

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню бакалавр

студента Скворцова Максима Сергійовича

(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: «Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення

(на прикладі ТОВ «СВС Контакт»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Горяча О.І.			
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**

студенту Скворцову Максиму Сергійовичу _____ академічної групи 072-19-1
(прізвище, ініціали) (шифр)

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

На тему: «Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення
(на прикладі ТОВ «СВС Контакт»)»

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	Теоретично-методичні засади аналізу та планування прибутку підприємства	04.05.2023- 14.05.2023
Розділ 2	Аналіз прибутковості та ефективності діяльності підприємства ТОВ «СВС Контакт»	15.05.2023- 24.05.2023
Розділ 3	Обґрунтування методичних підходів до планування прибутку підприємства і шляхи його нарощування на прикладі ТОВ «СВС Контакт»	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)

О.І. Горяча

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 17.04.2023 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 12.06.2023 р.

Завдання прийнято до виконання

_____ (підпис студента)

М.С. Скворцов

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Скворцов М.С. – Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення (на прикладі ТОВ «СВС Контакт») – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

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

Мета кваліфікаційної роботи – теоретичне обґрунтування найбільш ефективного методичного підходу щодо формування, розподілу і використання прибутку 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 теоретико-методичні основи формування прибутку підприємства.

У другому розділі надана характеристика поточної діяльності ТОВ «СВС Контакт», проведено оцінку його фінансового стану та зроблені висновки щодо результативності функціонування підприємства.

У третьому розділі кваліфікаційної роботи здійснено обґрунтування підходів до планування прибутку підприємства і шляхів його збільшення на підприємстві.

ПІДПРИЄМСТВО, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ПРИБУТОК, ЗБИТОК,
ФАКТОРИ, ПРОГНОЗ.

ABSTRACT

Skvortsov M.S. – Formation of enterprise profit and ways to increase it (based on the example of “SVS Contact”)- Manuscript.

Qualification work of the bachelor's OP "Finance, banking and insurance" in specialty 072 Finance, banking and insurance - Dnipro University of Technology, Dnipro, 2023.

The purpose of the qualification work is the theoretical substantiation of the most effective methodical approach to the formation, distribution and use of profits 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 and methodological foundations for the formation of profits of the enterprise.

The second section gives a description of the current activity of SVS Kontakt Ltd, evaluates its financial condition and makes conclusions about the effectiveness of the operation of the company.

In the third section of the qualification work the justification of the approaches to planning the profit of the enterprise and ways of its increase in the enterprise was made.

ENTERPRISE, FINANCIAL STATUS, INCOME, DAMAGES, FACTORS, FORECAST.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Економічний зміст та сутність прибутку підприємства	9
1.2. Процес розподілу та використання прибутку на підприємствах..	15
1.3. Напрями щодо підвищення рівня прибутку підприємства	20
Висновки до розділу 1.....	23
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СВС КОНТАКТ».....	25
2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «СВС Контакт»...	25
2.2. Аналіз основних джерел власного та залученого капіталу підприємства	26
2.3. Аналіз активів підприємства ТОВ «СВС Контакт».....	30
2.4. Аналіз фінансового стану та фінансової стабільності підприємства ТОВ «СВС Контакт».....	32
2.5. Аналіз показників прибутковості та рентабельності підприємства ТОВ «СВС Контакт».....	35
2.6. Аналіз ліквідності та показників ділової активності підприємства	37
Висновки до розділу 2.....	40
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА І ШЛЯХИ ЙОГО НАРОЩУВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СВС КОНТАКТ».....	42
3.1. Планування прибутку підприємства розрахунково-аналітичним методом	42
3.2. Планування суми прибутку підприємства шляхом методів статистики	44
3.3. Аналіз прогнозних показників фінансово-господарської	48

діяльності підприємства та планування діяльності в умовах військового стану	
Висновки до розділу 3.....	54
ВИСНОВКИ.....	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	59
ДОДАТКИ.....	61

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Прибуток компанії є основним джерелом її розвитку. З його допомогою компанія здатна удосконалювати свою матеріально-технічну базу, розробляти нові види продукції, вести успішну фінансово-інвестиційну діяльність. Зі збільшенням прибутків підприємства збільшуються податкові відрахування до бюджетів усіх рівнів, тобто соціально-економічна ситуація покращується не тільки для окремого підприємства, але й для держави в цілому. Досягнення цієї мети можливе лише за умови ефективного управління структурою капіталу, витратами та доходами компанії та управління якістю вхідних та вихідних грошових потоків.

Мета дипломної роботи: вивчення теоретико-методичних положень та надання практичних рекомендацій щодо планування прибутковості підприємства (на прикладі ТОВ «СВС Контакт»).

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання:

- визначення теоретичних та методичних підходів до формування прибутку на підприємстві;
- аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «СВС Контакт»;
- визначення прибутку підприємства та шляхів його збільшення на прикладі ТОВ «СВС Контакт».

Об'єкт дипломної роботи прибуток підприємства ТОВ «СВС Контакт».

Предмет дипломної роботи теоретично-методичні підходи до аналізу прибутку підприємства та його планування на прикладі ТОВ «СВС Контакт».

Методи дослідження. У дослідницькому процесі використовуються методи теоретичного узагальнення; метод групування і класифікації, метод аналізу і синтезу, класифікацій; методи економічного аналізу та узагальнення результатів. При дослідженні використовувалися загальноприйняті методи: економічний, статистичний, графічний, порівняльний.

Інформаційною базою роботи є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, нормативні акти України, звіти ТОВ «СВС Контакт».

Практичне значення одержаних результатів. Основні результати роботи та їх практичне значення доповідались на студентській науково-практичній конференції (Скворцов М.С. Антикризове фінансове управління підприємством в умовах воєнного стану / Трансформація національної фінансової моделі післявоєнного відновлення України з м Матеріали студентської науково-практичної on-line конференції. – Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2023. С. 55-56)

Одержані результати носять реальний характер і можуть бути використані на ТОВ «СВС Контакт» з метою аналізу та планування прибутку.

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

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу трьох розділів і висновків, загальний обсяг роботи становить 64 сторінки. Робота містить 13 таблиць, 16 рисунків, список використаних джерел зі 25 найменувань, 2 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ТА ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст та сутність прибутку підприємства

Прибуток — найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат підприємницької діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і, в кінцевому рахунку, вказує на обсяг і якість продукції, стан продуктивності праці і рівень витрат на виробництво.

Як економічна категорія прибутку виступає грошова вартість чистого доходу, що досягається, основна форма грошових заощаджень суб'єктів господарювання. Компанія отримує прибуток після того, як вартість реалізованого продукту продається і вноситься готівкою. Цінність прибутку відображає результати діяльності підприємства, фінансовий результат його діяльності.

Ось деякі інтерпретації концепції прибутку різними вітчизняними авторами. Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. [1] вважають, що прибуток - це різниця між загальною вартістю доходу і вартістю виробництва і реалізації продукції.

За словами Мочерного С.В. [2], прибуток є одним з узагальнюючих показників ефективності діяльності фізичної особи-підприємця, підприємства, промисловості та економіки в цілому.

При цьому прибуток впливає на зростання комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва в будь-якій формі власності. Він є не тільки джерелом внутрішніх потреб підприємств і джерелом формування державних бюджетних ресурсів [4].

Багатогранна цінність прибутку зростає з переходом економіки держави до ринкових умов управління. Недержавні підприємства, що здобули фінансову незалежність, мають право вирішувати, які цілі та обсяги відправляти прибуток,

що залишилися після сплати податків до бюджету та інших обов'язкових платежів і відрахувань.

Прибуток як кінцевий фінансовий результат підприємства — різниця між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції. На рис. 1.1 представлена роль прибутку в умовах ринкової економіки.



Рис. 1.1 - Роль прибутку підприємства в сучасних умовах

Прибуток як одна з найважливіших категорій ринкової економіки виконує ряд важливих функцій.

По-перше, прибуток є критерієм і показником ефективності підприємства. Іншими словами, сам факт рентабельності вже свідчить про ефективну роботу компаній. Але чи буде це необхідним і достатнім для власника і кредитора? Очевидно, що ні, тому що компанії потрібен не тільки прибуток, а й її питома вартість для задоволення потреб усіх зацікавлених сторін: Власників компанії, її працівників, кредиторів.

По-друге, у прибутку стимулююча функція. Як остаточний фінансово-економічний результат підприємств, отримання прибутку стає ключовою роллю в ринковій економіці. Визначають статус цілі, визначають поведінку суб'єктів господарювання, добробут яких залежить як від вартості прибутку, так і від прийнятого в національній економіці алгоритму розподілу, включаючи оподаткування. Крім того, прибутки від ринкової економіки є джерелом

соціальних виплат для членів робочої сили. У зв'язку з залишковим прибутком у зобов'язанні після сплати податків, дивідендів та інших необхідних і обов'язкових платежів, фінансові стимули пропонуються працівникам та надання соціальних пільг, утримання соціальних об'єктів [4].

Прибуток є основним джерелом зростання власного капіталу компанії. В умовах ринкових відносин власники та менеджери, зосереджуючись на вартості прибутку, що залишається в розпорядженні компанії, приймають рішення щодо дивідендів та інвестиційної політики, компанія здійснює з урахуванням перспектив розвитку.

По-третє, прибуток - це джерело отримання доходів для бюджетів різних рівнів. Включаються до бюджетів у вигляді податків, а також економічних санкцій, і використовуються для різних цілей, які визначаються видатковою частиною бюджету і затверджуються законом [4].

Прибуток — одна з основних категорій товарного виробництва. Це категорія виробництва, що характеризує відносини, які розвиваються в процесі суспільного виробництва.

Прибутки підприємств складаються з таких джерел:

- продаж продукції;
- продаж іншої власності;
- позареалізаційні операції.

1) прибуток від реалізації продукції є основною складовою загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, що відображає місію і профіль підприємства. Розраховується як різниця між доходом і його загальною вартістю (без урахування ПДВ і акцизного збору)

$$Pr = BP - Swir - ПДВ - A \quad (1.1)$$

де BP – виручка;

Swir – витрати виробництва на виготовлення і заробітну плату працівника;

ПДВ – податок на додану вартість;

A – акцизний збір.

У випадку неповного розрахунку витрат частина витрат, не включених у собівартість продукції, віддається до певного періоду і обчислюється прибуток:

$$Pr = BP - Sprnb - Sn \quad (1.2)$$

де BP – виручка;

Sprnb – собівартість реалізованої продукції на неповними витратами;

Sn – витрати, що не включені в собівартість, а віднесено на певний період.

Це так прямий метод розрахунку прибутку. Існує також аналітичний метод розрахунку, згідно з яким прибуток визначається шляхом корекції його реальної вартості з урахуванням впливу певних факторів у плановий період. Фактори можуть включати в себе зміни у виробництві та продажах, собівартості продукції та цінах.

2) дохід від продажу майна включає прибутки від продажу активів, нематеріальних активів, цінних паперів. Розраховується як різниця між ціною продажу і надлишком (надлишком) вартості об'єкта, що продається з урахуванням вартості продажу, демонтажу, транспорту, оплати агентських послуг.

$$Pin = Cpr - Cприд \quad (1.3)$$

де Cpr – ціна продажу;

Cприд – ціна придбання.

3) прибуток від позареалізаційних операцій - це прибуток від участі у спільних підприємствах, лізингу активів, дивідендів у цінних паперах, дохід від утримання боргових зобов'язань, доходи від економічних санкцій і розраховуються як різниця між доходами, отриманими в результаті цих операцій, і витратами на їх виконання

$$Ппр = Д - Sn.p. \quad (1.4)$$

де Д – дохід;

Sn.p. – витрати на виконання [6,с.86].

Загальний прибуток підприємства

$$Пб = Пр + Ппр + Пін \quad (1.5)$$

де Пр - прибуток від реалізації продукції;

Ппр – прибуток від позареалізаційних операцій;

Пін – прибуток від іншої реалізації.

Розрахунок сумарного доходу має важливе значення для аналізу та господарської діяльності, оскільки прибуток підлягає оподаткуванню.

Згідно з Податковим кодексом, оподатковуваний прибуток розраховується за формулою:

$$По = Дв - (Bв + АВ) \quad (1.6)$$

де Дв – валовий дохід;

Bв – валові витрати;

Ав – сума амортизаційних відрахувань.

Прибуток — грошовий вираз між вартістю продукту, що продається, і вартістю його виробництва. Розрізняють бухгалтерський прибуток, економічний. Бухгалтерський прибуток - це різниця між ціною реалізованої продукції та вартістю її виробництва. Бухгалтерський прибуток — це різниця між ціною реалізованої продукції і вартістю їх виробництва. Економічний прибуток — це різниця між бухгалтерським прибутком і нормальним прибутком.

Основним критерієм визначення реальної рентабельності підприємств є розмір економічного прибутку. Він показує, наскільки бухгалтерський прибуток перевищує нормальний:

$$EP = OP - NP, \quad (1.7)$$

де EP, OP, NP — відповідно економічний, обліковий і нормальний прибуток.

Таким чином, економічний прибуток виникає тоді, коли загальний дохід перевищує всі зовнішні і внутрішні витрати. Склад останнього є нормальним при розрахунку прибутку на власний капітал у відсотках. Прагнення зробити найбільше прибутку спонукає підприємців ефективніше використовувати економічні ресурси, скорочувати витрати, впроваджувати наукові та технологічні досягнення, розвивати нові галузі.

Алгоритм визначення прибутку на підставі фінансової звітності, наведено на рис. 1.2.

Загальна сума прибутку від усіх видів діяльності становить балансовий прибуток. Балансовий прибуток — це загальна сума прибутку від усіх видів діяльності. Компанія отримує більшу частину прибутку від основної виробничої діяльності.

Прибуток від допоміжної діяльності — це частка прибутку, що створюється непромисловими роботами і послугами для інших підприємств (будівництва, транспорту тощо), реалізації вторинної сільськогосподарської продукції та надання послуг, що оплачуються населенням [7]

Прибуток від некомерційної діяльності — різниця між штрафами, штрафними санкціями, отриманими та виплаченими; виручка від операцій, орендна плата від оренди приміщень тощо. Установчий прибуток — це дохід, який засновник акціонерного товариства (товариства) отримує від відкритого пайкового абонементу. Засновники компанії продають акції за ставкою, встановлену в рахунку дивідендів і відсотки за кредитами. Іншими словами,

власник акції продає його за певною ціною, вкладає отримані гроші в банк і отримує дохід, рівний розміру дивіденду.

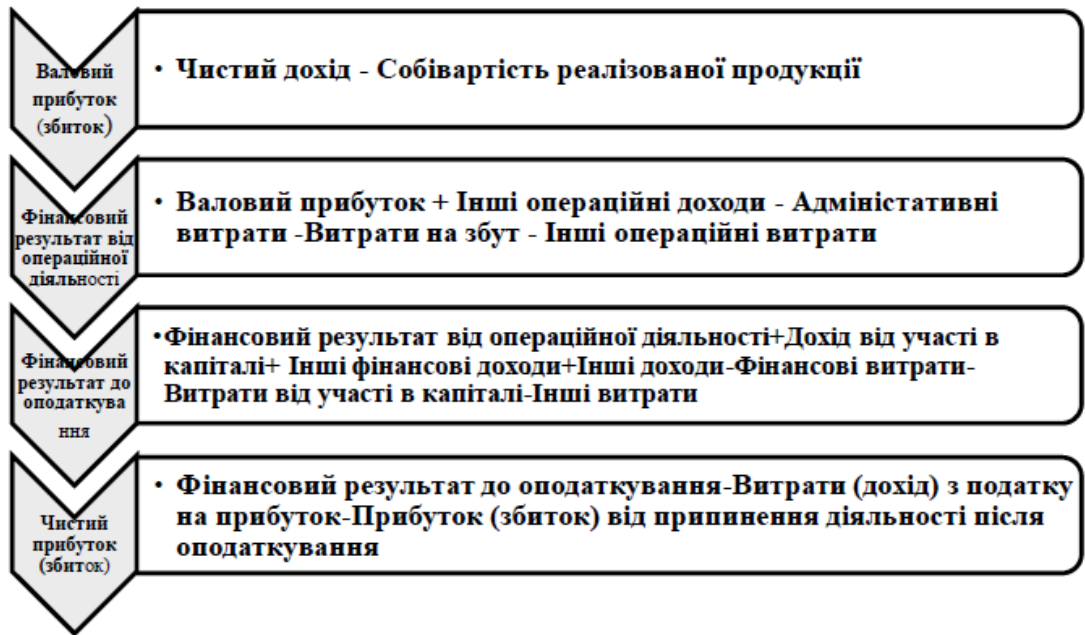


Рис. 1.2 - Алгоритм визначення прибутку підприємства на підставі фінансової звітності

1.2. Процес розподілу та використання прибутку на підприємствах

Прибуток є критерієм ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів.

Прибуток, отриманий компанією, може бути використаний для задоволення різних потреб. Перш за все, вона має на меті формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається шляхом виведення частини прибутку підприємств до державного бюджету. По-друге, прибуток є джерелом фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для господарської діяльності.

Розподіл прибутку є невід'ємною частиною загальної системи розподільних відносин між учасниками.

Конкретні форми і методи розподілу доходів постійно змінюються і розвиваються з розвитком суспільного відтворення і зміною завдань, що стоять

перед економікою. Кожен етап взаємозв'язку бюджету з підприємством з точки зору розподілу прибутку створює нові форми і методи цього поділу [8].

Розподіл прибутку слід розглядати трьома способами. Розподіляється між державою, власниками підприємства і самим підприємством. Частка цього розподілу суттєво впливає на ефективність діяльності компанії, як позитивно, так і негативно.

Відносини між компанією і державою з точки зору прибутку базуються на оподаткуванні доходів. Розподіл валового прибутку між державою і підприємством є першим етапом його розподілу.

Дуже важливо, щоб податок, відображаючи результат фінансово-господарської діяльності і відображав фінансову звітність. Оподатковуваний прибуток - валовий прибуток як сума прибутку від продажу продукції, прибуток від продажу товарів і доходів від операцій. Нарешті, оподатковуваний прибуток істотно відрізняється від фактичного фінансового результату господарської діяльності. При цьому податок на прибуток часто перевищує вартість нерозподіленого прибутку. Тобто джерелом такої сплати податків, поряд з прибутком, є оборотний капітал [8].

В результаті розподілу кожен з учасників отримує свою частку прибутку. Частка розподілу прибутку між державою і підприємствами важлива для задоволення потреб і державних потреб підприємств. Це одна з фундаментальних проблем реалізації державної фінансової політики, від якої залежить розвиток економіки в цілому.

На частку розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством впливають декілька факторів. При цьому суттєвою є фіскальна політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика проводиться в розмірі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, при визначенні об'єктів оподаткування, ставок податків, в порядку надання податкових пільг.

Було б розумно, що сума корпоративних податкових платежів не повинна перевищувати третини балансового прибутку. Інакше втрачаються стимули до підвищення ефективності прибутку компанії [9]. Дві третини, які

залишатимуться у зобов'язанні, можуть бути розподілені між власниками (акціонерами, засновниками) та самою компанією.

Цей розподіл залежить від багатьох факторів. У період технічного переоснащення та модернізації виробничих фондів, освоєння нових видів продукції та нових технологій, компанії потрібно більше фінансових ресурсів, і власники підприємства повинні їх спочатку забезпечити. Однак це не означає, що вони повинні відмовитися від своїх очікувань і не отримати повернення інвестованого капіталу. Ці очікування треба відкласти і тоді власники зможуть отримати дивіденди після того, як виробництво досягне проектної потужності, коли компанія починає отримувати прибуток у достатній кількості. Дивіденди на період очікування повинні бути не менше процентної ставки по банківському депозиту на той же період, але нижче за кредитну ставку.

Другим етапом розподілу доходів є розподіл і використання прибутку, який залишається доступним для бізнесу після бюджетних платежів і дивідендних виплат. [8].

Розподіл цієї частки прибутку відображає процес формування коштів і резервів компанії для фінансування потреб промислового і соціального розвитку. У ринковій економіці держава не втручається в процес розподілу прибутків, який залишається доступним компанії після сплати податків. Однак, надаючи податкові пільги, вона стимулює орієнтацію прибутків на капіталовкладення на виробництво та житло, на благодійні цілі, на дослідження. Мінімальна сума резервного капіталу акціонерних товариств затверджується законом і регулюється порядок створення резерву за сумнівними боргами та порушені цінні папери.

Розподіл прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, керується внутрішніми документами підприємства, як правило, у звітній політиці. За статутам або за рішенням органу управління на підприємстві можуть створюватися такі фонди: накопичувальний фонд, споживчий фонд, соціальні потреби та інші. Якщо фонди не створюються, то готуються кошториси на розвиток виробництва, соціальні потреби робочої сили,

матеріальне стимулювання працівників та благодійні цілі для забезпечення планових витрат коштів [10].

Витрати, пов'язані з розвитком виробництва і фінансуються з прибутку, включають: витрати на науково-дослідні, конструкторські, дослідно-конструкторські та технологічні роботи, фінансування розробки та впровадження нових технологічних продуктів і процесів, витрати на удосконалення технології та організацію виробництва, модернізацію обладнання, витрати, пов'язані з технічним переоснащенням реконструкції існуючого виробництва, розширення підприємства та будівництва нових об'єктів, проведення природоохоронної роботи.

Розподіл прибутку на соціальні потреби включає витрати на експлуатацію соціальних та житлових об'єктів на балансі підприємства, фінансування будівництва непродуктивних об'єктів, рекреаційної та культурної діяльності.

Витрати на матеріальне стимулювання включають: плату премій за особливі досягнення в роботі, витрати на надання матеріальної допомоги, одиночні виплати ветеранам, пенсіонерам, компенсацію за збільшення вартості продовольства тощо.

Якщо прибуток не витрачається на споживання, він залишається на підприємстві як нерозподілений прибуток з попередніх років і збільшує розмір власного капіталу компанії. Наявність грошей продовжує збільшувати фінансову стабільність підприємства, що вказує на наявність джерела для майбутнього розвитку [9].

Розмір резервного капіталу також відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності підприємства. У ринковій економіці першочерговими є внески до резервного капіталу. Наявність і збільшення резервного капіталу забезпечує збільшення частки власності, характеризує наявність компанії до ризиків, пов'язаних з усією господарською діяльністю, забезпечує можливість виплати дивідендів на привілейовані акції, навіть за відсутності прибутку в

поточному році, покриваючи непередбачені витрати і збитки без ризику втрати фінансової стабільності.

Однак прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства, не повинен прирівнюватися до чистого прибутку. Враховуючи особливості фінансово-господарської діяльності підприємств, що працюють у різних галузях економіки, за рахунок прибутку може стягуватися широкий спектр санкцій. Особливо це стосується комерційних банків і страхових компаній. Таким чином, чистий прибуток — це частина прибутку, яка залишається у компанії після сплати податків і штрафів (через застосування фінансових санкцій) [9].

Використання чистого прибутку підприємства може здійснюватися шляхом попереднього формування цільових фондів. Існує також простіший спосіб використання прибутку, коли планові кошти не формуються і кошти спрямовуються безпосередньо на фінансування витрат. Однак у великих підприємствах наявність коштів сприяє раціональному розподілу фінансових ресурсів та контролю їх ефективного використання. Також можна частково розподілити чистий прибуток, щоб сформувати цільові фонди, а також частково безпосередньо фінансувати витрати.

Як вже згадувалося, за рахунок прибутку компанія формує серію цільових фондів, кошти з яких спрямовуються на фінансування певних витрат і на задоволення відповідних виробничих і соціальних потреб. Використання чистого прибутку для дивідендів здійснюється безпосередньо. [10].

Накопичувальний фонд, сформований за рахунок чистого прибутку, використовується для придбання і будівництва основних засобів для виробничих і невиробничих цілей та інших капіталовкладень, які не є незворотними. Частина коштів фонду, спрямованих на довгострокові інвестиції, не є безповоротно витрачена.

Крім того, витрати, які є незворотними, фінансуються з накопичувального фонду: за наукові дослідження, охорону навколишнього середовища, вартість випуску цінних паперів, внески у створення інших

підприємств, сплату штрафів у разі приховування прибутку, витрати на підвищення кваліфікації. Щоб контролювати рух коштів, рекомендується виділити створений фонд накопичення та фонд накопичення як частину накопичувального фонду.

Споживчий фонд використовується для фінансування соціальних потреб і матеріальних стимулів для працівників: виплати премій, не пов'язаних з показниками продуктивності, надання матеріальної допомоги, виплати ваучерів, лікування для працівників та їх сімей, виплати дивідендів тощо [7, с.320 8]. Витрати на споживчий фонд незворотні.

При розподілі чистого доходу необхідно досягти оптимального співвідношення між фондом накопичення і споживчим фондом. Ці кошти мають бути умовними, безпосередньо до зобов'язання, в якому вони не утворюються, а їх вартість може бути визначена на основі розрахунків за користування прибутком для фінансування певних витрат або заходів. На даний час використання чистого прибутку і співвідношення коштів компанії визначаються і реалізуються незалежно кожною комерційною особою [3].

Резервний фонд призначений для покриття непередбачених збитків, завданих стихійними лихами, та балансових збитків. Формування резервних фондів акціонерних товариств і спільних підприємств має деякі особливості, пов'язані з виключенням частини прибутку з резервного фонду з оподаткування, розмір резервних фондів повинен відповідати статутним документам. Верхня межа фонду не встановлена.

1.3. Напрями щодо підвищення рівня прибутку підприємства

Рентабельність підприємства є одним з основних показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності, але сьогодні, в контексті фінансової кризи української економіки, спостерігається тенденція значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що веде до зниження прибутковості або

навіть збитковості багатьох підприємств. У зв'язку з цим, управління підприємством вимагає пошуку шляхів збільшення прибутку і прибутковості.

Підвищення ефективності підприємства відбувається під впливом ряду факторів (рис.1.3). Наприклад, зовнішні, які не залежать від бізнесу, але мають значний вплив. Найбільш актуальними для України сьогодні є інфляційні процеси, пандемія, окупація територій. Вони повинні виділятися окремо, оскільки можуть вважатися тимчасовими. Однак їх вплив на рентабельність настільки значний, що займає сьогодні найважливіше місце. Це вимагає подальших аналітичних досліджень для забезпечення пошуку внутрішніх резервів для підвищення ефективності господарської діяльності.

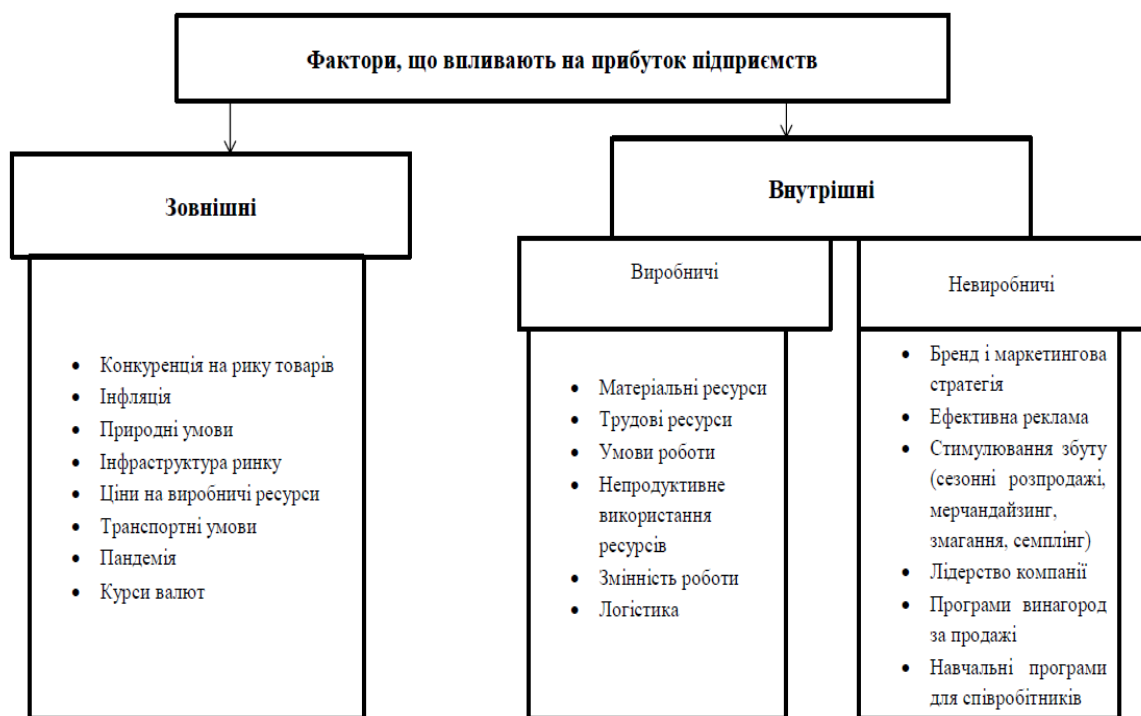


Рис 1.3 - Фактори, що впливають на рівень прибутку підприємства

Для збільшення прибутків підприємства, слід вжити таких заходів:

- організація (удосконалення структури виробництва та організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);

- техніко-технологічне (оновлення техніко-технологічної бази, переоснащення виробництва, вдосконалення продукції виробництва);

- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форм і систем оплати праці, прискорення оборотів оборотного капіталу тощо)

Цей перелік заходів свідчить про те, що вони тісно пов'язані з іншими заходами, спрямованими на зниження витрат на виробництво, підвищення якості продукції та використання факторів виробництва.

Основною метою розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою та спожитою його частинами.

Залежно від цієї мети на підприємстві вирішуються такі завдання:

- забезпечення отримання власниками необхідної ставки прибутку за інвестиційним капіталом;

- досягнення пріоритетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок капіталізованої частини прибутку;

- надання стимулів для роботи та додаткового соціального захисту персоналу;

- створення резервів та інших фондів підприємства в необхідних розмірах.

Розподіл прибутків здійснюється в різних фондах і в різних напрямках.

Процес цього поділу базується на наступних принципах:

1) політика розподілу пов'язана із загальною політикою управління прибутком компанії. Мета і завдання політики розподілу прибутку повинні повністю відповідати призначенню і меті загальної політики для її управління, оскільки розподіл прибутку протягом звітного періоду є процесом забезпечення умов формування прибутку на наступний період;

2) пріоритетне врахування інтересів власників підприємства. Прибуток, що формується підприємством і залишається в його розпорядженні після сплати податків, належить його власникам, тому в прогресі його розподілу пріоритетність напрямків його використання визначається ними;

3) стабільність політики розподілу компанії. Основні принципи розподілу прибутку повинні бути довгостроковими. Дотримання цього принципу є

особливо важливим в умовах розподілу власності, тобто акціонерних товариств з великою кількістю акціонерів;

4) передбачуваність політики розподілу доходів. Якщо необхідно змінити основні пропорції розподілу прибутку за рахунок коригування стратегії розвитку компанії або з інших причин, то всі інвестори повинні бути заздалегідь попереджені про це. Усвідомлення інвесторами є однією з важливих умов забезпечення прозорості фондового ринку, що дозволяє формування реальної вартості обертових акцій;

5) оцінюють ефективність політики розподілу прибутку. Ця оцінка проводиться шляхом розрахунку певних показників, що дозволяє провести аналіз політики розподілу прибутку.

Специфіка завдань, що стоять перед кожним зобов'язанням, різниця зовнішніх і внутрішніх умов їх господарської діяльності, не дозволяють виробити єдину модель розподілу прибутку, яка була б універсальною. Тому основою механізму розподілу доходів даного підприємства є аналіз і облік у процесі цього розподілу певних факторів, які пов'язують цей процес з поточною і майбутньою діяльністю підприємства.

Інтегроване управління прибутками зі спільною системою на підприємстві і комплексний підхід до прийняття рішень формують мету і цілі управління прибутком. Основна мета — максимізація ринкової вартості підприємства та забезпечення добробуту його власників у поточний та майбутній періоди. Досягається за рахунок збільшення її абсолютного розміру і забезпечення стабільності її формування з часом. Крім того, встановлена мета управління прибутком повинна забезпечити гармонізацію інтересів власників з інтересами держави та причинами діяльності колективу компанії.

Висновки до розділу 1

Основою економічного розвитку підприємства за сучасних ринкових умов господарства є прибуток, що є вираженням основної частини грошових

доходів, створених підприємствами різних форм власності. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності.

Прибуток, як головний фінансовий результат діяльності підприємства, формується поступово протягом фінансово-господарського року від усіх видів звичайної та незвичайної діяльності і є системою прибутків і доходів.

Прибуток компанії складається з трьох основних джерел: продаж продукції, продаж іншого майна, позареалізаційні операції.

Прибуток — показник, що найкраще відображає ефективність виробництва, обсяг і кількість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості продукції. Багатоаспектне значення прибутку починається з переходу економіки України на принципи ринкової економіки. Адже акціонерні, орендні, приватні підприємства, а також підприємства інших форм власності, що отримали фінансову незалежність, почали вирішувати, які цілі і в яких обсягах використовувати прибуток, який залишається після сплати податків до бюджету та інших обов'язкових платежів і відрахувань. Таким чином, актуальними є реальне дослідження економічного змісту показників, що характеризує прибутковість та сучасні підходи до їх аналізу.

На основі прибутку будь-яке підприємство, незалежно від власності та діяльності, виконує свої функції, спрямовуючи кошти на власний розвиток, соціальні потреби, фінансові стимулюючі фонди тощо.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «СВС КОНТАКТ»

2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «СВС Контакт»

Основним завданням підприємства є насичення ринку виробничими та споживчими товарами та послугами, а також отримання на цій основі відповідного прибутку.

Основними напрямками діяльності ТОВ «СВС Контакт», які зазначені в статуті товариства, є:

- оптова торгівля;
- роздрібна торгівля;
- виробництво та реалізація обладнання та товарів для виробничо-технічних цілей;
- виробництво та реалізація товарів народного споживання;
- експорт, імпорт товарів і обладнання власного виробництва та за замовленням;
- впровадження проміжних комерційних, дистрибуційних послуг з виробничим і невиробничим характером.

Власність підприємств складається з його основних фондів і оборотні кошти, а також інших матеріальних цінностей, вартість яких відображається в його самотійному балансі і належить йому за правом власності або повного господарського володіння, користування і розпорядження.

Основними джерелами формування майна ТОВ «СВС Контакт» є:

- статутний фонд, який передається підприємству засновниками, в порядку і обсязі, визначеному статутним договором;
- прибутки, отримані від здійснення статутної діяльності;
- кредити банків та інших кредиторів.

Компанія самотійно створює свій резервний фонд за рахунок прозорого

прибутку держави.

2.2. Аналіз основних джерел власного та залученого капіталу підприємства

Капітал компанії один з найважливіших показників, тому доречно провести її детальний аналіз. Власний капітал відображає такі характеристики:

- надання коштів на експлуатацію підприємства;
- кредитна спроможність підприємства;
- платоспроможність компанії.

Таблиця 2.1 – Аналіз динаміки пасиву балансу підприємства, тис. грн.

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
				2020-2019	2021-2020	2020-2019	2021-2020
Пасив							
1. Власний капітал							
Статутний капітал	1113,9	1113,9	1113,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Нерозподілений прибуток	1582,3	929,1	823,1	-653,2	-106,0	70,3	12,9
Усього за розділом 1	2696,2	2043,0	1937,0	-653,2	-106,0	32,0	5,5
2. Довгострокові зобов'язання	-	26,8	30,1		3,3		12,3
3. Поточні зобов'язання							
Поточна заборгованість по розрахунках:							
З одержаних авансів	13,8	16,2	17,0	2,4	0,8	17,4	4,9
З бюджетом	19,5	158,4	216,7	138,9	58,3	712,3	36,8
Зі страхування	25,4	9,2	17,2	-16,2	8,0	176,1	87,0
З оплати праці	51,3	42,4	64,0	-8,9	21,6	21,0	50,9
Інші поточні зобов'язання	256,0	148,5	514,6	-107,5	366,1	72,4	246,5
Усього за розділом 3	366,0	374,7	829,5	8,7	454,8	2,4	121,4
БАЛАНС	3062,2	2444,5	2796,6	-617,7	352,1	25,3	14,4

Загальна вартість капіталу протягом трьох років була динамічна, як зменшення, так і збільшення. Зниження динаміки спостерігалось в 2020 році в порівнянні з аналогічним періодом 2019 року, а саме загальна вартість капіталу

знизилася на 617,7 тисяч гривень, але в 2021 році, в порівнянні з 2020 роком, обсяг капіталу збільшився на 352,1 тисяч гривень. це позитивна динаміка. Очевидна зміна капіталу компанії показана на рис. 2.1.

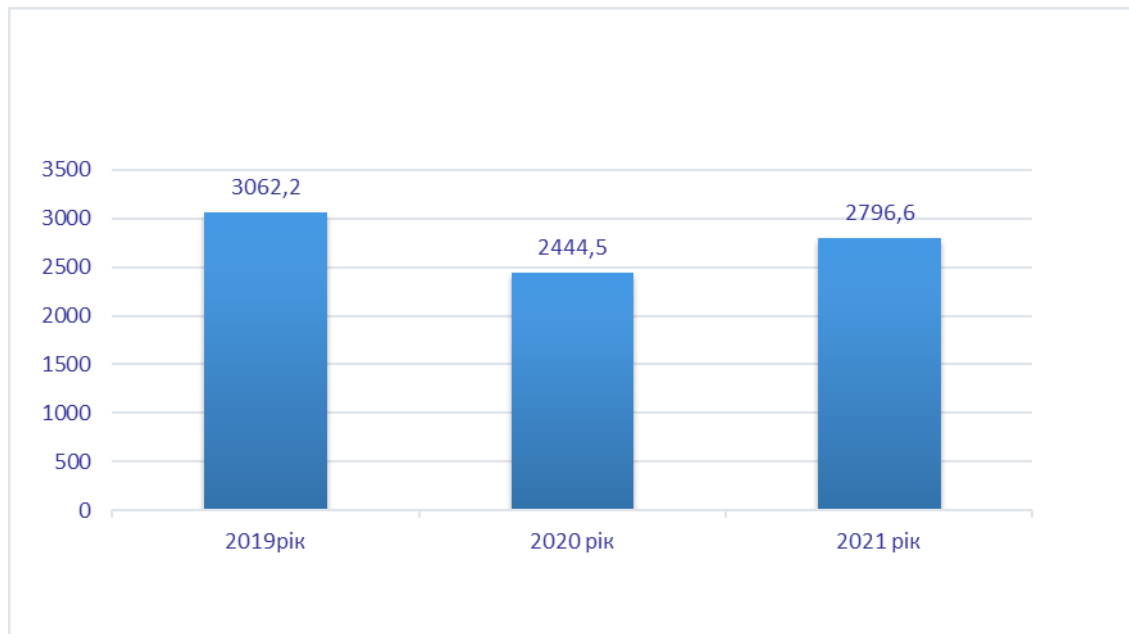


Рис. 2.1 - Динаміка пасиву ТОВ «СВС Контакт»

Структура капіталу цієї компанії складається з: власного капіталу, довгострокових і поточних зобов'язань (табл.2.2). Більша частина капіталу належить власному капіталу, але можна помітити, що його частка стає меншою за три роки Так, у 2020 році, порівняно з 2019 роком, його вартість знизилася на 653,2 тисяч гривень, а в 2021 році, порівняно з 2020 роком, на 106 тисяч гривень, що є негативною динамікою. Поточні борги мають динаміку росту, а саме у 2020 році вони зросли на 8,7 тисяч гривень і у 2021 році на 454,8 тисяч гривень. Це також негативна динаміка.

Найменшу частину займають довгострокові зобов'язання в загальній структури капіталу і мають незначну динаміку зростання, тому в 2021 році їх вартість зросла на 3,3 тисяч гривень. Погляд на динаміку капітальних змін проявляється на рис. 2.2.

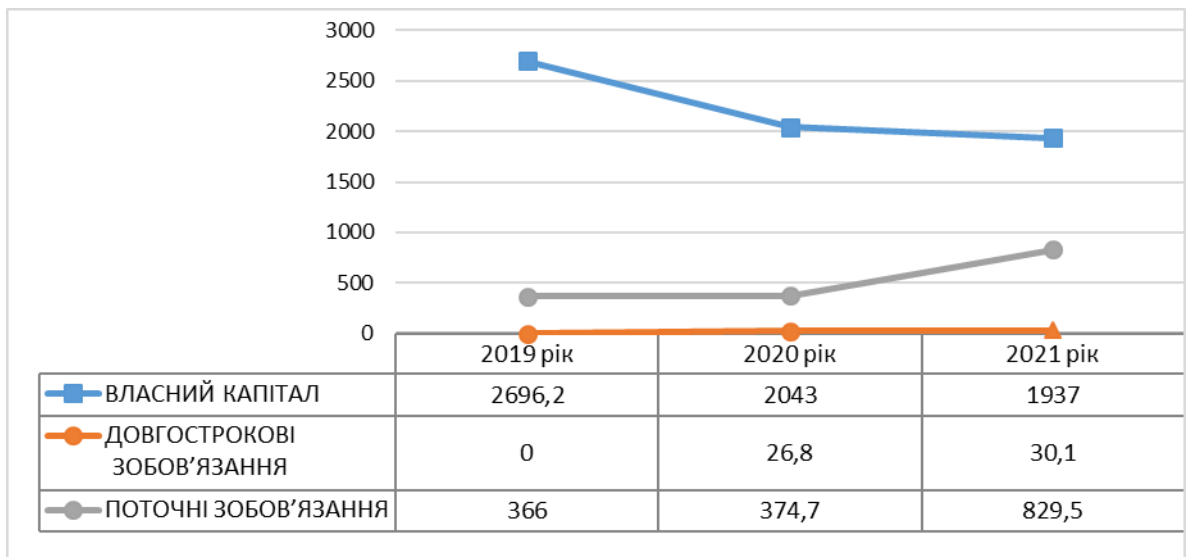


Рис. 2.2 - Динаміка джерел фінансування ТОВ «СВС Контакт»

Таблиця 2.2 - Структура пасиву балансу підприємства,%

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відносне відхилення	
				2020-2019	2021-2020
1. Власний капітал					
Статутний капітал	36,4	45,6	39,8	9,2	-5,7
Нерозподілений прибуток	51,7	38,0	29,4	-13,7	-8,6
Усього за розділом 1	88,0	83,6	69,3	-4,5	-14,3
2. Довгострокові зобов'язання	-	1,1	1,1		0,0
3. Поточні зобов'язання					
Поточна заборгованість по розрахунках:					
з одержаних авансів	0,5	0,7	0,1	0,2	-0,6
з бюджетом	0,6	6,5	7,7	5,8	1,3
зі страхування	0,8	0,4	0,6	-0,5	0,2
з оплати праці	1,7	1,7	2,3	0,1	0,6
Інші поточні зобов'язання	8,4	6,1	18,4	-2,3	12,3
Усього за розділом 3	12,0	15,3	29,1	3,4	13,8
Баланс	100	100	100		

Найбільша частка капіталу зберігається, а в 2020 році, порівняно з 2019 роком, частка в загальній структурі знизилася з 88% до 83,6% відповідно на 4,5%. У 2021 році тенденція до зниження продовжилася і частка власного капіталу була вже 69,3% нижче, ніж у 2020 році.

У 2019 році статутний капітал займав меншу частку власного капіталу, відповідно 41,3% і нерозподілений прибуток – 58,7%. З 2020 року ситуація змінилася, і більша її частина зараз запозичена статутним капіталом у 2020 році

– 54,5%, у 2021 році – 57,5%, а найменша частина власного капіталу була зайнята нерозподіленим прибутком у 2020 році – 45,5%, у 2021 році – 42,5%. Структура власного капіталу показана на рис. 2.3.

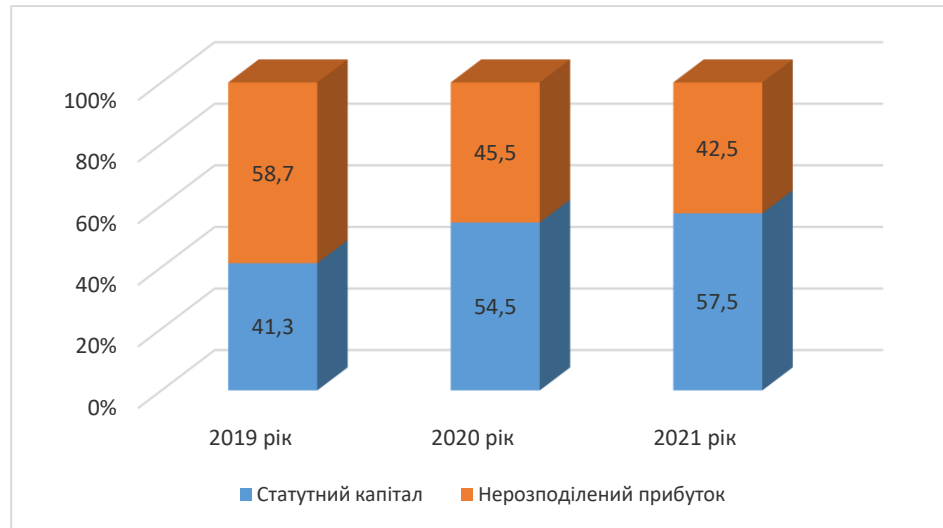


Рис. 2.3 - Структура власного капіталу

Поточні борги, відповідно 12% в 2019 році, 15,3% в 2020 році, 29,1% в 2021 році, в порівнянні зі структурою їх формування, займають значно меншу частку в капітальній структурі включає страховий борг, з бюджетом, оплату праці, авансами та іншими поточними зобов'язаннями (рис. 2.4).

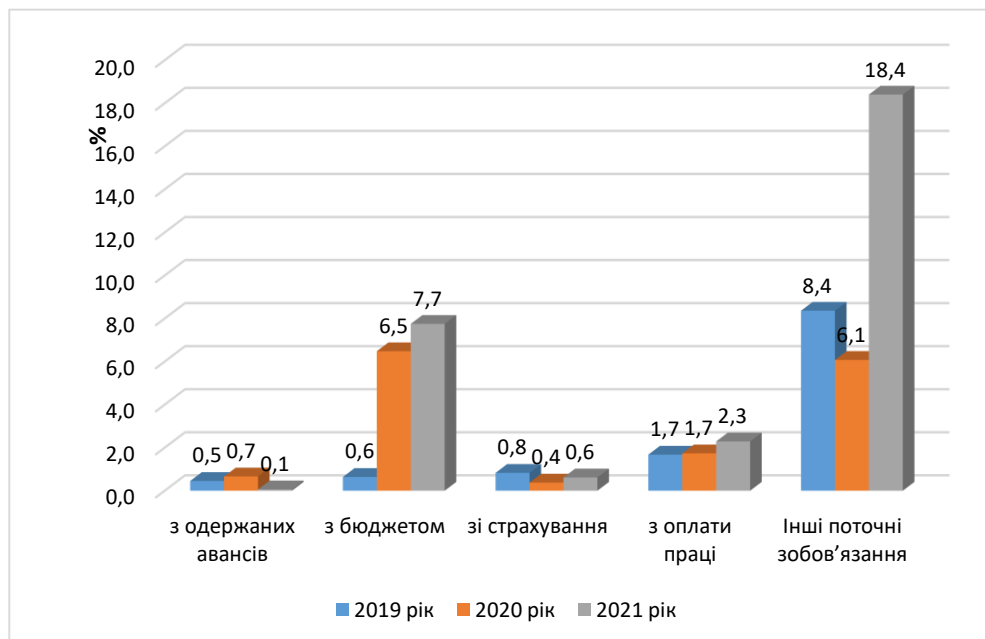


Рис. 2.4 – Динаміка питомої ваги поточних зобов'язань

Найменша частина структури капіталу компанії — довгострокова заборгованість. Вона з'явилася тільки в 2020 році і залишилася незмінною в 2021 році, відповідно 1,1%.

2.3. Аналіз активів підприємства ТОВ «СВС Контакт»

Аналіз майна підприємства включає аналіз складу і структури власності, вивчення джерел утворення власності, зміни складових майна та джерел його формування.

Статус власності підприємства характеризується використанням активів та джерел їх формування. Джерелом інформації для оцінки майна є баланс підприємства. У процесі аналізу активів балансу визначаються структурні показники, динаміка балансу, динаміка структурного балансу, відповідно:

- абсолютні значення за період існування балансу на початку і в кінці періоду і зміни абсолютних величин;
- питома вага окремих елементів у балансувальних валютах на початку та наприкінці періоду та зміни питомої ваги;
- зміни елементів балансу в кінці періоду в порівнянні з відповідними значеннями на початку періоду (абсолютне збільшення і темп зростання).

Розрахункові показники порівнюються з аналогічними за попередні звітні періоди, на підставі яких робляться висновки про динаміку показників.

Таблиця 2.3 - Аналіз показників динаміки активів підприємства, тис. грн

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
				2020-2019	2021-2020	2020-2019	2021-2020
1	2	3	4	5	6	7	8
Активи							
1. Необоротні активи							
Основні засоби	465,4	339,8	225,4	-125,6	-114,4	-26,99	-33,67
Нематеріальні активи	269,6	256,4	263,8	-13,2	7,4	-4,90	2,89
Усього за розділом 1	735,0	596,2	489,2	-138,8	-107,0	-18,88	-17,95
2. Оборотні активи							

Продовження табл.2.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Запаси	1123,9	722,6	1388,0	-401,3	665,4	-35,71	92,08
Дебіторська заборгованість	1077,9	712,9	632,7	-365,0	-80,2	-33,86	-11,25
Гроші та їх еквіваленти	106,4	152,0	118,3	45,6	-33,7	42,86	-22,17
Інші оборотні активи	12,6	249,7	148,8	237,1	-100,9	1881,75	-40,41
Усього за розділом 2	2327,2	1848,3	2307,4	-478,9	459,1	-20,58	24,84
Баланс	3062,2	2444,5	2796,6	-617,7	352,1	-20,17	14,40

Основне місце займають поточні активи, частка яких у 2019 і 2020 роках була майже незмінною, 76,1% і 75,7% відповідно, а у 2021 році їх частка збільшилася на 6,8% і склала 82,6%.

Динаміка нематеріальних активів за трирічний період зменшується, тому в 2020 році вони досягли 596,2 тисяч гривень, що означає 138,8 тисяч гривень менше, ніж у 2019 році, а в 2021 році вони склали 489,21 тисяч гривень. Це нижче, ніж у 2020 році за 107 тисяч гривень. Динаміка змін у власності підприємства наведена на рис. 2.5.

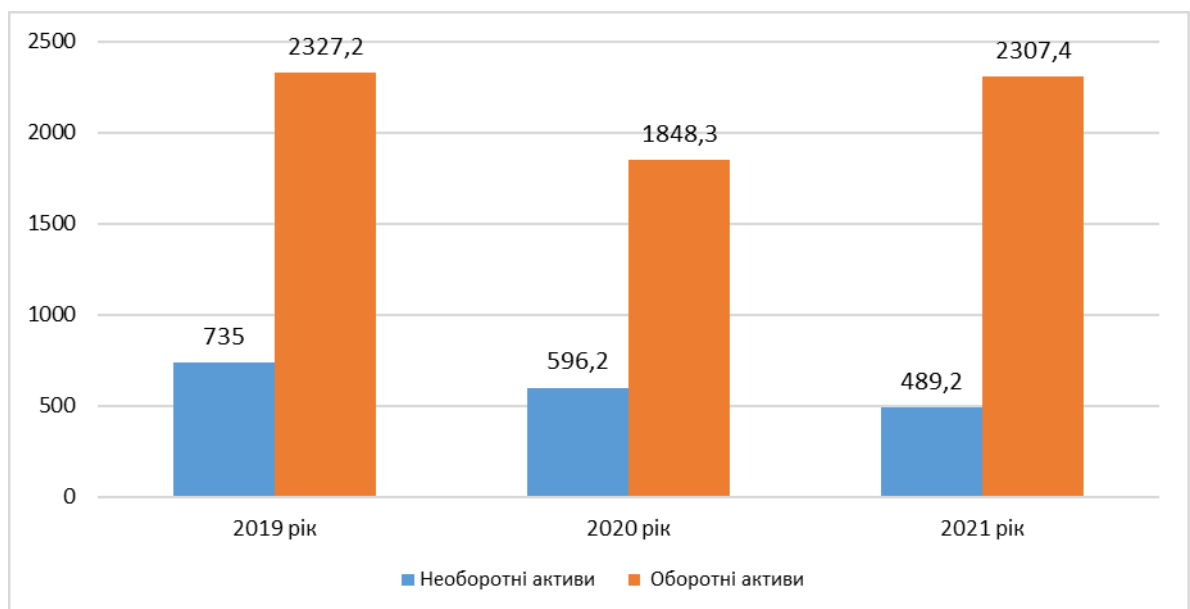


Рис.2.5 - Динаміка активів підприємства

У 2020 році порівняно з 2019 роком загальна кількість активів зменшилася на 478,90 тисяч гривень. Це було пов'язано зі зменшенням запасів на 401,3 тисяч гривень і скороченням готової продукції.

На наступний 2021 рік сума оборотних активів зростає, а в 2021 році, порівняно з 2020 роком, загальна вартість оборотних активів зростає на 549 тисяч гривень, за рахунок збільшення резервів на 665.4тисяч гривень і готової продукції на 876,5 тисяч гривень. Зростання готової продукції позитивна риса, але можна відзначити, що значна сума готової продукції в запасах, які займають найбільшу частку в структурі оборотних активів, в 2021 році запаси 61%, що на 20% більше, ніж в 2020 році, це вже негативно впливає на стан компанії.

Найменша частка в оборотних активів представлена дебіторською заборгованістю за товари, яка в 2020 році збільшилася на 1,98% і представляла собою 3,06%, в 2021 році – 1,09%, тобто зменшилася на 1,16%.

2.4. Аналіз фінансового стану та фінансової стабільності підприємства ТОВ «СВС Контакт»

Для аналізу фінансової діяльності проаналізуємо показник фінансової стабільності. Фінансова стабільність — стан фінансових ресурсів підприємства, їх структура, рівень гнучкості, в межах якого забезпечується фінансова незалежність і розвиток на основі збільшення прибутку і капіталу при прийнятному рівні ризику. Фінансова стабільність оцінюється за показниками використання необоротних активів; показниками використання оборотних коштів та показниками фінансової незалежності підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 - Аналіз фінансової стійкості підприємства (тис. грн.)

Показник	2019	2020	2021	Зміни	
				2020-2019	2021-2020
1	2	3	4	5	6
Власний капітал	2696,2	2043	1937	-653,2	-106
Необоротні активи	735	596,2	489,2	-138,8	-107
Наявність власних оборотних коштів	1961,2	1446,8	1447,8	-514,4	1
Довгострокові зобов'язання	0	26,80	30,1	26,8	3,3

Продовження табл.2.4

1	2	3	4	5	6
Функціонуючий капітал	2327,2	1821,5	2277,3	-505,7	455,8
Короткострокові кредити банку	366	374,7	829,5	8,7	454,8
Загальна величина джерел формування запасів і витрат	1961,2	1473,6	1477,9	-487,6	4,3
Загальна величина запасів і витрат	2327,2	1848,3	2307,4	-478,9	459,1
Надлишок або нестача власних оборотних коштів	837,3	724,2	59,8	-113,1	-664,4
Надлишок або нестача власного капіталу і довгострокових зобов'язань	837,3	751	89,9	-86,3	-661,1
Надлишок або нестача загальної величини основних джерел	1203,3	1125,7	919,4	-77,6	-206,3
Трикомпонентний показник типу фінансової стійкості	{1,1,1}.	{1,1,1}.	{1,1,1}.		

На підприємстві, в трирічному періоді досліджувалася, абсолютна фінансова стабільність, підприємство залишалося стабільним. Тип фінансової стабільності (1, 1, 1). Цей вид фінансової стійкості характеризується тим, що запаси підприємства фінансуються власними оборотними фондами, тобто фірма не залежить від зовнішнього фінансування.

Таблиця 2.5 - Забезпеченість оборотних активів власними оборотними коштами

Показники	2019	2020	2021	Відхилення (+,-)		Темп росту, %	
				2020-2019	2021-2020	2020-2019	2021-2020
Наявність власних оборотних коштів	1961,2	2446,8	1553,8	485,6	-893	124,76	63,50
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами, %	0,84	1,32	0,67	0,48	-0,65	X	X

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами у 2019 році зафіксував 0,84 і мав зростаючу динаміку в 2020 році, і збільшиться на 0,49 і

склав 1,33, а в 2021 році зменшився на 0,64 у зв'язку зі зменшенням оборотного капіталу, і склав 0,68.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує співвідношення власних робочих ресурсів до акціонерного капіталу компанії. Таким чином, значення показника показує, яка частка капіталу може бути використана для фінансування поточних активів і яка частина спрямована на фінансування непоточних активів. За три роки вона була майже незмінною і варіювалася від 0,7 до 0,74 за останній рік досягла свого максимального значення, що позитивно характеризує компанію.

Таблиця 2.6 - Показники фінансової стійкості підприємства

Показник	2019	2020	2021	зміни	
				2020-2019	2021-2020
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,73	0,71	0,75	-0,02	0,04
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладів	0,00	0,04	0,06	0,04	0,02
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів	0,00	0,01	0,02	0,01	0,00
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,88	0,84	0,69	-0,04	-0,14
Коефіцієнт забезпеченості оборотних засобів власними оборотними коштами	0,84	0,78	0,63	-0,06	-0,16
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами	1,74	2,00	1,04	0,26	-0,96

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладів має добру динаміку, він збільшився за три роки та в 2021 році склав 0,05.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів мав зростаючу динаміку, а в 2021 році він становив 0.03.

Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел у 2020 році в порівнянні з 2019 роком знизився на 0,06, а в 2021 році зменшився ще на 0,15. У 2020 році співвідношення забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами зросло на 0,37 в порівнянні з 2019 роком і склало 2,1, а в 2021 році зменшилося на 1,05 і представляло 1,05. Таким чином, фінансова

стійкість підприємства дуже висока, тому подальше планування діяльності повинно бути спрямовано на її підтримку.

2.5. Аналіз показників прибутковості та рентабельності підприємства ТОВ «СВС Контакт»

Джерело інформації при аналізі прибутку є рахунки для відправки продукції, аналітичні бухгалтерські дані по рахунках результатів, фінансова звітність компанії. Аналіз табл. 2.7 показав, що підприємство є прибутковим усі три роки. Але, незважаючи на зростання чистого доходу від реалізації в 2021 році на 1306,6 тис. грн., сума чистого прибутку у цей період зросла лише на 90,2 тис. грн. Значний вплив на чистий прибуток має зростання собівартості та операційних витрат підприємства.

Таблиця 2.7. - Аналіз фінансових результатів підприємства

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсол. відхилен.		Віднош. відхил.%	
				2020-2019	2021-2020	2020-2019	2021-2020
Чистий дохід від реалізації продукції товарів, робіт, послуг	18779,2	18625,8	19932,4	-153,4	1306,6	-0,8	7,0
Собівартість реалізованої продукції	15688,6	16046,2	16872,1	357,6	825,9	2,3	5,1
Валовий: прибуток	3090,6	2579,6	3060,3	-511,0	480,7	-16,5	18,6
Інші операційні доходи	-	151,0	42,6		-108,4		-71,8
Інші операційні витрати	2043,1	2063,8	2326,1	20,7	262,3	1,0	12,7
Фінансові результати від операційної діяльності							
прибуток	1048,6	666,8	776,8	-381,8	110,0	-36,4	16,5
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування							
прибуток	1048,6	666,8	776,8	-381,8	110,0	-36,4	16,5
Чистий фінансовий результат							
прибуток	859,9	546,8	637,0	-313,1	90,2	-36,4	16,5

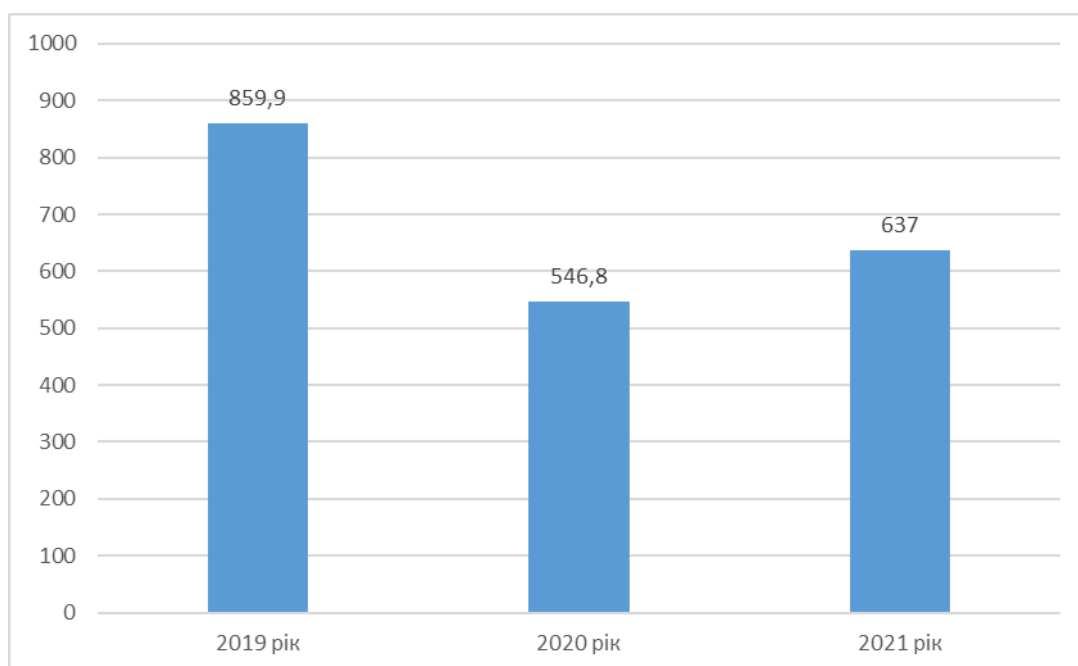


Рис. 2.6 – Динаміка чистого прибутку підприємства

Рентабельність характеризує економічну ефективність, як відносний показник, що порівнює ефект до витрат або ресурсів, які використовуються для досягнення цього ефекту. Існує багато факторів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Це в основному залежить від вибору розрахункового показника (прибутку), що використовується в розрахунках. Залежно від порівняння обраного показника прибутку виділяють три групи факторів рентабельності.

Аналізуємо показники рентабельності підприємства в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 - Динаміка показників рентабельності підприємства

Показник	2019	2020	2021
Рентабельність загального капіталу	4,77	6,13	8,17
Рентабельність власного капіталу	0,47	0,20	0,31
Валова рентабельність виробництва	0,20	0,16	0,18
Чиста рентабельність виробництва	0,05	0,03	0,04

Рентабельність капіталу показує скільки чистого прибутку припадає на одиницю капіталу. У 2020 році порівняно з 2019 роком вона впала до 0,2, а в

2021 році — до 0,3. Це означає, що 0,3 грн чистого прибутку є одиницею власного капіталу, що є негативною тенденцією для компанії.

А рентабельність сукупного капіталу — це те, скільки загального доходу на балансі припадає на одиницю капіталу. Має динаміку зростання в три роки, в 2020 році в порівнянні з 2019 роком він зріс на 1,36, а в 2021 році в порівнянні з 2020 роком він зріс на 2,02 і склав 8,16 (рис.2.7).

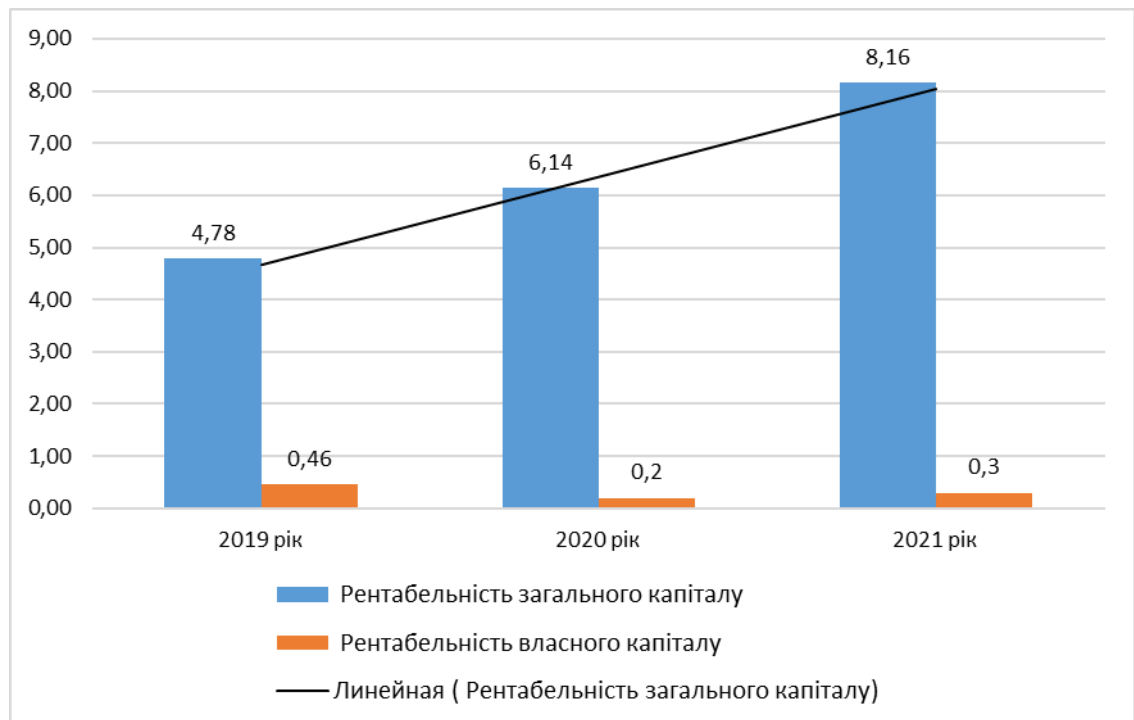


Рис. 2.7 – Динаміка рентабельності капіталу

У період 2019—2020 років спостерігається зниження показника, але вже на наступний рік відбулося зростання, а в 2021 році показник склав 0,17, що є низьким рівнем рентабельності.

Чиста рентабельність виробництва суттєвих змін не зазнала, індекс знизився в 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 0,02, а в 2021 році він зріс на 0,01%, це також дуже мало по цьому показнику.

2.6. Аналіз ліквідності та показників ділової активності підприємства

Проаналізуємо показники ліквідності підприємства ТОВ «СВС Контакт»
Ліквідність — це здатність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання

контрагентам шляхом перетворення активів у гроші. Ліквідність підприємства доводить наявність грошей на термінове виконання фінансових зобов'язань у цей період.

Аналіз ліквідності балансу складається з порівняння активів з пасивними елементами. На балансі активи підприємства згруповані за ступенем підвищення ліквідності, у зобов'язання, розміщені по мірі зменшення часових меж для їх погашення. Якщо таке порівняння активів достатнє, то баланс - платоспроможний підприємства і навпаки.

Всі активи підприємства, за рівнем їх ліквідності, тобто пропускнуою спроможністю і курсом конвертації готівки, можуть бути поділені на такі групи:

1) найбільш ліквідні активи (A1) — це сума грошей підприємства на поточні, закордонні та інші рахунки, готівкові, короткострокові фінансові інвестиції (цінні папери), які можуть бути використані відразу для поточних розрахунків.

2) швидкодіючі активи (A2) (активи, які потребують деякий час для перетворення в доступні кошти) — це претензії, платежі, які очікуються протягом 12 місяців звітної дати та інші поточні активи. Ліквідність цих активів варіює і залежить від суб'єктивних та об'єктивних факторів.

3) активи, які повільно реалізуються (A3) є резервами і витратами. Ліквідність цієї групи залежить від оперативності доставки, швидкості та правильності оформлення банківських документів, швидкості обігу платіжних документів у банку, якості та попиту продуктів, їх конкурентоспроможності, платоспроможності покупців, форми поселення тощо

4) активи, що важко реалізуються (A4) — активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу.

Пасиви групуються за ступенем зростання погашення боргу наступним чином:

1. Найбільш термінові зобов'язання (П1) - це платіжні рахунки, кредити працівників, інші короткострокові борги.

2) короткострокові зобов'язання (П2) — короткострокові банківські кредити та інші кредити, які мають заборгованість протягом 12 місяців звітної дати.

3) довгострокові зобов'язання (П3) — довгострокові банківські кредити, кредитні кошти та інші довгострокові зобов'язання.

4) постійні зобов'язання (П4) – це власний капітал компанії.

Фірма вважається ліквідною, якщо її поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання.

Таблиця 2.9 - Аналіз ліквідності балансу ТОВ «СВС Контакт», тис. грн

Показники активу балансу	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Показники пасиву балансу	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Платіжний надлишок (недолік), тис. грн.		
								2019 рік	2020 рік	2021 рік
1.Найбільш ліквідні активи (A1)	106,4	152	118,3	1.Найбільш термінові пасиви (П1)	110	226,2	250,96	3,6	74,2	132,66
2.Швидко реалізовані активи (A11)	1077,9	712,9	632,7	2.Короткострокові пасиви (П11)	0	0	0	-1078	-712,9	-632,7
3.Повільно реалізовані активи (A111)	1123,9	722,6	1388	3.Довгострокові пасиви (П111)	0	26,8	30,1	-1124	-695,8	-1358
4.Важко реалізовані активи (A1V)	735	596,2	489,2	4.Постійні пасиви (ПIV)	2696,2	2043	1937	1961,2	1446,8	1447,8
Усього	3043,2	2183,7	2628,2	Усього	2806,2	2296	2218,1			

Не виконується тільки умова абсолютної ліквідності підприємства, а усі інші залишаються не змінними три роки.

Таблиця 2.10 - Коефіцієнти ліквідності підприємства

Назва показника	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт покриття	6,34	4,90	2,76
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,27	2,97	1,08
Коефіцієнт абсолютної ліквідності.	0,29	0,41	0,14
Чистий оборотний капітал, (тис.грн)	1954,8	1462,5	1458,3

Показники ліквідності підприємства в аналізованому періоді наступні: в 2019 році коефіцієнт покриття 6,34; 2020 році – 4,9; 2021 році 2,76. В практиці оптимальним коефіцієнт поточної ліквідності вважається в діапазоні від 1,5-2,5. Показники ліквідності не стабільні, то збільшуються, то зменшуються, підприємству необхідно звернути на це увагу, але знаходяться в межах оптимального значення.

Динаміка ліквідності підтверджує, що компанія має проблеми з виконанням зобов'язань по відношенню до бюджету, співробітників і страхування.

Компанію можна вважати ліквідною незважаючи на зниження всіх показників, але всі залишаються в оптимальних значеннях.

За результатами аналізу слід зазначити, що підприємство є достатньо стабільне, прибуткове та ліквідне.

Висновки до розділу 2

На формування прибутку як фінансового показника діяльності компанії, що відображено в бухгалтерському обліку, в офіційних звітах суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг); загальні економічні витрати; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, інша діяльність.

Рентабельність компанії є найзагальнішим показником її діяльності. У ньому узагальнено всі фактори виробництва і збуту продукції, обороти економічних фондів і нереалізовані фінансові результати.

Показники рентабельності є повнішими, ніж прибутки, відображаючи кінцеві результати бізнесу, оскільки їх вартість показує співвідношення факту до фактичних або використаних ресурсів. Вони використовуються для оцінки бізнесу і як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення.

Обсяг реалізованої продукції у 2020 році порівняно з 2019 роком зменшився на 153,4 тис.грн що вплинуло на зменшення валового прибутку на 511 тис.грн, у 2021 році обсяг реалізованої продукції мав зворотню динаміку ніж в попередніх роках, а саме зріс на 1306,6 тис.грн, а валовий прибуток відповідно зріс на 480,7 тис.грн, що є позитивною динамікою.

Рентабельність власного капіталу в 2020 році порівняно з 2019 роком зменшилася і склала 0,2%, а у 2021 році показник збільшився і складав вже 0,31%. Це означає, що 0,31 грн чистого прибутку припадає на одиницю власного капіталу, що є негативною тенденцією для підприємства. А показник рентабельності загального капіталу має динаміку зростання на протязі трьох років, у 2020 році порівняно з 2019 роком він зріс на 1,36%, а у 2021 році порівняно з 2020 роком зріс на 2,04% і складав 8,17%.

За результатами аналізу слід зазначити, що підприємство є достатньо стабільне, прибуткове та ліквідне.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА І ШЛЯХИ ЙОГО НАРОЩУВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СВС КОНТАКТ»

3.1. Планування прибутку підприємства розрахунково-аналітичним методом

Планування обсягу та структури виручки компанії є одним з важливих етапів системи економічного управління прибутком підприємства. Це пояснюється важливістю цих показників в системі економічного і фінансового розвитку компанії.

Оскільки зобов'язання отримують операційний дохід з різних джерел, планування такого доходу має бути окремим.

Наведений аналіз показав, що основним джерелом доходу є дохід від продажу товарів. Основними вихідними умовами планування цих доходів є: продуманий план продажу, який визнає обсяг і склад обороту компанії за формами продажу і структурою асортименту; цільова сума прибутку підприємства, яка забезпечує умови для фактичного розвитку підприємства протягом планового періоду; розробляється цінова політика.

За цим методом обсяг і структура продажів товарів розраховується наступним чином: середньорічні темпи зростання розраховуються за показниками, які представлені в табл. 3.1 та рис. 3.1-3.2.

Розрахувавши планові показники на плановий рік, можна зробити такі висновки, що тенденція до зростання буде продовжуватись у плановому році по таким показникам як:

- чистий дохід від реалізації - середній темп росту 2,9%,
- собівартість реалізованої продукції - середній темп росту 3,8%;
- інші операційні витрати - середній темп росту 6,8%.

Таблиця 3.1 - Розрахунок фінансових результатів шляхом розрахунку середніх темпів зростання

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Темп зростання	Прогноз
Чистий дохід від реалізації продукції	18 779,2	18 625,8	19 932,4	1,029	20 510,44
Собівартість реалізованої продукції	15 688,6	16 046,2	16 872,1	1,038	17 513,24
Валовий: прибуток	3 090,6	2 579,6	3 060,3	-	2 997,20
Інші операційні доходи	-	151,0	42,6	0,139	5,92
Інші операційні витрати	2 043,1	2 063,8	2 326,1	1,068	2 484,27
Фінансові результати від операційної діяльності	1 048,6	666,8	776,8	-	518,85
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	1 048,6	666,8	776,8	-	518,85
Чистий фінансовий результат	859,9	546,8	637,0	-	425,45

Починаючи з того, що за розрахунками, темп зростання витрат швидший за темп зростання доходів, всі фінансові результати, крім валового прибутку, як очікується, знизяться, фінансові результати зменшаться на 34%.

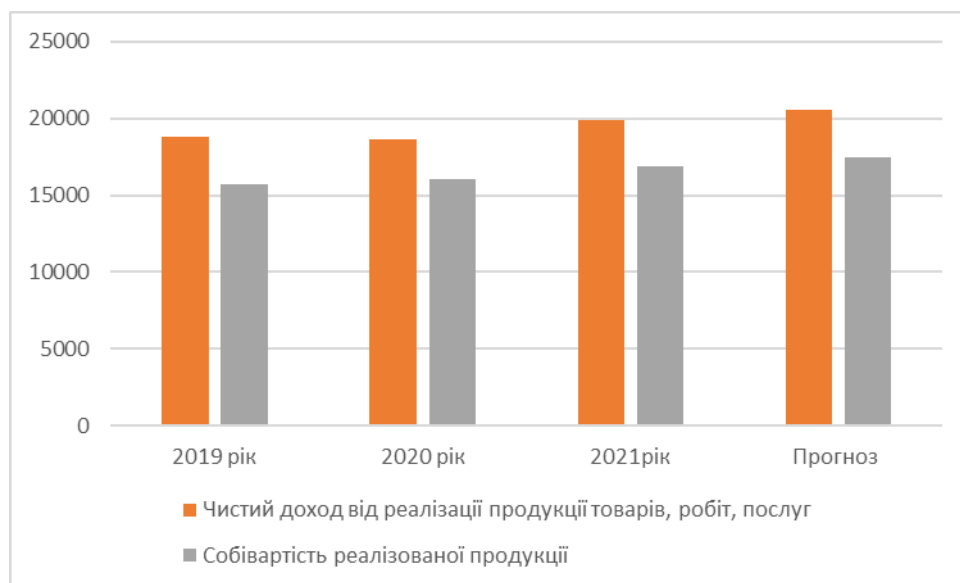


Рис. 3.1 - Розрахункові прогностичні показники чистого доходу від реалізації та собівартості

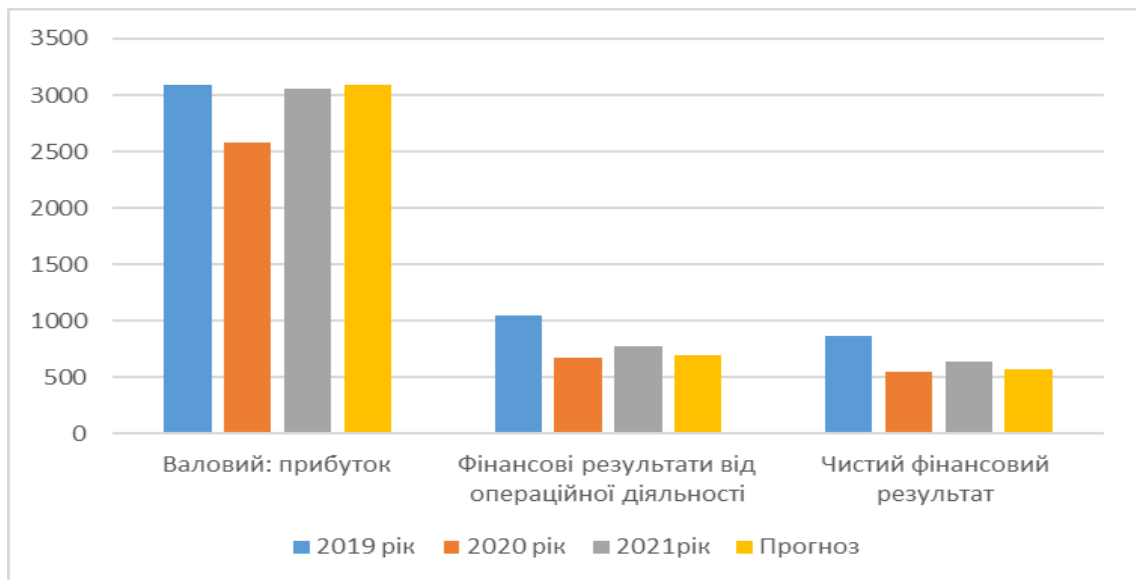


Рис. 3.2 - Розрахункові прогностні показники фінансового результату

Отже, після розрахунків у нас склалася ситуація, яка показує, що нам потрібно вжити заходів щодо збільшення продажів і зниження собівартості продукції, оскільки це загрожує поступовому зниженню фінансових результатів підприємства.

3.2. Планування суми прибутку підприємства шляхом методів статистики

Методи екстраполяції використовуються для відносно стабільного розвитку підприємства (або окремих показників його діяльності) або при наявності сезонних або циклічних коливань з чітко вираженою тенденцією. Тренд — це довгострокова тенденція зміни економічних показників в економічному прогнозуванні. Якщо розвиток показників фінансово-господарської діяльності починання в попередні періоди характеризується значною нестабільністю і значними коливаннями фінансових показників, то їх екстраполяція на майбутні періоди буде неможливою і тому недоречно використовувати відповідні методи.

Екстраполяція може виділити три основні групи методів прогнозування: Методи середнього визначення; екстраполяція тренду; згладжування експоненціально.

Методи визначення середніх значень. Прогнозні показники часто розраховуються як середні за відповідними показниками в попередні періоди. Середні значення обчислюються в основному алгоритмом середнього арифметичного або зваженого арифметичного середнього. Найпоширенішим методом в процесі прогнозування є метод визначення середнього значення, для якого прогнозні показники обчислюються як середні значення відповідних показників для n попередніх періодів (не використовуючи всіх значень аналізованого ряду динаміки). Кожен з наступних прогнозних показників розраховується виходячи з значень, отриманих в 3, 4, ... n попередніх періодів шляхом заміни значень найбільш ранніх періодів новими.

Екстраполяція тренду. Екстраполюючи тенденцію ми маємо на увазі продовження тенденції, виявленої в процесі аналізу за межами ряду динаміки, побудованих на основі емпіричних даних. Передумовою використання цього методу прогнозування є плинність факторів, що утворюють тренд, а основним моментом є виявлення характерної тенденції досліджуваних динамік. У теорії та практиці існують різні способи обчислення тренду. Одне з них є найменшим квадратичним відхиленням. Якщо існує більш-менш стійка лінійна залежність досліджуваних значення показника (x) за проміжок часу (t), рекомендується побудувати пряму лінію, яка описується лінійною регресією:

Перед компанією поставлено завдання провести прогнозовані розрахунки надходжень від реалізації продукції, собівартості продукції, витрат і передбачати суму прибутку (збитків) при підготовці фінансового плану на 2022 р.

Вихідні дані за 2019-2021 роки для розрахунків наведені в табл. 3.1. на рис. 3.3-3.5 представлені результати планування.

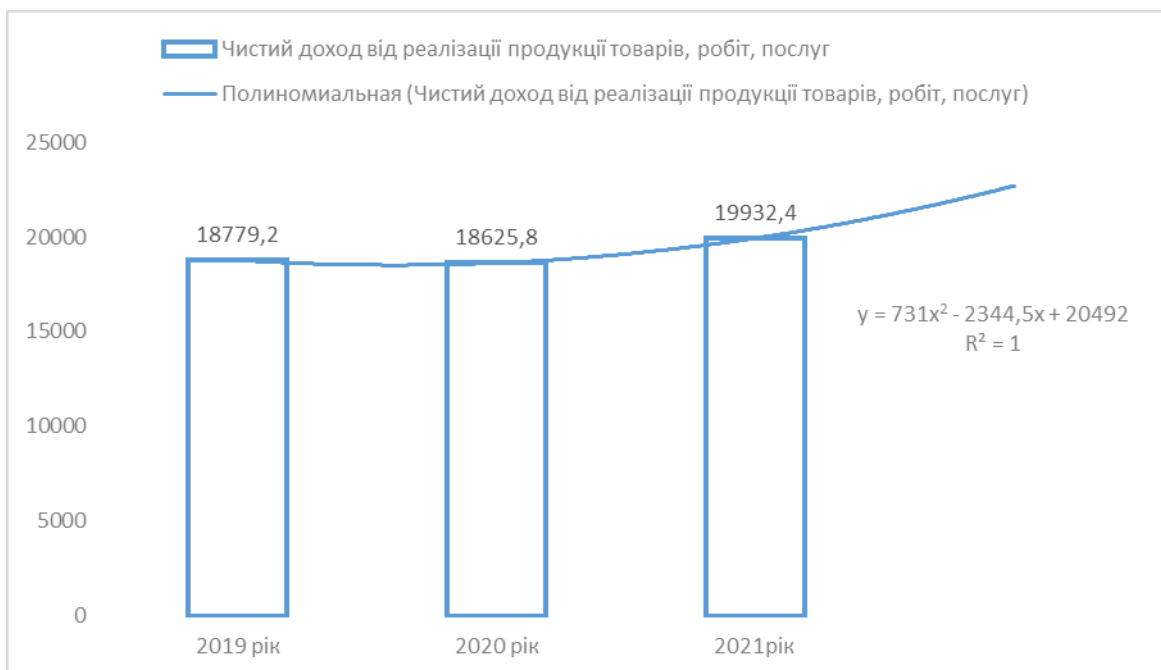


Рис. 3.3 – Лінія тренду чистого доходу від реалізації

З рис. 3.3 маємо позитивний прогноз чистого доходу, , точність прогнозу максимальна (коефіцієнт R^2 дорівнює 1), лінія тренду поліноміальна, рівняння прогнозу чистого доходу приймає вигляд:

$$y = 731x^2 - 2344,5x + 20492 \quad (3.3)$$

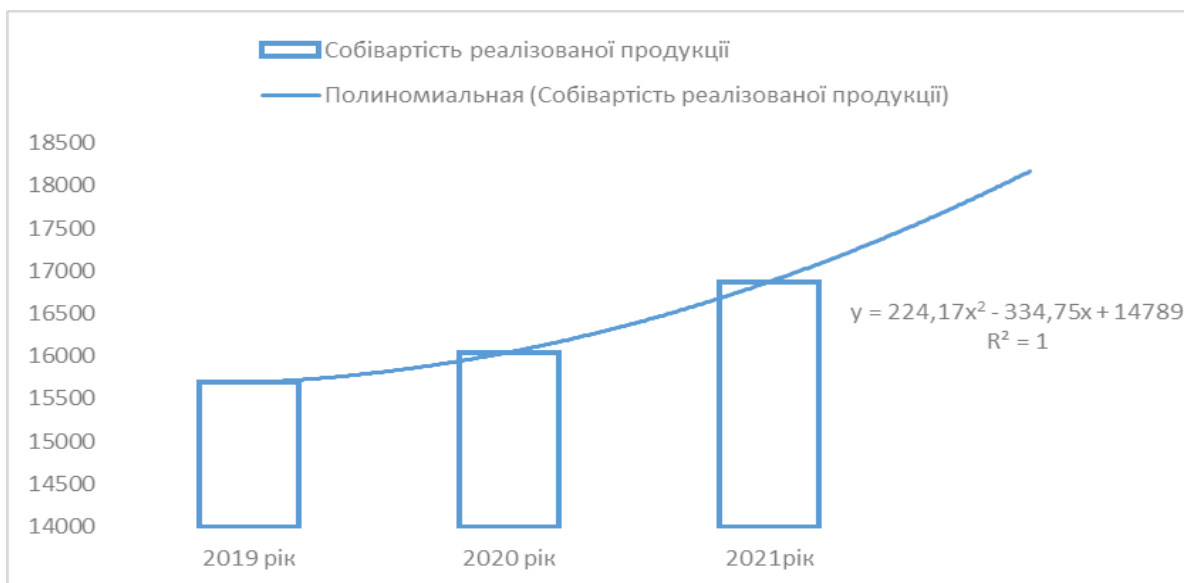


Рис. 3.4 - Лінія тренду собівартості реалізованої продукції

Оцінка вартості виробництва також позитивна, що для компанії це негативний фактор, тому що якщо заплановане досягнення не досягнуто, це може призвести до зниження прибутку. Лінія тренду має поліноміальний вигляд, точність прогнозу максимальна.

Рівняння прогнозованої собівартості продукції:

$$y = 224,17x^2 - 334,75x + 14789 \quad (3.4)$$

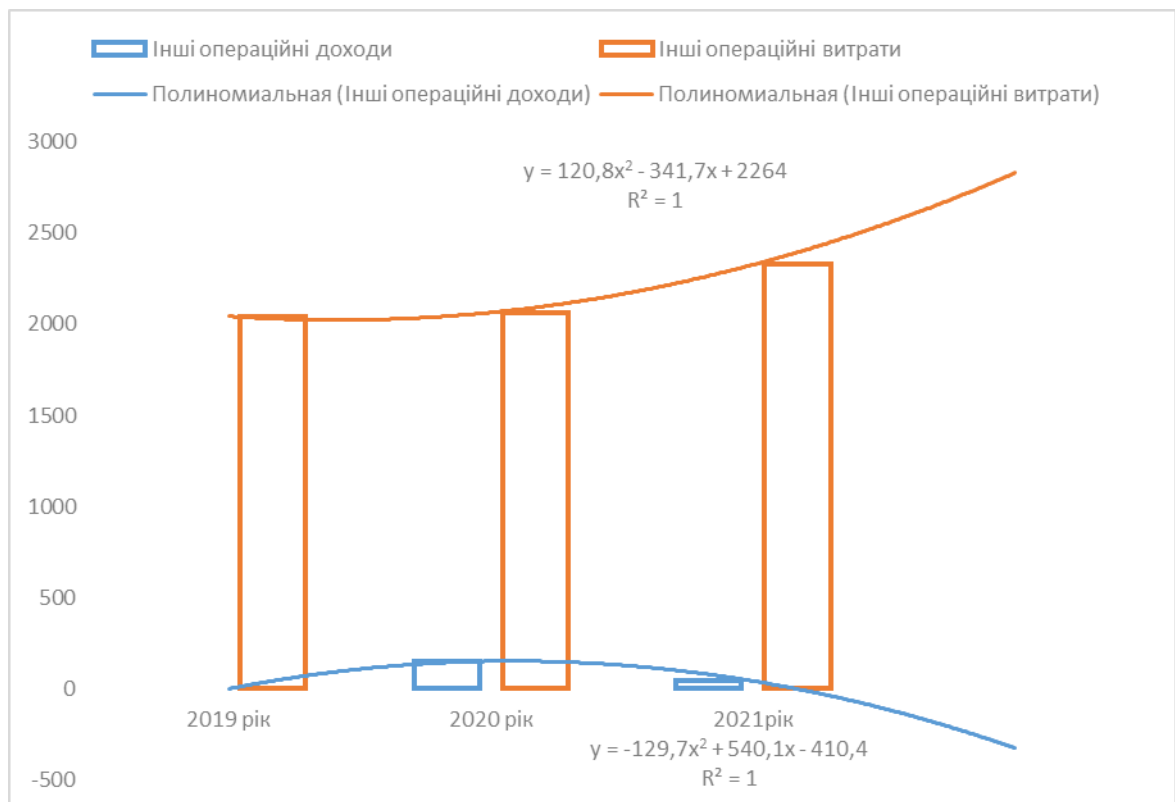


Рис. 3.5 - Лінія тренду інших операційних витрат та доходів

Прогноз інших операційних доходів і витрат показав, що очікується зменшення інших операційних доходів, а інші операційні витрати, навпаки, прогнозують зростання. Така ситуація негативна для компанії, тому що не сприяє зростанню прибутків. Точність прогнозу дорівнює 1, максимальна.

Ми встановимо прогнозний період на встановлених рівнях і отримаємо прогнозні результати компанії. (табл. 3.2).

Табл. 3.2 показує, що чистий фінансовий результат очікується на рівні 911,36тис. грн., ця цифра в 1,4 разів вище, ніж у 2021 році. Для того, щоб

збільшити прибуток компанії в умовах негативних внутрішніх і зовнішніх факторів, ТОВ «СВС Контакт» має використовувати інструменти планування як для доходів від продажу, так і для витрат.

Таблиця 3.2 – Розрахунок планового фінансового результату за статистичним методом

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Прогноз
Чистий дохід від реалізації продукції товарів, робіт, послуг	18 779,2	18 625,8	19 932,4	21 678,4
Собівартість реалізованої продукції	15 688,6	16 046,2	16 872,1	17 655
Валовий: прибуток	3 090,6	2 579,6	3 060,3	4023,4
Інші операційні доходи	-	151,0	42,6	24,2
Інші операційні витрати	2 043,1	2 063,8	2 326,1	2 936
Фінансові результати від операційної діяльності	1 048,6	666,8	776,8	1111,42
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	1 048,6	666,8	776,8	1111,42
Чистий фінансовий результат	859,9	546,8	637,0	911,36

Резерви для збільшення прибутку і прибутковості пов'язані з бізнес-моделями, для відповідних менеджерів важливо деталізувати важливість розміру дій, форми контролю і використання найважливіших внутрішніх і зовнішніх факторів ефективності на різних рівнях управління бізнесом.

Отже, ми маємо заплановані позитивні результати чистого прибутку ТОВ «СВС Контакт» у використанні методу екстраполяції попередніх періодів.

3.3. Аналіз прогнозних показників фінансово-господарської діяльності підприємства та планування діяльності в умовах військового стану

Здійснимо порівняння різних підходів планування прибутку підприємства ТОВ «СВС Контакт». Планові фінансові результати за різними методами представлені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 - Порівняння результатів прогнозування за різними підходами

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Прогноз	
				за темпами зростання	за лінією тренду
Чистий дохід від реалізації продукції товарів, робіт, послуг	18 779,2	18 625,8	19 932,4	20 510,44	21 678,4
Собівартість реалізованої продукції	15 688,6	16 046,2	16 872,1	17 513,24	17 655
Валовий: прибуток	3 090,6	2 579,6	3 060,3	2 997,20	4 023,4
Інші операційні доходи	-	151,0	42,6	5,92	24,2
Інші операційні витрати	2 043,1	2 063,8	2 326,1	2 484,27	2 936
Фінансові результати від операційної діяльності	1 048,6	666,8	776,8	518,85	1 111,42
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	1 048,6	666,8	776,8	518,85	1 111,42
Чистий фінансовий результат	859,9	546,8	637,0	425,45	911,36

Отже, розрахунок планового прибутку шляхом екстраполяції останніх років показав, що виручка наступного року може збільшитися на 8%, тоді як метод розрахунку показав збільшення лише на 2,9%. Майже така ж тенденція з собівартістю, тільки зростає повільніше, за статистичним методом – 4,6%, а за першим – 3,8%.(рис. 3.6).

Зростання інших операційних витрат без ефективних заходів може відбуватися з дуже швидким темпом зростання 26% за статичним методом і 6,8 % відповідно за першим.

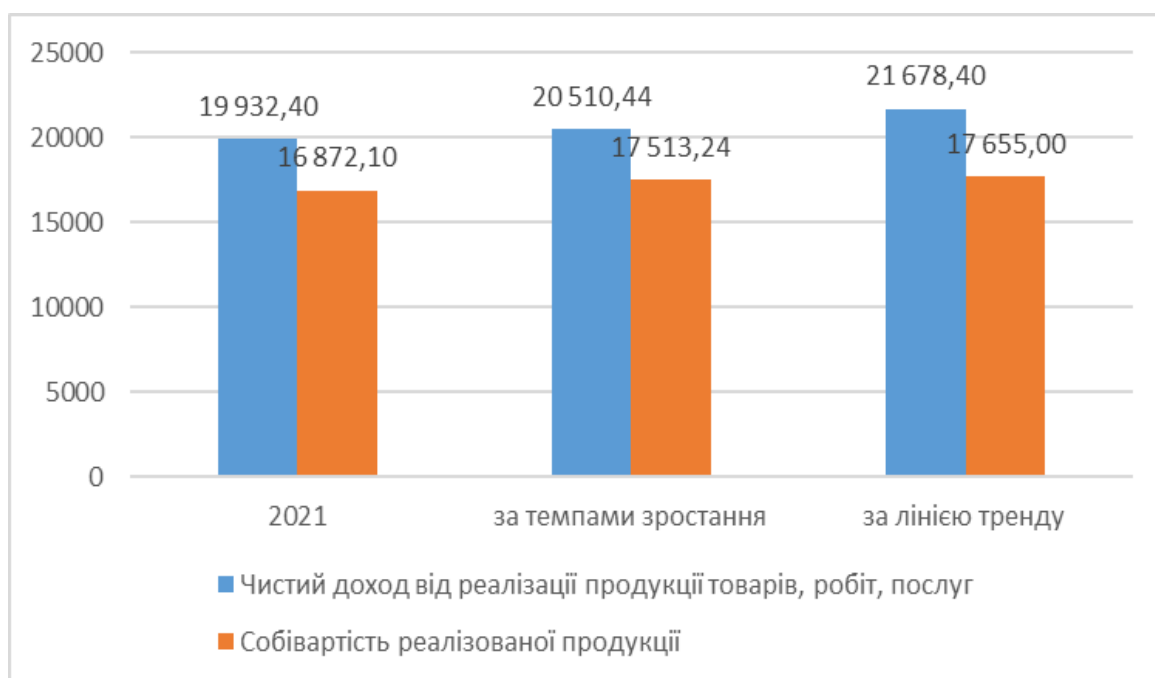


Рис. 3.6 - Порівняння розрахунків за різними методами

При цьому прибуток буде позитивним і за статистичним методом може збільшитися на 43%, але аналітичний метод свідчить про зменшення фінансового результату від операційної діяльності на 34% (рис. 3.7 р.).

Ситуація аналогічна прогнозу чистого прибутку, який може збільшитися на 43% або на 274,36тис. грн., тоді як темпи зростання дозволяють оцінити прибуток у 425,45тис. грн., що на -211,54 тис. грн. нижче показника 2021 року.

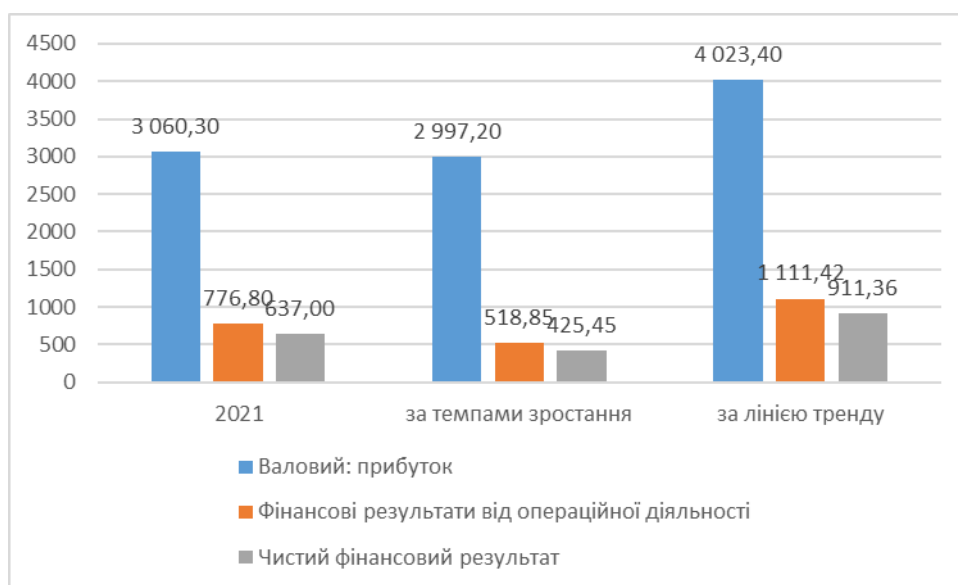


Рис. 3.7 - Порівняння розрахунків за різними методами

Виходячи з отриманих даних, можна стверджувати, що більш придатним методом планування є метод розрахунку середніх темпів зростання показників діяльності підприємства. Планування за статистичним методом дозволить підприємству прогнозувати тенденції розвитку.

Звичайно, не можна очікувати повного поживлення бізнесу в цьому році, адже при закінченні війни не всі підприємства зможуть швидко пройти повне відновлення. Навіть у районах більш-менш безпечних підприємства мають проблеми з закупівлею сировини та інфляцію.

Під час війни бізнес зіткнувся з такими проблемами, як зміна доставки товарів, стрімкий ріст цін, відхід багатьох клієнтів або втрата їх платоспроможності, дефіцит ринку праці в складних регіонах і перенаселення в безпечних районах і проблеми зі зберіганням. Більшість клієнтів виїхали з країни, вважають пріоритетним переказ коштів на благодійну, добровільну або гуманітарну допомогу, підтримку збройних сил.

Основними загрозами бізнесу під час війни є основні військові проблеми — окуповані території, зруйновані магазини, склади, відділення.

Важливим питанням є також продуктивність праці та складний психологічний стан працівників. Багатьом власникам і менеджерам важко приймати рішення, оскільки вони повинні покладатися на свої надії і власне мислення. Впровадження нових інвестиції відкладаються на невизначений термін.

Кожен бізнес повинен враховувати макроекономічні ризики, які будуть виникати в результаті війни. У зв'язку зі збільшенням дефіциту бюджету (у міру зменшення податкових надходжень і значного збільшення витрат) економіка стикається зі значним інфляційним тиском, що негативно позначиться на фінансовому стані більшості підприємств. Оголошені вигоди для бізнесу від кредитування, в багатьох випадках не працює на практиці і отримання кредиту для підприємства на пільгових умовах є досить складним процесом.

Для повного повернення в справу доречно скласти план. Він повинен включати наступні розділи та абзаци для того, щоб планувати діяльність якісним чином, що максимізує прибутки та мінімізує ризики, що виникають через нестабільні конфлікти чи постконфліктні території та враховує макроекономічні проблеми національного та глобального масштабу, а також їх наслідки. На розгляд компаній пропонується наступна структура плану:

1. Методологія оцінки вартості збитків.
2. Опис типу та виду шкоди підприємству, яке було одержано в результаті війни.
3. Мета відновлення.
4. Розроблення варіантів відновлення та критерії оцінки їх очікуваної ефективності, а також визначення наслідків цих варіантів та як досягти мети.
5. Оцінка кожного варіанту та порівняльний аналіз.
6. Обрання найкращий варіант.
7. Джерела залучення коштів та інших ресурсів для відновлення, спосіб їх залучення.
8. Показники, які будуть індикаторами для моніторингу та відстеження результатів.
9. Нижня межа для досягнення мінімального результату, який можна вважати позитивним.
10. Оцінка ризиків реалізації обраного варіанту.
11. План перегляду стратегії відповідно до форс-мажорних обставин, ризиків та опису профілактичних заходів для уникнення високого ризику.

Для кожного конкретного підприємства для написання цього плану, розробки та реалізації стратегії відновлення та розвитку бізнесу необхідно внести зміни характеристик діяльності підприємства. Кожен власник бізнесу при нестабільних, постійно мінливих і важко прогнозованих умовах повинен спиратися на власний досвід і бути готовим до ризиків навіть при реалізації плану.

Головною проблемою для розвитку та становлення бізнесу під час війни є питання залучення коштів для розвитку та необхідність високого управління ризиками. Бізнес-план для підприємства, яке має намір вийти на український ринок, повинен бути в кілька разів сильнішим і містити конкретні стратегії, щоб гарантувати гарантованому інвестору успіх. Рекомендується створити кілька варіантів і стратегій, різні кроки для забезпечення гнучкості процесу прийняття рішень і деякої гнучкості ринку.

Стабілізація діяльності ТОВ «СВС Контакт» в умовах воєнного часу можлива наступним внутрішнім заходам:

1. Скорочення витрат на рекламу в умовах воєнного часу.
2. Набір додаткового персоналу через відсутність кваліфікованої робочої сили. Чоловіки, які раніше працювали у виробництві, тепер захищають країну в лавах збройних сил і ТРО.
3. Перехід на нову бізнес-модель. Багато вітчизняних підприємств, реалізуючи потенціал галузі та її значення в післявоєнній реконструкції, враховуючи проміжні результати втрат війни, починають будувати нову гнучку робочу модель. Відновлення робіт може здійснюватися поетапно, а саме:

- аудит майна;
- накопичення матеріальних ресурсів;
- переукладання контрактів з постачальниками;
- пошук альтернатив
- пошук додаткового персоналу, накопичення людських ресурсів.

Наступним кроком має стати реалізація політики з управління праці та маркетингу. На сьогодні, в умовах жорсткої конкуренції та появи нових учасників ринку, виконання функцій управління роботою тільки з боку відділу кадрів стає недостатнім. Компанії потрібно розуміти, що вона повинна робити більше, ніж наймати і вести, якщо вона хоче задовольнити споживчий попит.

На нашу думку, доречно приділяти більше уваги сучасному методу - цифровому маркетингу з використанням соціальних мереж. Це дозволить не тільки просувати власну продукцію, але й отримувати швидкі відгуки та

рекомендації від покупців. Крім того, веб-сайт компанії потребує значних удосконалень, його інформація та ефективність досить низькі.

У відношенні зменшення дебіторської зоборгованості доцільно було б забезпечити контроль позову і знайти способи її зниження. Варто також переглянути політику компанії щодо того, як продавати продукцію, а саме розвиток власної мережі роздрібної торгівлі з власною програмою зберігання, яка забезпечить можливість контролювати витрати і тим самим підвищити прибутковість.

Таким чином, можна припустити, що основним чинником підвищення рентабельності є зменшення витрат, збільшення товарообігу, продуктивності та ефективності. Знання того, як підвищити прибутковість бізнесу, дуже важливе для успіху. Компанії необхідно створити власну стратегію, яка повинна визначити, як буде рости бізнес з роками. Його щорічний розвиток вимагає коригування фінансового плану. Стратегія повинна визначати не тільки те, як заробити, а й як отримати більшу частину грошей. Це вимагає безперервного розвитку і аналізу власного стратегічного плану, щоб визначити, чи відповідають результати за с цілям стратегії

Висновки до розділу 3

Розрахувавши планові показники на рік, можна зробити такі висновки, що тенденція до зростання буде продовжуватись у плановому році по таким показникам як:

- чистий дохід від реалізації - середній темп росту 2,9%,
- собівартість реалізованої продукції - середній темп росту 3,8%;
- інші операційні витрати - середній темп росту 6,8%.

За розрахунками, темп зростання витрат швидший за темп зростання доходів, всі фінансові результати, крім валового прибутку, як очікується, знизяться, усі фінансові результати зменшаться на 34%.

Отже, розрахунок планового прибутку шляхом екстраполяції останніх років показав, що виручка наступного року може збільшитися на 8%, тоді як метод розрахунку показав збільшення лише на 2,9%. Майже така ж тенденція з собівартістю, тільки зростає повільніше, за статистичним методом – 4,6%, а за першим – 3,8%

Зростання інших операційних витрат без ефективних заходів може відбуватися з дуже швидким темпом зростання 26% за статичним методом і 6,8 % відповідно за першим. При цьому прибуток буде позитивним і за статистичним методом може збільшитися на 43%, але аналітичний метод свідчить про зменшення фінансового результату від операційної діяльності на 34%

Ситуація аналогічна прогнозу чистого прибутку, який може збільшитися на 43% або на 274,36тис. грн., тоді як темпи зростання дозволяють оцінити прибуток у 425,45тис. грн., що на -211,54 тис. грн. нижче показника 2021 року.

Стабілізація діяльності ТОВ «СВС Контакт» в умовах воєнного часу можлива наступним внутрішнім заходам: скорочення витрат на рекламу в умовах воєнного часу; набір додаткового персоналу через відсутність кваліфікованої робочої сили. Чоловіки, які раніше працювали у виробництві, тепер захищають країну в лавах збройних сил і ТРО.

Перехід на нову бізнес-модель. Багато вітчизняних підприємств, реалізуючи потенціал галузі та її значення в післявоєнній реконструкції, враховуючи проміжні результати втрат війни, починають будувати нову гнучку робочу модель. Відновлення робіт може здійснюватися поетапно, а саме аудит за виробничими площами; накопичення матеріальних ресурсів; переукладання контрактів з постачальниками; пошук альтернатив пошук додаткового персоналу, накопичення людських ресурсів.

Таким чином, можна припустити, що основним чинником підвищення рентабельності є зменшення витрат, збільшення товарообігу, продуктивності та ефективності.

ВИСНОВКИ

Прибуток підприємства є важливим показником виробничо-господарської діяльності. Це показує наскільки ефективною є компанія. Якщо вона працює ефективно, то компанія отримує прибуток, а якщо ні, то отримує збитки. Але мета кожного бізнесу - це, безумовно, зробити прибуток.

На формування прибутку як фінансового показника діяльності компанії, що відображено в бухгалтерському обліку, в офіційних звітах суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; розрахунок собівартості продукції; загальні економічні витрати; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, інша діяльність.

Після аналізу господарської діяльності ТОВ «СВС Контакт», можна сказати, що: це економічно ефективно, тому що компанія має прибутки; організаційно – економічні засади функціонування підприємства.

Обсяг реалізованої продукції у 2020 році порівняно з 2019 роком скоротився на 153.4тис. грн., що позначилося на зменшенні валового прибутку, у 2021 році обсяг реалізованої продукції мав зворотну динаміку порівняно з попередніми роками, відповідно збільшився на 1 306тис.грн., а валовий прибуток зріс на 481 тисяч гривень, що має позитивну динаміку.

Рентабельність капіталу в 2020 році знизилася і зросла на 0.2% в порівнянні з 2019 роком, а в 2021 році індекс збільшився і збільшився на 0.31%. Це означає, що 0.31 грн чистого прибутку є одиницею власного капіталу, що є негативною тенденцією для компанії. А загальний показник рентабельності капіталу має тенденцію зростання протягом трьох років, у 2020 році він зріс на 1.36% порівняно з 2019 роком, а в 2021 році зріс на 2.04% в порівнянні з 2020 роком і представляв 8.17%. Розрахунок мінімальної та розрахункової вартості прибутку компанії за 2021 рік значно нижчий, ніж отриманий у 2021 році прибуток, що свідчить про високу ефективність компанії та високий рівень прибутковості її капіталу.

Обсяг реалізованої продукції у 2020 році порівняно з 2019 роком зменшився на 153,4 тис. грн що вплинуло на зменшення валового прибутку на 511 тис.грн, у 2021 році обсяг реалізованої продукції мав зворотню динаміку ніж в попередніх роках, а саме зріс на 1306,6 тис.грн, а валовий прибуток відповідно зріс на 480,7 тис.грн, що є позитивною динамікою.

Рентабельність капіталу в 2020 році порівняно з 2019 роком впала до 0.2, а в 2021 році — до 0.3. Це означає, що 0.3грн чистого прибутку є одиницею власного капіталу, що є негативною тенденцією для компанії.

А рентабельність сукупного капіталу має динаміку зростання в три роки, в 2020 році в порівнянні з 2019 роком він зріс на 1.36, а в 2021 році в порівнянні з 2020 роком він зріс на 2.02 і склав 8.16. У період 2019—2020 років спостерігається зниження показника, але вже на наступний рік відбулося на зростання, а в 2021 році показник склав 0.17, що є низьким рівнем рентабельності.

Чиста рентабельність виробництва суттєвих змін не зазнала, індекс знизився в 2020 році в порівнянні з 2019 роком на 0.02, а в 2021 році він зріс на 0.01%, це також дуже мало по цьому показнику.

За результатами аналізу слід зазначити, що підприємство є достатньо стабільне, прибуткове та ліквідне.

Розрахувавши планові показники на рік, можна зробити такі висновки, що тенденція до зростання буде продовжуватись у плановому році по таким показникам як:

- чистий дохід від реалізації - середній темп росту 2,9%,
- собівартість реалізованої продукції - середній темп росту 3,8%;
- інші операційні витрати - середній темп росту 6,8%.

За розрахунками, темп зростання витрат швидший за темп зростання доходів, всі фінансові результати, крім валового прибутку, як очікується, знизяться, усі фінансові результати зменшаться на 34%.

Отже, розрахунок планового прибутку шляхом екстраполяції останніх років показав, що виручка наступного року може збільшитися на 8%, тоді як

метод розрахунку показав збільшення лише на 2,9%. Майже така ж тенденція з собівартістю, тільки зростає повільніше, за статистичним методом – 4,6%, а за першим – 3,8%

Зростання інших операційних витрат без ефективних заходів може відбуватися з дуже швидким темпом зростання 26% за статичним методом і 6,8 % відповідно за першим. При цьому прибуток буде позитивним і за статистичним методом може збільшитися на 43%, але аналітичний метод свідчить про зменшення фінансового результату від операційної діяльності на 34%

Ситуація аналогічна прогнозу чистого прибутку, який може збільшитися на 43% або на 274,36тис. грн., тоді як темпи зростання дозволяють оцінити прибуток у 425,45тис. грн., що на -211,54 тис. грн. нижче показника 2021 року.

Стабілізація діяльності ТОВ «СВС Контакт» в умовах воєнного часу можлива наступним внутрішнім заходам: скорочення витрат на рекламу в умовах воєнного часу; набір додаткового персоналу через відсутність кваліфікованої робочої сили. Чоловіки, які раніше працювали у виробництві, тепер захищають країну в лавах збройних сил і ТРО.

Перехід на нову бізнес-модель. Багато вітчизняних підприємств, реалізуючи потенціал галузі та її значення в післявоєнній реконструкції, враховуючи проміжні результати втрат війни, починають будувати нову гнучку робочу модель. Відновлення робіт може здійснюватися поетапно, а саме аудит за виробничими площами; накопичення матеріальних ресурсів; переукладання контрактів з постачальниками; пошук альтернатив пошук додаткового персоналу, накопичення людських ресурсів.

Таким чином, можна припустити, що основним чинником підвищення рентабельності є зменшення витрат, збільшення товарообігу, продуктивності та ефективності.

СПИСОК ВИКОРИСТАННИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни К. : Знання-Прес, 2006. 287 с.
2. Економічна енциклопедія Т. 3. «П» (поручництво) – Я (японський центр продуктивності) К. Тернопіль : ВЦ "Акад." ТАНГУ, 2002. 952 с.
3. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка і суспільство. 2017. №10. С. 310-313.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент, Київ, 2002. 496 с.
5. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 792 с..
6. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В.. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. Полтава. 2020. 434 с.
7. Єщенко И. С, Палкім Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посіб. К.. Вища шк., 2015. 327 с.
8. Бандурака О.М., Коробов Н. Л., Орлов П. І., Петрова К. Л. Фінансова діяльність підприємств: Підручник. К.: Либідь, 2013. 296 с.
9. Кушик І.Л., Мартиненко В.П., Управління процесом формування прибутковості на підприємстві./ Актуальні проблеми економіки і управління. Збірн. Наук. Праць молодих вчених. 2017 р. вип. 11. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22592/1/2017-11_4-04.pdf
10. Минх Є.В., Ференц І.Д. Економічний аналіз: Навч. посібник. - Львів: "Армія України", 2000.- 240 с
11. Мец В.О. Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. К.: „Вища школа", 2005.
12. Мазаракі А.А., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства. К.: Хрещатик, 2009.

13. Зонзов В. Экономический выбор и модели для его анализа. Фондовый рынок. 2018. №43. С.36-39
14. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник К.: КНЕУ, 2006. 228с.
15. Економічний аналіз: Навч. посібник за ред. Чумаченка М.Г.- 2-ге вид., перероб. і доп. К: КНЕУ, 2004. 556с.
16. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посібник. 3-тє вид., перероб. і доп.- К: Знання, 2012. 294с
17. Білик М. Д. Фінансовий аналіз К. : КНЕУ, 2007. – 592 с.
18. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк, Л. І. Данілова, Н. Л. Кремпова; ред.: А. М. Поддєрьогін; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". 8-е вид., переробл. та доповн. - К. : КНЕУ, 2013. 519 с
19. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю. Мороз, Л.А. Суліменко. Вид. 5-е, доповнене. Житомир: ПП «Рута», 2012. 609 с.
20. Епіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. Економіка і суспільство. 2017. №12. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/42.pdf
21. Звіт про фінансові результати ТОВ «СВС Контакт» за 2019-2021 роки
22. Гринчук Ю.С., Шемігон О.І., Терещенко О.А. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. Ефективна економіка. 2021. №9.: веб-сайт. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2021/18.pdf
23. Сябер Е.О. Фактори формування прибутку підприємств Young Scientist. 2018. № 6. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/6/95.pdf>
24. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємств при визначенні стратегії його розвитку. Фінанси України. 2015. №3с. 138-146.
25. Хринюк О.С., Сердюк Ю.М. Управління прибутковістю підприємства.// Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2020. №26. URL: <http://sb-kep.kpi.ua/article/view/223783>

ДОДАТКИ

Додаток А

ФІНАНСОВИМ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство ТОВ «СВС Контакт»	Дата(рік,місяць,число)	Коди
		2019 01 01 24603571
Територія Дніпро	за КОАТУУ	1210137500
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	за КВЕД	22.29
Середня кількість працівників, осіб 43		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса,		7940343

1.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	256,4	263,8
Основні засоби	1010	339,8	225,4
первісна вартість	101	3 756,0	3 752,2
знос	1012	(3 416,2)	(3 526,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	596,2	489,2
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	722,6	1 388,0
у тому числі готова продукція	1103	413,8	1 290,3
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	56,5	43,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
інша поточна дебіторська заборгованість	1155	656,4	588,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	152,0	118,3
Витрати майбутніх періодів	1170	11,1	19,6
Інші оборотні активи	1190	249,7	148,8
Усього за розділом II	1195	1 848,3	2 307,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	2 444,5	2 796,6
Пасив	Код	На початок	На кінець
	рядка	звітнього року	звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 113,9	1 113,9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	929,1	823,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 043,0	1 937,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
1595	26,8	30,1	
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	16,2	17,0
розрахунками з бюджетом	1620	158,4	216,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	100,0	139,8
розрахунками зі страхування	1625	9,2	17,2
розрахунками з оплати праці	1630	42,4	64,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	148,5	514,6
Усього за розділом III	1695	374,7	829,5
Баланс	1900	2 444,5	2 796,6

Продовження додатку А

2. Звіт про фінансові результати за Рік
2021

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007			
Стаття	Код	За звітний	За аналогічний період
1	рядка	період	попереднього року
2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19 932,4	18 625,8
Інші операційні доходи	2120	42,6	151,0
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	19 975,0	18 776,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(16 872,1)	(16 046,2)
Інші операційні витрати	2180	(2 326,1)	(2 063,8)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(19198,2)	(18 110,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	776,8	666,8
Податок на прибуток	2300	(139,8)	(120,0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 -300)-	2350	637,0	546,8

Додаток Б

до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

Підприємство Дата(рік,місяць,число)		Коди
ТОВ «СВС Контакт»	за ЄДРПОУ	2021 1 01 1 01 24603571
Територія м. Дніпро	за КОАТУУ	1210137500
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності	за КВЕД	22.29
Середня кількість працівників, Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		7940343

1.Баланс на 31 грудня 2020 р.

АКТИВ	код рядка	на початок звітного року	на кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	269,6	256,4
Основні засоби	1010	465,4	339,8
первісна вартість	1011		3 756,0
знос	1012	(3 326,9)	(3 416,2)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	735,0	596,2
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 123,9	722,6
у тому числі готова продукція	1103	486,8	413,8
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	25,1	56,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	539,6	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	232,3	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	513,2	656,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	106,4	152,0
Витрати майбутніх періодів	1170	6,4	11,1
Інші оборотні активи	1190	12,6	249,7
Усього за розділом II	1195	2 327,2	1 848,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	3 062,2	2 444,5
Пасив	Код-рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 113,9	1 113,9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 582,3	929,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	2 696,2	2 043,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	13,8	16,2
розрахунками з бюджетом	1620	19,5	158,4
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	100,0
розрахунками зі страхування	1625	25,4	9,2
розрахунками з оплати праці	1630	51,3	42,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	256,0	148,5
Усього за розділом III	1695	366,0	374,7
Баланс	1900	3 062,2	2 444,5

Продовження додатку Б

2. Звіт про фінансові результати за Рік
2020

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	18 625,8	18 779,2
нші операційні доходи	2120	151,0	-
нші доходи	2240	-	1,1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	18 776,8	18 780,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(16 046,2)	(15 688,6)
нші операційні витрати	2180	(2 063,8)	(2 043,1)
нші витрати	2270		
Разом витрати(2050 + 2180 + 2270)	2285	(18 110,0)	(17 731,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	666,8	1 048,6
Податок на прибуток	2300	(120,0)	(188,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	546,8	859,9