

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню бакалавр

студентки Костирко Анастасії Дмитрівни

(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: «Планування заходів підвищення рентабельності роботи

підприємства (на прикладі ТОВ фірма «Алмаз Мотор, ЛТД»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Штефан Н.М.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро
2023

**Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"**

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри
економічного аналізу і фінансів

(повна назва)

Д.С. Букрєва

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 2023 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню бакалавр

студентці **Костирко Анастасії Дмитрівні** академічної групи **072-19-1**
(прізвище, ініціали) (шифр)

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

На тему: **«Планування заходів підвищення рентабельності роботи підприємства (на прикладі ТОВ фірма «Алмаз Мотор, ЛТД»)»**

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 аспекти процесу підвищення рентабельності роботи підприємства як основного показника ефективності його діяльності	04.05.2023- 14.05.2023
Розділ 2	Аналіз рентабельності роботи підприємства	15.05.2023- 24.05.2023
Розділ 3	Розробка напрямків інвестиційного розвитку підприємства з метою підвищення рентабельності його роботи	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)

Н.М.Штефан

(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.Д.Костирко

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Костирко А.Д. – Планування заходів підвищення рентабельності роботи підприємства (на прикладі ТОВ фірма «Алмаз Мотор, ЛТД»)– 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.

Метою дипломної роботи є формування, розробка та обґрунтування доцільності впровадження заходів з метою підвищення рентабельності роботи підприємства.

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

У першому розділі розглянуті існуючі теоретичні основи оцінювання рентабельності роботи підприємства та особливості відновлення бізнесу у післявоєнних умовах.

У другому розділі надано аналіз і перспективи розвитку національної економіки України та здійснено оцінку результативності фінансово-господарської діяльності підприємства.

В третьому розділі розроблені шляхи щодо підвищення рентабельності роботи підприємства, обґрунтовано доцільність їх впровадження на підприємстві; розраховано економічну ефективність впровадження запропонованих заходів.

ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, ФІНАНСОВИЙ СТАН.

ABSTRACT

Kostyrko A.D. - Planning measures to increase the profitability of an enterprise (based on the example of “Almaz Motor” Ltd) - Manuscript.

Qualifying work for obtaining an educational qualification bachelor's degree in the specialty Finance, Banking and Insurance" - Dnipro University of Technology, Dnipro, 2023.

The purpose of the thesis is to formulate, develop and justify the feasibility of implementing measures to increase the profitability of the enterprise.

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

The first chapter examines the existing theoretical bases for assessing the profitability of the enterprise and the peculiarities of business recovery in post-war condition.

The second chapter provides an analysis and prospects for the development of the national economy of Ukraine and an assessment of the effectiveness of financial and economic activity of the enterprise.

In the third section, there are ways to increase the profitability of the enterprise, justified the feasibility of their implementation in the enterprise; the economic efficiency of implementation of the proposed measures is calculated.

INCOME, PROFITABILITY, EFFICIENCY, FINANCIAL STABILITY,
FINANCIAL STATE.

ЗМІСТ

Стор.

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНОГО ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ.....	10
1.1.Рентабельність роботи підприємства та чинники впливу на підвищення ефективності роботи підприємства.....	10
1.2. Методологія та правове забезпечення процесу підвищення рентабельності роботи підприємства. Особливості оподаткування податком на прибуток підприємств в умовах воєнного стану.....	14
1.3.Сутність і методи розрахунку рентабельності.....	18
1.4.Трансформація національної фінансової моделі - важливий етап у становленні ефективної економіки країни після закінчення війни	26
Висновки до розділу 1.....	28
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	31
2.1. Аналіз і перспективи розвитку національної економіки України.....	31
2.2. Характеристика діяльності підприємства.....	35
2.3. Аналіз показників ефективності роботи підприємства.....	35
Висновки до розділу 2.....	53
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА НАПРЯМКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ЙОГО РОБОТИ.....	57
3.1. Обґрунтування ефективної інвестиційної політики підприємства.....	57
3.2.Диверсифікація діяльності підприємства: види, сутність та стратегія.....	58
3.3. Диверсифікація як засіб підвищення рентабельності роботи підприємства за рахунок конкурентних переваг.....	60
3.3.1. Диверсифікація видів діяльності підприємства (впровадження автошколи).....	64

3.3.2. Диверсифікація видів діяльності (відкриття станції технічного обслуговування автотранспорту).....	69
3.4. Складання прогностного балансу і звіту про фінансові результати підприємства та розрахунок прогностних показників його фінансового стану	74
Висновки до розділу 3.....	78
ВИСНОВКИ.....	80
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87
ДОДАТКИ.....	92

ВСТУП

Актуальність теми. Питання стратегії і тактики відбудови національної української економіки, її модернізації – це питання майбутнього України, яка прокладає шлях в сімью європейських країн.

Відновлення бізнесу у післявоєнних умовах включає в себе комплексні фінансові аспекти та інструменти, що дозволяють відновити економічну діяльність та стабілізувати ситуацію в країні.

Важливим аспектом сталої економіки є розвиток екологічно-орієнтованої інфраструктури, яка включає в себе такі аспекти: енергоефективність та відновлювана енергетика; екологічна транспортна інфраструктура; зелене будівництво; водний сектор.

Україна – країна з розвиненим малим і середнім бізнесом, що забезпечує в першу чергу зайнятість населення.

Хоча малі підприємства складають менш ніж 20% від кількості великих підприємств, податків вони сплачують більше ніж 83% від суми податків великих підприємств. Тому одним з напрямків удосконалення фінансових важелів забезпечення стійкості розвитку національної економіки є ефективний розвиток середнього і малого бізнесу.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної); вони більш повно, ніж прибуток, характеризують узагальнюючі результати господарювання.

Тому проблема підвищення прибутку та рентабельності є актуальною в сучасних умовах для підприємств усіх галузей народного господарства України.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження є процес підвищення рентабельності роботи підприємства.

Предмет дослідження. Предметом дослідження є теоретичні та практичні рекомендації щодо підвищення рентабельності роботи підприємства.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є формування, розробка та оцінка ефективності заходів, спрямованих на підвищення рентабельності роботи підприємства.

Для досягнення цієї мети треба вирішити такі задачі:

- проаналізувати структуру прибутку (прибуток від операційної діяльності, прибуток від інвестиційної та від фінансової діяльності);
- проаналізувати фактори, що впливають на прибуток і рентабельність роботи підприємства;
- визначити резерви підвищення прибутку підприємства і розробити заходи використання цих резервів;
- проаналізувати привабливі інвестиційні проекти з точки зору доцільності їх впровадження;
- розрахувати вплив впровадження інвестиційних проектів на збільшення прибутку підприємства;
- розрахувати прогностичні фінансові показники роботи підприємства з урахуванням запропонованих заходів.

Інформаційна база. Інформаційну базу кваліфікаційної роботи склали законодавчі та нормативні документи, які регламентують діяльність підприємства, баланси і звіти підприємства, дані державної статистики, інформаційні звіти інших міністерств та відомств, науково-дослідних інститутів, центрів і фондів, які оприлюднені і не становлять службової чи комерційної таємниці, а також інформаційні матеріали, опубліковані в періодичних виданнях.

Методи дослідження. Для вирішення задач, поставлених в даній дипломній роботі були використані статистичні методи, аналітичні, методи порівняльного аналізу.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих заходів у діяльності промислових підприємств.

Особистий внесок здобувача. Теоретичні положення, висновки та рекомендації, які виносяться на захист, одержано автором самостійно на

підставі критичного аналізу літературних джерел, даних фінансової звітності підприємства.

Апробація результатів дослідження. Результати досліджень доповідалися та обговорювалися на студентській науково-практичній on-line конференції «Трансформація національної фінансової моделі післявоєнного відновлення України» (Дніпро, 2023).

Обсяг та структура дипломної роботи. Диплом викладено на 93 сторінках комп'ютерного тексту, складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 46 найменувань, містить 32 таблиці, 7 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНОГО ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Рентабельність роботи підприємства та чинники впливу на підвищення ефективності роботи підприємства

Поняття рентабельності означає здатність компанії отримувати прибуток від своєї господарської діяльності, використовуючи її ресурси. Даний показник використовується для оцінки економічної ефективності роботи підприємства. Підприємство рентабельне означає, що підприємство отримує дохід від реалізації продукції, який перевищує витрати даного підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Головною метою діяльності підприємства є отримання прибутку, що є базою для забезпечення високого показника рентабельності господарської діяльності підприємства, а в кінцевому виразі – це підвищення добробуту власників підприємства.

Отже, прибуток, який є провідною метою діяльності комерційного підприємства, показує ефективність діяльності підприємства. Варто звернути увагу, що прибуток є абсолютною величиною, яка вимірюється в грошових одиницях, в той час як у рентабельності відносний показник, який відображає ступінь прибутковості підприємства. Отже, рентабельність - це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства.

Рентабельність характеризує ефективність роботи підприємства в цілому, дохідність різних напрямків діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат і т. д.

Таким чином, в сучасних умовах господарювання, підприємствам для закріплення свого положення на ринку продукції необхідно постійно вживати заходів, що сприятимуть зростанню рентабельності його діяльності.

Всі фактори та шляхи підвищення ефективності підприємства можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства, а формуються під дією ринкового механізму, законодавчого регулювання, економічної та політичної ситуації в державі.

До основних зовнішніх факторів, що мають позитивний вплив на рентабельність підприємства можна віднести:

- підтримання обмінного курсу гривні та митних тарифів;
- значне розширення внутрішнього ринку.
- проведення ефективної банківської політики через зниження процентних ставок по кредитах (що дуже актуально в сучасних умовах) та створення надійних механізмів рефінансування виробничої діяльності;
- зниження податкового навантаження на підприємство.

Внутрішні фактори збільшення рентабельності є суб'єктивними, адже на них підприємство може впливати безпосередньо.

До цих факторів можна віднести сукупність дій та заходів, що сприятимуть підвищенню ефективності діяльності підприємства, а саме:

- збільшення обсягів реалізації продукції
- підвищення продуктивності працівників;
- зростання ефективності використання основних фондів;
- оптимізація складу і структури оборотних коштів;
- введення ефективної маркетингової політики;
- підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності (рис.1.1).



Рис. 1.1 - Фактори, що впливають на розмір прибутку і рівень рентабельності

Одним із резервів росту рентабельності підприємства є збільшення об'єму реалізації товарної продукції, адже чим більше продукції реалізується, при інших рівних умовах (наприклад, при рівних цінах на продукцію), тим більшою є сума прибутку, що має позитивний вплив на рентабельність. При цьому підвищення рентабельності підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації товарів можливе за допомогою:

- здійснення ефективної маркетингової політики в галузі збуту товарів; - диверсифікації асортименту товарів (наприклад, шляхом внесення до переліку взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів);
- регіональної диверсифікації діяльності (розширення регіону збуту продукції даного підприємства);
- розширення системи додаткових торгових послуг, пов'язаних із реалізацією товарів;
- вироблення високорентабельної продукції та зняття з виробництва низькорентабельної.

Щодо питань, пов'язаних з управлінням виручкою і прибутком, то для їх вирішення важливо правильно визначити характер витрат на реалізовану продукцію. Потрібно враховувати поділ усіх витрат на постійні і перемінні, а також на прямі і непрямі.

Змінні витрати – це ті види витрат, величина яких змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва і продажів у натуральних вимірниках. До них, як правило, відносяться витрати на сировину і матеріали, на оплату праці робітників-відрядників, на паливо, газ і електроенергію для виробничих цілей, тару й упакування тощо. При цьому витрати на одиницю продукції в цьому випадку залишаються незмінними.

Постійні витрати – це види витрат, сума яких не залежить від натурального обсягу виробництва і продажів, від їх зміни – наприклад, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, орендна плата, витрати по утриманню приміщень тощо.

Однак не випадково перемінні і постійні витрати носять більш точні назви умовно-перемінних і умовно-постійних. Умовність полягає в тому, що деякі види витрат, що традиційно прийнято вважати постійними, у визначених ситуаціях можуть поводитися як змінні, і навпаки.

Розподіл витрат на прямі і непрямі здійснюється по ознаці можливості віднесення того чи іншого виду витрат до визначеного виду продукції, не користуючись при цьому умовними прийомами розподілу витрат. Витрати,

здійснювані для виробництва і продажів тільки одного виду продукції, є прямими, які можуть бути віднесені на витрати виробництва якогось виду продукції безпосередньо; всі інші – непрямими.

Як правило, прямі витрати в основному є змінними, однак деякі види змінних витрат можуть виявитися непрямими (наприклад, витрати палива й електроенергії на технологічні потреби в приміщенні, де виробляється кілька видів продукції, і ін.).

Тільки прямі змінні витрати відносяться безпосередньо до даного виду продукції, всі інші витрати розподіляються по видах продукції умовно. Це означає, що при виборі тієї чи іншої ознаки розподілу загальна величина витрат на даний вид продукції може змінюватися. Ця обставина дуже важлива для встановлення меж можливого маневрування цінами на окремі види продукції. У цілому по підприємству виручка від продажів (за винятком прямих перемінних витрат) являє собою маржинальний прибуток. Іншими словами, маржинальний прибуток – це сума постійних непрямих витрат і прибутку від продажів, що повинні міститися в складі виручки від продажів. У ціни на окремі види продукції відповідні частини маржинального прибутку включаються в залежності від стану попиту на кожен вид продукції.

Фінансова доцільність продажів виду продукції визначається лише однією умовою: його вартість за продажними цінами повинна бути вище прямих змінних витрат.

Якщо підприємство виробляє і продає кілька видів продукції, попит на кожний з яких міняється по-різному, підприємство в межах наявних можливостей повинне змінити обсяг продажів окремих номенклатурних груп виробів для того, щоб виручка і прибуток від продажів у цілому по підприємству були не нижче необхідних розмірів.

1.2. Методологія та правове забезпечення процесу підвищення рентабельності роботи підприємства. Особливості оподаткування податком на прибуток підприємств в умовах воєнного стану

Кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку і підвищення рентабельності його роботи і, безперечно, підвищення добробуту власників підприємства.

Важливим елементом процесу підвищення рентабельності роботи підприємства являється правове поле реалізації, під яким слід розуміти сукупність кодексів та законів України, указів президента України, постанов кабінету міністрів, нормативних актів органів державного регулювання, що у межах своїх повноважень провадять державне регулювання підприємницької діяльності, а також сукупність внутрішньогосподарських документів, на які підприємство повинно опиратись в процесі своєї діяльності.

Законодавче регулювання процесу підвищення рентабельності роботи суб'єктів господарювання в Україні базується на Конституції України[1] та Господарському кодексі[2]. Цивільний кодекс України, Арбітражний кодекс, Арбітражно-процесуальний кодекс, кодекс про адміністративні правопорушення та кримінальний кодекс всебічно регулюють управління фінансами підприємства через встановлення певних вимог/нормативів/обмежень щодо фінансових відносин, які виникають з приводу формування, розподілу, перерозподілу на споживання прибутку підприємств, – встановлення правовідносин між суб'єктами управління, форм та методів цивільно-правового забезпечення управління прибутком, визначення адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення відповідного законодавства України.

Конституція України є важливим джерелом фінансового права і визначає правовий простір, в якому здійснюється розвиток підприємництва в нашій країні. Конституцією України регламентується право громадян на здійснення будь-якого виду підприємницької діяльності, не забороненої законом.

Водночас, держава забезпечує розвиток конкуренції в підприємницькій діяльності, здійснює кредитне, бюджетне та податкове регулювання, захищає права споживачів, контролює якість і безпеку продукції і всіх видів послуг та робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів.

Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи саме господарської діяльності підприємства, яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.

Господарський Кодекс визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання[2].

Здійснюючи свою господарську діяльність, підприємства керуються нормативно-правовими документами, котрі її регламентують.

Зокрема основними такими документами являються — статут підприємства, Закон України „Про господарські товариства”[4], Господарський кодекс[2], Податковий кодекс [3].

Стосовно внутрішніх джерел формування фінансових коштів підприємства діє багато законодавчих актів. Так, суму прибутку, як основного джерела, розраховують згідно з Законом України „Про внесення змін та доповнень”.

В Податковому кодексі від 02 грудня 2010 року ставка податку на прибуток підприємства закріплено в статті 151 (прибуток платників податку оподатковується за ставкою 18% до об'єкта оподаткування) [3].

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо адміністрування окремих податків в період воєнного, надзвичайного стану» від 01.04.2022 № 2173-IX і Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії

воєнного стану». № 2142-ІХ від 24 березня 2022 року передбачено новації щодо оподаткування податком на прибуток підприємств.[4,5,6]

Зокрема, на період дії воєнного, надзвичайного стану неприбуткові організації зможуть надавати за рахунок своїх доходів благодійну допомогу стороннім особам, зазначеним у пункті 63 підрозділу 4 розділу XX Податкового кодексу України (ПК), навіть якщо надання такої допомоги не передбачено їх статутними документами, без загрози втрати статусу неприбутковості.

Сторонні особи — це фізичні особи, які не є засновниками, учасниками неприбуткових організацій або пов'язаними з ними особами та які мешкають (мешкали) на території населених пунктів, де проводяться (проводилися) бойові дії, та/або вимушено покинули місце проживання у зв'язку з проведенням бойових дій у таких населених пунктах та, в тому числі, взяті у встановленому законодавством порядку на облік у структурних підрозділах з питань соціального захисту населення районних, районних у м. Києві державних адміністрацій, виконавчих органів міських, районних у містах (у разі утворення) рад.

Передбачено низку особливостей для платників податку на прибуток підприємств, що тимчасово переходять на сплату єдиного податку (ЄП) третьої групи за ставкою 2%:

- надміру сплачена сума грошових зобов'язань з податку на прибуток підприємств, що існує на дату переходу на сплату ЄП за ставкою 2%, може бути зарахована у погашення грошових зобов'язань з цього податку, що виникатимуть після відновлення сплати податку на прибуток підприємств;

- авансові внески з податку на прибуток підприємств при виплаті дивідендів, що залишились неврахованими у зменшення нарахованої суми податкового зобов'язання з цього податку на дату переходу на сплату ЄП за ставкою 2%, можуть бути враховані у зменшення такої суми після відновлення сплати податку на прибуток підприємств;

- у разі якщо платник, який протягом календарного року перейшов на сплату ЄП за ставкою 2%, у цьому ж році відновлює сплату податку на

прибуток підприємств, то такий платник складає та подає податкову декларацію з податку на прибуток підприємств наростаючим підсумком з початку такого календарного року;

- обсяг річного доходу від будь-якої діяльності платника податку на прибуток підприємств для цілей визначення вартісного критерію незастосування податкових різниць і можливості застосування виключно річного звітного періоду (40 млн грн) і вартісного критерію визначення контрольованих операцій для цілей трансфертного ціноутворення (150 млн грн) обчислюється за весь звітний рік. У тому числі, з урахуванням доходів, отриманих за періоди такого року, в яких такий платник податку перебував на сплаті ЄП за ставкою 2%.

1.3. Сутність і методи розрахунку рентабельності

Абсолютна величина прибутку важлива у випадку, коли йде мова про фінансові ресурси, які можуть бути використані підприємствами, суспільством. Але для характеристики ефективності господарювання цього абсолютного показника недостатньо. Отже, щоб оцінити результати господарювання, його ефективність, ефективність використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток, його суму потрібно піднести до відповідних показників (тобто замість абсолютних показників використовувати відносні показники). У підсумку буде отриманий показник ефективності, або рентабельності.

Показники рентабельності дозволяють оцінити, який прибуток має суб'єкт господарювання з кожної гривни засобів, вкладених в активи.

Підприємницька діяльність в умовах ринкових відносин ділиться на три види:

- операційну (основну: виробництво визначеного виду продукції),
- інвестиційну (вкладення коштів в акції, інші цінні папери; продаж/купівля оборотних активів),
- фінансову (отримання кредитів, сплата дивідендів, відсотків і т.п.).

Відповідно до цього в аналізі фінансових показників використовуються наступні групи показників відносної прибутковості:

- рентабельність продукції, робіт, послуг,
- рентабельність виробничих фондів,
- рентабельність всього майна (всіх активів),
- рентабельність вкладень (інвестицій) і цінних паперів.

Прибутковість продукції (робіт, послуг) характеризується показниками:

- рентабельність реалізації (обороту, продажів),
- рентабельність окремих виробів.

Підприємство вважається рентабельним, якщо в результаті реалізації продукції, робіт, послуг воно не тільки покриває всі свої витрати, а й одержує прибуток. По цьому в широкому значенні слова поняття рентабельність означає прибутковість (тобто є синонімом прибутковості). Але визначення рентабельності як прибутковості недостатньо точно розкриває її економічний зміст через відсутність тотожності між ними, оскільки сума прибутку і рівень рентабельності (абсолютний і відносний показники), як правило змінюються не в рівній пропорції, а часто і в різному напрямі.[9]

У перебігу виробничого циклу на рівень рентабельності впливає ряд чинників, які можна розділити на зовнішні – пов'язані з дією на діяльність підприємства ринку, держави, географічного положення і внутрішні: виробничі і поза виробничі. Виявлення в процесі аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на рентабельність, дає можливість “очистити” показники ефективності від зовнішньої дії.

Чинники, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які воно може змінювати і регулювати залежно від поставлених перед підприємство цілей і задач, тобто внутрішні чинники, можна розділити на виробничі, безпосередньо пов'язані з основною діяльністю підприємства, і поза виробничі чинники, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом продукції і з основною діяльністю підприємства.

Позавиробничі чинники включають постачальницько-збутову діяльність, тобто своєчасність і повноту виконання постачальниками і покупцями зобов'язань перед підприємством, їх віддаленість від підприємства, вартість транспортування до місця призначення і т.д.; природоохоронні заходи, які необхідні для підприємств ряду галузей, наприклад, хімічної, машинобудівної і т.д. галузей, і спричиняють за собою значні витрати; штрафи і санкції за невчасність або не точність виконання яких-небудь зобов'язань фірми, наприклад, штрафи до податкових органів за невчасність розрахунків з бюджетом. На фінансові результати діяльності фірми, а отже і на рентабельність побічно впливають і соціальні умови праці і побуту працівників; фінансова діяльність підприємства, тобто управління власним і позиковим капіталом підприємства, діяльність на ринку цінних паперів, участь в інших підприємствах і т.д.

Вплив виробничих чинників на результат діяльності можна оцінити з двох позицій: як екстенсивне і як інтенсивне. Екстенсивні чинники пов'язані із зміною кількісних параметрів елементів процесу виробництва, до них відносяться :

- зміна об'єму і часу роботи засобів праці, тобто, наприклад, покупка додаткових верстатів, машин і т.д., будівництво нових цехів і приміщень або збільшення часу роботи устаткування для збільшення об'єму вироблюваної продукції;
- зміна кількості предметів праці, непродуктивне використання засобів праці, тобто збільшення запасів, велика питома вага браку і відходів в об'ємі продукції, що випускається;
- зміна чисельності робітників, фонду робочого часу, непродуктивні витрати живої праці (простої).

Кількісна зміна виробничих чинників завжди повинна бути виправдана зміною об'єму продукції, що випускається, тобто підприємство повинне стежити за тим щоб не знижувалися темпи приросту прибутку щодо темпів приросту витрат.

Інтенсивні виробничі чинники пов'язані з підвищенням якості використання виробничих чинників, до них відносяться:

- підвищення якісних характеристик і продуктивності устаткування, тобто своєчасна заміна устаткування на сучасніше з більшою продуктивністю;
- використання прогресивних матеріалів, вдосконалення технології обробки, прискорення оборотності матеріалів;
- підвищення кваліфікації робітників, зниження трудомісткості продукції, вдосконалення організації праці.

Окрім внутрішніх чинників на рентабельність підприємства діють і зовнішні чинники, які не залежать від діяльності підприємства, але часто достатньо сильно впливають на результат його діяльності. До даної групи чинників відносяться географічне положення підприємства, тобто регіон в якому воно розташовується, віддаленість підприємства від сировинних джерел, від районних, республіканських центрів, природні умови і т.д. Конкуренція і попит на продукцію підприємства, тобто наявність на ринку платоспроможного попиту на продукцію фірми, присутність на ринку фірм - конкурентів, що виробляють аналогічний по споживацьких властивостях товар. Ситуація на суміжних ринках, наприклад, на фінансовому, кредитному, ринку цінних паперів, сировинних ринках і т.д., оскільки зміна прибутковості на одному ринку, спричиняє за собою зниження прибутковості на іншому, наприклад, підвищення прибутковості державних цінних паперів веде до скорочення інвестицій в реальний сектор економіки. Державне втручання в економіку виявляється в зміні законодавчих основ діяльності ринку, зміні податкового тягаря на підприємства, зміні ставок рефінансування і т.д.

Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості відповідний складових процесу виробництва або сукупних затрат підприємства. У практиці господарювання розраховуються такі показники рентабельності: рентабельність продукції; рентабельність виробництва; рентабельність виробничих фондів та інші.[10]

Рентабельність продукції можна розрахувати по всій реалізованій продукції та за окремими її видами за формулами, наведеними нижче.

Рентабельність усієї реалізованої продукції розраховується як відношення прибутку, отриманого від продажу всієї продукції, до її собівартості :

$$P = \frac{\Pi}{C} \cdot 100\% , \quad (1.1)$$

де P – рівень рентабельності продукції, %;

Π – прибуток, отриманий від продажу всієї продукції, грн.;

C – собівартість усієї проданої продукції, грн.

За цією формулою можна розрахувати також рентабельність виробництва та продажу окремих видів продукції. Для цього враховуються прибуток і собівартість по відповідному виду продукції.

Показники рентабельності всієї проданої продукції та окремих її видів дають уявлення стосовно окупності затрат на виробництво та продаж відповідних видів або всієї продукції, тобто стосовного того, скільки прибутку отримає підприємство на 1 грн. затрат, вкладених для отримання прибутку.

Рентабельність виробництва визначається як відношення загального прибутку до собівартості проданої продукції товарів, робіт і послуг.

Рентабельність проданої продукції (продажу) можна розраховувати і як відношення прибутку до виручки від продажу продукції :

$$P_{пп} = \frac{\Pi}{BP} \cdot 100\% , \quad (1.2)$$

де $P_{пп}$ – рентабельність проданої продукції, %;

BP – виручка від продажу продукції, грн..

У цьому випадку рівень рентабельності буде показувати, скільки отримано прибутку (в процентах або копійках) на одну гривню проданої продукції за ціною реалізації.

Рентабельність виробничих фондів розраховується як відношення загального прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і матеріальних обігових активів.

Рентабельність активів - розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства (формула 1.3).

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{(A_0 + A_1)/2} \quad (1.3)$$

де A_0, A_1 – активи на початок і кінець звітного періоду

Рентабельність власного капіталу - фінансовий коефіцієнт, що характеризує ефективність використання власного капіталу. Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – важливе завдання, яке необхідно виконати управлінцям підприємства.

Рентабельність власного капіталу - розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів до даного підприємства.

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{(BK_0 + BK_1)/2} \quad (1.4)$$

де BK_0, BK_1 - власний капітал на початок і кінець звітного періоду відповідно.

Рентабельність інвестицій - розраховується як відношення суми чистого прибутку та випланих процентів до суми власного і довгострокового позикового капіталу середнього за період. Показує, яку віддачу мають власники акціонерного капіталу та утримувачі довгострокового боргу компанії.

$$ROI = \frac{\text{ЧП}}{(BB + ДЗ)} \quad (1.5)$$

де $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання.

Показники даної групи дають уявлення про те, наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність, контролює витрати на виробництво і реалізацію продукції, і який чистий прибуток при цьому отримує. Нормативного значення для коефіцієнтів рентабельності не існує, але є загальне правило, чим вище значення коефіцієнту, тим краще. Збільшення коефіцієнту протягом звітного періоду свідчить про покращання результатів діяльності підприємства, зменшення – про погіршення.

Порівняння з середньогалузевими показниками дозволяє визначити місце підприємства серед інших підприємств галузі.

Усі показники рентабельності можуть бути плановими і фактичними. Різниця полягає в тому, що для визначення планової рентабельності беруть заплановані дані, для фактичної - фактичні [10].

Управління рентабельністю підприємства – це складова частина тактики управління фінансовою рівновагою підприємства, установи, організації. Це визначений комплекс взаємопов'язаних засобів оцінки діяльності підприємства.

Процес підвищення рентабельності роботи підприємства включає такі етапи:

- збір та обробка інформації про підприємство та звіти його діяльності (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал);
- постановка цілей (в залежності від обраної стратегії підприємства);
- управління компромісом між ризиком і прибутковістю;
- аналіз чинників які впливають на значення рентабельності підприємства;
- визначення методики збільшення рентабельності за допомогою зміни значень факторів впливу;
- проведення кінцевих розрахунків оптимізації та впровадження проекту заходів на підприємстві.

Отже, рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів.

Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, слугують зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, підвищення фондівіддачі та рівня технічного прогресу, а саме: механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Комплексне оцінювання резервів збільшення чистого прибутку, надає змогу провести аналіз та прогнозування показників рентабельності, якомога повніше врахування таких факторів сприятиме підвищенню ефективності його діяльності.

При аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати те, що на неї впливають різні фактори, як зовнішні так і внутрішні.

До зовнішніх можна віднести систему оподаткування, державне регулювання цін, нормативні документи галузі, в якій працює підприємство, умови та ставки кредитування.

До внутрішніх входять цінова політика, обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни), обсяг та характеристика витрат обігу, чисельність працівників, фонд оплати праці, а також показники ефективності роботи обладнання та працівників та ін.

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо.

Основними завданнями процесу підвищення рентабельності роботи підприємства є:

1. Виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій.
2. Формування бази інвестиційних проектів.

3. Оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності.
4. Визначення підприємницького ризику.
5. Зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку. [20,25]

Формування потенціалу технічних пропозицій – одне з важливих завдань технічних і економічних служб кожного підприємства, яка повинна вирішуватися на основі виявлення технічних і організаційних резервів стабільного поліпшення техніко-економічних показників роботи підприємства. Другим етапом управління технічним розвитком підприємства є побудова оптимальної програми розвитку, тобто такого її варіанту, який дозволив би при обмежених ресурсах досягти максимального ефекту.

Проблема вибору з різноманіття варіантів технічного розвитку підприємства найбільш ефективного виникає у зв'язку з тим, що розвиток системи відбувається в умовах дії певних обмежень.

Перш за все, обмеженими є різного роду ресурси - природні, фінансові, трудові, виробничі, науково-технічні та інші. Тому, як правило, всі можливі заходи не можуть бути впроваджені. Більш того при розгляді одного комплексу заходів, послідовність їх впровадження також впливає на ефективність здійснення всього комплексу, що зумовлює включення в число даних варіантів всі можливі розподіли в часі одного комплексу заходів.

1.4. Трансформація національної фінансової моделі - важливий етап у становленні ефективної економіки країни після закінчення війни

Одним з головних завдань після закінчення війни є стабілізація та подальший розвиток економіки України.

Необхідно реформувати фінансову систему, що передбачатиме розширення спектру фінансових послуг, впровадження та популяризація безготівкових розрахунків, зменшення бюрократії та створення сприятливих умов для залучення інвестицій.

З метою забезпечення стабільності фінансової системи обов'язково треба вдосконалювати регулювання та нагляд за фінансовим сектором з боку Національного банку України та профільних міністерств, в першу чергу Міністерства фінансів та Міністерства економіки України.

Одним з найважливіших аспектів розвитку економіки є залучення інвестицій, що дозволить не тільки підтримувати економіку а й створювати робочі місця.

Задля залучення інвестицій необхідно вже зараз впроваджувати певні ініціативи, такі як: зниження податків на підприємницьку діяльність; підтримка розвитку новітніх технологій; забезпечення сприятливого юридичного поля для інвесторів; боротьба з корупцією; створення державних програм для стабільного та прозорого регулювання у сфері інвестицій.

Економіку важливо не лише стабілізувати, а й надати можливості для відносно швидкого та впевненого зростання. Задля досягнення цієї мети важливо звернути увагу не лише на залучення інвестицій з-за кордону, а сприяти розвитку, в першу чергу, малого та середнього бізнесу всередині країни. Важливим аспектом трансформації національної фінансової моделі після війни є реформи, що дозволять збільшувати надходження до державного бюджету, зменшити державні витрати там, де це можливо, та удосконалити механізм розподілу державних коштів.

Для подолання корупції важливо переходити на систему електронного управління державним бюджетом, що дозволить більш точно та прозоро контролювати видатки та надходження коштів. Крім того, Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями, такими як Міжнародний валютний фонд та Європейський союз, з метою отримати підтримку економіки нашої країни, і саме в цьому контексті, ефективний контроль надходжень та витрат у бюджеті набуває більш важливої ролі.

Трансформація фінансової моделі є важливим елементом на шляху сталого всебічного розвитку України та її інтеграції в світовий, а в першу чергу, і в європейський економічний простір. З питанням інтеграції неодмінно

пов'язаний експорт українських товарів і послуг на світові ринки[16]. Розвиток експорту сприятиме зростанню ВВП країни та створенню нових робочих місць. Для цього варто забезпечити прозорість та ефективність роботи митної служби та працювати над підвищенням конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках.

Розвиток інфраструктури, якій війна завдала колосальних збитків, в тому числі й банківської, неодмінно сприятиме зростанню економіки країни, наприклад, розвиток транспортної інфраструктури сприятиме розвитку логістики та забезпеченню більш ефективної доставки товарів та послуг всередині країни, та за її межі.

Розвиток освіти й науки також всебічно сприятиме трансформації фінансової моделі України після завершення війни.

Розвиток нових технологій, підтримка наукових досліджень та інноваційних проєктів підвищить конкурентоспроможність українських компаній. Успіх трансформації національної фінансової моделі залежить не лише від правильної стратегії та проведених реформ, але й від ефективного управління та контролю за їх реалізацією. Тому важливо забезпечити належне функціонування фінансових установ та органів, а також розвиток кадрового потенціалу в цій галузі.

Кешлес-економіка, безготівкові розрахунки – невід'ємна частина національної фінансової моделі післявоєнного періоду. В Україні спостерігається позитивна тенденція стосовно безготівкових розрахунків, щороку обсяги операцій здійснених за допомогою банківських карт, мобільного банкінгу та інших засобів безготівкового розрахунку збільшуються в рази, що, у свою чергу, позитивно впливає на інвестиційну привабливість економіки країни.[8]

Отже, трансформація національної фінансової моделі України після закінчення війни є важливим етапом у становленні стійкої та ефективної економіки країни.

Висновки до розділу 1

В умовах ринкової економіки метою кожного виробництва є одержання максимально можливого прибутку. Можливість здійснювати свою виробничо – фінансову діяльність мають тільки ті підприємства, які одержують високі економічні результати за умови найбільш ефективного використання ресурсів, економічного ризику, оригінальних ідей в бізнесі, удосконалення системи управління виробництвом. Управлінські рішення й дії мають базуватися на аналітичних розрахунках, бути науково обґрунтованими. Впровадження організаційно – технічних заходів на підприємстві можливо тільки за умови обґрунтування їх економічної доцільності.

Абсолютна величина прибутку важлива, коли йде мова про фінансові ресурси, які можуть бути використані підприємствами, суспільством. Але для характеристики ефективності господарювання цього абсолютного показника недостатньо.

Отже, щоб оцінити результати господарювання, його ефективність, ефективність використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток, його суму потрібно піднести до відповідних показників. У підсумку буде отриманий показник ефективності, або рентабельності.

Показники рентабельності дозволяють оцінити, який прибуток має суб'єкт господарювання з кожної гривни засобів, вкладених в активи.

Підприємницька діяльність в умовах ринкових відносин ділиться на три види:

- операційну (основну),
- інвестиційну (вкладення коштів в акції, інші цінні папери),
- фінансову (отримання і сплата дивідендів, відсотків і т.п.).

Відповідно до цього в аналізі фінансових показників використовуються наступні групи показників відносної прибутковості:

- рентабельність продукції, робіт, послуг,
- рентабельність виробничих фондів,

- рентабельність всього майна (всіх активів),
- рентабельність вкладень (інвестицій) і цінних паперів.

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості, необхідно шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання прибутку. Можна визначити резерви, які не були використані підприємством у базовому періоді для зростання прибутку, а саме за рахунок:

- ліквідації непродуктивних і понаднормативних витрат, що відносяться на собівартість продукції;

- ліквідації фактів поставки готової продукції покупцям з відхиленнями від узгоджених технічних і якісних параметрів, які ведуть до зниження оптових цін на ці вироби, і отже, прибутку від реалізації;

- структурних зрушень в асортименті продукції, що виробляється та реалізується, в бік випуску рентабельнішої продукції.

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо.

Досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розроблення та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства та вчасного її коригування відповідно до потреб підприємства та ринку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз і перспективи розвитку національної економіки України

Розвиток ринкових відносин супроводжується підвищенням ролі прибутку як фактору забезпечення фінансування подальшої діяльності підприємства, а ефективний розподіл прибутку забезпечує спроможність більш повного фінансування подальшого ефективного розвитку підприємства, забезпечення підвищення рентабельності його роботи.

Від механізму розподілу прибутку залежить можливість забезпечення самофінансування підприємства, а значить і темпи його розвитку.

Істотним резервом нарощення фінансової спроможності регіонів України є виведення їх економіки з тіні, яка зумовлена високими ставками оподаткування. Виходячи з цього, важливого значення набуває оптимізація процесу оподаткування, що стимулюватиме нарощування фінансової достатності регіонів.

І найбільш актуальною ця проблема є для підприємств малого бізнесу нашої країни.

В умовах воєнного стану і кризи в економіці початок нового бізнесу є досить важливим і важким питанням, а створення великих підприємств майже нездійсненним із-за нестачі ресурсів, як фінансових, в першу чергу, так і кваліфікованої робочої сили, яка або змінила сферу зайнятості, або, взагалі, виїхала за кордон.

Для оздоровлення економіки найбільш перспективним є розвиток малого бізнесу, який для відкриття свого бізнесу потребує меншої суми капітальних вкладень і, що вигідно для держави, розраховує, в основному, лише на свої фінансові можливості. Крім того, основа створення бізнесу - це власний досвід і кваліфікація. Таким чином, та висококваліфікована робоча сила, яка вирішила

не шукати кращого свого застосування за кордоном не тільки здійснює само зайнятість, але і створює додаткові робочі місця.

Згідно Господарського Кодексу суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України[2].

Суб'єктами великого підприємництва є юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва[2].

Фінансовий результат роботи підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні і малі, надано в табл.2.1.

Якщо проаналізувати дані таблиці, можна відмітити:

1. Питома вага прибуткових великих і середніх підприємств зростає, тоді як питома вага малих прибуткових підприємств хоча і незначно, але знижується.

2. По загальному результату. Питома вага підприємств, які одержали прибуток за останні три роки коливається в межах 69,3 -84,7%. А порівнявши абсолютну суму прибутків і збитків підприємства видно, що абсолютна сума прибутків щорічно зростає при одночасному зменшенні суми збитків.

Таблиця 2.1 - Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2019-2021 р.р.,(тис.грн.) [35]

	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
1	2	3	4	5	6
Усього- 2019	613044035,5	74,0	869642104,6	26,0	256598069,1
2020	134734313,1	71,4	673978808,6	28,6	539244495,5
2021	1034012763,2	73,3	1266456317,8	26,7	232443554,6
по великих підприємствах					
2019	232020473,7	78,4	336446436,1	21,6	104425962,4
2020	61955412,1	69,3	244892012,5	30,7	182936600,4
2021	534646084,0	84,7	595675221,7	15,3	61029137,7
по середніх підприємствах					
2019	277195033,0	77,9	356527463,6	22,1	79332430,6
2020	85065723,2	76,5	273619609,1	23,5	188553885,9
2021	320838902,1	79,3	425827064,6	20,7	104988162,5
по малих підприємствах					
2019	103828528,8	73,7	176668204,9	26,3	72839676,1
2020	-12286822,2	71,1	155467187,0	28,9	167754009,2
2021	178527777,1	72,8	244954031,5	27,2	66426254,4
у тому числі по мікро-підприємствах-					
2019	19377272,1	72,5	62091832,6	27,5	42714560,5
2020	-23486860,0	70,1	60393005,5	29,9	83879865,5
2021	41089330,5	71,2	81712723,0	28,8	40623392,5

Така тенденція спостерігається на великих і середніх підприємствах і лише малі підприємства до цих пір не можуть подолати цю негативну тенденцію, хоча розрив між сумою прибутків і збитків скоротився і тепер збитки малих підприємств перевищують їх прибутки не в 2-4 рази, а лише на 22,4%.

Якщо врахувати, що великі і більша частина середніх підприємств знаходячись на традиційній системі оподаткування сплачують податки до бюджету лише закінчуючи рік з прибутком, а малі підприємства (які в основному знаходячись на спрощеній системі оподаткування, сплачують

податки незалежно від фінансового результату), то має сенс проаналізувати абсолютні суми податків підприємств різного розміру до бюджетів різних рівнів (табл.2. 2).

Таблиця 2.2 - Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2021 році, млн.грн. [36]

Показники	Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн.грн.	Питома вага обсягу реалізованої продукції, (товарів, послуг), у % до загального обсягу реалізації
Великі підприємства	5140366762,1	37,8
Середні підприємства	5900055014,1	43,3
Малі підприємства	2576371440,7	18,9
Усього	13616793216,9	100,0

Виходячи з даних табл.2.1 загальний фінансовий результат великих і середніх підприємств (ЗФР), які одержали прибуток у 2021 році складає:

$$\text{ЗФР} = 534646084 + 320838902,1 = 855\,484\,980 \text{ тис. грн.}$$

Податок на прибуток (ПП), який складає 18% від прибутку до оподаткування в даному випадку дорівнює: $\text{ПП} = 153\,987.29 \text{ млн.грн}$

Тобто бюджет отримав 153 987.29 млн.грн податку на прибуток.

Згідно даних табл.2.2 загальний дохід малих підприємств у 2021 році склав 2576371440.7 тис. грн. Єдиний податок (ЄП=5%) дорівнює:

$$\text{ЄП} = 0.05 \times 13616793216.9 = 128\,818.57 \text{ млн. грн}$$

Тобто малі підприємства забезпечили відрахування в бюджет в сумі 128 818.57 млн. грн.

Хоча обсяг реалізованої продукції малих підприємств складає менш ніж 20% від загального обсягу реалізації продукції і лише половину від обсягу реалізації продукції великих підприємств, податків вони сплачують більше ніж 83% від суми податків великих підприємств. Тому однією з перспектив розвитку національної економіки є ефективний розвиток малого бізнесу.

2.2. Характеристика діяльності підприємства

Компанія ТОВ ФІРМА "АЛМАЗ МОТОР, ЛТД" зареєстрована 13.02.1996 року по юридичному адресу Україна, Дніпропетровська область, місто Дніпро, Запорізьке шосе, будинок 62.

Керівником компанії є Корнієнко О.М. Розмір статутного капіталу складає 6 000 000,00 грн. [41]

Види діяльності підприємства наступні:

45.11 Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами

Інші:

45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів

45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладдям для легкових автотранспортних засобів

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля.

Діяльність підприємства здійснюється у відповідності до Закону України «Про господарські товариства», Закону України «Про підприємництво в Україні», інших законодавчих актів України, установчого договору про створення та Статуту.

Підприємство є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, необхідні штампи і власні бланки. Підприємство має власні приміщення і земельну ділянку.

2.3. Аналіз показників ефективності роботи підприємства

Аналіз показників ефективності роботи даного підприємства здійснюється за допомогою проведення експрес-аналізу даних фінансової звітності підприємства (таблиця 2.3).[9,11,17,19]

Таблиця 2.3 - Експрес-аналіз фінансового стану підприємства

Показники	2019	2020	2021	2022	Відхилення	
					+, -	%
1	2	3	4	5	6	7
1. Стан і динаміка економічного потенціалу						
1.1 Майновий стан:						
сума господарських коштів у розпорядженні підприємства, тис.грн.	11282	15874	16995	20180	8898	178,9
вартість основних фондів, тис.грн.	7802	10643	11122	10699	2897	137,1
коефіцієнт зносу основних фондів	0,23	0,32	0,35	0,4	0,17	173,9
1.2 Фінансовий стан:						
сума власних коштів, тис.грн.	10569	14719	15762	19276	8707	182,4
коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів	0,07	0,08	0,08	0,05	-0,02	
коефіцієнт покриття	2,84	2,69	2,98	8,09	5,25	284,8
позики, не погашені в строк	-	-	-		-	-
Результативність фінансово-господарської діяльності						
2.1 Оцінка прибутковості:						
витрати на виробництво, тис.грн.	3985	4181	7813	13172	9187	330,5
прибуток (збиток), тис.грн.	781,8	2822	2757	1391	609,2	177,9
рентабельність виробництва %	13,7	33,6	21,7	8,0	-5,7	
рентабельність витрат %	19,6	67,5	35,3	10,6	-9,0	
рентабельність інвестованого капіталу %	3,7	9,3	7,0	17,4	13,7	470,3
рентабельність власного капіталу %	4,0	10,0	7,6	18,2	14,2	455,0
рентабельність позикового капіталу %	58,9	127,4	96,8	388,7	329,8	660,0
2.2 Економічний потенціал:						
виручка від реалізації, тис.грн.	5720	8404	12684	17475	11755	305,5
рентабельність активів, %	6,9	17,8	16,2	6,9	0	
оборотність оборотних коштів, дні	127	134	117	151	24	118,9
оборотність основного капіталу, дні	665	631	447	397	-268	

Продовження табл.2.3						
1	2	3	4	5	6	7
оборотність дебіторської заборгованості, дні	48	22	18	43	-5	
оборотність кредиторської заборгованості, дні	45	49	35	19	-26	
оборотність запасів і витрат, дні	72	105	86	101	29	140,3
тривалість виробничого циклу, дні	120	127	104	144	24	120
тривалість фінансового циклу, дні	75	78	69	125	50	166,7

Як показує оцінка майна підприємства його вартість щорічно зростає, при цьому сума власних коштів підприємства збільшилась майже вдвічі. Теж саме можна сказати і про прибуток підприємства, який за останні 3 роки збільшився з 781.8 тис. грн. до 1391 тис. грн.

Рентабельність власного капіталу підприємства збільшилась в 4,5 рази (з 4,0% до 18,2%).

Для дослідження структури й динаміки фінансового стану підприємства використовують порівняльний аналітичний баланс, представлений у вигляді табл. 2.4.

Як видно з табл.2.4, необоротні активи підприємства зросли за аналізованій період на 39%, а оборотні активи – в 3.5 рази. Це збільшення здійснилося за рахунок збільшення дебіторської заборгованості (в 3 рази) і запасів (в 4 рази). Тому таке зростання оборотних активів не є позитивною тенденцією.

В той же час збільшилась сума нерозподіленого прибутку (більше ніж у 4 рази за 4 роки), питома вага позикових коштів у загальних джерелах фінансування постійно знижується – і це є позитивними тенденціями розвитку підприємства в аналізованому періоді. Що призводить до підвищення його фінансової незалежності.

1 Таблица 2.4 - Порівняльний аналітичний баланс підприємства

Актив	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1.Необоротні активи:				
– незавершене будівництво	1354,5	2019,8	1693	1947
– основні засоби	7801,6	10643	11122	10699
довгострокові фінансові вкладення		92,3	73	220
Разом:	9261,1	12755,1	12888	12866
2.Оборотні активи:				
– грошові кошти	119,7	123,7	41	325
– дебіторська заборгованість	755,4	509,1	621	2097
– запаси і витрати	1143,8	2449,7	3013	4889
інші активи	1,8	36,5	432	3
Разом:	2020,7	3119	4107	7314
Баланс	11281,8	15874,1	16995	20180
Пасив	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1.Капітал і резерви:				
– статутний капітал	5000	5000	6000	6000
– додатковий капітал	6558	6558	6558	6558
– резервний капітал	100	100	100	100
– нерозподілений прибуток (збиток)	1589,2	3061	3104	6618
Разом:	10569,2	14719	15762	19276
2.Позикові засоби:				
– довгострокові				
– короткострокові,				
всього,	712,5	1155,1	1233	904
в т. ч. кредиторська заборгованість	612,5	655,1	296	254
Разом:	712,5	1155,1	1233	904
Баланс	11281,8	15874,1	16995	20180

Наступним етапом в діагностиці фінансової діяльності підприємства є аналіз «Звіту про фінансові результати» (форма №2). Для цього необхідно виконати горизонтальний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 - Горизонтальний аналіз «Звіту про фінансові результати»

Показники	Код рядка	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Абсол. відх-ня, тис. грн.
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	5720,2	8404	12684	17475	11754,8
Податок на додану вартість	015	953,4	1401	2114	2912	1958,6
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	4766,8	7003	10570	14563	9796,2
Собівартість реалізованої продукції	040	3985,0	4181	7813	13172	9187
Валовий: прибуток	050	781,8	2822	2757	1391	609,2
збиток	055	-	-	-	-	-
Інші операційні доходи	060	494,7	2166	1036	4262	3767,3
Дохід від первісного визнання біологічних активів	061	-	1486	273	3040	1554
Адміністративні витрати	070	503,4	1029	1201	1246	742,6
Витрати на збут	080	-	-	-	-	-
Інші операційні витрати	090	257,1	2333	891	540	282,9
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	516,0	1626	1701	3867	3351
збиток	105	-	-	-	-	-
Інші доходи	130	-	1	-	-	-1
Фінансові витрати	140	107,9	65	219	284	176,1
Інші витрати	160	1,5	68	28	5	3,5
Фінан. рез-ти від звич. діял-ті до оподат-ня: прибуток	170	419,8	1511	1463	3578	3158,2
збиток	175	-	-	-	-	-
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	-	39	270	71	32
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	419,8	1472	1193	3507	3087,2
збиток	195	-	-	-	-	-
Надзвичайні доходи	200	-	-	-	7	7

Продовження табл.2.5							
	1	2	3	4	5	6	7
Чистий:	прибуток	220	419,8	1472	1193	3514	3094,2
	збиток	225	-	-	-	-	-

Динаміка темпів зростання прибутку підприємства в 2019-2022 роках наведена на рис. 2.1.

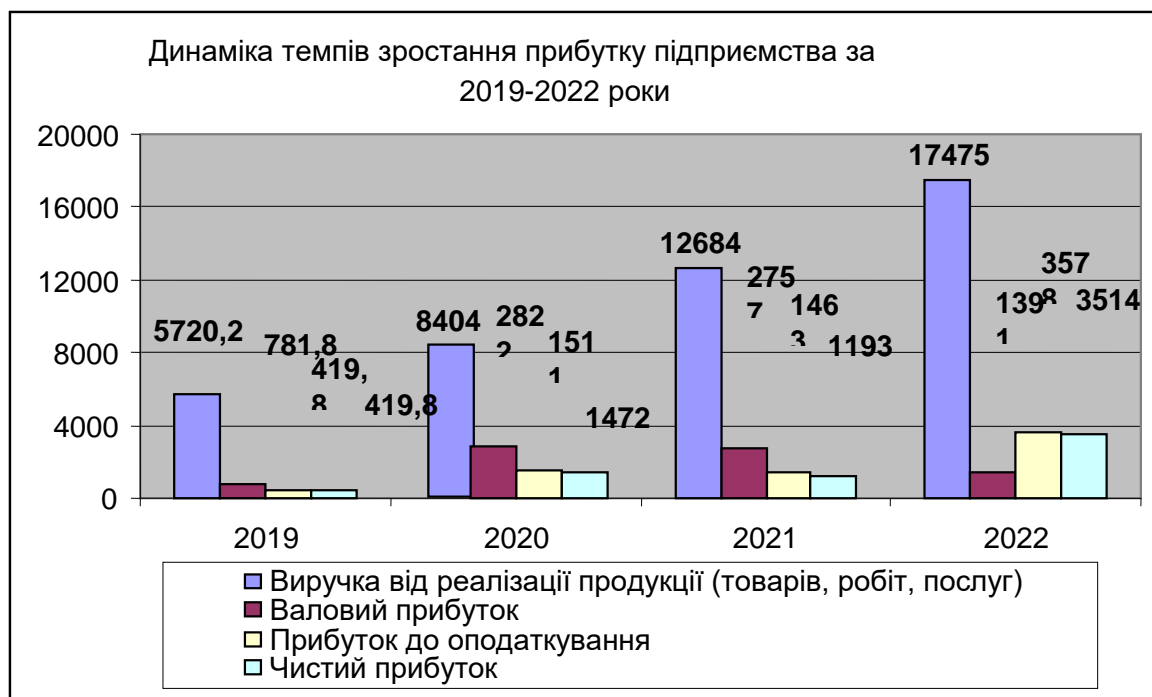


Рис. 2.1 - Динаміка темпів зростання прибутку підприємства в 2019-2022 роках

Аналіз динаміки балансового прибутку, темпів його приросту в зіставленні з динамікою величини і приросту чистого прибутку представлені на рис. 2.2.

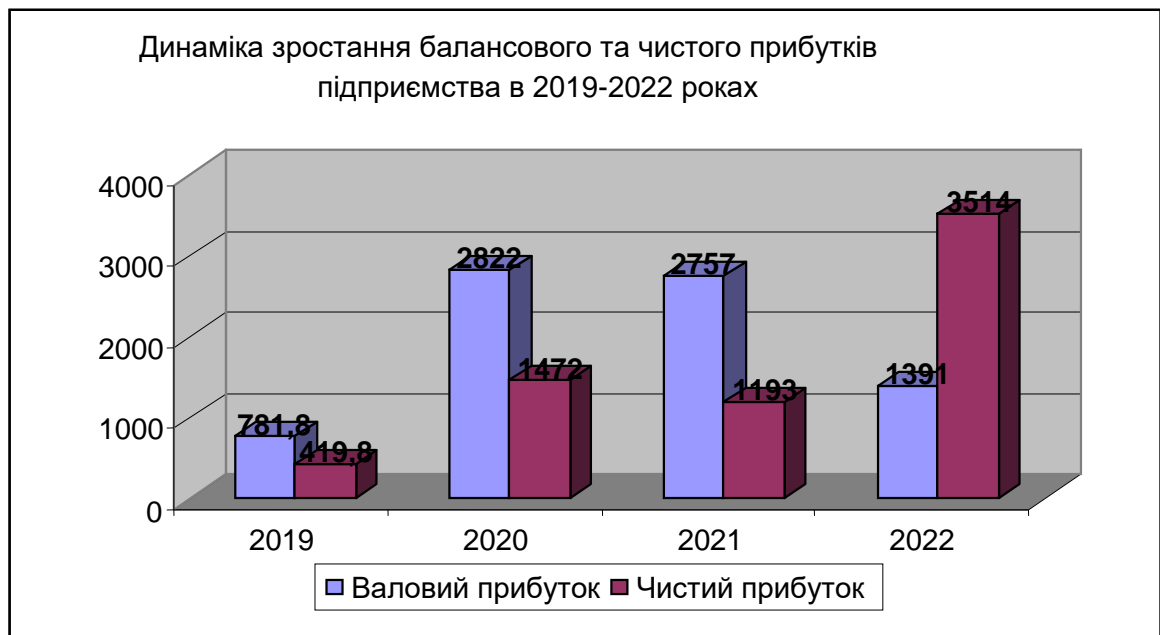


Рис. 2.2 - Динаміка зростання балансового та чистого прибутків підприємства в 2019-2022 роках

Також одним із поширених методів аналізу фінансового стану підприємства є розрахунок фінансових коефіцієнтів.

Фінансові коефіцієнти відображають фінансові пропорції між різними статтями звітності. Для фінансового менеджера фінансові коефіцієнти мають особливе значення, оскільки вони є основою для оцінки його діяльності зовнішніми користувачами звітності, найчастіше акціонерами й кредиторами.

Основні фінансові коефіцієнти можна об'єднати в 5 груп. А саме:

- коефіцієнти структури капіталу;
- коефіцієнти платоспроможності;
- коефіцієнти ділової активності;
- коефіцієнти рентабельності;
- коефіцієнти ринкової активності.[20,21,23]

Порядок розрахунку та характеристика коефіцієнтів структури капіталу наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 - Коефіцієнти структури капіталу

Назва коефіцієнта	Порядок розрахунку	Норматив	Характеристика
Коефіцієнт автономії	$\frac{ВК}{ВБ}$	> 0,5	Зростання коефіцієнта свідчить про збільшення фінансової незалежності підприємства, зниження ризику фінансової неспроможності в майбутньому, підвищує здатність погашення підприємством своїх зобов'язань.
Коефіцієнт маневреності	$\frac{ВК - НА}{ВК}$	> 0,2	Високе значення коефіцієнта позитивно характеризує фінансовий стан підприємства.
Чистий робочий капітал (ЧРК)	$ПА - ПП$		Наявність чистого робочого капіталу свідчить про те, що підприємство здатне не тільки сплатити поточні борги, але має в своєму розпорядженні фінансові ресурси для розширення діяльності і здійснення інвестицій.
Коефіцієнт фінансової стійкості (КФУ)	$\frac{ВК + ДП}{ВБ}$	> 0,7	Показує питому вагу всіх джерел засобів у загальній вартості майна, що підприємство може використовувати у своїй поточній діяльності без збитку для кредиторів.
<p>ВК – власний капітал підприємства; ВБ – валюта балансу; НА – необоротні активи підприємства; ПА – поточні (оборотні) активи підприємства; ПП – поточні пасиви (зобов'язання) підприємства; ДП – довгострокові пасиви.</p>			

Розрахунок коефіцієнтів платоспроможності здійснюється за даними балансу підприємства. Аналіз платоспроможності характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності. Аналіз ліквідності активів підприємства допомагає визначити можливість покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

Коефіцієнти платоспроможності наведені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 - Коефіцієнти платоспроможності

Назва коефіцієнта	Порядок розрахунку	Норматив	Характеристика
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{ПА}{ПП}$	> 2	Встановлює у якій кратності сума ліквідних активів покриває суму короткострокових зобов'язань.
Коефіцієнт термінової ліквідності	$\frac{ПА - З}{ПП}$	> 1	Відображає прогностичні платіжні можливості підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{ГК}{ПП}$	Близько 0,2	Показує частину короткострокової заборгованості, яку підприємство може погасити миттєво.
Коефіцієнт платоспроможності (КСПС)	$\frac{ПА}{ПП + ДП}$	> 2	Показує здатність підприємства погасити усі свої зобов'язання
Коефіцієнт фінансової залежності (КФЗ)	$\frac{ПК}{ВК}$		Характеризує залежність підприємства від зовнішніх позик і показує, скільки позикових засобів приходить на 1 грн. власних коштів.
<p>ПА – поточні (оборотні) активи підприємства; ПП – поточні пасиви (зобов'язання) підприємства; З – запаси підприємства; ГК – грошові кошти; ВК – власний капітал підприємства; ДП – довгострокові пасиви; ПК – позиковий капітал; ВК – власний капітал.</p>			

Зниження значення ліквідності найчастіше говорить про загальне погіршення ситуації з забезпеченістю оборотними коштами і про необхідність серйозних заходів для керування ними.

Ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення обертання ресурсів, що повинно знаходити своє відображення у зростанні відповідних показників.

Нормативного значення показників не має, але чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим краще.

Підвищення обертання ресурсів є, поряд з високою прибутковістю другим важелем підвищення фінансового благополуччя підприємства. Низький

рівень коефіцієнтів обертання активів може свідчити про недостатню завантаженість та низьку ефективність експлуатації виробничих потужностей, зростання дебіторської заборгованості та запасів.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів):

- коефіцієнта оборотності активів;
- коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнта оборотності запасів;
- коефіцієнта оборотності власного капіталу.

Коефіцієнти ділової активності представлена в табл. 2.8.

Таблиця 2.8- Характеристика коефіцієнтів ділової активності

Назва коефіцієнта	Порядок розрахунку	Характеристика
Оборотність активів	$\frac{BP}{A}$	Визначає швидкість обороту всього капіталу підприємства, потенціал компанії по одержанню доходу при існуючих інвестиціях і структурі капіталу.
Оборотність власного капіталу	$\frac{BP}{BK}$	Показує ефективність використання власного капіталу підприємства. Зростання даного показника свідчить про достатню швидкість обертання фінансових ресурсів і тенденцію до її збільшення.
Оборотність кредиторської заборгованості	$\frac{СПП}{КЗ}$	Показує розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству. Зростання означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження - зростання покупок в кредит.
Оборотність запасів	$\frac{СПП}{З}$	Визначає кількість днів із середнім рівнем продажів, на яке вистачить існуючого рівня запасів при збереженні їхньої структури.
BP – виручка від реалізації продукції; A – активи підприємства; BK – власний капітал підприємства; СПП – собівартість реалізованої продукції; КЗ – кредиторська заборгованість; З – запаси підприємства.		

Коефіцієнти рентабельності – це система показників, які характеризують здатність підприємства створювати необхідний прибуток в процесі своєї господарської діяльності.

Аналіз рентабельності роботи підприємства дозволяє визначити загальну ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. Він здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників, як: рентабельність продажів; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу(табл. 2.9).

Таблиця 2.9 - Коефіцієнти рентабельності

Назва коефіцієнта	Порядок розрахунку	Характеристика
Рентабельність активів	$\frac{ЧП}{А}$	Показує ефективність використання всього майна підприємства. Зниження свідчить про зменшення попиту на продукцію підприємства і перенакопичення активів.
Рентабельність власного капіталу	$\frac{ЧП}{ВК}$	Показує ефективність використання власного капіталу. Визначається отриманий чистий прибуток як відсоток від власного капіталу. Являє собою відсоток від прибутку, який одержують акціонери.
Рентабельність реалізації	$\frac{ЧП}{ВР}$	Показує, скільки прибутку доводиться на одиницю реалізованої продукції. Зменшення свідчить про зниження попиту на продукцію підприємства.
<p>ЧП – чистий прибуток підприємства; А – активи підприємства; ВК – власний капітал підприємства; ВР – виручка від реалізації продукції.</p>		

Показники даної групи коефіцієнтів дають уявлення про те, наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність, контролює витрати на виробництво і реалізацію продукції, і який чистий прибуток при цьому отримує. Нормативного значення для коефіцієнтів рентабельності не існує, але є загальне правило, чим вище значення коефіцієнту, тим краще. Збільшення коефіцієнту протягом звітного періоду свідчить про покращання результатів діяльності підприємства, зменшення – про погіршення. Порівняння з

середньогалузевими показниками дозволяє визначити місце підприємства серед інших підприємств галузі.

Результати розрахунку фінансових коефіцієнтів для підприємства представлені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 - Значення фінансових коефіцієнтів підприємства

Показники	Рекоменд. значення	Аналізований період, роки			
1. Коефіцієнти структури капіталу:					
коефіцієнт автономії	,5				
коефіцієнт маневреності	> 0,2				
чистий робочий капітал (ЧРК)					
коефіцієнт фінансової стійкості (КФУ)	> 0,7				
2. Показники платоспроможності:					
коефіцієнт загальної ліквідності	> 2				
коефіцієнт термінової ліквідності	> 1				
коефіцієнт абсолютної ліквідності	близько				
коефіцієнт платоспроможності (КСПС)					
коефіцієнт фінансової залежності (КФЗ)					
3. Коефіцієнти ділової активності:					
оборотність активів					
оборотність власного капіталу					
оборотність кредиторської заборгованості					
оборотність запасів					
4. Коефіцієнти рентабельності, %:					
рентабельність активів					
рентабельність власного капіталу					
рентабельність реалізації					

Динаміка змін показників даних фінансових коефіцієнтів на протязі досліджуваного періоду зображена на нижче приведених рисунках 2.3-2.7.

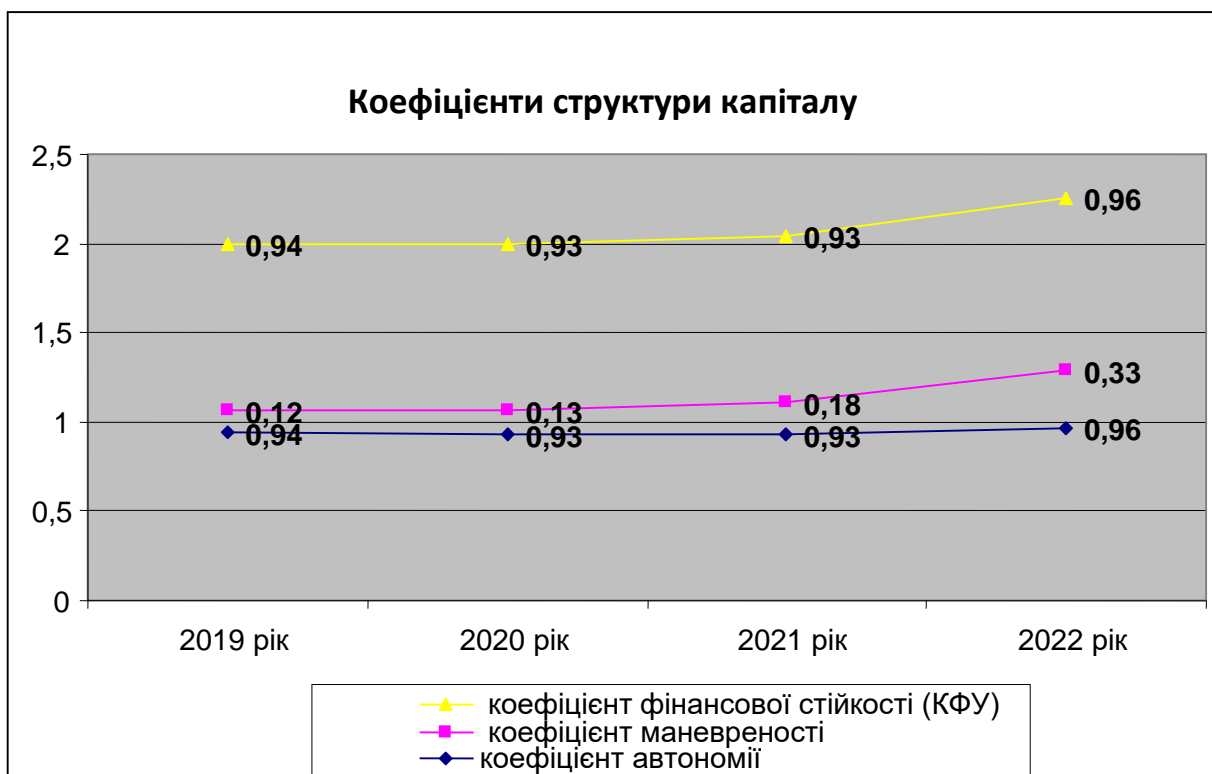


Рис. 2.3- Динаміка зміни показників коефіцієнтів структури капіталу за 2019-2022 роки

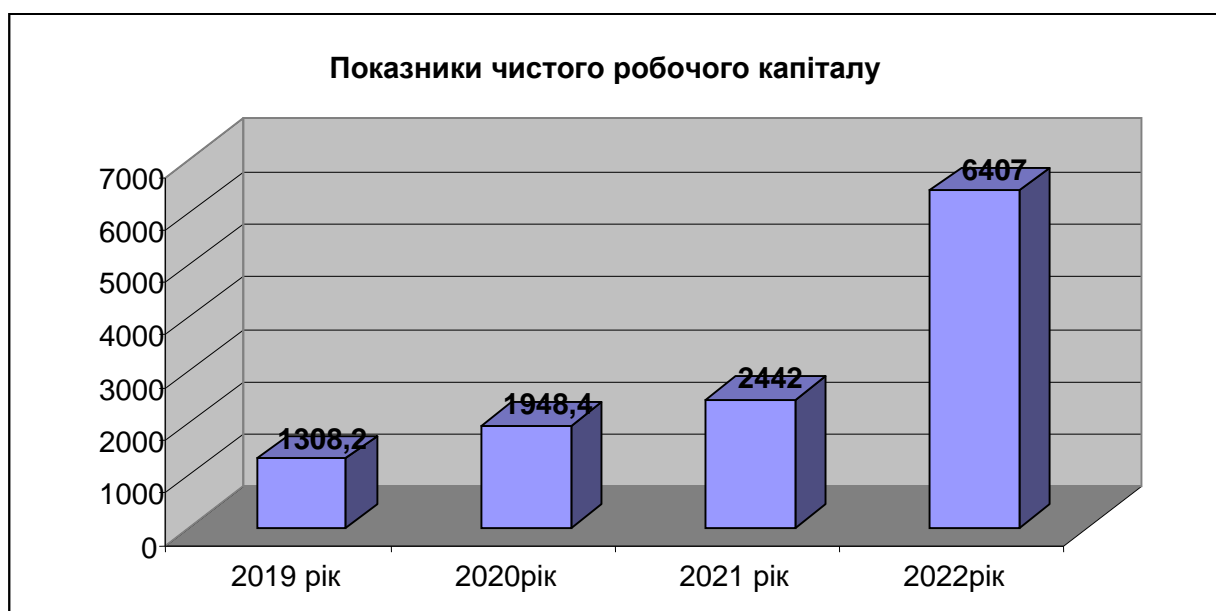


Рис. 2.4- Динаміка зміни показників чистого робочого капіталу

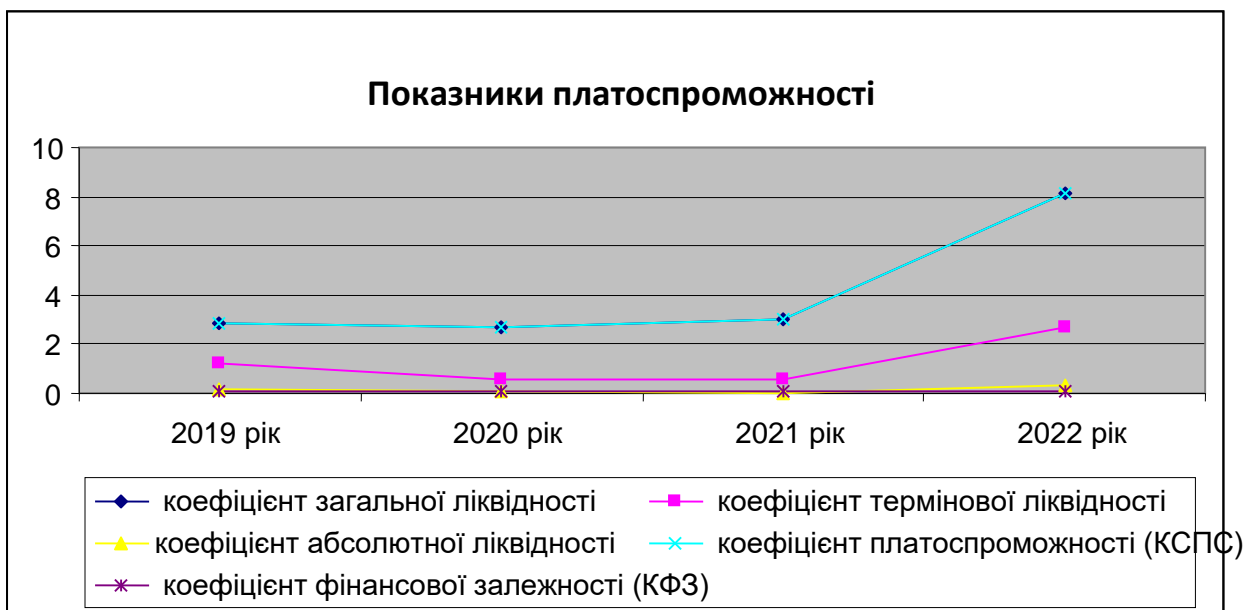


Рис. 2.5- Динаміка зміни показників платоспроможності підприємства за 2019-2022 роки

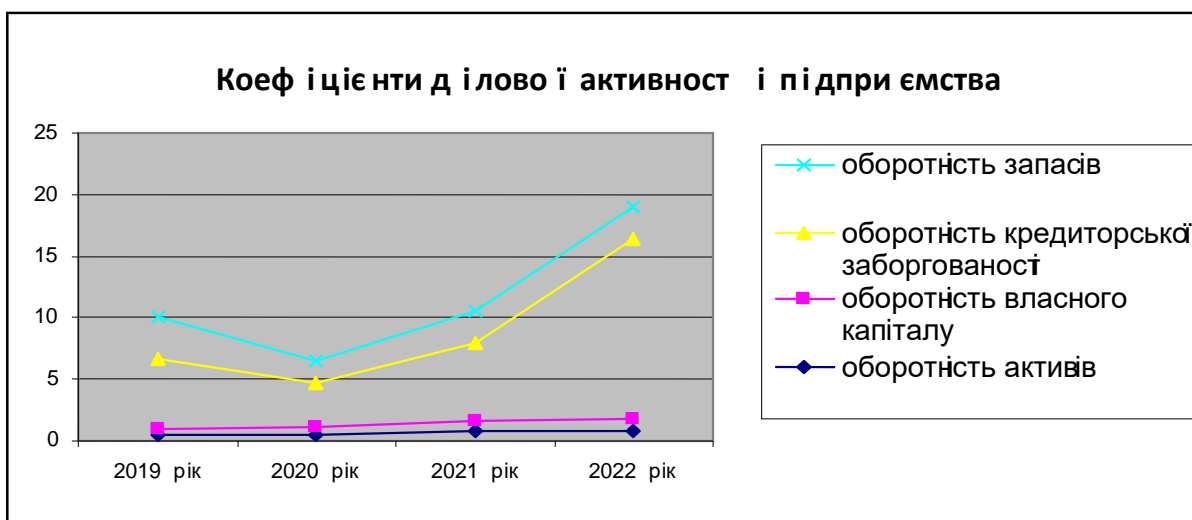


Рис. 2.6 - Динаміка зміни показників коефіцієнтів ділової активності підприємства за 2019-2022 роки

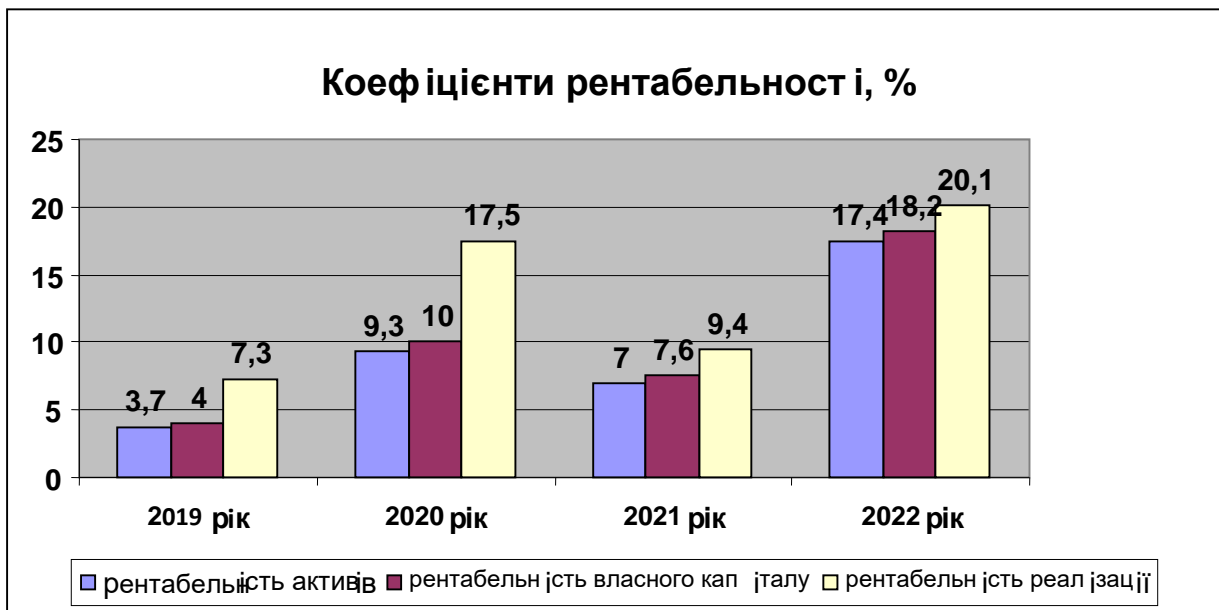


Рис. 2.7- Динаміка зміни показників коефіцієнтів рентабельності за 2019-2022 роки

Як видно з попередніх розрахунків підприємство знаходиться в стабільному фінансовому стані. Високий рівень коефіцієнту автономії (від 0.94 в 2019 році до 0.96 в 2022 році) показує, що підприємство веде свій бізнес в основному за рахунок власного капіталу. Високі показники ліквідності (загальної від 2.84 у 2019 році до 8.09 у 2022 році; термінової – від 1.23 у 2019 році до 2.68 у 2022 році) показують здатність підприємства розраховуватись по своїм короткостроковим боргам. Рентабельність підприємства також має позитивну тенденцію до збільшення. Так, рентабельність активів підприємства збільшилась від 3.7% у 2019 році до 17.4% у 2022 році. Рентабельність капіталу за цей же період збільшилась від 4.0% до 18.2%.

Одним із важливих етапів аналізу фінансового стану підприємства є визначення рівня загрози банкрутства.

Під банкрутством підприємства розуміється нездатність підприємства задовольнити вимоги кредиторів по оплаті товарів, робіт та послуг, включаючи неможливість забезпечити обов'язкові платежі в бюджет, у позабюджетні фонди в зв'язку з незадовільною структурою балансу боржника.

Сучасна економічна наука має у своєму арсеналі велику кількість різноманітних прийомів і методів прогнозування фінансових показників. Для оцінки ймовірності банкрутства даного підприємства використаємо один з основних підходів прогнозування фінансового стану з позиції можливого банкрутства – розрахунок індексу кредитоспроможності – критерія Альтмана (Z-рахунок Альтмана).[10]

Індекс Альтмана являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. Загалом індекс кредитоспроможності (Z) має наступний вигляд:

$$Z = 3,3 \times K_1 + 1,0 \times K_2 + 0,6 \times K_3 + 1,4 \times K_4 + 1,2 \times K_5 \quad (2.1)$$

де
$$K_1 = \frac{\text{Прибуток до сплати відсотків і податків}}{\text{Активи}}; \quad (2.2)$$

$$K_2 = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Активи}}; \quad (2.3)$$

$$K_3 = \frac{\text{Ринкова вартість власного капіталу}}{\text{Залучений капітал}}; \quad (2.4)$$

$$K_4 = \frac{\text{Реінвестований прибуток}}{\text{Активи}}; \quad (2.5)$$

$$K_5 = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Активи}}. \quad (2.6)$$

Критичне значення $Z = 2,675$. Із цим значенням порівнюється розрахункове значення Z для конкретного підприємства. Якщо $Z < 2,675$, підприємству в найближчі два-три роки загрожує банкрутство; якщо $Z > 2,675$, це свідчить про сталий фінансовий стан підприємства.

Результати розрахунку показників індексу кредитоспроможності наведено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 - Результати розрахунку показників індексу кредитоспроможності

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
K1	0,037	0,095	0,09	0,18
1	2	3	4	5
K2	0,51	0,53	0,75	0,87
K3	14,8	12,7	12,8	21,3
K4	0,14	0,19	0,18	0,33
K5	0,12	0,12	0,17	0,32
Індекс Альтмана (Z)	9,85	10,2	9,18	15,09

Висновки до розділу 2

Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства, пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

Об'єктом дослідження в дипломній роботі виступає підприємство, самостійно господарюючий суб'єкт, який організований у відповідності з чинним законодавством України, тобто є юридичною особою, займається підприємницькою діяльністю і функціонує на принципах комерційного розрахунку.

За досліджуваний період загальна вартість майна підприємства збільшилась на 8898 тис. грн. або на 78,9%, що говорить про збільшення господарського обороту підприємства. У складі активів доля основних засобів та інших необоротних активів збільшилась на 3604,9 тис. грн. (39%), що є результатом вкладання коштів у розвиток виробництва, покращення умов виробничого процесу. Оборотні активи в 2019-2022 роках збільшились на 5293,3 тис. грн. (262%). Найбільшу питому вагу в зростанні оборотних активів

на кінець 2022 року займають товари, що є результатом зниження попиту на продукцію підприємства.

У порівнянні з 2019 роком на підприємстві відбулося значне збільшення поточної дебіторської заборгованості (більше ніж в 3 рази), зокрема із збільшенням розрахунків за товари, роботи, послуги на 1476 тис. грн. (238%), що є наслідком погіршення розрахункової дисципліни та негативно впливає на рівень платоспроможності підприємства. Наявність заборгованості дебіторів спричиняє фінансові труднощі, оскільки підприємство відчуває недолік фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати та інше.

Відносно визначення стану основних джерел фінансування діяльності підприємства можна сказати, що структура капіталу є досить позитивною, і складає відповідно 95,5% власного та 4,5% позикового капіталів. Розмір нерозподіленого прибутку в 2022 році у порівнянні з 2021 роком збільшився на 113% (3514 тис. грн.), що свідчить про ефективність використання майна підприємства. Довгострокових зобов'язань підприємство не має. Кредитна заборгованість за товари, роботи та послуги є незначною, і на протязі досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зменшення (на 88%). Позитивним явищем для підприємства є значне зменшення суми короткострокових банківських кредитів (майже на 31%), що є наслідком наявності коштів на розрахункових рахунках, зменшення витрат підприємства на придбання товарів, тощо.

Незважаючи на те, що підприємство має певну залежність від зовнішніх інвесторів та кредиторів, водночас це є свідченням досить продуманої та доволі ефективної стратегії, адже підприємство розвивається, і є фінансово досить стійким з позиції забезпечення власними коштами.

Аналізуючи динаміку темпів зростання прибутку підприємства необхідно відмітити, що підприємство працює досить продуктивно. Спостерігається позитивна динаміка зростання показників фінансових результатів підприємства. Єдиним негативним моментом в його діяльності є

зниження темпів зростання валового прибутку підприємства. Зростання частки чистого прибутку в балансовому свідчить про оптимальну величину податків, що сплачуються, зацікавленості підприємства в результатах роботи та ефективному господарюванні.

Результати розрахунку коефіцієнтів структури капіталу свідчить про те, що підприємство має досить високий рівень фінансової незалежності та є фінансово стійким (загальна сума капіталу на 96 % сформована за рахунок власник коштів). Поліпшення значення коефіцієнта маневреності власного капіталу свідчить про те, що в обороті знаходиться достатня частина власного оборотного капіталу, яким можна вільно маневрувати.

Протягом 2021-2022 років показник чистого робочого капіталу зріс на 3965 тис. грн. (162%), що є результатом збільшення поточних активів підприємства та зменшення його короткострокових зобов'язань. Загалом, наявність чистого робочого капіталу свідчить про те, що підприємство здатне не тільки сплатити короткострокові зобов'язання, але й має фінансові ресурси для розширення діяльності і здійснення інвестицій.

За результатами проведеного аналізу коефіцієнтів платоспроможності можна зробити висновок, що підприємства має досить задовільні показники фінансової діяльності. Тобто у підприємства вистачає оборотних коштів для погашення короткострокових зобов'язань, що водночас свідчить про нормальну структуру капіталу. Підвищення цих показників є позитивним явищем для діяльності підприємства, і свідчить про покращення фінансового стану за результатами фінансово-господарської діяльності 2022 року.

Коефіцієнт платоспроможності значно перевищує критичне значення, тобто дане підприємство є платоспроможним, і в стані розплатитися зі своїми боргами.

Отримані результати розрахунку коефіцієнтів рентабельності, свідчать про те, що підприємство є досить рентабельним, тобто порівняно ефективно працює та використовує свої ресурси. Незважаючи на те, що протягом звітного періоду спостерігається коливання рівня рентабельності, всі показники

позитивні, що є дуже добре для діяльності підприємства. На кінець 2022 року спостерігається значна тенденція їх покращення. Чиста рентабельність продажу є задовільною, тобто товариство отримує прибуток від продажу, хоча в 2021 році він дещо зменшився. Рентабельність власного капіталу зростає, в результаті чого дохід від кожної інвестованої власниками капіталу гривні зростає. Збільшення рентабельності активів є результатом ефективного використання активів підприємства для отримання прибутку.

Що стосується оцінки ймовірності банкрутства даного підприємства, необхідно відмітити, що значення показника Z з 2019 по 2022 роки перевищує критичне значення (2,675), тобто підприємство має сталий фінансовий стан (дуже низька ймовірність банкрутства).

Як бачимо з проведеного аналізу підприємство має досить задовільні результати фінансової діяльності. Однак для подальшого поліпшення фінансового стану підприємства та його розвитку пропонуються введення в експлуатацію декілька інвестиційних проєктів. Оцінка ефективності цих інвестиційних проєктів дозволить визначити доцільність та ефективність їх впровадження.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА НАПРЯМКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Обґрунтування ефективної інвестиційної політики підприємства

Розробка інвестиційної політики в умовах ринкової економіки спрямована на формування конкурентних переваг. При високій конкуренції підприємство може виживати завдяки наявності та формуванню цих конкурентних переваг, які з'являються завдяки впровадженню сучасних ефективних інвестиційних проєктів.

Сучасний розвиток підприємства обумовлений не тільки економічними законами, а і тісно пов'язаний з умовами воєнного стану в країні.

Але, незважаючи на складні сучасні умови господарювання, підприємство повинно розвиватись, тобто постійно здійснювати впровадження інновацій, розширювати асортимент продукції, розширювати види своєї діяльності.

Будь-яке підприємство є відкритою складною економічною системою.

З урахуванням всіх особливостей діяльності підприємства як відкритої системи можна виділити наступні сучасні етапи формування інвестиційної політики підприємства:

1. Формування цілей і напрямків інвестиційної діяльності підприємства у відповідності доєвропейської зеленої концепції.
2. Аналіз впливу чинників зовнішнього інвестиційного середовища.
3. Дослідження, аналіз і врахування впливу чинників внутрішнього середовища підприємства.
4. Пошук об'єктів інвестування і формування бази інвестиційних проєктів підприємства.
5. Визначення ефективності інвестицій на базі критеріїв оцінки ефективності інвестицій.
6. Забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків.

7. Визначення і забезпечення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів із різних джерел фінансування та оптимізація структури цих джерел.

Інвестиційна політика може формуватися за окремими формами інвестицій (реальні та фінансові інвестиції).

Вибір напрямків інвестування обумовлено наступним:

- пріоритетністю того чи іншого напрямку з позиції загальної політики: якщо підприємство розглядає варіанти ефективного використання тимчасово вільних коштів, то воно може обирати такі його напрямки як фінансове інвестуванням, яке приносить прибуток за мінімальних витратах; якщо інвестиційна діяльність розглядається як необхідний аспект основної діяльності і слугує базою для укріплення позицій підприємства на ринку продукції, то підприємство обирає реальне інвестування;
- суб'єктивним баченням керівництва щодо розвитку підприємства;
- необхідністю заміни застарілого обладнання, форс-мажорні обставини, тощо.

Для визначення потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів визначається необхідний обсяг фінансових коштів для реального фінансування (тобто для впровадження інвестиційних проєктів), потім – необхідний обсяг інвестиційних ресурсів для здійснення фінансових інвестицій (тобто для ефективного використання тимчасово вільних коштів в тому числі), і наприкінці розраховується загальний обсяг необхідних інвестиційних ресурсів шляхом сумування потреби в інвестиційних ресурсах для всіх видів інвестування (формула 3.1).

$$I_{\Sigma} = IPP + IP\Phi + P, \quad (3.1)$$

де I_{Σ} – загальний обсяг необхідних інвестиційних ресурсів в плановому періоді;

IPP – потреба в інвестиційних ресурсах для реалізації реального інвестування в плановому періоді;

$IP\Phi$ – потреба в інвестиційних ресурсах для реалізації фінансового інвестування в плановому періоді (передбачений обсяг приросту портфелю фінансових інвестицій);

P – обсяг резервів (у розмірі 10% від загальної потреби в інвестиційних ресурсах для реального та фінансового інвестування).

3.2. Диверсифікація діяльності підприємства: види, сутність та стратегія

Диверсифікація діяльності підприємства – означає оновлення (диференціацію) і товару, і ринку підприємства одночасно, вихід за межі основного бізнесу, яким підприємство займалось досі, проникнення в нові галузі та сфери економіки.[24,40]

Тобто, диверсифікація означає (переважно) вихід за межі основного бізнесу, яким підприємство займалось досі, проникнення в нові галузі та сфери економіки. В цих умовах диверсифікація використовує переваги комбінування, проникнення в нові прибуткові галузі.

Україна почала активно готуватися до своєї позиції щодо Європейського Зеленого Курсу. Президентським Указом 266/2022 було створено Національну раду з відновлення України від наслідків війни, яка має три основні завдання. Перше завдання полягає у розробленні плану заходів з післявоєнного відновлення та розвитку України. Друге завдання полягає визначенні та напрацюванні пропозицій щодо пріоритетних реформ, необхідних у воєнний і післявоєнний періоди, а також їх прийнятті та реалізації. Третє завдання полягає в підготовці стратегічних ініціатив, проектів нормативно-правових актів, необхідних для ефективної роботи та відновлення України у воєнний і післявоєнний періоди.

Тому і для нашого підприємства виникла необхідність повернутися лицем до розгляду стратегічних проблем розвитку, зважаючи на зміну в умовах діяльності, в середовищі підприємства.

Диверсифікація поділяється на горизонтальну (розширення асортименту однотипної продукції) і вертикальну (збільшення, наприклад, глибини переробки продукції).

Варіанти диверсифікації

1. Диверсифікація зв'язана з потребами споживачів: освоєння нової для підприємства технології з метою продовжити обслуговування традиційного ринку. Такий варіант може здійснюватись або шляхом купівлі уже існуючої фірми з новою технологією, або за рахунок створення нового виробництва, спираючись на внутрішні джерела.

2. Диверсифікація зв'язана з технологією і полягає у застосуванні традиційної технології підприємства для задоволення нових потреб.

3. Диверсифікація зв'язана з переходом в іншу область, не пов'язану з поточним бізнесом підприємства, до нових технологій чи потреб ринку. Це конгломератна диверсифікація. Вона здійснюється, як правило, шляхом придбання фірми.

Диверсифікація має свої позитивні та негативні сторони. Головна небезпека диверсифікації пов'язана з розпиленням сил, а також з проблемами управління диверсифікованими підприємствами. Ця проблема привела до розвитку методів портфельного аналізу. Стратегія диверсифікації реалізується тоді, коли фірма далі не може розвиватися на даному ринку в рамках даної галузі. [43]

Основними факторами, що зумовлюють вибір стратегії диверсифікації:

а) ринки для здійснюваного бізнесу виявляються в стані насичення або ж скорочення попиту на продукцію внаслідок того, що з'явився новий більш інноваційний продукт і продукт даного підприємства знаходиться в стадії вмирання;

б) грошові потки від поточного бізнесу дуже значні і можуть бути прибутково вкладені в інші сфери бізнесу;

в) новий бізнес може викликати синергійний ефект, наприклад за рахунок кращого використання устаткування, сировини тощо;

г) антимонопольне регулювання не дозволяє подальшого розширення бізнесу в рамках даної галузі;

д) можуть бути оптимізовані втрати від податків;

е) забезпечення виходу на світові ринки;

є) залучення кваліфікованих кадрів нових і краще використання наявного трудового потенціалу.

Концентрована диверсифікація базується на пошуку і використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів, що укладені в існуючому бізнесі: існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає виходячи з тих можливостей, що укладені в освоєному ринку, використаній технології або ж інших сильних сторонах функціонування фірми;

Горизонтальна диверсифікація припускає пошук можливостей росту на існуючому ринку за рахунок нової продукції, що вимагає нової технології, відмінної від використаної; за даної стратегії фірма повинна орієнтуватися на виробництво таких технологічно не зв'язаних продуктах, які б використовували вже наявні можливості фірми; тому що новий продукт має бути орієнтований на споживача основного продукту, по своїх якостях він має бути супутнім продуктам, що вже виробляються;

Конгломеративна диверсифікація полягає в тому, що фірма розширюється за рахунок виробництва технологічно не пов'язаних товарів, що реалізуються на нових ринках; це одна з найскладніших для реалізації стратегій розвитку; дуже часто ця стратегія реалізується шляхом придбання підприємств, а не створенням нових підприємств для роботи на незнайомому ринку.

3.3. Диверсифікація як засіб підвищення рентабельності роботи підприємства за рахунок конкурентних переваг

Іноді для компанії у разі концентрації на єдиному виді діяльності, навіть, якщо на даний момент часу вона є прибутковою, є велика ймовірність опинитися в області збитків.

Для кращого розуміння того, коли компанії, зосередженої на одній сфері діяльності, необхідно подумати про диверсифікацію, розглянемо таблицю 3.1, де конкурентні позиції фірми зіставлені з показниками, що характеризують різні типи ринків залежно від темпів росту. [37]

Таблиця 3.1 - Можливі корпоративні стратегії, відповідні становищу на ринку недиверсифікованої компанії

КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ		
Слабка	Сильна	
<p>Стратегічні можливості</p> <p>Перегляд стратегії концентрації в одній сфері (для збільшення товарообігу)</p> <p>Купівля іншої фірми в тій же галузі (для посилення конкурентних переваг)</p> <p>Вертикальна інтеграція (якщо вона посилює позиції фірми)</p> <p>Диверсифікація</p> <p>Злиття або продаж більш сильній фірмі.</p> <p>Закриття (остання можливість якщо інші заходи не допомогли)</p>	<p>Стратегічні можливості</p> <p>Продовження концентрації в одній області</p> <p>Міжнародна експансія (якщо існують можливості ринку)</p> <p>Вертикальна інтеграція (якщо це посилює конкурентні позиції фірми)</p> <p>Диверсифікація в суміжні галузі (для перенесення у них досвіду та знань з базової галузі)</p>	Високий темп росту
<p>Стратегічні можливості</p> <p>Перегляд стратегії концентрації в одній сфері (для збільшення товарообігу)</p> <p>Злиття з конкуруючою фірмою (для посилення конкурентних переваг)</p> <p>Вертикальна інтеграція (якщо вона істотно зміцнює позиції фірми)</p> <p>Диверсифікація</p> <p>"Зняття вершків" і відхід з ринку</p> <p>Ліквідація (якщо інші заходи не допомогли)</p>	<p>Стратегічні можливості</p> <p>Міжнародна експансія (якщо існують можливості ринку)</p> <p>Диверсифікація в суміжні галузі</p> <p>Диверсифікація в нові галузі</p> <p>Спільні підприємства у нових галузях</p> <p>Вертикальна інтеграція (якщо це посилює конкурентні позиції фірми)</p> <p>Продовження стратегії концентрації (зростання за рахунок відвоювання частини ринку у слабких конкурентів)</p>	Низький темп росту ринка

В результаті такого зіставлення утворюються чотири стратегічні ситуації, в кожному з яких може потрапити недиверсифікована компанія.

Якщо конкурентна позиція і темпи зростання ринку високі, фірма має продовжувати концентрацію на єдиному виді бізнесу. Високі темпи зростання галузі (а також безумовна привабливість на довгострокову перспективу) примушують фірму в даному випадку докладати всі зусилля для збереження і збільшення своєї частки на ринку і подальшого розвитку основних конкурентних переваг, а також капіталізувати прибуток для збереження сильної позиції в галузі. У певний момент компанія може відчутти необхідність у вертикальній

інтеграції (більш глибокій переробці продукції) з метою зміцнення своєї конкурентні позиції.

Якщо темпи зростання високі, а конкурентна позиція слабка, підприємству необхідно вирішити наступні питання:

- 1) чому результат роботи негативний;
- 2) яким чином можна посилити свої конкурентні позиції.

Крім того, необхідно розраховувати свої можливості по оновленню конкурентної стратегії, враховуючи високі темпи зростання ринку, тому що на швидкозростаючому ринку навіть найслабкіші фірми можуть поліпшити своє становище.

Вертикальна інтеграція являється хорошим варіантом для слабкої фірми, але лише за наявності у неї достатньої кількості матеріальних ресурсів.

Компанії із слабкою конкурентною позицією на ринку, що повільно зростає, повинні звернути увагу на наступні можливості:

- 1) розробку іншої своєї стратегії розвитку з метою виправити своє становище і зайняти вигіднішу позицію;
- 2) злиття або поглинання з іншою фірмою для створення сильнішої бази для конкуренції; або, навіть, ліквідація своєї присутності в бізнесі;
- 3) диверсифікацію в суміжні або інші галузі за наявності певних фінансових ресурсів.

Сильні компанії в умовах галузі, що повільно росте, повинні розглянути можливість використання надлишку готівки для початку диверсифікації.

Диверсифікація в абсолютно нові для фірми галузі повинна розглядатися лише в тому випадку, якщо, жодна із споріднених галузей вже не забезпечує перспектив для зростання. Спільні підприємства з іншими компаніями з метою функціонування в нових галузях є ще однією логічною можливістю.

Вертикальна інтеграція повинна розглядатися в саму останню чергу (оскільки вона не забезпечує виходу зі стану повільного росту) і матиме сенс тоді, коли це принесе фірмі солідні прибутки.

Таким чином, рішення питання "коли диверсифікуватися" залежить, з одного боку, від конкурентної позиції фірми на ринку, а з іншого, — від можливостей, що залишаються в її базовій галузі.

Диверсифіковане підприємство має можливості компенсувати неуспіх в одній з областей своєї діяльності підвищеними доходами в іншій; а в разі оптимістичного сценарію – отримати додатковий «солідний» прибуток.

Звичайно, диверсифікацію бажано здійснювати в тих сферах, де підприємство може ефективно використовувати свої переваги. Здійснення ж даного процесу в абсолютно нових для фірми областях діяльності можливо лише тоді, коли жодна із споріднених сфер не забезпечує успіху. Процес диверсифікації полегшується, коли новий і традиційний вигляд бізнесу підприємства володіє виробничим, управлінським і, головне, ринковою ідентичністю (відповідністю).

Для нашого підприємства ТОВ ФІРМА "АЛМАЗ МОТОР, ЛТД" доцільно розглядати споріднені види діяльності і впроваджувати ті інвестиційні проекти, для виконання яких підприємство має або технологічне обладнання, або виробничі площі, або кваліфіковані кадри.

3.3.1. Диверсифікація видів діяльності підприємства (впровадження автошколи)

- На різноманітних сайтах згідно з їх інформацією середня вартість навчання
- для категорії А – 2500 грн (сім навчальних тижнів),
 - для категорії В – 4700 грн – вартість теоретичного навчання та 150 грн за 45 хвилин практичного водіння (дев'ять навчальних тижнів).

Потрібно наїздити 20 годин. Тобто за практичні навички потрібно заплатити ще 4000 грн. Таким чином, загальна вартість навчання для категорії В – 8700 грн.

Зважаючи на сучасні потреби, на підприємстві пропонується організувати курси навчання водіїв, класу «В», для цього створюються дві групи по 30

чоловік, за групами закріплюється: один керівник для занять у класах, два інструктора для практичних занять, два навчальних автомобілі.

Витрати які понесе підприємство на організацію даного проекту наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 - Поточні витрати на впровадження інвестиційного проекту

Витрати	Сума, грн
1. Придбання ПК, 4 од.	16 000.00
2. Комплект плакатів по БДР, меддопомога	500.00
3. Комплект плакатів з улаштування авто	480.00
4. Програмне забезпечення для ПК	880.00
5. Придбання ліцензії	600.00
6. Комплект макетів дорожніх знаків	1040.00
7. Електричний макет світлофора, 8 од.	1600.00
8. Знаки та спец. наліпки на навчальні авто	450.00
9. Отримання свідоцтва майстра виробничого навчання	550.00
10. Навчальні посібники, планшети і т.п.	750.00
РАЗОМ	32 850.00

Слід зауважити, що підприємство має у своєму розпорядженні приміщення для проведення класних занять та має змогу перебудувати автомобілі для практичних занять, з найменшими видатками за рахунок своїх деталей, тому ці статті в витратах відсутні, або занижені.

Після приведення поточних витрат необхідно розглянути також капітальні витрати які потребує даний проект.

В даному випадку капітальними будуть виступати витрати на перебудову двох навчальних автомобілів, вони складають – 10.000 грн.

Отримана ліцензія дає право на навчання студентів у кількості 30 чоловік, далі розглянемо собівартість навчання одного курсанта, тобто вартість, з якої буде виходити підприємство, при встановлені ціни на навчання (табл. 3.3).

З даних таблиці виходить, що вартість навчання одного курсанта встановлюється у розмірі 6 452 грн., що нижче цін на навчання, які пропонують інші організації більше ніж на чверть.

Таблиця 3.3 - Обчислення вартості навчання одного курсанта

Витрати	Сума грн.
1. Заробітна плата персоналу	
Викладачі: 9 000.00*3 міс.	27 000
Інструктори: 20 годин*30 курс.*50.00	30 000
2. ЄСВ	12 540
3. Ліцензія	600
4. Витрати на рекламу	300
5. Посвідчення (50x30)	1500
6. Амортизація	
Тойота	1200
7. Витрати пального, л	1474.2
21 км/год 20*30=12 600	
11.7 л -100 км	
8. Витрати ПММ, грн	66339
10. Ремонт авто	800
ВСЬОГО ВИТРАТ	140279
Собівартість навчання 1 курсанта	4675
ПДВ (20%)	935 грн.
Планові нагромадження (18%)	842 грн.
ВСЬОГО	6 452 грн.

Згідно з представленими даними розрахуємо ефективність запропонованого інвестиційного проекту «Автошкола» (табл.3.4.).

Таблиця 3.4 - Критерії оцінки ефективності проекту

№	Показники	Сума грн.
1	Капітальні витрати	32 850
2	Очікуваний річний дохід	1 548 480
3	ПДВ	258 080
3	Витрати	1 122 000
4	Прибуток до оподаткування	168 400
5	Податок на прибуток	30 312
6	Чистий прибуток	138 088

В даний час існує декілька схем розрахунку ставки дисконтування, що в основному базуються на моделях оцінки вартості капіталу. Модель середньозваженої вартості капіталу (WACC), що розглядає середнє із вартостей

окремих компонент, зважених по їх долі в загальній структурі капіталу:[18,24,25]

$$WACC = \sum_{i=1}^n r_i * \frac{V_i}{V}, \quad (3.2)$$

де V - частка джерел фінансування,
 r_i - вартість і-го джерела капіталу,
 V_i - загальна величина капіталу.

Одним із найбільш поширених на практиці способів визначення ставки дисконтування є кумулятивний метод оцінки премії за ризик. В основі цього методу лежать припущення про те, що:

- якби інвестиції були безризиковими, то інвестори вимагали б безризикову прибутковість на свій капітал (тобто норму прибутковості, відповідну нормі прибутковості вкладень у безризикові активи);
- чим вище інвестор оцінює ризик проекту, тим вищі вимоги він пред'являє до його прибутковості.

Існують також наступні методи вибору ставки дисконтування це:

- вибір ставки дисконтування з опорою на відсоток за позиковим капіталом;
- вибір ставки дисконтування з опорою на ставку за безпечними вкладеннями (це ставка по державним цінним паперам), скоригованими з врахуванням ризику;
- вибір ставки дисконтування з опорою на альтернативну вартість грошей (IRR проекту, який знаходиться на межі прийняття або неприйняття).

Отже, ставку дисконту можна визначати різними способами. Для наших умов визначимо ставку дисконту кумулятивним шляхом.

Якщо брати максимальні ставки поправки за ризик, то ставка дисконтування дорівнює:

$$I = 25 + 3 + 2 + 2 + 4 + 8 + 5 = 49\%,$$

Де 25% - облікова ставка НБУ.

Якщо середні:

$$I=25+2+2+2+1+4+2=38\%,$$

Виходячи з наведених розрахунків приймемо ставку дисконтування на рівні 38% і визначимо показники ефективності інвестиційного проекту при обґрунтованій ставці дисконтування в розмірі 38%.

Розрахуємо чисту теперішню вартість проекту в таблиці 3.5 :

Таблиця 3.5 - Розрахунок чистої приведеної вартості проекту «Автошкола»

Періоди	Майбутня вартість інвестицій	Ставка дисконтування=38% річних	Теперішня вартість інвестицій
1 рік	35316 /138 088	1.38	100 064
2 рік	35316	1.904	72 525

Для остаточного прийняття рішення щодо того прийняти проект чи ні, розрахуємо чисту теперішню вартість інвестицій. Як можна бачити, вже через 2 роки :

$$NPV = 172\,589 - 32\,850.00 = +139\,739 \text{ грн.}$$

Якщо $NPV > 0$ - проект слід прийняти

При ставці дисконтування $i=80\%$ $NPV=(76715+42620)-22250.00=+86\,485$ грн

Таким чином, можна визначити внутрішню ставку доходності інвестиційного проекту :

$$IRR = 38 + \frac{139739}{139739 - 86485} \times (80 - 38) = 148.2\%$$

Індекс прибутковості(PI) даного інвестиційного проекту визначається наступним чином:

$$PI = \frac{172589}{32\,850} = 5.25$$

Період окупності Рок даного інвестиційного проекту визначений на рівні 4 міс.

3.3.2. Диверсифікація видів діяльності (відкриття станції технічного обслуговування автотранспорту)

Обладнання для автосервісу:

- Шиномонтажний стенд
- Верстат для балансування коліс
- Автомобільний підйомник
- Автомобільні сканери для поведінки діагностики автомобіля – є на підприємстві
- Стенд для установки сходження-розвалу
- Евакуатор для доставки автомашин
- Комплекти автомобільних ключів – є на підприємстві
- Компресори

Отже, одним із можливих заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, і відповідно зростання його прибутковості є відкриття станції технічного обслуговування автотранспорту.

Для евакуатора для доставки машин на підприємстві існує договір оренди.

Для відкриття СТО необхідні первісні інвестиції в сумі 200 000 грн. Це, наприклад, такі інвестиції:

-Кран для підняття двигуна та його налаштування (3)	15000 грн
-Набір для вибивання вм'ятин (3)	7500 грн
- Комплекти автомобільних ключів (3)	2 100 грн
-Стіл	3400 грн
Інше спецобладнання	122 800 грн

Прайс-лист послуг що надає СТО наступний :

- легковий автомобіль - шиномонтаж	100x4=400грн
- ваговоз - шиномонтаж	150 x2 =300грн
Послуга заміни	
- мастила	300 грн

- охолоджуваної рідини	350 грн
- гальмівної рідини	350 грн
- гальмівних колодок передніх	500 грн
- гальмівних колодок задніх	600 грн
Установка	
- свічок запалювання (1 штука)	55 грн

Припустимо за день підприємство здійснює:

- Шиномонтаж легкового автомобіля - 4 операцій:
- Шиномонтаж ввездорожніка - 2 операцій
- Заміна мастил -2 операцій
- Послуга заміни охолоджуваної рідини -2 операцій
- Послуга заміни гальмівної рідини -2 операцій
- Послуга заміни гальмівних колодок передніх -2 операцій
- Послуга заміни гальмівних колодок задніх -2 операцій
- Установка свічок запалювання (1 штука) -6 операцій.

Таким чином, загальна денна виручка від надання послуг щодо технічного обслуговування автомобілів складає :

ВР денна = $4 \times 100 + 2 \times 150 + 2 \times 300 + 2 \times 350 + 2 \times 350 + 2 \times 500 + 2 \times 600 + 6 \times 55 = 5\,230$ грн

Розрахунок витрат зведемо в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 - Розрахунок витрат на здійснення діяльності СТО

Статті витрат	Сутність	Сума витрат денна, грн
Зарплата з нарахуванням	Директор – оклад 10 000грн 3 робітника з окладом 8200 грн(місяць)	$(10000+2200)/30=406.6$ $(8200+1804) \times 3/30=$ $=1000.4$
вода	2 куб за ціною 8.34грн/м3	166.8
електроенергія	24 кВт/год за ціною 3.98 грн/кВт	764.2
матеріали	Обтирочні Масло, охолоджувачу рідину оплачує клієнт	32
амортизація	2.5% від 200 000	13.9
інші		121.9
Оренда		$10\,000/30=333.3$
РАЗОМ		2755,8

Місячні витрати $2755.8 \times 30 = 82\,674$ грн

Річні витрати – $2755.8 \times 30 \times 12 = 992\,088$ грн

Згідно з представленими даними визначимо чистий прибуток від запропонованого заходу (табл. 3.7).

Додатковий результат може забезпечити реклама: як правило, клієнт шукає автосервіс, а не навпаки, тому можна заздалегідь надати автовласникам всю необхідну інформацію про види проведених в автосервісі робіт із зазначенням прейскуранта на послуги, розмістивши все це на сайті підприємства, або надрукувавши в рекламних брошурах.

Таблиця 3.7 - Визначення чистого прибутку від впровадження даного проекту

№	Показники	Річна сума, грн.
1	Капітальні витрати	200 000
2	Очікуваний річний дохід	$5\,230 \times 360 = 1\,882\,800$
3	ПДВ	313 800
3	Витрати	992 088
4	Прибуток до оподаткування	576 912
5	Податок на прибуток	103 844
6	Чистий прибуток	473 068

Оцінювання ефективності та доцільності запланованих капіталовкладень (інвестицій) в даний проект здійснюється за допомогою визначення періоду окупності, величини чистої теперішньої вартості проекту та внутрішньої норми прибутку. [18,24,25] Визначення дисконтованої суми доходів наведені в таблиці 3.8, враховуючи, що коефіцієнт дисконтування дорівнює 38% на рік (19% на півріччя).

Таблиця 3.8 - Визначення дисконтованої суми чистого прибутку

Півріччя 2024	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн.
1	236 534	198768
2	236 534	167032
Разом		365800

Первісні інвестиції складуть 200 000 грн.

$$NPV_{від} = 365\,800 - 200\,000 = 165\,800 \text{ грн}$$

Визначення дисконтованої суми доходів наведені в таблиці 3.9, враховуючи, що коефіцієнт дисконтування дорівнює 90% на рік (45% на півріччя).

Таблиця 3.9 - Визначення дисконтованої суми чистого прибутку

Півріччя 2023	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн.
1	236 534	163 127
2	236 534	112 501
Разом		275 628

Первісні інвестиції складуть 200 000 грн.

$$NPV_{від} = 275\,628 - 200\,000 = 75\,628 \text{ грн}$$

Внутрішня ставка доходності проекту:

$$IRR = 19 + \frac{165800}{165800 - 75628} \times (45 - 19) = 66.8\%$$

Індекс прибутковості (PI) для даного проекту для підприємства визначається наступним чином:

$$PI = \frac{365800}{200\,000} = 1.829$$

Розрахунок періоду окупності (Рок) для даного інвестиційного проекту наведено в табл.3.10:

Таблиця 3.10 - Період окупності проекту

Півріччя	Грошові потоки дисконтовані, тис. грн.	Непогашені інвестиції, тис. грн.
0		200 000
1	198768	+ 1 232
2	167 032	

Впровадження нового проекту окупиться трохи більше ніж за 1 рік.

Підсумки процесу розробки шляхів інвестиційного розвитку підприємства представлені у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11 - Показники ефективності інвестиційних проектів

Інвестиційні проекти	Капітальні вкладення, грн	Чистий прибуток, грн	NPV, грн	IRR,%	Іпр	Рок
Диверсифікація видів діяльності підприємства (впровадження автошколи)	32 850	138 088	139 739	148.2%	5.25	4міс
Диверсифікація видів діяльності (відкриття станції технічного обслуговування автотранспорту)	200 000	473 068	165800	66.18%	1.829	1рік
РАЗОМ	232 850	611 156				

Отже, загальні капітальні вкладення для здійснення стратегії диверсифікації (відкриття станції технічного обслуговування автотранспорту і відкриття автошколи) складають 232 850 грн. Ці інвестиції забезпечать додатковий прибуток в сумі 611 156 грн.

Щоб оцінити вірність обраної стратегії розвитку підприємства необхідно скласти прогностні фінансові документи, розрахувати прогностні фінансові коефіцієнти і порівняти їх з фінансовими коефіцієнтами аналізованого періоду.

3.4. Складання прогностного балансу і звіту про фінансові результати підприємства та розрахунок прогностних показників його фінансового стану

За наслідками аналізу діяльності підприємства і розробки заходів щодо підвищення прибутковості підприємства визначимо прогностну виручку від реалізації продукції підприємства, складемо прогностний баланс і порівняємо отримані результати з даними звітнього року.[23,27]

Прогнозна виручка від реалізації (ВРпрогн) дорівнює :

$$ВРпрогн = ВРзвіт + ВР \text{ дод } іп1 + ВР \text{ дод } іп2,$$

де ВР дод іп1 – додаткова виручка від реалізації інвестиційного проєкту 1 (автошкола);

ВР дод іп 2 – додаткова виручка від реалізації інвестиційного проєкту 2 (впровадження станції технічного обслуговування).

Прогнозна виручка від реалізації продукції підприємства після впровадження запропонованих інвестиційних проєктів дорівнює:

$$\text{ВРпрогн} = 17475 + 1\,548.48 + 1\,882.8 = 20\,906.28 \text{ тис. грн}$$

Прогнозний баланс підприємства наведено в табл. 3.12 і 3.13.

За рахунок отриманого прибутку підприємство частково погасило поточні зобов'язання (кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги на 100 тис. грн, заборгованість з оплати праці і ЄСВ).

Також підприємство збільшило розмір власного капіталу в результаті зростання величини іншого додаткового капіталу в результаті впровадження інвестиційних заходів та в результаті зростання нерозподіленого прибутку підприємства.

Порівняємо отримані прогнозні результати з результатами попереднього 2022 року.

Перш за все необхідно відмітити, що майно підприємства збільшилось незначно: збільшилось за рахунок впровадження інвестиційних проєктів (первісні капітальні інвестиції) і зменшилось за рахунок зниження дебіторської заборгованості підприємства.

Тобто у результаті впровадження запропонованого заходу підприємство позбавилося від тих сум, наявність яких знижувало привабливість показників фінансово-господарської діяльності.

Крім того, здійснилось збільшення оборотних активів за статтею «Готівка», що здійснює вплив на зміну коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Таблиця 3.12 - Прогнозний баланс підприємства (активи)

АКТИВ	2022	Прогноз
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи: залишкова вартість		
первісна вартість		
накопичена амортизація		
Незавершені капітальні інвестиції	1947	1947
Основні засоби:		
залишкова вартість	10 699	10 928
первісна вартість	11 122	11355
знос	423	427
Довгострокові біологічні активи		
первісна вартість довгострокових біологічних активів		
Довгострокові фінансові інвестиції: обліковуються	220	220
за методом участі в капіталі інших підприємств		
інші фінансові інвестиції		
Довгострокова дебіторська заборгованість		
Відстрочені податкові активи		
Інші необоротні активи		
Усього за розділом I	12 866	13 095
II. Оборотні активи		
Запаси:		
виробничі запаси	4889	4889
незавершене виробництво		
готова продукція		
товари		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	2097	1997
чиста реалізаційна вартість		
первісна вартість		
резерв сумнівних боргів		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
з бюджетом		
У тому числі податок на прибуток		
за виданими авансами		
з нарахованих доходів		
із внутрішніх розрахунків		
Інша поточна дебіторська заборгованість		
Поточні фінансові інвестиції		
Грошові кошти та їх еквіваленти:		
Рахунки в банках		
Готівка	325	406
Витрати майбутніх періодів		
Інші оборотні активи	3	3
Усього за розділом II	7314	7495
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		
Баланс	20180	20590

Таблиця 3.13 - Баланс підприємства (пасив)

ПАСИВ	2022	Прогноз
I. Власний капітал		
Статутний капітал	6 000	6000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу		
Додатковий вкладений капітал		
Інший додатковий капітал	6 558	6791
Резервний капітал	100	100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6618	7012
Неоплачений капітал		
Вилучений капітал		
Усього за розділом I	19 276	19903
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення		
Забезпечення виплат персоналу		
Інші забезпечення		
Цільове фінансування		
Довгострокові кредити банків		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання		
Відстрочені податкові зобов'язання		
Інші довгострокові зобов'язання		
Усього за розділом II		
III. Поточні зобов'язання та забезпечення		
Короткострокові кредити банків	254	204
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями		
Векселі видані		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	539	439
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів	21	-
з бюджетом		
з позабюджетних платежів		
зі страхування	11	-
з оплати праці	35	-
з учасниками		
із внутрішніх розрахунків		
Поточні забезпечення		
Інші поточні зобов'язання	44	44
Усього за розділом III	904	687
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		
Баланс	20 180	20590

Для детальнішого аналізу зміни фінансового стану підприємства в результаті впровадження запропонованих проектів на основі отриманого прогнозного балансу підприємства проведемо розрахунок коефіцієнтів структури капіталу, платоспроможності, ділової активності, рентабельності та порівняємо ці показники із значеннями поточних фінансових коефіцієнтів даного підприємства.

Результати розрахунку прогнозних фінансових коефіцієнтів і їх порівняння з коефіцієнтами оцінки фінансового стану підприємства у 2022 році представлені в табл. 3.14.

Таблиця 3.14 - Прогнозні показники фінансових коефіцієнтів підприємства

Фінансові коефіцієнти	2022	Прогнозні
Коефіцієнт покриття	8.09	10.90
Коефіцієнт термінової ліквідності	2.68	3.80
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.36	0.59
Коефіцієнт платоспроможності	8.09	10.90
Коефіцієнт автономії	0.96	0.97
Коефіцієнт маневреності	0.33	0.34
Рентабельність активів, %	17.4	29.70
Рентабельність власного капіталу, %	18.2	30.70
Рентабельність реалізації, %	20.1	29.23

Аналізуючи прогнозні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності. У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства.

Висновки до розділу 3

В умовах ринкової економіки при значному рівні конкуренції підприємство може виживати завдяки наявності та формуванню конкурентних переваг. Формування цих переваг відбувається завдяки впровадженню та

реалізації базових стратегій розвитку підприємства на основі розробки виваженої інвестиційної політики.

Диверсифікація в сфері, де фірма може ефективно використовувати свої головні переваги - це є найкращою стратегією.

Зважаючи на сучасні потреби, на підприємстві пропонується організувати курси навчання водіїв, класу «В», для цього створюються дві групи по 30 чоловік, за групами закріплюється: один керівник для занять у класах, два інструктора для практичних занять, два навчальних автомобілі.

Слід зауважити, що підприємство має у своєму розпорядженні приміщення для проведення класних занять та має змогу перебудувати автомобілі для практичних занять, з найменшими видатками за рахунок своїх деталей, тому ці статті в витратах відсутні, або занижені.

Ще одним із можливих заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, і відповідно зростання його прибутковості є відкриття станції технічного обслуговування автотранспорту. Для відкриття СТО необхідні первісні інвестиції в сумі 200 000 грн.

Підсумки процесу розробки шляхів інвестиційного розвитку підприємства і впровадження двох інвестиційних проектів наступні: за рахунок первісних інвестицій в сумі 232 850 гривень підприємство додатково отримало чистий прибуток в сумі 611 156 грн.

За рахунок отриманого прибутку підприємство частково погасило поточні зобов'язання (кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги на 100 тис. грн, заборгованість з оплати праці і ЄСВ), а також збільшило розмір власного капіталу в результаті зростання величини іншого додаткового капіталу в результаті впровадження інвестиційних заходів та в результаті зростання нерозподіленого прибутку підприємства.

Перш за все необхідно відмітити, що майно підприємства збільшилось незначно: збільшилось за рахунок впровадження інвестиційних проектів (первісні капітальні інвестиції) і зменшилось за рахунок зниження дебіторської заборгованості підприємства. Тобто у результаті підприємство позбавилося від

тих сум, наявність яких знижувало привабливість показників фінансово-господарської діяльності.

Крім того, здійснилось збільшення оборотних активів за статтею «Готівка».

Аналізуючи прогнозні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності. У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства.

ВИСНОВКИ

Поняття рентабельності означає здатність компанії отримувати прибуток від своєї господарської діяльності, використовуючи її ресурси. Даний показник використовується для оцінки економічної ефективності роботи підприємства. Підприємство рентабельне означає, що підприємство отримує дохід від реалізації продукції, який перевищує витрати даного підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Головною метою діяльності підприємства є отримання прибутку, що є базою для забезпечення високого показника рентабельності господарської діяльності підприємства, а в кінцевому виразі – це підвищення добробуту власників підприємства.

Одним з головних завдань після закінчення війни є стабілізація та подальший розвиток економіки України.

Компанія ТОВ ФІРМА "АЛМАЗ МОТОР, ЛТД" зареєстрована 13.02.1996 року по юридичному адресу Україна, Дніпропетровська область, місто Дніпро, Запорізьке шосе, будинок 62.

Керівником компанії є Корнієнко О.М. Розмір статутного капіталу складає 6 000 000,00 грн. [41]

Види діяльності підприємства наступні:

45.11 Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами

Інші:

45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів

45.32 Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля.

За досліджуваний період загальна вартість майна підприємства збільшилась на 8898 тис. грн. або на 78,9%, що говорить про збільшення господарського обороту підприємства. У складі активів доля основних засобів та інших необоротних активів збільшилась на 3604,9 тис. грн. (39%), що є результатом вкладання коштів у розвиток виробництва, покращення умов

виробничого процесу. Оборотні активи в 2019-2022 роках збільшилися на 5293,3 тис. грн. (262%). Найбільшу питому вагу в зростанні оборотних активів на кінець 2022 року займають товари, що є результатом зниження попиту на продукцію підприємства.

У порівнянні з 2019 роком на підприємстві відбулося значне збільшення поточної дебіторської заборгованості (більше ніж в 3 рази), зокрема із збільшенням розрахунків за товари, роботи, послуги на 1476 тис. грн. (238%), що є наслідком погіршення розрахункової дисципліни та негативно впливає на рівень платоспроможності підприємства. Наявність заборгованості дебіторів спричиняє фінансові труднощі, оскільки підприємство відчуває недолік фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати та інше.

Відносно визначення стану основних джерел фінансування діяльності підприємства можна сказати, що структура капіталу є досить позитивною, і складає відповідно 95,5% власного та 4,5% позикового капіталів. Розмір нерозподіленого прибутку в 2022 році у порівнянні з 2021 роком збільшився на 113% (3514 тис. грн.), що свідчить про ефективність використання майна підприємства. Довгострокових зобов'язань підприємство не має. Кредитна заборгованість за товари, роботи та послуги є незначною, і на протязі досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зменшення (на 88%). Позитивним явищем для підприємства є значне зменшення суми короткострокових банківських кредитів (майже на 31%), що є наслідком наявності коштів на розрахункових рахунках, зменшення витрат підприємства на придбання товарів, тощо.

Незважаючи на те, що підприємство має певну залежність від зовнішніх інвесторів та кредиторів, водночас це є свідченням досить продуманої та доволі ефективної стратегії, адже підприємство розвивається, і є фінансово досить стійким з позиції забезпечення власними коштами.

Аналізуючи динаміку темпів зростання прибутку підприємства необхідно відмітити, що підприємство працює досить продуктивно.

Спостерігається позитивна динаміка зростання показників фінансових результатів підприємства. Єдиним негативним моментом в його діяльності є зниження темпів зростання валового прибутку підприємства. Зростання частки чистого прибутку в балансовому свідчить про оптимальну величину податків, що сплачуються, зацікавленості підприємства в результатах роботи та ефективному господарюванні.

Результати розрахунку коефіцієнтів структури капіталу свідчить про те, що підприємство має досить високий рівень фінансової незалежності та є фінансово стійким (загальна сума капіталу на 96 % сформована за рахунок власник коштів). Поліпшення значення коефіцієнта маневреності власного капіталу свідчить про те, що в обороті знаходиться достатня частина власного оборотного капіталу, яким можна вільно маневрувати.

За результатами проведеного аналізу коефіцієнтів платоспроможності можна зробити висновок, що підприємства має досить задовільні показники фінансової діяльності. Тобто у підприємства вистачає оборотних коштів для погашення короткострокових зобов'язань, що водночас свідчить про нормальну структуру капіталу. Підвищення цих показників є позитивним явищем для діяльності підприємства, і свідчить про покращення фінансового стану за результатами фінансово-господарської діяльності 2022 року.

Коефіцієнт платоспроможності значно перевищує критичне значення, тобто дане підприємство є платоспроможним, і в стані розплатитися зі своїми боргами.

Отримані результати розрахунку коефіцієнтів рентабельності, свідчать про те, що підприємство є досить рентабельним, тобто порівняно ефективно працює та використовує свої ресурси. Незважаючи на те, що протягом звітного періоду спостерігається коливання рівня рентабельності, всі показники позитивні, що є дуже добре для діяльності підприємства. На кінець 2022 року спостерігається значна тенденція їх покращення. Чиста рентабельність продажу є задовільною, тобто товариство отримує прибуток від продажу, хоча в 2021 році він дещо зменшився. Рентабельність власного капіталу зростає, в

результаті чого дохід від кожної інвестованої власниками капіталу гривні зростає. Збільшення рентабельності активів є результатом ефективного використання активів підприємства для отримання прибутку.

Що стосується оцінки ймовірності банкрутства даного підприємства, необхідно відмітити, що значення показника Z з 2019 по 2022 роки перевищує критичне значення (2,675), тобто підприємство має сталий фінансовий стан (дуже низька ймовірність банкрутства).

Однак для подальшого поліпшення фінансового стану підприємства та його розвитку пропонуються введення в експлуатацію декілька інвестиційних проектів. Оцінка ефективності цих інвестиційних проектів дозволить визначити доцільність та ефективність їх впровадження.

В умовах ринкової економіки при значному рівні конкуренції підприємство може виживати завдяки наявності та формуванню конкурентних переваг. Формування цих переваг відбувається завдяки впровадженню та реалізації базових стратегій розвитку підприємства на основі розробки виваженої інвестиційної політики.

Диверсифікація в сфері, де фірма може ефективно використовувати свої головні переваги - це є найкращою стратегією.

Зважаючи на сучасні потреби, на підприємстві пропонується організувати курси навчання водіїв, класу «В», для цього створюються дві групи по 30 чоловік, за групами закріплюється: один керівник для занять у класах, два інструктора для практичних занять, два навчальних автомобілі.

Слід зауважити, що підприємство має у своєму розпорядженні приміщення для проведення класних занять та має змогу перебудувати автомобілі для практичних занять, з найменшими видатками за рахунок своїх деталей, тому ці статті в витратах відсутні, або занижені.

Ще одним із можливих заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, і відповідно зростання його прибутковості є відкриття станції технічного обслуговування автотранспорту. Для відкриття СТО необхідні первісні інвестиції в сумі 200 000 грн.

Підсумки процесу розробки шляхів інвестиційного розвитку підприємства і впровадження двох інвестиційних проектів наступні: за рахунок первісних інвестицій в сумі 232 850 гривень підприємство додатково отримало чистий прибуток в сумі 611 156 грн.

За рахунок отриманого прибутку підприємство частково погасило поточні зобов'язання (кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги на 100 тис. грн, заборгованість з оплати праці і ЄСВ), а також збільшило розмір власного капіталу в результаті зростання величини іншого додаткового капіталу в результаті впровадження інвестиційних заходів та в результаті зростання нерозподіленого прибутку підприємства.

Перш за все необхідно відмітити, що майно підприємства збільшилось незначно: збільшилось за рахунок впровадження інвестиційних проектів (первісні капітальні інвестиції) і зменшилось за рахунок зниження дебіторської заборгованості підприємства. Тобто у результаті підприємство позбавилося від тих сум, наявність яких знижувало привабливість показників фінансово-господарської діяльності. Крім того, здійснилось збільшення оборотних активів за статтею «Готівка».

Аналізуючи прогнозні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності. У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28 червня 1996р.// Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, ст. 141).[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
2. Господарський кодекс України: станом на 01 січня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
3. Податковий Кодекс України від 02.12.10р. №2755-Режим доступу VI zakon.rada.gov.ua/go/2755-17. – Назва з екрана.
4. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану”. № 2118-IX від 03.03.2022 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-20#Text>
5. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану”. № 2120-IX від 15.03.2022 року -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text>
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану». № 2142-IX від 24 березня 2022 року -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2142-20#Text>
7. Бердар М.М. Формування механізму управління прибутком підприємства. Управління проектами, системний аналіз і логістика: Науковий журнал. Вип.5 – К.: НТУ, 2008.– с.208–215.
8. Бесчастна Д.О., Стороженко О.О. Кешлес-економіка в Україні: можливості та загрози. 2018. №1.С.1-6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/252.pdf

9. Білик М.Д., Білик Т.О., Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012.

10. Бланк І. Фінансовий менеджмент. Навчальний курс / І. Бланк. – К. : Ельга, 2005. – 656 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.booksite.ru/localtxt/blanc/fin/nan/sy/fin_menedj.pdf.

11. Буряковський В.В. Фінанси підприємства: підручник – ЮНІТІ, 2009.

12. Бушуєва Ю.Г. Управління прибутком підприємства / Ю.Г. Бушуєва, Б.В. Бурлуцький / Ч.1. 2006. - 209 с.

13. Валовий внутрішній продукт в Україні в 2022 році. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>

14. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / Висока О.Є. // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010. – Вип. 17 – с. 293-300.

15. Голов С.Ф. Управленческий учет как фактор повышения качества корпоративного управления / Голов С.Ф. // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2003. – №20. – С. 4-10.

16. Экспорт Украины 2022: вплив війни на географію та обсяги продажів. URL: <https://cid.center/export-of-ukraine-2022-the-impact-of-six-months-of-war-on-geography-and-sales-volumes/>

17. Єфімова О. В. Фінансовий аналіз: сучасний інструментарій для прийняття економічних рішень – К.: Знання, 2014.

18. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 144 с.

19. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2005. - 485 с., с.132.

20. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник – 3-тє вид., перероб. і доп. / М.Я. Коробов. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2002. – 294с.

21. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
22. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О. , Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка і суспільство. 2017. №10. С. 310-313.
23. Минх Є.В., Ференс І.Д. Економічний аналіз: Навч. посібник. – Львів: „АрміяУкраїни”, 2006.–240с.
24. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз: Навч.-метод. посібник для самоств. вивч. дисц. / А.А. Пересада, С.В. Онікієнко, Ю.М. Коваленко.- К.: КНЕУ, 2003. — 134 с.
25. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с
26. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посіб./А.М.Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2002. - 294 с.
27. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник /А.М.Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2003.-368 с.
28. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – Вид. 2-ге. Перероб.тадоп.–К.:КНЕУ,2001.–528с.
29. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства./Г.В.Савицька. – К.: Знання, 2005. – 654 с.
30. Савчук В. П. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства – К.: Знання, 2002.
31. Сатир Л.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Сатир // Всеукраїнський наукововиробничий журнал. – 2012. – № 3 (13). – С. 82–86.
33. Соколев В.М. Оцінка економічної ефективності альтернативних інвестиційних проектів у сучасних умовах / В.М. Соколев // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2008. – № 120. – С. 152–157.

34. Соколик С.А. Аналіз вигід і витрат: Практ. посібник./С.А.Соколик, О.А. Клієвич. – К.: Основи, 2006.–175с.

35. Статистична інформація. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств. Фінансові результати до оподаткування підприємств з розподілом за їх розмірами - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm

36.Статистична інформація. Економічна статистика. Діяльність підприємств - [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/http://www.ukrstat.gov.ua/>

37.Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. - М.: Изд-во "Перспектива", 2003 - 574 с.

38. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. –2-ге вид., стер. – К.: Алеута, 2003. - 485с.

39. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз та управлінські рішення: Навч. посібник./А.О.Таркуцяк.– 2- ге видання –К.: Видавництво Європ. ун-ту, 2001.– 201с.

40.Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.-К.:КНЕУ,2003.-554с.

41.Товариство з обмеженою відповідальністю «АЛМАЗ МОТОР,ЛТД». Основна інформація. -[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://opendatabot.ua/c/23946642>

42. Чумаченко М.Г., Болюх М.А., Бурчевський В.З., та ін. Економічний аналіз:Навч. посібник. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.

43.Шарп У. Інвестиції: Пер. з англ. /У.Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 1028 с.

44.Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2007. 584 с.

45.Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [навчальний посібник] / В.Г. Швець. – К.: Знання-Прес, 2003. – 444 с.

46.Шеремет А. Д. Теорія аналізу господарської діяльності: Підручник. 4-е вид. – М.: Фінанси і статистика, 2000.