656,0					
			7247,5	1811,87			
III кв.	3	1965,5			1792,58		
			7093,2	1773,3			
IV кв.	4	2093,9			1743,77		
			6857	1714,25			
2021 I кв.	5	1377,8			1637,71	1811,87	31,5
			6244,7	1561,17			
II кв.	6	1419,8			1496,13	1773,3	24,89
			5724,4	1431,1			
III кв.	7	1353,2			1699,66	1714,25	26,68
			7872,9	1968,22			
IV кв.	8	1573,6			2268,81	1561,17	0,78
			10277,6	2569,4			
2022 I кв.	9	3526,3			2961,61	1431,1	59,41
			13415,3	3353,82			
II кв.	10	3824,5			3758,07	1968,22	48,53
			16649,3	4162,32			
III кв.	11	4490,9				2569,4	42,78
IV кв.	12	4807,6				3353,82	30,23
2023 I кв.	13					4162,32	$\Sigma=264,8$

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

$$\varepsilon = 264,8/8 = 33,1\% \text{ - інтервал } 20\%-50\%, \text{ точність прогнозу задовільна.}$$

Графічно згладжування ряду за допомогою ковзної середньої унаочнює рис. 3.2.

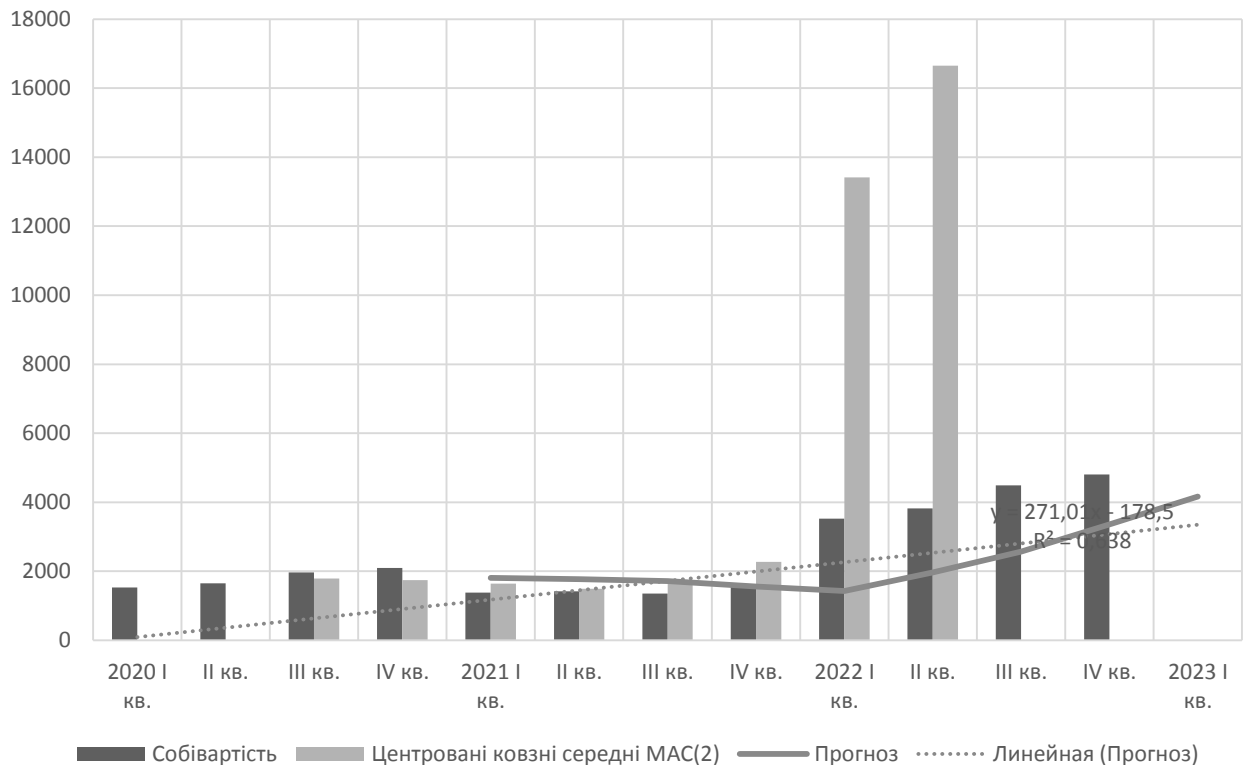


Рис. 3.2 – Згладжування ряду за допомогою ковзної середньої

Адаптивні методи є найбільш рекомендованим способом короткострокового прогнозування фінансових показників діяльності підприємств.

Адаптивні методи прогнозування дозволяють автоматично змінювати поправочні константи в процесі формування прогнозу. Інструментом, що використовується в адаптивних методах прогнозування, є математична модель з єдиним елементом - часом.

Прогнози, зроблені з використанням адаптивних моделей, дозволяють скорочувати дані або своєчасно коригувати параметри при зміні умов даних або

при отриманні нових прогнозних даних. Ці моделі швидко оновлюються і не потребують попередніх розрахунків.

Адаптивні методи зазвичай рекомендуються для короткострокових прогнозів фінансових показників компанії.

Адаптивні методи прогнозування дозволяють автоматично змінювати константу згладжування в процесі генерації прогнозу. Інструментом, що використовується для генерації прогнозів за допомогою адаптивного методу, є однофакторна математична модель: час.

Прогнозування за допомогою адаптивних моделей дозволяє своєчасно індексувати дані та коригувати параметри, коли змінюються умови даних або з'являються нові прогнозні дані. Ці моделі можуть швидко оновлюватися і не потребують попередніх обчислень.

Адаптивні моделі, в тому числі моделі Холта, базуються на двох методах: ковзного середнього або авторегресії.

Моделі Холта - це лінійні адитивні моделі тренду [46]:

$$\hat{y}_t(\tau) = \hat{a}_{0,t} + \hat{a}_{1,t} \cdot \tau \quad (3.3)$$

де  $\hat{y}_t(\tau)$  - прогнозована оцінка рівня ряду  $y_{t+\tau}$ , яка розраховується в момент часу  $t$  на  $\tau$  кроків уперед,

$\hat{a}_{0,t}$  - оцінка того, що досягли на поточному кроці ( $t$ -го) рівня часового ряду,

$\hat{a}_{1,t}$  - оцінка поточного приросту.

Припускається, що випадкові залишки  $e$  мають нормальний закон розподілу із нульовим математичним сподіванням та дисперсією  $\sigma_e^2$ .

Цей метод є модифікацією моделі Брауна, але він усуває однопараметричність моделі Брауна за рахунок запровадження двох параметрів згладжування -  $\alpha$  та  $\beta$ , ( $0 < \alpha < 1, 0 < \beta < 1$ ).

Корегують параметри моделі Хольта (3.3) за наступними формулами:

$$\hat{a}_{0,t} = \hat{a}_{0,t-1} + \hat{a}_{1,t-1} + \alpha \cdot e_t \quad (3.4)$$

$$\hat{a}_{1,t} = \hat{a}_{1,t-1} + \alpha \cdot \beta \cdot e_t \quad (3.5)$$

де  $e_t$  - похибка прогнозу рівня  $y_t$ , обчислена в момент часу  $(t-1)$  на один крок уперед,  $e_t = y_t - \hat{y}_t$ .

Коефіцієнт  $a_{0,t}$  має значення, близьке до останнього рівня, і становить закономірну складову цього рівня; коефіцієнт  $a_{1,t}$  - визначає приріст, що склався наприкінці періоду спостережень, але характеризує також швидкість зростання показника попередніх етапах. Початкові значення параметрів моделі знаходять за методом найменших квадратів на підставі кількох перших спостережень. Оптимальні значення параметрів згладжування  $\alpha$  та  $\beta$  визначають методом багатовимірної числової оптимізації, вони є незмінними для всього періоду спостереження.

Після визначення параметрів  $a_{0,t}$  та  $a_{1,t}$  прогноз на  $\tau$  моментів часу, тобто  $\hat{y}_t(\tau)$ , розраховують як суму оцінки середнього поточного значення ( $\hat{a}_{0,t}$ ) та очікуваного показника зростання ( $\hat{a}_{1,t}$ ), помноженого на період випередження  $\tau$ , тобто

$$\hat{y}_t(\tau) = \hat{a}_{0,t} + \hat{a}_{1,t} \tau \quad (3.6)$$

Здійснимо прогнозування виручки від реалізації продукції на 1 кв. 2019 року методом Хольта.

1. Розраховуємо експоненціально-згладжений ряд за формулою 3.7 [51].

$$L_t = k \cdot Y_t + (1-k) \cdot (L_{t-1} - T_{t-1}) \quad (3.7)$$

де  $L_t$  – згладжена величина на поточний період;

$k$  – коефіцієнт згладжування ряду;

$Y_t$  – поточні значення ряду;

$L_{t-1}$  – згладжена величина за попередній період;

$T_{t-1}$  – значення тренда за попередній період.

Коефіцієнт згладжування ряду  $k$  задається вами в ручну і знаходиться в діапазоні від 0 до 1. Прийmemo  $k = 0,3$ .

Для першого періоду на початку даних експоненціально-згладжений ряд дорівнює першому значенню ряду (обсягом продажів за перший квартал)  $L_1 = Y_1$ .

Водимо значення  $L$  першого періоду і розраховуємо згладжену величину для другого періоду (2 кв 2021 року).

$$L_{2\text{кв. } 2021} = 0,3 * 2249,1 + (1 - 0,3) * (1992,3 - 0) = 2069,34 \text{ тис.грн.}$$

2. Визначаємо значення тренда за формулою 3.8.

$$T_t = b * (L_t - L_{t-1}) + (1 - b) * T_{t-1} \quad (3.8)$$

де  $T_t$  - значення тренда на поточний період;

$b$  - коефіцієнт згладжування тренда;

$L_t$  - експоненціально згладжена величина за поточний період;

$L_{t-1}$  - експоненціально згладжена величина за попередній період;

$T_{t-1}$  - значення тренда за попередній період.

Коефіцієнт згладжування тренда  $b$  задається вами в ручну і знаходиться в діапазоні від 0 до 1. Прийmemo  $b = 0,4$ .

Значення тренда для першого періоду дорівнює 0 ( $T_1 = 0$ ).

$$T_{2\text{кв. } 2021} = 0,4 * (2069,34 - 1992,3) + (1 - 0,4) * 0 = 30,81 \text{ тис.грн.}$$

Повторюємо кроки 1-2.

3. Робимо прогноз по методу Хольта.

Прогноз на  $p$  періодів вперед дорівнює [51]:

$$\hat{Y}_{t+p} = Lt + p * Tt, \quad (3.9)$$

де  $\hat{Y}_{t+p}$  - прогноз по методу Хольта на  $p$  період;

$Lt$  - експоненціально згладжена величина за останній період;

$p$  - порядковий номер періоду, на який робимо прогноз;

$Tt$  - тренд за останній період.

$$\hat{Y}_{1 \text{ кв } 2022} = 3513,92 + 1 * 287,92 = 3801,85 \text{ тис.грн.}$$

$$\hat{Y}_{2 \text{ кв } 2022} = 3513,92 + 2 * 287,92 = 4089,78 \text{ тис.грн.}$$

$$\hat{Y}_{3 \text{ кв } 2022} = 3513,92 + 3 * 287,92 = 4377,71 \text{ тис.грн.}$$

Розрахунок значень прогнозної моделі зведено в табл. 3.4.

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

$\varepsilon = 253,11/11 = 23,01\%$  - інтервал 20%-50%, точність прогнозу задовільна.

На рис. 3.3 представлені результати прогнозного та дійсного об'єму виручки від реалізації за моделлю Хольта.

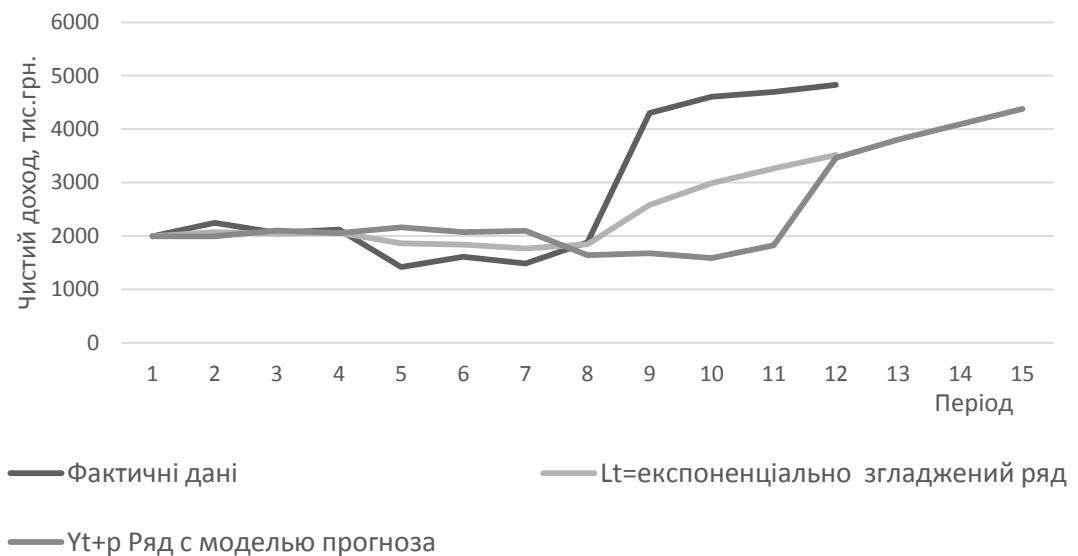


Рис. 3.3 – Графіки фактичного ряду, експоненціально згладженого ряду та ряду з моделлю прогнозу на кожний період ряду (чистий дохід)



Таблиця 3.4 – Розрахунок прогнозної виручки ТОВ «Верес» методом Хольта

Рік	Квартал	Виручка	Lt = експоненціально згладжений ряд	Tt= значення тренду	Прогноз на 1 період для аналізу	Помилка моделі	Середня відносна помилка	Відхилення помилки	Точність прогнозу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2020	1	1992,3	1992,3	0	1992,3			0,013037	0,917182
	2	2249,1	2069,34	30,81	1992,3	256,8	11,41	0,000372	
	3	2060,4	2045,08	8,78	2100,15	-39,75	1,92	0,001028	
	4	2121,9	2061,97	12,02	2053,87	68,02	3,205	0,213645	
2021	1	1418,4	1860,48	-73,37	2074,009	-655,609	46,22	0,01207	
	2	1610,2	1836,76	-53,51	1787,104	-176,904	10,98	0,040958	
	3	1483,1	1768,12	-59,56	1783,24	-300,14	20,23	0,008378	
	4	1880,7	1843,59	-5,55	1708,56	172,13	9,15	0,327789	
2022	1	4299,8	2584,34	292,96	1838,04	2461,75	57,25	0,141073	
	2	4608,1	2986,39	336,6	2877,31	1730,79	37,55	0,0853	
	3	4693,9	3263,02	312,61	3322,99	1370,907	29,20	0,06735	
	4	4828,8	3513,92	287,92	3575,63	1252,16	25,95		
Всього:							253,11		

## Продовження табл. 3.4

Рік	Квартал	№ періоду	Прогноз на 3 періоди	Помилка моделі	Відхилення помилки	Точність прогнозу	Yt + p Ряд з моделлю прогнозу
1	2	3	4	5	6	7	8
2020	1					0,077506	1992,3
	2						1992,3
	3	1					2100,15
	4	2					2053,87
2021	1	3	2161,788	-743,388	0,274684		2161,78
	2	3	2071,452	-461,252	0,082057		2071,45
	3	3	2098,068	-614,968	0,171935		2098,06
	4	3	1640,345	240,355	0,016333		1640,34
2022	1	3	1676,218	2623,582	0,3723		1676,21
	2	3	1589,432	3018,668	0,429128		1589,43
	3	3	1826,938	2866,962	0,373058		1826,93
	4	3	3463,246	1365,554	0,079972		3463,24
2023	1						3801,85
	2						4089,78
	3						4377,71

Спрогнозуємо собівартість реалізованої продукції за методом Хольта.

Розраховуємо згладжену величину для другого періоду (2 кв 2019 року).

$$L_{2\text{кв. } 2021} = 0,3 * 1656 + (1 - 0,3) * (1532,0 - 0) = 1569,27 \text{ тис.грн.}$$

Значення тренда для першого періоду дорівнює 0 ( $T_1 = 0$ ).

$$T_{2\text{кв. } 2021} = 0,4 * (1569,27 - 1532,1) + (1 - 0,4) * 0 = 14,86 \text{ тис.грн.}$$

Робимо прогноз собівартості по методу Хольта.

$$\hat{Y}_{1 \text{ кв } 2022} = 3242,25 + 1 * 333,92 = 3576,17 \text{ тис.грн.}$$

$$\hat{Y}_{2 \text{ кв } 2022} = 3242,25 + 2 * 333,92 = 3910,09 \text{ тис.грн.}$$

$$\hat{Y}_{3 \text{ кв } 2022} = 3242,25 + 3 * 333,92 = 4244,02 \text{ тис.грн.}$$

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

$$\varepsilon = 271,92 / 11 = 24,72\% \text{ - інтервал } 20\% - 50\%, \text{ точність прогнозу задовільна.}$$

Розрахунок значень прогнозної моделі собівартості зведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Розрахунок прогнозної собівартості ТОВ «Верес» методом Хольта

Рік	Квартал	Собівартість	Lt = експоненціально згладжений ряд	Tt= значення тренду	Прогноз на 1 період для аналізу	Помилка моделі	Середня відносна помилка	Відхилення помилки	Точність прогнозу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2020	1	1532,1	1532,1	0	1532,1				0,916021
	2	1656	1569,27	14,86	1532,1	123,9	7,48	0,005	
	3	1965,5	1677,73	52,305	1584,13	381,36	19,4	0,037	
	4	2093,9	1765,96	66,67	1730,03	363,86	17,37	0,03	
2021	1	1377,8	1602,84	-25,24	1832,64	-454,84	33,01	0,10	
	2	1419,8	1565,6	-30,04	1577,6	-157,8	11,11	0,012	
	3	1353,2	1522,91	-35,101	1535,55	-182,35	13,47	0,018	
	4	1573,6	1562,68	-5,14	1487,809	85,79	5,45	0,0029	
2022	1	3526,3	2155,37	233,98	1557,53	1968,76	55,83	0,311	
	2	3824,5	2492,32	275,17	2389,36	1435,13	37,52	0,1408	
	3	4490,9	2899,27	327,88	2767,49	1723,406	38,37	0,1472	
	4	4807,6	3242,25	333,93	3227,16	1580,43	32,87	0,108	
Всього:							271,92		

Рік	Квартал	№ періоду	Прогноз на 3 періоди	Помилка моделі	Відхилення помилки	Точність прогнозу	$Y_t + p$ Ряд з моделлю прогнозу
1	2	3	4	5	6	7	8
2020	1					0,793852	1532,1
	2						1532,1
	3	1					1584,13
	4	2					1730,03
2021	1	3	1613,87	-236,07	0,02935		1613,87
	2	3	1834,64	-414,84	0,0853		1834,64
	3	3	1966,002	-612,8	0,20507		1966,00
	4	3	1527,11	46,48	0,00087		1527,11
2022	1	3	1475,47	2050,82	0,3382		1475,47
	2	3	1417,6	2406,89	0,39606		1417,6
	3	3	1547,23	2943,66	0,4296		1547,23
	4	3	2857,33	1950,26	0,1645		2857,33
2023	1						3576,17
	2						3910,09
	3						4244,02

На рис. 3.4 представлені результати прогнозного та дійсного об'єму собівартості за моделлю Хольта.

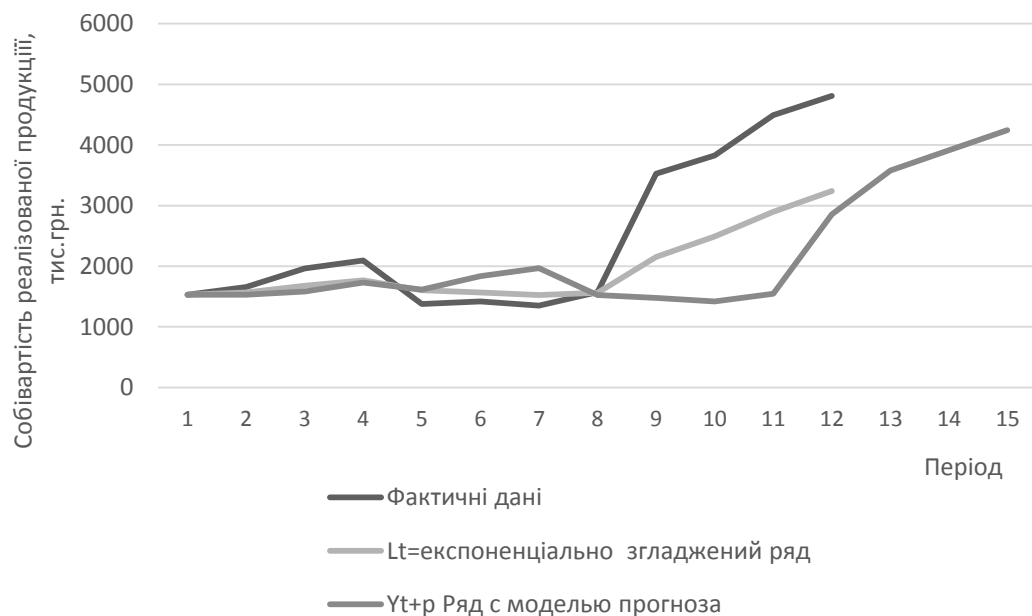


Рис. 3.4 – Порівняльні результати прогнозу собівартості методом Хольта

### 3.2. Визначення ефективного методу прогнозування показників діяльності підприємства ТОВ «Верес»

Оцінивши показники діяльності ТОВ "Верес", що впливають на формування валового прибутку компанії, трьома методами - ковзної середньої, експоненціального згладжування та методом Холта - оберемо найкращий метод для прогнозування показників. Для цього порівняємо точність (похибку) прогнозованих показників.

Результати розрахунків, тобто похибка прогнозу (%) кожного показника за двома методами прогнозування, наведені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Середня відносна помилка апроксимації (помилка прогнозу) за трьома методами прогнозування, %

Показник	Методи прогнозування	
	Метод ковзної середньої	Метод Холта
Виручка від реалізації продукції	32,58	23,01
Собівартість реалізованої продукції	33,1	24,72

Як видно з табл. 3.6, для оцінки ефективності слід використовувати метод Холта.

Дослідження показало, що жоден з методів прогнозування не може давати хороші результати завжди і скрізь. Це пов'язано з тим, що кожен метод прогнозування має свої переваги та недоліки і може прогнозувати певні показники краще, ніж інші.

Використовуючи різні методи, розрахуємо прогнозований валовий прибуток ТОВ "Верес" на перший квартал 2023 року. Зведемо розраховані показники валового прибутку в табл. 3.7.

Як видно з табл. 3.7, всі методи екстраполяції призводять до збільшення запланованої маржі валового прибутку.

Таблиця 3.7 – Зіставлення економічних показників фінансових результатів отриманих різними методами планування

Показник	Базовий 4 кв. 2022	Плановий 1 кв. 2023 метод Хольта	Плановий 1 кв. 2023 метод ковзних середніх
Дохід від реалізації робіт, тис.грн.	4828,8	3801,85	4607,65
Собівартість реалізації робіт, тис.грн.	4807,6	3576,17	4162,32
Валовий прибуток, тис.грн.	21,2	225,68	445,33

Хоча метод ковзного середнього прогнозує найвищий валовий прибуток, середня відносна похибка при використанні цього методу є найбільшою.

Таким чином, для вибору найкращого методу прогнозування, який буде використаний у цьому дослідженні, необхідно враховувати як переваги, так і деякі недоліки цих методів прогнозування.

Адаптивне прогнозування характеризується здатністю постійно враховувати якісні та кількісні зміни в динаміці досліджуваного процесу, надаючи більшу інформаційну цінність даним, отриманим найближче до моменту прогнозування. Це дозволяє досить швидко оновлювати прогнози за допомогою нескладних математичних процедур, що призводить до своєчасного коригування управлінських рішень для досягнення бажаних або можливих переваг [52].

Найбільш поширеними адаптивними моделями є ті, що базуються на процедурах експоненціального згладжування. Це пов'язано з тим, що такі моделі дозволяють отримати достовірні результати в нестабільних умовах, тобто коли бракує достовірної інформації про динаміку як окремих економічних процесів, так і зовнішнього середовища в цілому [52].

Адаптивні моделі прогнозування мають багато переваг перед багатьма іншими відомими моделями. Основними з них є те, що вони не потребують значних математичних розрахунків, прості в реалізації, не мають обмежень на довжину ряду та дозволяють здійснювати швидке прогнозування [53].

Недоліком адаптивних моделей є те, що вони генерують прогнози із запізненням на один крок. Коли рівень ряду швидко падає або зростає, або коли знак тренду змінюється зверху вниз чи знизу вгору, такі моделі не можуть точно передбачити майбутні значення [53].

Особливістю методу екстраполяції ковзної середньої є те, що рівень показника, близький до прогнозного періоду, має більший вплив на значення прогнозного показника, ніж більш віддалені періоди. Перевагою методу ковзної середньої є те, що на значення прогнозного показника певною мірою впливають усі минулі дані, тоді як значення середньорічного темпу приросту визначається лише екстремальними значеннями динамічного ряду [54].

Обмеженням методу ковзної середньої є те, що він не враховує належним чином специфіку тренду та мінливість динамічного ряду. Крім того, прості методи екстраполяції тенденцій не можуть передбачити наслідки майбутньої нестабільності або коливань ситуації [55].

Оскільки величина отриманого прибутку відображає здатність підприємства своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, то прогнозування прибутку доцільно здійснювати за допомогою адаптивної моделі прогнозування на основі процедури експоненціального згладжування.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що модель Холта є найбільш ефективною та забезпечує оптимальні прогнозні значення в сучасних посткризових умовах, оскільки здатна відслідковувати кризові явища, що спостерігаються в Україні, та враховувати їх в модельному прогнозі.

Тому рекомендується використовувати метод Холта для прогнозування фінансових показників, що впливають на формування валового прибутку ТОВ "Верес".

### 3.3. Визначення економічної ефективності запропонованих заходів підвищення прибутковості

Компанія планує вжити заходів для збільшення прибутку. Заходи полягають у наступному:

- збільшення обсягів виробництва;
- підвищення якості продукції;
- зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання ресурсів, виробничих потужностей, виробничих площ, робочої сили та робочого часу;
- диверсифікація виробництва;
- розширення ринків збуту.

Ринки збуту швидко реагують на цінові індекси. Зниження собівартості продукції за рахунок впровадження нової техніки і технологій, раціонального використання ресурсів (матеріальних і нематеріальних) та зменшення частки витрат у собівартості продукції мають безпосередній вплив на прибутковість підприємств, особливо в кризові періоди.

Для підвищення прибутковості підприємств у періоди нестабільності слід враховувати вартість імпорتنих тарифів України. Цей показник має тенденцію до постійного зростання. Тому використання на підприємствах вітчизняної сировини (високої якості) значно покращить фінансові показники підприємств.

Не менш важливим є систематичний пошук джерел сировини та постачальників. Адже ефективна робота компанії залежить від злагодженої роботи, надійності, своєчасності та безперебійності роботи всіх постачальників.

Стратегія вибору постачальника передбачає розробку основних критеріїв оцінки роботи постачальника та вивчення альтернативних варіантів спільної роботи. Вимоги до постачальників можуть бути сформульовані компаніями з використанням інформації, отриманої від інших служб бізнес-одиниці, наприклад, служб матеріально-технічного постачання. Також можна скористатися послугами зовнішніх консалтингових компаній, оскільки успішна,



безперебійна функціональна робота всіх постачальників визначає успіх, прибутковість і сталий розвиток підприємства. Іншим фактором є вибір постачальників сировини та матеріалів з меншою вартістю.

Ще одна сфера, яка гарантує рівень прибутковості - це наявність коштів на поточному рахунку підприємства. Це дозволяє банкам брати довгострокові або короткострокові кредити, які вони надають лише платоспроможним компаніям. Грошовий потік можна збільшити, продавши або здавши в оренду надлишкові та невиробничі активи.

Виробництво та розробка нових видів продукції, які вже користуються попитом у споживачів, може стати стабілізуючим фактором для прибутковості компанії у важкі часи. Ділові угоди з корпоративними клієнтами також можуть сприяти отриманню стабільного прибутку.

Одним із способів підвищення прибутковості є фінансовий менеджмент. Ця система забезпечує концентрацію рішучих дій на ключових ділянках фінансової системи компанії, що дозволяє виявити відхилення фактичних результатів від норми і за допомогою грамотного управління підвищити ефективність діяльності компанії. Саме контроль забезпечує керівництво організації необхідною інформацією. Підтримка ліквідності - головне завдання фінансового менеджменту, що означає постійну готовність компанії платити за своїми боргами. Стійка платоспроможність досягається в поєднанні з необхідним рівнем прибутковості.

У табл. 3.8 наведено зведені прогностичні зміни в підприємстві ТОВ «Верес» після впровадження системи контролінгу для підвищення прибутковості та ефективного управління прибутком підприємства.

Відповідно до проведених досліджень, можна зробити висновок, що після впровадження системи контролінгу на підприємстві ТОВ «Верес» призведе до більш ефективної системи управління прибутком досліджуваного підприємства, що позитивно вплине на фінансову ефективність діяльності підприємства.

Таблиця 3.8 – Зміна показників прибутковості та надійності для більш ефективного управління прибутком підприємства після впровадження системи контролінгу

Показник	Зміна, тис. грн	За рахунок яких заходів
Чистий прибуток	+102	Зростання чистого доходу за рахунок розширення кількості наданих послуг
Основні засоби	+242	Збільшення отриманих доходів

Доцільно розрахувати економічну ефективність запропонованих заходів. В табл. 3.9-3.10 представлено розрахунки прогнозованої економічної ефективності кожного із розроблених заходів.

Таблиця 3.9 – Економічна ефективність заходу «нові шляхи збуту виробів»

Показник	Од. вим.	До впровадження заходу	Після впровадження заходу	Відхилення	
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	55 861	58654,05	2793,05	5
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	46 016	47396,46	1380,46	3
Валовий прибуток	тис. грн	9 845	10691,67	846,67	7,9
Рентабельність витрат або окупність витрат	%	3,07	4,789	1,719	35,8
Рентабельність продаж	%	0,58	2,436	1,856	76,2

Розрахунки в табл. 3.9 показують, що збільшення обсягу продажів на 5% і зростання собівартості на 3% призведе до збільшення валового прибутку на 8,6% або на 846,67 тис. грн. В той же час, зростання рентабельності витрат збільшиться на 1,719%, а рентабельності продажів - на 1,856%.

В цілому, ці позитивні зміни демонструють доцільність та ефективність заходу "нові канали збуту".

Розрахунки в табл. 3.10 показують, що збільшення обсягу продажів на 2% та собівартості послуг на 1,5% призводить до зростання прибутку на 3,1% або 315 тис. грн. При цьому темп зростання рентабельності витрат становитиме 0,368%, а темп зростання рентабельності продажів - 0,45%.

Таблиця 3.10 – Економічна ефективність заходу «управління дебіторською заборгованістю»

Показник	Од. вим.	До впровадження заходу	Після впровадження заходу	Відхилення	
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	55 861	56978,22	1117,22	2
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	46 016	46706,24	690,24	1,5
Валовий прибуток	тис. грн.	9 845	10160	315	3,1
Рентабельність витрат або окупність витрат	%	3,07	3,438	0,368	10,7
Рентабельність продаж	%	0,58	1,03	0,45	44

Таблиця 3.11 – Економічна ефективність заходу «нові постачальники сировини»

Показник	Од. вим.	До впровадження заходу	Після впровадження заходу	Відхилення	
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	55 861	58430,6	2569,6	4,6
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	46 016	47396,48	1380,48	3
Валовий прибуток	тис. грн.	9 845	10120,66	275,66	2,7
Рентабельність витрат або окупність витрат	%	3,07	3,837	0,76	19,8
Рентабельність продаж	%	0,58	1,276	0,696	54,5

Таким чином, згідно з аналізом, представленим у табл. 3.11, якщо виробничі витрати скоротяться на 3%, а обсяги продажів залишаться незмінними, прибуток збільшиться на 2,8%. Рентабельність витрат збільшиться на 0,76%, а рентабельність продажів - на 0,696% і становитиме 1,276% після впровадження заходів. Узагальнені результати щодо ефектів від впровадження розроблених заходів представлені в табл. 3.12.

Таким чином, результати, представлені в табл. 3.12, свідчать про ефективність заходів, запропонованих у тесті на адекватність. Про це свідчить збільшення валового прибутку на 12,74% та собівартості реалізованої продукції на 6,97% в результаті впровадження заходів. При цьому рентабельність продажів зросла майже на 3%.

Таблиця 3.12 – Зведені результати економічної ефективності розроблених заходів

Показник	До впровадження заходу	Захід 1	Захід 2	Захід 3	Після впровадження заходів	Відхилення	
						+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	55861	2793,05	1117,22	2569,6	62340,87	6479,87	10,39
Собівартість реалізованої продукції	46016	1380,46	690,24	1380,48	49467,18	3451,18	6,97
Валовий прибуток	9845	846,67	315,04	275,66	11282,37	1437,7	12,74
Рентабельність витрат або окупність витрат	3,07	1,719	0,368	0,76	5,92	2,85	48,1
Рентабельність продаж	0,58	1,856	0,45	0,696	3,58	3	83,7

Збільшення прибутковості підприємств значною мірою зумовлене зростанням чистого прибутку, що залишається в розпорядженні компанії після оподаткування. На завершальному етапі дослідження доцільно розрахувати прогнозні показники прибутковості ТОВ "Верес" після впровадження розроблених оптимізаційних заходів.

У табл. 3.13 та 3.14 представлено динаміку зміни ключових показників комерційної прибутковості ТОВ "Верес" у 2020-2022 роках та їх прогнозні вартісні значення.

Таблиця 3.13 – Прогнозування майбутнього прибутку ТОВ «Верес»

Показник	Роки			
	2020	2021	2022	Прогнозне значення
Чистий дохід від реалізації продукції	34 870	56 564	55 861	62340,87
Собівартість реалізованої продукції	28 591	43 627	46 016	49467,18
Валовий прибуток	6 279	12 937	9 845	11282,37

Таблиця 3.14 – Прогнозування рентабельності діяльності ТОВ «Верес»

Показник	Роки			
	2020	2021	2022	Прогнозне значення
Рентабельність витрат або окупність витрат	16,75	18,11	3,07	5,92
Рентабельність продаж	3,12	4,25	0,58	3,58

Таким чином, отримані розрахунки, свідчать про ефективність запропонованих оптимізаційних заходів та про підвищення прибутковості ТОВ «Верес» в майбутніх періодах.

### Висновки до розділу 3

У цьому розділі запропоновано методику управління фінансовим забезпеченням відтворення основних засобів ТОВ "Верес".

На основі багатофакторної залежності отримано математичну модель з декількома змінними показниками. Залежність результативних показників від впливу певних факторів дозволяє проводити комплексний аналіз управлінських рішень на основі результатів такого аналізу. Найбільш поширеними факторами, що впливають на ефективність відновлення основних засобів, є товарооборот, чистий прибуток, амортизація, середньорічна вартість основних засобів, рентабельність капіталу, реінвестований чистий прибуток, коефіцієнт придатності обладнання або термін корисного використання обладнання.

Враховуючи валідність побудованих моделей, всі побудовані моделі були використані для прогнозування виробництва верхнього одягу у двох варіантах: трендової залежності обраних факторів та збільшення величини обраних факторів на 1%. Результати прогнозу за трендовою залежністю показали, що прибуток ТОВ "Верес" буде поступово зменшуватися.

Результати прогнозу за економетричною моделлю (на основі трендових змін факторів) довели, що в майбутньому виробництво верхнього одягу зменшуватиметься переважно за умови зростання вартості матеріалів при одночасному зменшенні вартості основних фондів та кількості працівників.

Єдиним винятком є прогноз, зроблений за допомогою моделі, який призвів до незначного збільшення результуючого показника.

У цій кваліфікаційній роботі розраховано ефективність запропонованих оптимізаційних заходів для підвищення прибутковості підприємств. Вони показують ефективність запропонованих заходів у кваліфікаційних тестах. Про це свідчить збільшення прибутку від впровадження заходів на 12,74%, тоді як собівартість реалізованої продукції зросла на 6,97%. При цьому рентабельність продажів зростає майже на 3%.

## ВИСНОВКИ

Результати дослідження системи управління прибутком підприємств в сучасних умовах та ефективності їх використання дозволяють зробити наступні висновки.

Виходячи з визначеного в економічній літературі підходу, з метою визначення сутності фінансового забезпечення відтворення основних засобів підприємства визначено наступні трактування даного поняття: сукупність розподілених у часі грошових надходжень і платежів та їх еквівалентів, які є результатом господарської діяльності, рух яких залежить від факторів часу, ризику та ліквідності.

Розглянуто основні способи фінансування санації матеріальних активів З. проаналізовано основні особливості фінансової допомоги для санації матеріальних активів З. визначено важливість ефективного управління фінансовим забезпеченням відновлення матеріальних активів підприємств

Процес управління фінансовим забезпеченням санації матеріальних активів підприємств базується на механізмах, які потребують певного регулювання

Прибуток є основною метою підприємницької діяльності та джерелом коштів, що забезпечує розвиток підприємства, його матеріально-технічної бази та вдосконалення продукції, що випускається. Він також є показником фінансових результатів діяльності і знаходиться під впливом процесів, що відбуваються в державі та у виробничій сфері. Всі ці фактори та процеси можна врахувати для впровадження ефективних заходів щодо збільшення прибутку.

Управління прибутком визначається як процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень щодо всіх ключових аспектів формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві з метою максимізації добробуту власників бізнесу в поточному та майбутньому періодах. Ефективна система управління прибутком підприємства забезпечує повну реалізацію його

цілей і завдань, сприяє сталому розвитку підприємства та забезпечує його ефективну діяльність.

Описано дуже складну систему управління прибутком підприємства. Запропоновано використовувати адаптивні фінансові механізми формування, розподілу та використання прибутку підприємства в умовах мінливих ринкових умов і ризиків. Враховуючи вплив фінансового левериджу на показники рентабельності, можна реалізувати корпоративні фінансові механізми забезпечення майбутніх прибутків, забезпечення точки беззбитковості та покращення кількісного значення показників ефективності діяльності підприємства.

Для ефективного управління прибутком підприємства пропонується використовувати методи, що включають низку елементів, які залежать як від економічних суб'єктів, так і від зовнішнього середовища. Поєднання методів різних груп управління прибутком може підвищити функціональну ефективність функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання.

Запропоновано створення ефективних механізмів управління прибутком на підприємствах було досліджено на базі ТОВ "Верес" та проаналізовано показники фінансово-господарської діяльності за 2020-2022 роки. Коефіцієнт рентабельності виробництва не перевищує 100%, а його значення значно знизилося, особливо в динаміці. Таким чином, можна констатувати, що фінансовий стан досліджуваних підприємств є відносно стабільним: У 2019-2022 роках спостерігалася залежність підприємств від позикових коштів, що свідчить про недостатньо ефективну систему управління фінансовою системою підприємств.

Розраховані фінансові коефіцієнти не в повній мірі відповідають нормативним значенням, що вказує на проблеми у підприємства. Не можна характеризувати як достатню і ділову активність. Відзначено прибутковість та інвестиційну привабливість підприємства, але відзначмо зменшення її на кінець 2022 року.



Пропонуємо виконання низки завдань для максимізації прибутку компанії:

- визначення капіталізації коштів, яка є пріоритетним напрямом використання прибутку;
- аналіз динаміки та факторів формування прибутку в базовому періоді; визначення резервів, які сприяють максимізації прибутку.

На основі методологічного підходу досліджено особливості побудови економіко-математичних моделей і методів фінансового стану підприємства. Обґрунтований економічний аналіз з використанням економіко-математичних моделей дозволяє приймати об'єктивні управлінські рішення при визначенні стратегії розвитку підприємства. Розроблений механізм управління дебіторською заборгованістю включає елементи одночасної дії для оптимізації обсягу дебіторської заборгованості, мінімізації втрат від неплатежів та отримання стабільного прибутку в результаті досягнення цілей ТОВ "Верес". Очікується, що функціонування механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємстві сприятиме подальшому зменшенню грошового потоку та обсягу дебіторської заборгованості.

Результати прогнозування за трендовою залежністю свідчать про поступове зменшення прибутку ТОВ "Верес". Запропоновані заходи щодо підвищення прибутковості підприємства включають запровадження фінансового контролю, управління дебіторською заборгованістю, пошук нових постачальників сировини та збільшення обсягів реалізації продукції.

Показники рентабельності, розраховані на основі впровадження запропонованих заходів, демонструють позитивну динаміку (рентабельність витрат або окупність витрат 2,85% та рентабельність продажів 3%). Це є позитивним результатом, оскільки підвищення прибутковості ТОВ "Верес" забезпечить більш ефективне управління формуванням прибутку.

Було прийнято рішення рекомендувати належним чином оцінити та впровадити наступне:

- ефективну господарську діяльність та довгострокову прибутковість підприємств;
- забезпечення сталого зростання ринкової вартості та довгострокового економічного розвитку підприємств;
- ефективне використання капіталу (активів) для забезпечення економічного розвитку підприємств.

Розрахунок прогнозних показників фінансової стійкості та ліквідності, друга оптимізація приводить всі показники в прийнятні межі, тільки так підприємство стає більш гнучким і швидше адаптується до коливань зовнішнього середовища.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України // від 16 січня 2003 року №436IV (діє з 01.01.2004). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.01.23). – Назва з екрана.
2. ЦИВІЛЬНИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ // 16 січня 2003 року №435IV (Із змінами і доповненнями, внесеними законами України станом на 12 травня 2004 року N 1713IV, ОВУ, 2004 р., N 25, ст. 1629). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.01.23). – Назва з екрана.
3. Закон України “Про систему оподаткування в Україні” // від 25.06.1991 N 1251XII (із змінами станом на 5 червня 2003 року №906IV). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.12.22). – Назва з екрана.
4. Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств” // від 22 травня 1997 року №283/97ВР (станом змін від 20 січня 2005 року №2377IV). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.12.22). – Назва з екрана.
5. ЗАКОН УКРАЇНИ “Про податок на додану вартість“ // від 3 квітня 1997 року №168/97ВР (Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом на 23 грудня 2004 року №2287IV). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.12.22). – Назва з екрана.
6. ЗАКОН УКРАЇНИ «Про господарські товариства» // від 19 вересня 1991 року №1576XII (Із змінами і доповненнями, внесеними Законами України станом на 19 лютого 2004 року №1519IV). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 17.04.23). – Назва з екрана.
7. Закон України “ Про зовнішньоекономічну діяльність” // від 16 квітня 1991 року №959XII (від 8 червня 2000 року №1807III). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 17.04.23). – Назва з екрана.

8. ЗАКОН УКРАЇНИ „Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати” // від 19 червня 2003 року №979IV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.23). – Назва з екрана.
9. ЗАКОН УКРАЇНИ „Про іпотеку” // від 5 червня 2003 року №898IV. . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.23). – Назва з екрана.
10. ЗАКОН УКРАЇНИ “Про лізинг” від 16 грудня 1997 року №723/97ВР //Із змінами, внесеними Законом України від 14 січня 1999 року №394XIV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.23). – Назва з екрана.
11. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”// (від 12 липня 2001 року №2664III). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.23). – Назва з екрана.
12. ЗАКОН УКРАЇНИ „Про обіг векселів в Україні” // від 5 квітня 2001 року №2374III (Із змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 25 грудня 2002 року №364IV). . – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.03.23). – Назва з екрана.
13. КОНВЕНЦІЯ, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі //Дата підписання: 07.06.30 р., Дата приєднання Україною: 06.07.99 р., Дата набуття чинності Україною: 06.01.2000 р.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", Наказ Мінфіна України № 87 від 31.03.1999 + № 304 від 30.11.2000. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.04.23). – Назва з екрана.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 "Баланс", Наказ Мінфіна України № 87 від 31.03.1999 + № 304 від 30.11.2000. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 24.03.23). – Назва з екрана.

16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" Наказ Мінфіна України № 87 від 31.03.1999 + № 304 від 30.11.2000. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 24.03.23). – Назва з екрана.
17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" // Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року №246 (із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. №304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 24.03.23). – Назва з екрана.
18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" // Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 року №242 (Із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2000 року №304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 11.05.23). – Назва з екрана.
19. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" // Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року №92 (Із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2000 року №304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 11.05.22). – Назва з екрана.
20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси" // Наказ Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року №246 (із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. №304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 11.05.23). – Назва з екрана.
21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" // Наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року №237 (Із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2000 року №304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 11.05.23). – Назва з екрана.

22. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції"  
// Наказ Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 року №91 (Із змінами і доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2000 року №304). – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 24.03.23). – Назва з екрана.
23. Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України//Постанова Правління Національного банку України від 16.12.2002 № 508. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення: 24.03.23). – Назва з екрана.
24. Білуха М.Т. Курс аудиту: підручник. К.: Вища школа. Знання, 2017. – 236 с.
25. Бланк И. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД, 2000. – 456 с.
26. Бойчук І.М., Харів П.С., Хопчан М.І. Економіка підприємств. – Львів: Вво “Сполом”, 2018. – 345 с.
27. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту. – К.: “Молодь”, 2017. – 245 с.
28. Васильков В.Г. Організація виробництва: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2016. – 524 с.
29. Вовчак О. Д. Гроші та кредит : навчальний посібник / О. Д. Вовчак, І. Є. Бучко, З. Р. Костак. – К. : Центр учбової літератури, 2019. 424 с
30. Ганна Негода. Операції з простим векселем //«Вісник податкової служби України», жовтень 2012 р., № 39. с.39 - 35.
31. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2018. – 228 с.
32. Д. Винокуров Вексельний обіг в Україні: нове та узаконене старе // «Податки та бухгалтерський облік», 10 травня 2018 р., № 38 (387), с. 22 - 26.
33. Економіка підприємства. Підручник в 2х томах / Під ред. С.Ф. Покропивного К.: КНЕУ, 2018. – 528 с.

- 34.Євтух О.Т. Доходна іпотека – Луцьк, «Волинська обласна друкарня», 2017. – 304 с.
- 35.Євтух О.Т. Іпотека – механізм ефективного використання ресурсів – Луцьк, «Волинська обласна друкарня», 2016. – 305 с.
- 36.Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник – К.: МАУП, 2014. – 257 с.
- 37.Коренюк, П. І., Коренюк Л. В. Левандівський О. Т. Гроші і кредит : навч. посіб. Кам'янське : ДДТУ, 2019. - 402 с. ISBN 978-966-175-189-6.
- 38.Коваленко Д. І. Гроші та кредит: теорія і практика: навч. посібник / Д. І. Коваленко. – 3-е видання. - К. : Центр учбової літератури, 2019. 352 с.
- 39.Костіна Н.І., Алексєєв А.А., Василик О.Д. Фінансове прогнозування: методи і моделі. – К.: “Знання”, 2015. – 286 с.
- 40.Коцовська Р., Ричаківська В та інші. Операції комерційних банків – Львів: ЛБІ НБУ, 2021. – 198 с.
- 41.Москвін С.О., Бєвз С.М., Дідик В.Г. Проектний аналіз. – К.: Лібра, 2014. – 326 с.
- 42.Покропивний С.Ф., Новак А.П. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності. – К. 2018. – 284 с.
- 43.Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. Вид. 2–ге, допов. і переробл. “Вежа” Волин. держ. ун-ту ім. Л.Українки, 2021.- 456 с.
- 44.Стецюк П.А. Аналіз елементів фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк. - // Облік і фінанси АПК: Щомісячний фаховий журнал. - К.: ТОВ ЮФ "ЮР-Агро-Веста", 2019. - №1. - с. 48-53.
- 45.Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посіб. - К.:Вид-во КНЕУ, 2018. - 554 с.
- 46.Терещенко О.О., Волошанюк Н.В. Фінансові доміанти реструктуризації підприємств// Фінанси України - №4, 2019. - с.102-109

- 47.Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік , оподаткування і звітність : [підручник] / Ткаченко Н.М. – К. : Алерта, 2006. – 1080 с.
- 48.Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова систем менеджменту І О.Є.Кузьмін, А.С.Мороз, Н.Ю.Подольчак, Р.В.Шуляр. - Львів: Львів. політехніка, 2015. - 335 с.
- 49.Турило А.М., Святенко С.В. Теоретико-методологічні основи фінансово-економічного розвитку підприємства// Фінанси України. – 2016. - №2. - с.132-13
- 50.Управління виробничою інфраструктурою / За ред. М.А. Бєлова – К.: КНЕУ, 2017. – 208 с.
- 51.Управління фінансовою санацією: навчальний посібник / Грачов В.І., Косарева І.П., Прохорова В.В., Кузенко Т.Б. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2019. – 208 с.
- 52.Уставный и прочий капитал: Практическое руководство – Днепропетровск.: ООО „Баланс-клуб”, 2015. – 192 с.
- 53.Фабіянська В. Ю. Удосконалення обліку та контролю оборотних активів / В. Ю. Фабіянська, І. Ю. Сverdзоленко // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. - 2015. - Вип. 12(1). - С. 357-366.
- 54.Фальченко О. О. Процес подання та оприлюднення фінансової звітності підприємства / О. О. Фальченко, Н. Ю. Мардус // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 5 (11), ч. 2. – С. 167- 170.
- 55.Федак Л.М. Запаси підприємств: сутність та класифікація / Л.М. Федак // Вісник Хмельницького національного університету. – Серія «Економічні науки». – Хмельницький: ХНУ. – 2012. – № 1. – С. 157-162.
- 56.Фецович Т.Р. Формування фінансових результатів підприємств [Текст] / Т.Р. Фецович // Вісник Львівської комерційної академії. – 2012. – №36. – С.405-410.
- 57.Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О. С. Філімоненков. – К.: МАУП, 2017. – 328 с.



- 58.Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [Текст] : навч. посіб. / О. В. Кнейслер, І. С. Гуцал, О. Р. Квасовський, Н. Я. Спасів. – Тернопіль : Вектор, 2016. – 388 с.
- 59.Фінансовий аналіз. Ковальов В. В. - М.: Фінанси й статистика,2018.
- 60.Фінанси підприємств: Навч. посіб. / О. Ю. Ніпіаліді, Н. І. Карпишин. – Тернопіль: Економічна думка, 2019. – 232 с.
- 61.Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і науковий редактор проф. А.М. Поддєрьогін. 3-є вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000.–460 с.
- 62.Фінансова діяльність підприємства: Підручник/ Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.- 2 ге вид. перероб. і доп.-К.: Либідь, 2019. -384 с.
- 63.Фінансовий менеджмент: навч.-мет. посібник / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2015. – 294 с.
- 64.Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. За ред. проф. Г. Г. Кірейцева – Київ: „Центр навчальної літератури”, 2020. – 531 с.
- 65.Худолій Л.М. Теорія фінансів / Л.М.Худолій. - Київ: Видавництво Європейського університету, 2017. - С. 67.
- 66.Цал-Цалко. Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. Посібник – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ:ЦУЛ, 2018. – 360 с.
- 67.Шклярук С.Г. Финансовая система – К.: «Нормапринт», 2016. - 287с.
- 68.Gitman L.J. Principles of managerial finance - 12th. ed. / L.J. Gitman. - Boston: Pearson Prentice Hall, 2019. - P. 932.