

До записки
Дієв

1
Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню бакалавр

студентки Вільховецької Олександри Володимирівни

(ПІБ)

академічної групи 072-183-1 (заочна форма навчання)

(шифр)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва спеціальності)

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

на тему: «Планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Алвіс»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Цуркан І.М.	82	добре	<i>Цуркан</i>
Рецензент	Трушин А.В.		відмінно	<i>Трушин</i>
Нормоконтролер	Федорова О.Г.	76	добре	<i>Федорова</i>

Дніпро
2022

Национальний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

2

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

економічного аналізу і фінансів

(повна назва)

О.В.Єрмошкіна

(прізвище, ініціали)

(підпис)

2022 року

« »

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу
ступеню бакалаврстудентці Вільховецькій Олександрі Володимирівні академічної групи 072-183-1
(прізвище, ініціали) (шифр)спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва спеціальності)На тему: «Планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства
(на прикладі ТОВ «Алвіс»)»затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від 12.05.2022р. № 255-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	03.05.2022- 08.05.2022
Розділ 1	Теоретичні засади фінансового планування та прогнозування на підприємстві	09.05.2022- 18.05.2022
Розділ 2	Аналіз показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Алвіс»	19.05.2022- 26.05.2022
Розділ 3	Планування фінансових показників діяльності ТОВ «Алвіс»	27.05.2022- 05.06.2022
ВИСНОВКИ		06.06.2022- 08.06.2022
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	09.06.2022- 12.06.2022

Завдання видано


(підпис керівника)
І.М.Цуркан

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 02.05.2022 р.Дата подання до екзаменаційної комісії 13.06.2022 р.

Завдання прийнято до виконання


(підпис студента)
О.В.Вільховецька

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Вільховецька О.В. Планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Алвіс»).

Кваліфікаційна робота бакалавра за спеціальністю 072 – «Фінанси, банківська справа та страхування». - Національний технічний університет "Дніпровська політехніка". - м. Дніпро, 2021.

Об'єктом дослідження в дипломній роботі є процес планування показників діяльності підприємства, які мають вплив на ефективність функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти планування показників діяльності підприємств.

Метою дипломної роботи є визначення та обґрунтування найкращого методу планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

У вступі обґрунтована актуальність обраної теми, поставлено мету та задачі дипломної роботи. У першому розділі досліджено методичні підходи до аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, методів планування та прогнозування показників підприємств.

У другому розділі виконано аналіз показників фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «Алвіс».

У третьому розділі дипломної роботи визначено найкращий метод планування показників діяльності для досліджуємого підприємства.

Рекомендації щодо найкращого з розглянутих варіантів планування можуть бути застосовані у подальшій діяльності ТОВ «Алвіс».

ФІНАНСОВО–ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ, КЛАСИФІКАЦІЯ, БАЛАНС, ФІНАНСОВІ ПОКАЗНИКИ, ПЛАНУВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ, МЕТОД КОВЗНИХ СЕРЕДНІХ, МЕТОД БРАУНА, МЕТОД ЕКСПОНЕНЦІАЛЬНОГО ЗГЛАДЖУВАННЯ

ABSTRACT

Vilhovetska O.V. Planning the indicators of financial and economic activity of an enterprise (in terms of "Alvis" LLC).

Qualification work of the bachelor in speciality 072 – “Finance, Banking and Insurance”. – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2022.

The object of study in the thesis work is the process of indicators planning of the company which have an impact on the efficiency of the operation of the enterprise in modern economic conditions.

The subject of the study is theoretical, methodological and practical aspects of planning of indicators of the enterprise.

The purpose of the thesis is to define and find the best method of planning the indicators of financial and economic activity of the enterprise.

In the introduction substantiates the relevance of the chosen topic, sets the goal and objectives of the thesis. In the first section the methodical approaches to the analysis of financial and economic activity of the enterprise, methods of planning and forecasting of indicators of enterprises are researched.

In the second section the analysis of indicators of financial and economic activity of the company Alvis ltd is described.

In the third section of the thesis the best method of indicators planning for the investigated enterprise is identified.

Recommendations on the best of the considered planning options can be applied in the further activities of Alvis ltd.

FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY, CLASSIFICATION, BALANCE, FINANCIAL INDICATORS, PLANNING, FORECASTING, MOVING AVERAGE METHOD, BROWN'S METHOD, EXPONENTIAL SMOOTHING METHOD

ЗМІСТ

	Стр
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	10
1.1. Взаємозв'язок фінансового результату у з іншими ключовими економічними показниками в системі розвитку господарської діяльності підприємства.....	10
1.2. Методи фінансового аналізу підприємства.....	16
1.3. Методи прогнозування фінансових показників діяльності підприємств.....	28
1.4. Ефективне функціонування підприємств: податковий аспект.....	40
Висновки до розділу 1.....	42
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛВІС».....	45
2.1. Коротка характеристика ТОВ «Алвіс».....	45
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства.....	46
2.2.1. Горизонтальний та вертикальний аналіз фінансових результатів та балансу підприємства.....	48
2.2.2. Аналіз ділової активності підприємства.....	56
2.2.3. Аналіз фінансової стійкості підприємства.....	60
2.2.4. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства.....	62
2.2.5. Аналіз показників рентабельності підприємства.....	65
Висновки до розділу 2.....	68
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛВІС».....	70
3.1. Прогнозування фінансових показників діяльності ТОВ «Алвіс» за	

алгоритмічними методами.....	70
3.1.1. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом ковзної середньої.....	70
3.1.2. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом експоненціального згладжування.....	76
3.1.3. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства адаптивним методом Брауна.....	82
3.2. Вибір найкращого методу прогнозування показників діяльності підприємства ТОВ «Алвіс».....	89
Висновки до розділу 3.....	91
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	94
ДОДАТКИ	101

Актуальність теми. Фінансове планування є визначною складовою процесу управління діяльністю та розвитком вітчизняних суб'єктів господарювання. У процесі його здійснення окреслюють головні цілі та завдання існуючого бізнесу або передбачують чіткі орієнтири для новостворених фірм, розробляється план для їх здобування в сучасних ринкових умовах господарювання значення фінансового планування часто недооцінюють. Досвід багатьох суб'єктів господарювання розвинених країн показує, що за сучасного ринку та жорсткої конкуренції на ньому, фінансове планування є однією з найважливіших умов їхньої успішної діяльності. Це зумовлює необхідність проведення наукового дослідження проблематики фінансового планування в діяльності суб'єктів господарювання України.

Водночас, особливого значення набуває підвищення ефективності фінансового планування підприємств в умовах інтеграції України у світове господарство та європейський економічний простір зокрема.

Теоретичні та практичні аспекти аналізу і прогнозування фінансового стану та фінансових показників підприємства глибоко досліджені у працях вітчизняних вчених: Білик М.Д., Бланка І.О., Буряка Л.Д., Василика О.Д., Даниленко А.І., Загородніого А.Г., Зятковського І.В., Костирко Л.А., Нестор О.Ю., Сенчагова В.К., Огородник С.Я., Опаріна В.М, Павлюк К.В., Поддєрьогіна А.М., Романенко О.Р., Федосова В.М. та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є визначення та обґрунтування найкращого методу планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для досягнення мети кваліфікаційної роботи поставлені та вирішені такі задачі:

- узагальнено існуючі методики аналізу фінансового стану підприємства;

- розкрито методи фінансового планування та прогнозування фінансово – господарської діяльності підприємства;
- проаналізовано фінансовий стан підприємства;
- визначено найкращий метод планування показників діяльності підприємства;
- розраховано прогнозні показники валового прибутку;

Об'єктом дослідження в дипломній роботі є процес планування показників діяльності підприємства, які мають вплив на ефективність функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти планування показників діяльності підприємств.

Методи дослідження. Для розв'язання завдань, поставлених у дослідженні, використовувалися такі загальнонаукові та специфічні методи наукового пізнання: діалектичного пізнання (при дослідженні особливостей фінансового планування і прогнозування підприємств), фінансового аналізу (в процесі аналізу фінансової звітності ТОВ «Алвіс»), теоретичного узагальнення і системного аналізу (при систематизації методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств), метод прогновної екстраполяції (для прогнозування фінансових показників діяльності підприємства), графічний і табличний (під час наочного подання результатів проведеного дослідження та встановлення зв'язку між ними).

Інформаційна база. Теоретичну і методичну основу дослідження склали загальні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо аналізу та планування фінансово-господарської діяльності підприємства підприємств, чинні законодавчі та нормативні акти України та звітні дані досліджуємого підприємства.

Обробка інформації, побудова графіків, діаграм здійснювалась за допомогою ПЕОМ з використанням апарату математичних і статистичних функцій прикладного пакету MS Excel.

Прикладна цінність. Пропозиції кваліфікаційної роботи щодо планування показників діяльності ТОВ «Алвіс» розглянуті керівництвом підприємства і прийняті до реалізації.

Апробація результатів дослідження. Основні положення бакалаврської дипломної роботи, її теоретичні та практичні висновки і рекомендації доповідались і обговорювались на студентській науково-технічній онлайн конференції «Тиждень студентської науки – 2022» (Дніпро, 16-20 травня 2022 року).

Особистий внесок. Теоретичні положення, висновки та рекомендації, які виносяться на захист одержано автором самостійно на підставі критичного аналізу літературних джерел, даних фінансової звітності підприємства.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і одного додатку. Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 100 сторінок комп'ютерного тексту; робота включає 23 таблиці, 12 рисунків, 1 додаток. Список використаних джерел містить 64 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Взаємозв'язок фінансового результату у з іншими ключовими економічними показниками в системі розвитку господарської діяльності підприємства

У здійсненні виробничо-фінансової діяльності підприємств задіяна велика кількість взаємопов'язаних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Головною метою будь-якого підприємства є отримання позитивного фінансового результату та пошук шляхів його збільшення. У ринкових умовах ведення господарської діяльності, підприємства мають забезпечити собі стійкий економічний розвиток із врахуванням особливостей ринкової кон'юнктури та результативно вести господарський процес, підвищувати рівень самофінансування та інноваційного удосконалення своєї діяльності. В таких умовах, дослідження діалектики категорії фінансового результату, його взаємозв'язку та взаємодії з іншими економічними показниками, та формування на цій основі стійких передумов для зростання прибутковості, конкурентоспроможності та забезпечення стабільного розвитку господарської діяльності підприємства в довгостроковій перспективі представляють суттєву наукову та практичну цінність.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад категорії фінансового результату здійснили такі провідні зарубіжні та вітчизняні вчені: І. О. Бланк [1], О. В. Будько [2], Ф. Ф. Бутинець [3], А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк [4], Р. В. Скалюк [10, 11] та інші науковці. Але, незважаючи на вагомий науковий доробок зазначених вчених з досліджуваного питання, деякі проблемні питання потребують більш детального їх вивчення та вирішення, оскільки економісти

найчастіше розглядають питання управління прибутком, а не фінансовими результатами підприємства.

Тема фінансових результатів діяльності підприємства завжди актуальна і є предметом постійного обговорення серед науковці та практиків у сфері економіки та управління підприємством. Тому для того, щоб визначити роль та значення показників фінансового результату необхідно звернутися до наукових праць відомих вчених, які займалися дослідженням даного питання та проаналізувати трактування даної категорії. У табл. 1.1 наведено трактування поняття «фінансовий результат».

Таблиця 1.1

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «фінансовий результат»

Автор	Трактування
Бутинець Ф. Ф. [3]	Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті. Прибуток або збиток організації
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. [4]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.
Мочерний А. Д. [7]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках.
Опарін В. М. [8]	Зіставлення регламентованих податковим законодавством доходів і витрат. Перевищення доходів над витратами становить прибуток, зворотнє явище характеризує збиток.
Пушкар М. С. [9]	Прибуток або збиток, отриманий в результаті господарської діяльності.
Скалюк Р. В. [5, 6]	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства.
Ткаченко Н. М. [10]	Доходи діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності.
Худолій Л. М. [11]	Зіставлення доходів і витрат, регламентованих податковим законодавством.
Чебанова М. С., Василенко С. С. [12]	Прибуток або збиток, одержаний від діяльності підприємства.

Аналізуючи наведені визначення категорії «фінансовий результат» можна зробити висновок, що такі науковці як: Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Загородній і Г. Л. Вознюк, Н. М. Ткаченко, В. М. Опарін, Л. М. Худолій розглядають фінансовий

результат як результат співставлення доходів та витрат підприємства. Такі науковці як А. Г. Загородній та Г. Л. Вознюк характеризують фінансовий результат з точки зору власного капіталу – приріст чи зменшення. Р. В. Скалюк зазначає, що фінансовий результат є якісним та кількісним показником діяльності підприємства. Також автори: Ф. Ф. Бутинець, А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, А. Д. Мочерний, М. С. Пушкар, Н. М. Ткаченко, В. М. Опарін, Л. М. Худолій, М. С. Чебанова та С. С. Василенко наводять форми вираження фінансового результату – прибуток або збиток [13]. У науковій літературі часто спостерігається ототожнення понять «фінансовий результат» та «прибуток», проте варто зауважити, що категорія фінансового результату є ширшою порівняно з категорією прибутку. Це пояснюється тим, що показник прибутку виступає у одній із двох форм (прибуток або збиток) та показує відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства. Прибуток характеризує позитивне значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності, ефективне використання капіталу, а також виступає в якості своєрідної винагороди за ризик та непередбачуваність комерційної діяльності підприємства [6].

Від’ємне значення категорії фінансового результату знаходить своє відображення у показнику збитку, який свідчать про низький рівень або відсутність результативності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, неефективне використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [14] величина фінансового результату будь-якого виду господарської діяльності підприємства (операційної, інвестиційної, фінансової, звичайної, надзвичайної) визначається як різниця між сумою доходів та пов’язаною з нею величиною витрат відповідного виду

діяльності підприємства. Тобто, фінансовий результат господарської діяльності (чистий прибуток або збиток) розраховується як різниця доходів та витрат від усіх видів діяльності підприємства, що зменшена на суму нарахованих податків на прибуток.

З огляду міжнародної та вітчизняної практики, для визначення фінансових результатів використовують два методи, а саме: метод «витрати-випуск», а також «балансовий» метод. Визначення фінансового результату за методом «витрати-випуск» передбачає співставлення відповідних доходів та витрат із наступним їх коригуванням на суму зміни залишків запасів та незавершеного виробництва. Суть балансового методу полягає у визначенні фінансового результату на підставі зміни величини чистих активів або власного капіталу впродовж звітного періоду. Наявність двох методів визначення фінансового результату ґрунтується на базових положеннях теорії балансу, зокрема, наявності його статичної та динамічної моделей. За статичним підходом, який лежить в основі балансового методу визначення фінансового результату, вказується, що «бухгалтерський баланс має завдання огляду і констатації майнового стану підприємства на конкретний момент часу, і, одночасно, шляхом порівняння балансів за різні моменти часу, повинен бути засобом оцінки результатів діяльності підприємства за періоди між складанням балансу». За динамічного підходу фінансовий результат визначається як різниця між виручкою і витратами від реалізації, при цьому, зміни у вартості майна не слід враховувати [16, с. 26].

Як система показників, фінансові результати становлять інтерес для власників бізнесу, для менеджерів вищої ланки, для робітників підприємства, постачальників, фінансових установ, держави. Їх зацікавленість зумовлена участю у діяльності підприємства прямо чи опосередковано.

Також існує думка, що величину фінансового результату вітчизняних підприємств можна визначити «як приріст (зменшення) вартості власного капіталу, який утворився в процесі підприємницької діяльності», що є можливим

на основі класичного балансового рівняння, з якого випливає, що величина власного капіталу розраховується як різниця між активами підприємства та його зобов'язаннями [2, с. 24].

При цьому, даний показник особливо важливий тоді, коли власник планує його продати на ринку капіталів. Важливість результату у вигляді приросту власного капіталу зумовлена тим, що він є ключовим поточним індикатором інтересів власника, і саме такий приріст далі впливатиме на розмір прибутку і безпосередньо формуватиме головний ринковий результат (приріст вартості підприємства) [16].

Проте, важливо сказати, що кількісна зміна власного капіталу не завжди буде дорівнювати сумі фінансового результату, розрахованого як різниця між доходами та витратами, тому що на підприємстві є ряд господарських операцій, які можуть приводити до зростання вартості власного капіталу підприємства (дооцінка необоротних активів, безкоштовне отримання основних засобів, додаткові внески власників), і в той же час, не мають відношення до приросту величини фінансового результату. Враховуючи вищесказане, можемо говорити про те, що сума фінансового результату та вартість власного капіталу підприємства здійснюють взаємний вплив один на одного, але динаміку зміни (приріст, зменшення) даних показників не можна ототожнювати [17].

Таким чином, підхід щодо розрахунку фінансового результату як зміни вартості власного капіталу впродовж звітного періоду є не зовсім доцільним, оскільки не здатний об'єктивно відобразити точну величину отриманого підприємством фінансового результату, розрахованого як різниця доходів та відповідних їм витрат.

Значимість показника фінансового результату проявляється не лише через зростання розміру власного капіталу підприємства. Так, збільшення частки нерозподіленого прибутку (капіталізованого позитивного значення фінансового результату) спочатку створює «можливість самозростання вартості капіталу» [1, с.

14], яка є основним джерелом збільшення величини чистих активів, сформованих за рахунок власного капіталу. У свою чергу, вартість чистих активів здійснює суттєвий вплив на формування ринкової вартості підприємства, яку розраховують за умов об'єднання, продажу, поглинання підприємства.

Таким чином, позитивне значення фінансового результату є важливим індикатором зростання власного капіталу, що забезпечує платоспроможність, фінансову незалежність, ділову репутацію та зростання вартості підприємства на ринку. Менеджери вищої ланки повинні враховувати, що від величини фінансового результату залежить успіх чи невдача господарської діяльності підприємства, що зумовлює досягнення зростання прибутку, як важливого початкового етапу виконання комплексної системи цілей діяльності підприємства, та забезпечує таку послідовність: «прибуток – зростання – розвиток – розширення». Саме позитивний показник фінансового результату, який виступає у ролі прибутку є базисом, на основі якого, насамперед, відбувається кількісне зростання основних економічних показників, а при досягненні відповідного їх рівня та за наявності достатньої величини фінансового результату підприємство може забезпечити впровадження інноваційної складової у свою діяльність, яка стане основою для збалансованого і стійкого розвитку підприємства та підґрунтям підвищення результативності його господарської діяльності [17]. При досягненні стабільної позиції підприємства на ринку та безперервній забезпеченості фінансовими ресурсами є можливим розширення спектру діяльності підприємства.

Основною метою ефективного управління діяльністю підприємства є забезпечення його економічного зростання та розвитку на довгострокову перспективу, що, забезпечить максимальне зростання ринкової вартості підприємства, як майнового комплексу і зростання його фінансових результатів.

Тому без фінансового планування не може бути досягнутий той рівень управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який забезпечує йому конкурентоспроможність та успіх на ринку, постійне вдосконалення

матеріально-технічної бази, соціальний розвиток колективу, фінансову стабільність і економічний розвиток підприємства загалом.

Найважливішою категорією, що відображає саме позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, є прибуток. Беручи до уваги головну мету діяльності підприємства щодо максимізації прибутку, можна говорити про важливість планування фінансових результатів та прибутку, зокрема, у довгостроковому періоді.

Тому для підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільно дуже ретельно здійснювати вивчення та робити аналіз зміни показника прибутку. Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий результат є досить складною та багатовимірною категорією. Фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства та є одним з ключових показників, який визначає ефективність його діяльності.

Величина фінансового результату є базисом, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, а й відображає рівень результативності, прибутковості господарської діяльності, можливості кількісного зростання основних економічних показників (обсягу виробництва й реалізації, продуктивності праці) та характеризує потенціал стійкого розвитку підприємства. Тому якісне планування, управління та ефективне використання механізмів підвищення показника фінансового результату є необхідним та дозволить задовольнити потреби різних груп зацікавлених осіб, а також отримати більш повну і достовірну інформацію про результати діяльності підприємства для подальшого прийняття ефективних управлінських рішень.

1.2. Методи фінансового аналізу підприємства

Беззаперечною умовою успішного господарювання є якісне та своєчасне формування системи інформаційного забезпечення прийняття фінансовим

менеджментом управлінських фінансових рішень щодо розвитку окремих напрямів господарювання, так і функціонування підприємства в цілому.

Адекватність цих рішень залежатиме від обраних методів фінансового аналізу для оцінки фінансового стану підприємства та інтерпретації отриманих результатів.

Питання застосування відповідних методів фінансового аналізу діяльності підприємств для формування механізму антикризового менеджменту набуває особливої актуальності в нинішніх умовах.

Сутність та особливості фінансової діяльності підприємства розглянуто в працях таких учених, як: І.О. Бланк, І.Т. Балабанов, В.В. Ковальов, М.Л. Котляр, С.М. Пясталов, Н.І. Строченко, Г.В. Савицька, В.В. Шиян та ін.

Сьогодні важливо визначити найбільш ефективне поєднання методів фінансового аналізу для розроблення антикризового механізму управління підприємствами.

Для вирішення конкретних завдань фінансового аналізу застосовується ціла низка спеціальних методів, які дають змогу одержати кількісну оцінку окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Фінансовий аналіз використовує низку методів, як загальнонаукових і загальноекономічних, так і специфічних. Можна виділити серед них основні [18, с. 48]:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- трендовий аналіз;
- метод фінансових коефіцієнтів;
- аналіз інвестиційної привабливості підприємства;
- порівняльний аналіз;
- факторний аналіз (у тому числі аналіз за схемою Дюпон-каскад).

І.О. Бланк поділяє фінансовий аналіз на окремі види залежно від ознак [19, с. 98]:

1. Виконання внутрішнього та зовнішнього фінансового аналізу це є організаційною формою проведення:

а) фінансові аналітики здійснюють внутрішній фінансовий аналіз підприємства застосовуючи інформацію всіх наявних даних показників. Висновки за даним аналізом становлять комерційну таємницю підприємства;

б) податкові аудитори податкової служби, фінансові установи, аудиторські фірми здійснюють зовнішній фінансовий аналіз щоб визнати правильність відображення фінансових показників у фінансовій та податковій звітності.

2. Повний та тематичний фінансовий аналіз виконують в залежності від обсягу необхідних досліджень:

а) якщо потрібно проаналізувати всі аспекти фінансової діяльності підприємства то доцільно здійснити повний фінансовий аналіз;

б) якщо потрібно зробити висновки щодо узького проблемного аспекту діяльності підприємства то здійснюють тематичний фінансовий аналіз.

Це можуть бути питання щодо ефективності управління активами підприємства, його фінансовими ресурсами, оптимальність інвестиційних вкладень.

3. Різноманіття видів діяльності якими може займатись підприємство потребує здійснювати аналіз за об'єктами:

а) комплексний аналіз фінансової діяльності підприємства.

б) аналіз фінансової діяльності окремих структурних одиниць і підрозділів (центрів економічної відповідальності).

в) специфіка деяких фінансових операцій, а саме керування фінансовими вкладеннями, оцінка інвестиційних проектів тощо потребує аналізу окремих фінансових операцій.

4. За періодом проведення виділяють попередній (умови діяльності в цілому), поточний (при реалізації поточних фінансових операцій) і наступний (за звітний період) фінансовий аналіз.

Фінансовий аналіз є частиною загального аналізу господарської діяльності, що складається з двох взаємозалежних розділів: фінансового аналізу і виробничо-управлінського аналізу. Фінансовий аналіз, що ґрунтується на даних тільки бухгалтерської звітності, набуває характер зовнішнього аналізу, тобто аналізу, проведеного за межами підприємства його зацікавленими контрагентами чи власниками, державними органами [18, с. 146].

Данні для проведення внутрішньогосподарського аналізу беруться з бухгалтерського обліку, з нормативної, планової та іншої інформації.

Управлінський аналіз має наступні особливості:

- результати аналізу максимально орієнтовані на власників підприємства;
- для аналізу необхідні всі наявні джерела інформації на підприємстві;
- комплексність аналізу;
- узагальнення результатів обліку, аналізу, планування для прийняття рішень;
- комерційна таємниця щодо даних підприємства спонукає до закритості доступу до результатів аналізу.

Найбільш глибокий за охопленням всіх сторін діяльності підприємства аналіз допомагає зробити комплексна оцінка фінансової діяльності. Такий варіант аналізу охоплює всю діяльність підприємства з точки зору стратегічного розвитку і базується на включенні комплексу показників і моделі Du Pont [20, с. 104].

В рамках даної програми аналіз про якості інвестиційних вкладень не розглядається, а саме з боку підприємства не оцінюється ефективність використання позикових коштів, з боку інвестора не оцінюється здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі повернення боргу і відсотків по ньому.

До основних етапів фінансового аналізу можна включити наступні [20]:

1. Процес збору інформації.
2. Аналітична обробка.

3. Аналіз, оцінка й інтерпретація результатів.

4. Підготовка висновків і рекомендацій.

На першому етапі необхідно вирішити яка інформація є достовірною, з яких форм звітності її можна вибрати, з урахуванням облікової політики на підприємстві, яка статистична інформація може мати значення з зовнішніх джерел інформації.

На другому етапі дані які прийнято використовувати в аналізі групують за основними напрямками аналізу і заносять в аналітичні форми.

На третьому етапі структуровані показники аналізуються в динаміці, встановлюються види взаємозв'язку між основними показниками і робляться висновки за отриманими результатами.

На четвертому етапі роблять заключний висновок про фінансовий стан в якому перебуває підприємство, рекомендації на найближчий час щодо поліпшення його фінансового стану, перераховуються існуючі резерви для підвищення ефективності його діяльності.

За допомогою цього аналізу можна оцінити різні сторони діяльності підприємства [20]:

- 1) фінансове положення компанії;
- 2) майновий стан підприємства;
- 3) ступінь підприємницького ризику (можливість погашення зобов'язань перед третіми особами);
- 4) достатність капіталу для поточної діяльності і довгострокових інвестицій;
- 5) потребу в додаткових джерелах фінансування;
- 6) здатність до нарощування капіталу;
- 7) раціональність використання позикових засобів;
- 8) ефективність діяльності компанії.

Результати аналізу можуть бути цікавими як для власників, керівників, так і для партнерів, постачальників, споживачів і навіть конкурентів.

Інвестиційні компанії, банки, кредитори до прийняття рішення про співпрацю з підприємством використовуючи аналіз набувають впевненості у вигідності інвестиційних вкладень своїх капіталів.

Ті партнери, які вже працюють з підприємством якийсь час, не менш зацікавлені щоб мати аналітичну інформацію яка дозволить визначити необхідність і надалі продовжувати співпрацю в підприємством [21].

Якщо підприємство показує свої фінансовий звіти і розраховані показники результатів роботи у відкритому доступі це робить її більш привабливою для потенційних партнерів.

Розкриємо більш детально сутність кожного з методів аналізу фінансового стану.

Постатейне зіставлення даних, їх абсолютна і відносна зміна за періодами представляють суть горизонтального аналізу.

Якщо уявити кожен показник з фінансової звітності у вигляді відносної величини і виявити позицію цього показника по відношенню у підсумковому результату це буде суть вертикального аналізу. Передбачати і прогнозувати структурні зрушення в складі активів, коштів підприємства, джерел їх покриття дозволяє використання динамічних рядів [21].

Існують такі форми вертикального аналізу:

1) вертикальний аналіз активів. Поділ в балансі активів на необоротні та оборотні дозволяє визначити їх співвідношення, склад активів за ступенем їх ліквідності;

2) вертикальний аналіз капіталу передбачає визначення частки власного та позикового капіталу, склад власного і позикового капіталу, які використовують, за видами та склад позикового капіталу за строковістю зобов'язань тощо;

3) вертикальний аналіз грошових потоків. У процесі цього аналізу в складі загального грошового потоку виділяють усі грошові потоки по оперативній (виробничій), фінансовій та інвестиційній діяльності. Кожен із цих видів

грошових потоків, своєю чергою, може бути більш глибоко структурований за окремими складниками.

Трендовий аналіз являє собою визначення основної тенденції розвитку в часі (тренда) показників звітності.

При порівнянні показників аналізу за кілька років або періодів для наочності використовують графіки і таблиці, а іноді це виглядає більш наочно у вигляді трендів, тоді вдаються до використання трендового аналізу.

Відносні показники (їх іще називають «коефіцієнти») – це найбільш відомий та поширений інструмент аналізу, який найчастіше переоцінюється та яким часто зловживають. Коефіцієнти дають змогу оцінити залежність між різними складниками фінансової звітності, наприклад активами та зобов'язаннями чи витратами та надходженнями, а також їх динаміку [18, с. 153].

На думку М.Л. Котляра [22, с. 114], недоліком застосування аналізу за допомогою коефіцієнтів є складність щодо остаточного висновку про стан підприємства, оскільки загальна картина за показниками часто неоднорідна. Так, якщо за одним параметром підприємство має досить непоганий вигляд, то за іншими може вражати своїми поганими показниками. Це своєрідний дестабілізаційний чинник, який лише посилює суб'єктивність думки самого аналітика, тобто його схильність уважати певний параметр головним або брати його до уваги меншою мірою. На нашу думку, даний фактор може бути і позитивним із погляду, що не кожний аналітик зможе провести якісний аналіз та взяти на себе відповідальність за правильність зроблених висновків, наданих рекомендацій і, як наслідок, зростання ролі та «вартості» професійних наукових працівників фінансових служб підприємств.

Перевагами ж цього аналізу М.Л. Котляр вважає його методологічну прозорість, тобто обчислення коефіцієнтів не потребує спеціальних математичних знань, і будь-яка особа, що достатньою мірою володіє економічною термінологією, здатна розібратися у значенні показників. Ця простота робить прийом

коефіцієнтів наймасовішим. Ми також згідні з даним твердженням, хоча хотілося б зауважити, що методика розрахунку того чи іншого показника повинна бути пристосована до наявних форм фінансової звітності або містити посилання на конкретне джерело інформації. Тільки у цьому разі процес розрахунку коефіцієнтів буде легким, прозорим і забезпечить порівнянність результатів, а керівництво підприємства зможе своєчасно одержувати найоперативнішу інформацію стосовно кожної ділянки його роботи, що дасть змогу виявити слабкі місця ще на ранніх етапах та вчасно вжити всіх потрібних заходів [22, с. 115].

Що ж до показників оцінки фінансової стійкості підприємства, то тут також існують різні погляди.

Найбільш удалим, на нашу думку, є перелік коефіцієнтів фінансової стійкості, запропонований І.О. Бланком [19, с. 84], що включає сім показників: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт поточної заборгованості, коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу і коефіцієнт маневреності власного та довгострокового позикового капіталу.

С.М. Пястолов [23, с. 182] пропонує використовувати вісім показників фінансової стійкості. Проте нелогічним є одночасне використання таких взаємообернених коефіцієнтів, як коефіцієнти фінансової залежності та незалежності, адже якщо ми знаємо, що підприємство є на 60% незалежним від зовнішніх джерел фінансування, то, відповідно, на 40% воно є залежним від внутрішніх джерел.

В.В. Ковальов розділяє всі коефіцієнти, за допомогою яких можна оцінити фінансову стійкість підприємства, на дві групи: коефіцієнти капіталізації та коефіцієнти покриття [24, с. 325]. До першої групи належать коефіцієнти концентрації власного капіталу, залученого капіталу, фінансової залежності та незалежності капіталізованих джерел, рівень фінансового левериджу. До другої ж

групи належать коефіцієнт забезпеченості процентів до виплати та коефіцієнт покриття постійних фінансових витрат.

До коефіцієнтів капіталізації також автор відносить такий показник, як рівень фінансового левериджу, який розраховується як відношення довгострокового залученого капіталу до власного капіталу. Як бачимо, у чисельнику знову використовується не весь позиковий капітал підприємства, а лише довгостроковий. Аналогічний порядок розрахунку даного показника пропонують Д.В. Шиян та Н.І. Строченко [25, с. 65].

Г.В. Савицька для оцінювання фінансової стійкості підприємства також пропонує розраховувати коефіцієнт фінансового левериджу (або фінансового ризику) як відношення власного капіталу до залученого [26, с. 568].

Порівняльний аналіз полягає у порівнянні абсолютних та відносних фінансових показників окремих підрозділів підприємства з аналогічними показниками інших підрозділів або показників одного підприємства з показниками інших підприємств галузі [27, с. 98].

Під час проведення такого аналізу прагнуть порівнювати показники різних підприємств за одні й ті самі часові періоди. Задовільні результати можуть бути отримані лише за порівняння підприємств, які мають чітко визначену приналежність до однієї галузі.

Інвестиційна привабливість підприємства – рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [27, с. 124].

Для визначення інвестиційної привабливості підприємств через зазначену інтегральну оцінку прийняті показники, які задовольняють вимоги міжнародного меморандуму IASC (International Accounting Standards Committee).

Інтегральна оцінка дає змогу поєднати в одному показнику багато різних за назвою, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками чинників. Це

спрощує процедуру оцінки конкретної інвестиційної пропозиції, а інколи є єдиною можливим варіантом її проведення і надання об'єктивних остаточних висновків. Фінансова оцінка підприємств передбачає розрахунок понад 40 відповідних показників за різними напрямками господарської діяльності підприємства.

Основні групи показників для визначення інвестиційно привабливих підприємств [27, с. 146]:

I. Показники оцінки майнового стану інвестованого об'єкта.

II. Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) інвестованого об'єкта.

III. Показники оцінки ліквідності активів інвестованого об'єкта.

IV. Показники оцінки прибутковості інвестованого об'єкта.

V. Показники оцінки ділової активності інвестованого об'єкта.

VI. Показники оцінки ринкової активності інвестованого об'єкта.

Усім групам показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, а також показникам, розміщеним у цих групах, присвоюються залежно від їх вагомості відповідні числові значення. Як і граничні значення показників, вагомість може коригуватися. Вказана вагомість є похідною від часу, конкретної політичної, соціальної ситуації, інших факторів, а тому ця характеристика має вірогідне походження.

Під факторним аналізом розуміється методика комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників. Розрізняють такі види факторного аналізу [1].

Детермінований факторний аналіз являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких із результативним показником носить функціональний характер, тобто коли результативний показник представляється у вигляді виробності, приватної або алгебраїчної суми факторів.

Стохастичний аналіз являє собою методику дослідження факторів, зв'язок яких є результативним показником, на відміну від функціонального є неповним,

можливим (кореляційним). Якщо за функціональної (повної) залежності зі зміною аргументу завжди трапляються відповідні зміни функції, то за кореляційного зв'язку зміна аргументу може дати декілька значень приросту функції залежності від з'єднання інших факторів, які виділяють даний показник. Наприклад, виробність праці за одного й того ж рівня фондоозброєності може бути неоднаковою на різних підприємствах. Це залежить від оптимальності поєднання інших факторів, котрі впливають на цей показник.

Прямий факторний аналіз дослідження ведеться дедуктивним способом – від загального до приватного. Зворотній факторний аналіз здійснює дослідження причинно-результативного зв'язку способом логічної індукції – від приватних, окремих факторів до узагальнюючих.

Факторний аналіз може бути одноступінчастим і багатоступінчастим.

Перший тип використовується для дослідження факторів тільки одного рівня підпорядкування без їх деталізації на складові частини. Наприклад, $y = a \Phi b$.

За багатоступінчастого факторного аналізу проводиться деталізація факторів a і b на складові частини для вивчення їх поведінки. Деталізація факторів може бути продовжена й далі. У цьому разі вивчається вплив факторів різних рівнів співпідрядності [21].

Необхідно розрізняти також статичний і динамічний факторний аналіз. Перший вид застосовується під час вивчення впливу факторів на результативні показники на відповідну дату. Інший вид являє собою методику дослідження причинно-результативного зв'язку в динаміці.

І, нарешті, факторний аналіз може бути ретроспективним, що вивчає причини приросту результативних показників за минулі періоди, та перспективним, який досліджує поведінку факторів і результативних показників у перспективі.

Основні завдання факторного аналізу [1, с. 112]:

1. Відбір факторів, визначаючих досліджувані результативні показники.
2. Шляхом систематизації та класифікації факторів впливу на результати діяльності підприємства забезпечується комплексний підхід в цьому методі факторного аналізу.
3. З'ясування форми існуючої залежності між факторами і результатами показників.
4. Моделювання взаємозв'язків між результативним і факторним показником.
5. Встановлення величини впливу факторів на зміну величини результативного показника.
6. Використання розробленої факторної моделі при управлінні діяльністю підприємства.

На основі теоретичних і практичних знань фінансовий аналітик здійснює відбір факторів для цього виду аналізу. При цьому зазвичай виходять із принципу: чим більше є охоплення факторів що досліджуються, тим буде вище якість результатів аналізу.

Аналітику необхідно враховувати існуючу взаємодію між факторами, виділити головні з них, щоб уникнути помилкових висновків. Саме за допомогою систематизації в економічному аналізі досягається взаємозв'язане дослідження впливу факторів на розмір результативних показників.

Використовуючи способи порівняння паралельних і динамічних рядів, аналітичних груп початкової інформації, графічний тощо, визначається яка форма залежності: функціональна чи стохастична, пряма чи зворотна, прямолінійна чи криволінійна є між фактором та результативним показником.

Моделювання економічних показників (-е термінування і стохастичне моделювання) також являє собою тяжку методологічну проблему у факторному аналізі, вирішення якої потребує спеціальних знань і практичних навичок у цій сфері.

Необхідно застосовувати досить широкий арсенал способів для розрахунку впливу факторів на розмір результативних показників і це є одним з головних методологічних аспектів в факторному аналізі.

Результатом останнього етапу факторного аналізу є випробування факторної моделі для визначення резервів приросту результативного показника, що в подальшому використовується при плануванні та прогнозуванні його величини при зміні виробничої ситуації.

Більш детально зупинимося на методі аналізу за схемою «Дюпон-каскад» [1, с. 71–73].

На Заході широко розповсюджена система фінансового аналізу «Дюпон» (The Du Pont System of Analysis), розроблена менеджерами компанії «Дюпон», відома ще за назвою «Дюпон-каскад», або просто «Каскад». За цією системою метою аналізу є:

- визначити п'ять основних співвідношень (коефіцієнтів) за даними бухгалтерської звітності (нетто-прибутковість власного капіталу, нетто-прибутковість активів, нетто-прибутковість продажів, оборотність активів, мультиплікатор акціонерного (власного) капіталу);
- отримати уявлення про розвиток компанії в часі (проаналізувавши динаміку коефіцієнтів);
- виділити основні напрями поглибленого вивчення діяльності компанії.

1.3. Методи прогнозування фінансових показників діяльності підприємства

Невизначеність зовнішнього середовища, непередбачувана поведінка інших суб'єктів ринкових відносин при конкурентній боротьбі, постійні зміни щодо умов ведення бізнесу спонукає підприємства до пошуку нових підходів управління. Причому цей пошук повинен бути якісно новим і підкріплений науковими концепціями підходу до управління організаціями. Одними з таких

підходів є планування і прогнозування. Планування включає в себе постановку конкретних цілей підприємства на визначений термін, аналіз способів їх реалізації і ресурсного забезпечення, а прогнозування дає змогу передбачати результати розвитку підприємства [28].

У системі управління підприємствами обґрунтування фінансових показників, здійснених фінансових операцій і результативність багатьох управлінських рішень досягається з урахуванням результатів фінансового прогнозування та планування. Ці показники є важливою складовою процесу управління підприємством та його підрозділами у напрямі виявлення можливості та загроз, рівня платоспроможності підприємства. Науково обґрунтований висновок у свою чергу визначає термін досягнення бажаного стану, альтернативні напрями розвитку [29].

Перехід української економіки від планового управління до функціонування на ринкових засадах об'єктивно потребує вдосконалення прогнозування фінансово-економічних показників діяльності підприємства, практичної бази з урахуванням сучасних технологій та математичного інструментарію з тим, щоб прогнози, які розробляються, були всебічно обґрунтованими та слугували надійним інструментом прийняття управлінських рішень, а також відповідали вимогам сучасної світової економічної практики [30].

У сучасних умовах одними із найважливіших завдань будь-якого підприємства є отримання науково-обґрунтованого висновку щодо забезпечення стійкого фінансового розвитку, термінів досягнення поставлених фінансових завдань, реалізації конкурентних переваг та розширення своїх позицій на ринку, зменшення впливу наслідків негативної економічної ситуації на фінансовий механізм компанії як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі. Вдала реалізація перелічених завдань досягається шляхом створення та застосування ретельно розробленої стратегії дій та обрання вірного стратегічного напрямку розвитку. Якісна стратегічна програма неможлива без повної та достовірної

інформаційної основи, що забезпечується за допомогою застосування прогнозного інструментарію. З огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні, прогнозування фінансових результатів підприємства відіграє роль не лише додаткового інструментарію, а й є неодмінною умовою існування компанії у сучасному мінливому середовищі [31].

Питанням фінансового планування та прогнозування присвячено дуже багато робіт. Дуже вичерпно розглядаються математичні методи моделювання та прогнозування у роботах А.М. Єріної [32], основні ідеї щодо фінансового прогнозування та прогнозування фінансового стану підприємства докладно розглянуті у працях Г.Земитана [33], Е.Бреслава [34], найважливіші методи прогнозування в умовах ринку викладено у праці Е.Тихонова [35]. Також питання прогнозування фінансового стану досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В.В. Горлачук, О.В. Єфимова, В.О. Касьяненко, О.Ю. Клементьєва, Г.В. Савицька, Л.В. Старченко, Е.Альтман, І.О. Бланк, Р.Таффлер. Останнім часом проблеми фінансового планування та прогнозування активно досліджуються українськими науковцями, а саме: Вишневською О.М. [29], Нестор О.Ю. [36], Пономарьовим Д.Е. [31], Свистун Л. А. [37], Юнацьким М.О. [38], Ястребовою О. В. [39] та іншими.

Однак ще не до кінця було досліджено важливість фінансового прогнозування для українських підприємств в умовах сьогодення. Методи прогнозування фінансових показників не досліджено в повному обсязі, не виокремлено фактори, що заважають фінансовому прогнозуванню в Україні.

Прогнозування фінансової діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки є складним етапом фінансового планування. Досвід країн із розвиненою ринковою економікою свідчить про неухильне підвищення ролі фінансового планування на підприємствах, у фірмах і корпораціях. І це дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат. Однак, на

жаль, сучасні методи планування і управління фінансами далекі від ідеалу як за своєю структурою, так і за способами використання [40].

Безсумнівний інтерес викликає питання про напрями і специфіку застосування прогностичної моделі на рівні підприємства.

Планування діяльності підприємства – це процес який дозволяє розробити план, в якому будуть наявні основні цілі підприємницької діяльності та методи досягнення поставлених цілей. Основна мета фінансового або внутрішньофірмового планування на підприємстві - надання оптимальних можливостей для успішної господарської діяльності, знаходження коштів для цієї діяльності і отримання прибутковості підприємства в плановому періоді. Його сутність - в розробці фінансових планів, а функція - у професійному управлінні через їх розробку і виконання [28].

Фінансове планування трактується науковцями по-різному і перелік його завдань також різний в залежності від розміру підприємства, форми власності та організаційно-правової форми.

До завдань фінансового планування діяльності суб'єкта господарювання відносять [41, с. 325]:

- визначення необхідного розміру фінансових ресурсів для забезпечення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності;
- знаходження основних напрямів прибуткового інвестування капіталу, оцінка ступеня раціональності його використання;
- встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими суб'єктами господарювання;
- передбачення несприятливих ситуацій, аналіз можливих ризиків і розроблення конкретних заходів щодо їх нівелювання;
- контроль за фінансовим станом, платоспроможністю та кредитоспроможністю підприємства.

Прогнозування - особлива форма наукового передбачення, яка має дві різні площини конкретизації: власне передбачаючу (описову) і пов'язану з нею - передвказівну (предписательну), яка реалізується через планування і відноситься до категорії управління. Взагалі під прогнозом розуміється опис імовірних або бажаних перспектив, станів, рішень проблем у майбутньому. Передбачення є власне вирішенням цих проблем, яке передбачає використання інформації про майбутнє в цілеспрямованій діяльності [38].

Основні завдання фінансового прогнозування [42, с. 61-63; 43, с. 167]:

- визначення достатнього обсягу фінансових ресурсів на період який прогнозується;
- знаходження джерел їх формування та наряду ефективного використання на основі аналізу тенденцій та визначених факторів впливу на ці тенденції;
- оцінювання об'єкта прогнозування (величини капіталу, обсягу продажів, фінансових результатів, інвестицій, курсу цінних паперів, показників фінансового стану тощо) на період, який прогнозується в залежності від альтернативних варіантів його фінансово-господарської діяльності;
- здійснення на цій основі обґрунтованих висновків і рекомендацій відносно вибору раціональної фінансової стратегії і тактики дій менеджменту підприємства, які забезпечують досягнення підприємством стабільного положення на ринку і міцної фінансової стійкості.
- накопичення наукового матеріалу для обґрунтованого вибору деяких фінансових рішень.

Прогнозування іноді вважають спорідненим плануванню, але воно має більш загальний інформаційний характер порівняно із плануванням. Якщо першорядною функцією планування є організація цілісного функціонування певного явища чи об'єкта, то функція прогнозування – у зниженні невизначеності майбутнього,

тобто визначення ймовірних меж розвитку подій на основі певних поведінкових залежностей в минулому чи теперішньому.

Причинно-наслідковий характер прогнозування проявляється також в тому, що, з одного боку, прогнозування ідентифікує конкретну економічну ситуацію, у якій можуть досягатися намічені планом цілі, з іншого боку, показує, які наслідки може мати те чи інше управлінське рішення (або його відсутність) [38].

Для розуміння сутності прогнозування і планування, необхідно провести категоріальний аналіз прогнозу і плану. Визначити відмінності між прогнозом і планом дозволяє табл. 1.2. [28, 38].

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика прогнозування і планування

Критерій	Система прогнозування	Система планування
Задачі	Передбачення перспектив зміни різних факторів, що впливають на діяльності підприємства	Реалізація на практиці раніше розроблених прогнозів
Функції	аналіз і оцінка тенденцій зміни процесів і явищ для виявлення альтернатив розвитку об'єкту на перспективу	визначення конкретних шляхів для досягнення певного стану об'єкту в перспективі
Самостійність	більш незалежне поняття, ніж планування, але через останнє реалізується управлінський аспект прогнозування	розробляється незалежно від прогнозування, але адекватність плану обумовлена розробкою прогнозу
Об'єкт	об'єктом може бути будь-яке явище або процес	не всі об'єкти прогнозування підлягають плануванню (наприклад, погода, демографічна ситуація)
Альтернативність	може бути поліваріантним	більш властива моноваріантність
Логіка	припущення (думка) про стан об'єкту в майбутньому може бути істинним або помилковим	система рекомендацій, які можуть бути прийнятними або неприйнятними для досягнення цілей
Терміни	коригуються залежно від цілей прогнозування	чітко визначені
Вихідні дані	Менш достовірні	Більш достовірні
Вживані математичні методи	Прогностичні, які дають достатньо укрупнений результат	Строгіші і точніші
Масштаб	Достатньо великий	Достатньо обмежений

використання графічних методів		
Нормативне забезпечення	Відсутнє або порівняльно низьке	Частково є або порівняно високе

Прогнозування та планування все-таки зв'язані між собою одними цілями та завданнями і доповнюють одне одного. І фінансове прогнозування, і планування належать, перш за все, до стратегічного управління. Планування, як і прогнозування, - це передбачення, одержання інформації про майбутні процеси. Тільки прогнозування за часом передує плануванню, яке частіш базується на прогнозних розробках [28].

Прогнозування здійснюється на початковому етапі планування. Усі методи прогнозування фінансових показників засновані на показниках фінансової діяльності підприємства за минулі періоди. Точність прогнозів залежить від того, чи продовжують зберігатися на період прогнозу співвідношення й залежності, що діяли в минулому [36].

У процесі фінансового планування найчастіше використовують такі методи планування, як нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, метод оптимізації планових завдань, економіко-математичне моделювання, метод експертних оцінок, коефіцієнтів і програмно-цільовий метод [44, 45, 46].

Методи фінансового планування у більш стислій формі наведені на рис. 1.1.

Нормативний метод базується на нормах і нормативах, тарифів, цін, які затверджені чинним законодавством та використовується для економічного обґрунтування планових завдань, тобто для розрахунків потреби у фінансових ресурсах та джерел їх формування. Такими нормами є норми амортизаційних відрахувань, ставки податків, ставки тарифних внесків, нормативи потреби в оборотних коштах та ін.

Розрахунково-аналітичний метод передбачає використання даних економічного аналізу, коли на підставі фактично досягнутих показників,

прийнятих за базу, і прогнозованого індексу їх зміни визначаються планові завдання. Цей метод застосовується за відсутності техніко-економічних норм і нормативів. Він базується на глибокому всебічному аналізі й оцінці звітних даних за останні два-три роки, експертній оцінці досягнутого і визначенні перспектив подальшого розвитку.

В умовах економічної нестабільності розрахунково-аналітичний метод широко застосовується при плануванні окремих статей витрат, валового прибутку, розрахункового рівня рентабельності, нормативу оборотних коштів та багатьох інших показників фінансового плану.



Рис. 1.1. Перелік і зміст основних методів фінансового планування

Метод оптимізації планових завдань – це метод багатоваріантних розрахунків, що передбачає вибір кращого з них. Критерії вибору можуть бути різними залежно від поставленої мети. Ними можуть бути: мінімум затрат; максимум доходу і прибутку на вкладені ресурси; мінімум приведених затрат; мінімум часу на оборот капіталу; оптимальна величина оборотних коштів тощо.

Метод оптимізації планових завдань застосовується при економічному обґрунтуванні планових витрат, прогнозуванні фінансових можливостей господарюючого суб'єкта, прогнозуванні структури розміщення власного капіталу тощо.

Балансовий метод є одним із основних методів фінансового планування. З його допомогою ув'язуються поточні витрати з валовим прибутком та прогнозується беззбиткова робота структурних підрозділів і організації та підприємства в цілому. З допомогою балансового методу досягається ув'язування прогнозованих видатків з наявними фінансовими ресурсами та прогнозованим їх приростом і забезпечується ресурсне збалансування плану економічного і соціального розвитку (бізнес-плану) з основних напрямів діяльності. Зведений фінансовий план складається у формі балансу доходів і видатків.

Балансовим методом складається прогнозний баланс активів і пасивів підприємства, баланс грошових потоків тощо.

Економіко-математичне моделювання дозволяє встановити взаємозв'язки між економічними процесами, визначити вплив тих чи інших чинників, встановити закономірність зміни економічних явищ під впливом низки чинників.

Економіко-математичні моделі будуються за функціональним або кореляційним зв'язками.

У процесі фінансового аналізу і планування мікрорівні найчастіше застосовують моделі функціонального зв'язку. Функціональний зв'язок можна алгебраїчно відобразити функцією (формулою), що встановлює повну відповідність між факторною і результативною ознаками.

Формалізовані методи прогнозування базуються на фактичній інформації про об'єкт прогнозування та про його минуле, а також на математичній теорії, що дозволяє підвищити достовірність та точність результатів прогнозу, зменшити строки виконання і полегшити процес оброблення інформації.

З урахуванням загальних дій і способів одержання прогнозованої інформації формалізовані методи діляться на дві групи:

- методи прогнозованої екстраполяції;
- методи моделювання.

Останнім часом доволі часто серед короткострокових методів застосовують метод екстраполяції. На основі даних фінансової звітності ним можна дослідити закономірності тенденцій фінансових показників діяльності підприємства. При застосуванні цього методу, роблять припущення, що фактори, які були незмінні в минулих періодах будуть діяти і у наступних. Екстраполювати можна оціночні, функціональні, системні та структурні характеристики. Для підвищення точності екстраполяції, використовують трендовий метод, метод найменших квадратів, метод екстраполяційного згладжування, метод ковзаючої середньої та інші. Основу всіх методів екстраполяції складають ряди динаміки.

Найбільш поширеними є методи математичного моделювання. Метою моделювання є не заміна суджень і досвіду фахівців, а одержання такого інструмента, що дозволяє глибше проникнути в істоту досліджуваного процесу.

Моделювання – уявне чи матеріальне імітування реального процесу шляхом конструювання аналогів (моделей), у яких відтворюються принципи його організації і функціонування. Для моделювання використовують широкий спектр економіко-математичних, економетричних та інших моделей, що моделюють реальне явище чи об'єкт.

До методів моделювання належать прийоми структурного, сітьового і матричного моделювання.

Потрібно звернути увагу на те що, в теперішніх умовах існує багато програмних продуктів для отримання прогностичних даних, які спрощують роботу, значно скорочують час розроблення та точність підрахунків у плануванні. Найбільш широко застосовують програми COMFAR (UNIDO), Project Expert (розробка компанії «Про-Інвест Консалтинг»), пакети компаній «ІНЕК» та «Альт-Інвест», російські версії Project Manager, Successta та інші. За неможливості придбання спеціального програмного забезпечення відповідна комп'ютерна модель може бути реалізована працівниками підприємства в середовищі MS Excel [37].

Також існують методи прогнозування за допомогою регресійного аналізу. Прогнозування на основі регресійних моделей може здійснюватися тільки після оцінки значимості коефіцієнтів регресії і перевірки моделі на адекватність.

Найскладнішими серед методів кількісного прогнозування є комплексні методи економетричного моделювання. Економетричні моделі переважно «прив'язуються» до математичної моделі цілої економіки. Економетричні моделі відображають причинно-наслідкові зв'язки між змінною і незмінними величинами. На основі економетричних моделей будується механізми управління на підприємстві і прогноз.

Кореляційний зв'язок виявляється при великій кількості виборок і лише через середні величини. Тому моделі кореляційного зв'язку можуть застосовуватися лише в процесі фінансового аналізу і прогнозуванні за наявності даних значної кількості однорідних підприємств.

Економіко-математичне моделювання нерідко застосовується при аналізі ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, дає можливість з певною ймовірністю визначити динаміку показників залежно від зміни чинників, що впливають на розвиток фінансових процесів у майбутньому. Результати економіко-математичних моделей кладуться в основу техніко-економічних розрахунків планових завдань і прогнозів.

Адаптивні моделі й методи мають механізм автоматичного настроювання на зміну досліджуваного показника. Інструментом прогнозу є модель, первісна оцінка параметрів якої виробляється по декількох перших спостереженнях. На її основі робиться прогноз, що рівняється з фактичними спостереженнями. Прогноз виходить як екстраполяція останньої тенденції. У різних методах прогнозування процес настроювання (адаптації) моделі здійснюється по різному [47].

Коли об'єкт, що прогнозується, знаходиться під впливом великої кількості факторів, для побудови прогнозу вдаються до методу експертних оцінок. Він передбачає опитування експертів та обробку отриманої інформації застосовуючи математичний апарат статистики. Експертна оцінка доповнює економіко-математичне моделювання і проводиться з метою визначення ступеня ризику під впливом тих чи інших причин, пошуку шляхів запобігання ризику, розробки альтернативних програм тощо. Після експертних оцінок можливе коригування розроблених планових завдань і прогнозів.

Щоб оцінити структуру, результати, що має підприємство від розміщення вільних власних ресурсів або ефективність використання власних та позикових ресурсів, з яких складаються активи підприємства, провести експрес-аналіз або оцінити фінансовий стан використовують метод коефіцієнтів. Аналіз коефіцієнтів завершується розробкою еталонних показників для отримання прогнозного економічного ефекту на вкладений капітал.

Програмно-цільовий метод – це метод, який передбачає розробку фінансового плану, виходячи з мети і завдань, передбачених планом економічного і соціального розвитку підприємства. Розробка цільових програм і завдань підпорядковується основній меті – ресурсному збалансуванню потреби підприємства в капіталі для забезпечення виконання прогнозованих бізнес-планом обсягів операційної, інвестиційної та інших видів діяльності та отриманню прибутку, достатнього для нарахування прогнозованих дивідендів власникам

капіталу та забезпечення економічного і соціального розвитку підприємства і поточному і наступному періодах.

Підприємства сьогодні при вмілому поєднанні існуючих методів планування, прогнозування та використанні програмних продуктів, які дозволяють отримати прогностичні дані можуть скласти науково обґрунтовані фінансові плани та опрацювати низку альтернативних варіантів дій на випадок можливих змін на ринку товарів і послуг з причин, незалежних від підприємства.

1.4. Ефективне функціонування підприємств: податковий аспект

Система оподаткування підприємств – один із факторів, які впливають на показники діяльності бізнесу, свідчать про рівень їх ефективності. Податки є невід’ємною частиною господарювання підприємств різних розмірів та різних форм власності.

Малі підприємства, як і великі мають певний рівень податкових обов’язків, виконання яких відбивається на фінансово-економічних показниках підприємства.

Серед багатьох факторів впливу на ефективність функціонування підприємств значне місце відводиться податкам. Різноманітність податків та їх ставок, об’єкти оподаткування, строки сплати, штрафні санкції безпосередньо впливають на фінансово-економічні показники діяльності суб’єктів господарювання [48].

У зв’язку з повномасштабним вторгненням, розпочатим 24 лютого 2022 року, підприємства опинилися в непередбачуваних умовах своєї діяльності. Були внесені зміни до Податкового кодексу на період воєнного стану в країні, що викликає підвищену увагу підприємств до податкових змін. Зміни стосувались сплати податків під час війни, адміністрування податків тощо.

Система оподаткування України передбачає два види: загальна система та спрощена. Спрощена система спрямована в першу чергу на підтримку малого

бізнесу шляхом запровадження більш низьких ставок податків, зменшення витрат на ведення обліку [481].

Найважливіші зміни у подаковому законодавстві торкнулися звільнення від оподаткування певних категорій підприємницької діяльності, оновлення критеріїв застосування спрощеної системи та звільнення всіх суб'єктів господарювання від обов'язку подавати фінансову звітність та оприлюднювати аудиторські звіти до скасування воєнного стану. Після закінчення воєнного стану в країні - вся документація за період неподання має бути передана до відповідних державних органів протягом трьох місяців.

Сучасний стан економіки України вимагає від підприємств швидкої реакції на зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, та ефективного використання фінансових ресурсів на основі запровадження податкового планування, що являє собою інтеграційний процес раціоналізації господарської діяльності з позиції відповідності діючому податковому законодавству та стратегії життєздатності суб'єктів господарювання [49]. Для вітчизняних малих підприємств податкове планування виступає необхідним засобом адаптації до війського стану. Складання прогнозу податкових платежів, виявлення та аналіз факторів, які впливають на рівень оподаткування, оцінка економічної діяльності вкладання коштів у бізнес за існуючого рівня податкового навантаження створюють підґрунтя для обрання підприємствами оптимального варіанту здійснення фінансово-господарської діяльності в умовах чинної податкової системи України.

Щоб мале підприємство могло приймати ефективні управлінські рішення стосовно оподаткування свого підприємства, воно повинно сформувавши для себе етапи податкової політики.

Загальна послідовність проведення податкового планування має наступний вигляд: організаційно-підготовчий етап, досліджуваний, плановорозробний та етап практичної реалізації [50].

Податкове планування стосується всіх податків і зборів, що сплачуються підприємством, тому повинне реалізовуватися на усіх рівнях формування стратегії підприємства: корпоративному, діловому, оперативному та функціональному, тоді буде реалізований принцип комплексності. Принцип ефективності буде дотримано, якщо за умови обмеженості ресурсів у підприємства, зокрема ресурсу часу, податкові плани і заходи будуть розроблятися як невідокремлювана частина усіх планів-проектів підприємства, включаючи технічно-технологічні, інноваційні, інвестиційні, фінансові та маркетингові. Принцип альтернативності відбиває сутність управління податковими ризиками та застосування схем оптимізації податкових платежів [51].

Можна стверджувати, що на сьогодні податкове планування є одним із альтернативних фінансових інструментів, яке може використовуватися малими підприємствами для налагодження фінансової діяльності та підвищення власної рентабельності й платоспроможності як одних із найбільш важливих показників міцного фінансового стану підприємства.

Висновки до розділу 1

1. Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання, а позитивне значення фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства та створює запас фінансової стійкості, який дає підприємству змогу оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юктурі.

2. Найважливішою категорією, що відображає саме позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, є прибуток.

3. Якісне планування, управління та ефективне використання механізмів підвищення показника фінансового результату є необхідним та дозволить задовольнити потреби різних груп зацікавлених осіб, а також отримати більш

повну і достовірну інформацію про результати діяльності підприємства для подальшого прийняття ефективних управлінських рішень.

4. Фінансовий аналіз є процесом, заснованим на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результати його діяльності у минулому для оцінки майбутніх умов і результатів діяльності. Таким чином, головним завданням фінансового аналізу є зниження невизначеності, пов'язаної з ухваленням економічних рішень, орієнтованих на майбутнє.

5. Фінансовий аналіз може використовуватися як інструмент обґрунтування короткострокових і довгострокових економічних рішень, доцільності інвестицій; як засіб оцінки майстерності й якості управління; як спосіб прогнозування майбутніх фінансових результатів. Фінансове прогнозування дає змогу значною мірою поліпшити управління підприємством за рахунок координації всіх чинників виробництва і реалізації, взаємозв'язку діяльності всіх підрозділів і розподілення відповідальності.

6. За нестабільних умов ринкової економіки варто більш ґрунтовніше застосовувати економіко-математичний апарат до аналізу та подальшого прогнозування фінансових результатів.

7. Кожне підприємство, незалежно від масштабів і виду діяльності, кожна підприємницька структура в умовах ринкового господарювання займається плануванням та прогнозуванням. Відсутність планування чи прогнозування супроводжується помилковими рішеннями, несвоєчасною зміною орієнтації, що приводить до втрати позицій на ринку, нестійкого стану та банкрутства.

8. У процесі фінансового планування найчастіше використовують такі методи планування, як нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, метод оптимізації планових завдань, економіко-математичне моделювання, метод експертних оцінок, коефіцієнтів і програмно-цільовий метод.

9. Виявлено, що найбільш розробленим серед усієї сукупності методів прогнозування є метод екстраполяції, який заснований на поширенні у майбутнє

тенденцій минулого. Проте даний метод є обмеженим, оскільки дозволяє врахувати лише фактор обсягів продажів, а рівень потреби у чистому оборотному капіталі у короткостроковому періоді залежить також від терміну оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості тощо.

10. Приділяючи більше уваги податковому плануванню, можна зробити більш змістовні висновки щодо майбутньої діяльності, за умови виконання прогнозованих бюджетом обсягів операційної та інвестиційної діяльності з урахуванням податків.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛВІС»

2.1. Коротка характеристика ТОВ «Алвіс»

ТОВ «Алвіс» зареєстровано 07.12.1995 р. за юридичною адресою: Україна, 49000, Дніпропетровська обл. місто Дніпро, вулиця Юдіна будинок 15Б.

ТОВ «Алвіс» створене і діє на підставі Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про господарські товариства», цього Статуту та іншого діючого законодавства України.

Місце знаходженням юридичної особи є фактичне місце ведення діяльності чи розташування офісу, з якого проводиться щоденне керування діяльністю юридичної особи (переважно знаходиться керівництво) та здійснення управління і обліку.

Товариство є юридичною особою з дня його державної реєстрації; знаходиться на повному госпрозрахунку та самофінансуванні; володіє майном; має самостійний баланс, поточний та інші рахунки у банку, круглу печатку та штампи зі своєю назвою, фірмовий бланк та інші реквізити юридичної особи; може мати знак для товарів та послуг.

Метою створення Товариства є отримання прибутку внаслідок задоволення законним шляхом інтересів та потреб фізичних і юридичних осіб, а також задоволення на основі отриманого прибутку соціально-економічних інтересів учасників і членів трудового колективу товариства.

Підприємств згідно статуту може здійснювати діяльність у сфері торгівлі:

- неспеціалізована оптова торгівля;
- оптова торгівля металевими виробами, водопровідним та опалювальним обладнанням та інвентарем;

- обробка металів та нанесення покриттів на метали;
- діяльність агентів з торгівлі товарами широкого асортименту;
- інша роздрібна торгівля у неспеціалізованих магазинах;
- інші супровідні послуги під час перевезення;
- оренда та управління власною або орендованою нерухомістю.

Основним видом діяльності ТОВ «Алвіс» є: оптова торгівля металевими виробами, обробка металу та нанесення покриттів на метал.

Вищим органом управління Товариством є загальні збори Учасників. Учасники мають кількість голосів, пропорційну розміру їх часток у Статутному капіталі Товариства. Для забезпечення діяльності Товариства за рахунок вкладів учасників утворено Статутний (складений) капітал Товариства у розмірі 0,4 тис.грн Товариство не створює Резервного фонду.

Прибуток Товариства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат та витрат на оплату праці.

Бухгалтерський та статистичний облік і звітність у Товаристві ведуться згідно з чинним законодавством України. Товариство організовує бухгалтерський облік своїх операцій відповідно до внутрішньої облікової політики, стандартів бухгалтерського обліку, виконує вимоги, встановлені законодавством України [52].

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства

Для виживання підприємства в умовах постійного загострення конкурентної боротьби необхідно вміти реально оцінити фінансовий стан як свого підприємства, так й існуючих потенційних конкурентів.

Фінансовий стан підприємства – це сукупність економічних параметрів, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей з потребами виробництва, своєчасне проведення розрахункових операцій, платоспроможність.

Для оцінки фінансового стану підприємства найважливішими вважаються показники:

- платоспроможності і ліквідності - характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів;

- прибутковості - дають можливість порівняти отриманий прибуток з вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу;

- ділової активності - характеризує кругообіг засобів підприємства;

- фінансової стійкості - характеризує співвідношення власних і залучених коштів.

Фінансовий стан підприємства може бути стійким, нестійким, кризовим. Здатність підприємства своєчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про стійкий фінансовий стан. Стійкий фінансовий стан підприємства залежить від результатів виробничої, комерційної і фінансової діяльності.

Джерелами інформації для проведення аналізу фінансового стану підприємства є фінансова звітність:

- «Баланс», Ф №1;

- «Звіт про фінансові результати», Ф №2;

- «Звіт про рух грошових коштів», Ф №3;

- «Звіт про власний капітал», Ф №4.

Крім фінансової звітності використовується інша інформація, яка доступна тільки персоналу підприємства, зокрема, планово-нормативна (фінансовий план,

нормативи), конструкторсько-технологічна інформація, позаоблікова інформація (маркетингові дослідження, закони, інструкції, експертна інформація та ін.) тощо [53].

У досліджуваного підприємства є тільки дві форми звітності: «Баланс», Ф №1 та «Звіт про фінансові результати», Ф №2, отже аналізуватимемо тільки дві форми.

2.2.1. Горизонтальний та вертикальний аналіз фінансових результатів та балансу підприємства

Горизонтальний аналіз - це порівняння величин окремих статей, розділів за кілька періодів, на підставі чого визначають напрямки і тенденції змін цих показників (абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту) [53].

Мета горизонтального аналізу полягає в тому, щоб виявити абсолютні і відносні зміни розмірів різноманітних статей балансу та статей фінансових результатів за визначений період, дати оцінку цим змінам. Для аналізу беруть базисні темпи росту за декілька періодів. Найчастіше розбивка на періоди відбувається поквартально, але у нашому випадку розрахунок буде проводитися за чотири роки.

Велике значення для оцінки фінансового стану має також вертикальний (структурний) аналіз активу і пасиву балансу та фінансових результатів, що дає представлення фінансового звіту у вигляді відносних показників. Мета вертикального аналізу полягає в розрахунку питомої ваги окремих статей у підсумку балансу та, наприклад, визначення структури доходів або витрат у звіті про фінансові результати, й оцінці цих змін. За допомогою вертикального аналізу можна проводити міжгосподарські порівняння підприємств, а відносні показники згладжують негативний вплив інфляційних процесів [54].

Розглянемо горизонтальний аналіз балансу та фінансових результатів підприємства ТОВ «Алвіс» за 2019-2021 роки, який представлений у таблиці 2.1 – 2.2 відповідно.

Таблиця 2.1

Горизонтальний аналіз балансу підприємства за 2019–2021рр., тис. грн.

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020 р. / 2019р.		Відхилення 2021р. / 2020р.	
				+/-	%	+/-	%
Актив							
I. Необоротні активи							
Основні засоби:	53,3	33,3	13,4	-20,0	-37,52	-19,93	-59,75
первісна вартість	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-
знос	46,7	66,7	86,6	20,0	42,82		
Усього за розділом I	53,3	33,3	13,4	-20,0	-37,52	-19,93	-59,75
II. Оборотні активи							
Запаси	51,4	67,5	15,7	16,1	31,32	-51,8	-76,74
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	300,1	153,8	602,6	-146,3	-48,75	448,8	291,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	-	11,5	-	11,5	100,0	-11,5	-100,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	29,2	-	-	-29,2	-100,0	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1,2	14,9	20,8	13,7	1141,66	5,9	39,59
Усього за розділом II	381,9	247,7	639,1	-134,2	-35,14	391,1	158,01
Баланс	435,2	281,0	652,5	-154,2	-35,43	371,5	132,2
Пасив							
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,4	0,4	0,4	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	371,4	371,4	998,7	-	-	657,3	168,9
Неоплачений капітал	-	(154,4)	(420,4)	154,4	100,0	266,0	172,2

							3
Усього за розділом I	371,8	217,4	578,7	-154,4	-41,53	361,3	166,19

Продовження табл. 2.1

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020 р. / 2019р.		Відхилення 2021р. / 2020р.	
				+/-	%	+/-	%
III. Поточні зобов'язання							
Поточна кредиторська заборгованість за:							
товари, роботи, послуги	57,4	62,7	66,2	5,3	9,23	3,5	5,58
розрахунками з бюджетом	6,0	-	7,6	-6,0	-100,0	7,6	100,0
Інші поточні зобов'язання	-	0,9	-	0,9	100,0	-0,9	-100,0
Усього за розділом III	63,4	63,6	73,8	0,2	0,31	10,2	16,04
Баланс	435,2	281,0	652,5	-154,2	-35,43	371,5	132,2

Таблиця 2.2

Горизонтальний аналіз фінансових результатів підприємства за 2019–2021рр., тис.

грн.

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020 р. / 2019р.		Відхилення 2021р. / 2020р.	
				+/-	%	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	584,6	478,4	988,8	-106,2	-18,16	510,4	106,51
Інші операційні доходи	-	-	-	-	-	-	-
Інші доходи	-	7,0	-	7,0	100,0	-7,0	-100,0
Разом доходи	584,6	485,4	988,8	-99,2	-16,96	503,4	103,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	70,9	500,5	351,1	429,6	605,92	-149,4	-29,85
Інші операційні витрати	499,0	139,3	53,4	-359,7	-72,08	-85,9	-61,66
Інші витрати	-	-	6,0	-	-	6,0	100,0
Разом витрати	569,9	639,8	410,5	69,9	12,26	-229,3	-35,84
Фінансовий результат до	14,7	(154,4)	578,3	-169,1	-	732,7	474,5

оподаткування					1150, 34		4
---------------	--	--	--	--	-------------	--	---

Продовження табл. 2.2

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2020 р. / 2019р.		Відхилення 2021р. / 2020р.	
				+/-	%	+/-	%
Податок на прибуток	-	-	-	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток)	14,7	(154,4)	578,3	-169,1	-	732,7	474,5 4

Для більшої наглядності динаміка доходу, витрат та чистого прибутку (збитку) представлена на рисунках 2.1, 2.2 та 2.3 відповідно.

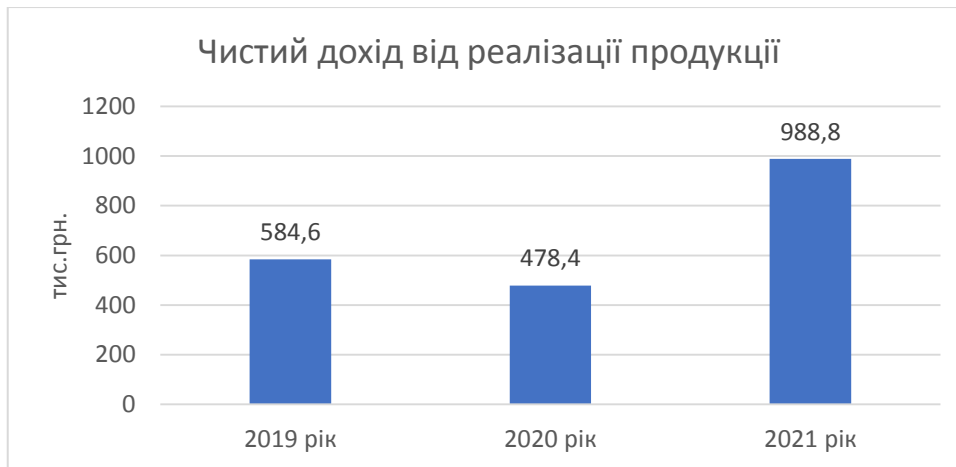


Рис. 2.1. Динаміка доходу від реалізації продукції у 2019 – 2021 роках



Рис. 2.2. Динаміка витрат підприємства у 2019 – 2021 роках

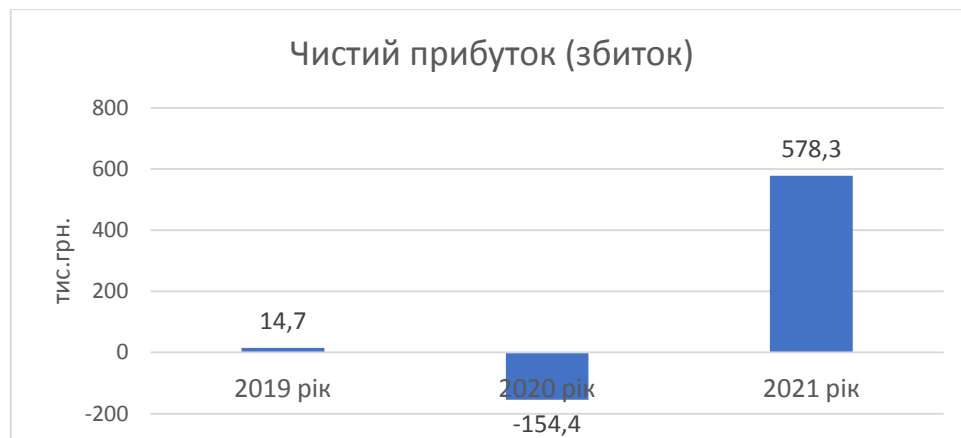


Рис. 2.3. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємства у 2019 – 2021 роках

Розглянувши горизонтальний аналіз балансу видно, що у період з 2019 р. до 2021 р. спостерігається поступове збільшення валюти балансу з 435,2 тис. грн. до 652,5 тис. грн. (на 217,3 тис. грн. або на 49,93%). Це пов'язано, насамперед, зі збільшенням розміру статті «Дебіторська заборгованість за товари» на 302,5 тис. грн. (або 100,7%) у розділу «Оборотні активи», розмір яких за ці три роки збільшився на 257,2 тис. грн. (або на 67%), це говорить про те, що дане підприємство є досить платоспроможним. Стаття «Гроші та їх еквіваленти» дає

можливість оцінити ліквідність та платоспроможність підприємства, тому є дуже важливою складовою.

Проведений горизонтальний аналіз пасивів підприємства показав, що власний капітал підприємства до кінця розглянутого періоду зріс на 207 тис. грн. (або на 55%). Це пов'язано насамперед з нерозподіленим прибутком, який на кінець 2020 року складав 371,4 тис. грн, а на кінець 2021 року збільшився і склав вже 998,7 тис. грн. (або збільшився на 657,3 тис. грн. / на 168%). Така тенденція добре характеризує діяльність підприємства.

Зобов'язання перед банками у розглянутого підприємства відсутні. У той же час поточна кредиторська заборгованість за товари, послуги, роботи збільшилась у порівнянні з 2020 роком лише на 3,5 тис. грн (або на 5,5%), що говорить про високу відповідальність підприємства за своїми зобов'язаннями пов'язаними з оплатою послуг (наприклад, опалення), які здійснюються за фактом надання цих послуг, тобто за січень підприємство проплатить у лютому, тому у балансі це відображається як кредиторська заборгованість, але по факту у нього немає боргів перед постачальниками послуг.

Горизонтальний аналіз фінансових результатів показав, що прибуток за звітний період, тобто у 2021 році, у порівнянні з 2019 роком зріс на 563,6 тис. грн. Сукупні доходи за 2021 рік збільшились на 503,4 тис. грн. (або на 103,7%), ця сума покрила сукупні витрати, які за звітний період знизились на 149,4 грн (або на 29,8%), все це є позитивним фактором.

Найбільший розмір прибутку у підприємства спостерігався у 2021 році і він складав 578,3 тис. грн., що на 732,7 тис. грн. більше за аналогічний період попереднього року, в якому підприємство мало збиток на 154,4 тис. грн., це було досягнуто за рахунок зниження витрат на 229,3 тис. грн.

Тепер розглянемо вертикальний аналіз балансу та фінансових результатів підприємства ТОВ «Алвіс» за 2019-2021 роки, який представлений у таблиці 2.3 –

2.4 відповідно, та побудуємо діаграму для розгляду структури доходів та витратів підприємства по роках (рис. 2.1).

Таблиця 2.3

Вертикальний аналіз балансу підприємства за 2019–2021рр., тис. грн.

Найменування статі	Питома вага на 31.12.19	Питома вага на 31.12.20	Питома вага на 31.12.21	Зміни 2020/2019, (%)	Зміни 2021/2020, (%)
Актив					
I. Необоротні активи	12,25	11,85	2,05	-0,4	-9,8
II. Оборотні активи					
Запаси	11,81	24,02	2,41	12,21	-21,61

Продовження табл. 2.3

Найменування статі	Питома вага на 31.12.19	Питома вага на 31.12.20	Питома вага на 31.12.21	Зміни 2020/2019, (%)	Зміни 2021/2020, (%)
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	68,95	54,73	92,35	-14,22	37,62
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	-	4,09	-	4,09	-4,09
Інша поточна дебіторська заборгованість	6,71	-	-	-6,71	-
Гроші та їх еквіваленти	0,21	5,3	3,19	5,09	-2,11
Усього за розділом II	87,75	88,15	97,95	0,4	9,8
Баланс	100	100	100	-	-
Пасив					
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	0,09	1,42	0,06	1,33	-1,36
Нерозподілений прибуток(непокритий збиток)	85,34	77,2	88,63	-8,14	11,43
Неоплачений капітал					
Усього за розділом I	85,43	77,27	88,69	-8,16	11,42
III. Поточні зобов'язання					
Поточна кредиторська заборгованість за:					

товари, роботи, послуги	13,16	22,31	10,14	9,15	-12,17
розрахунками з бюджетом	1,37	-	1,16	-1,37	1,16
Інші поточні зобов'язання	-	0,32	-	0,32	-0,32
Усього за розділом III	14,57	22,63	11,31	8,06	-11,32
Баланс	100	100	100	-	-

Таблиця 2.4

Вертикальний аналіз фінансових результатів підприємства за 2019–2021р., тис.грн.

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	На кінець звітнього 2019 року	На кінець звітнього 2020 року	На кінець звітнього 2021 року
Чистий дохід від реалізації продукції	584,6	478,4	988,8	100,0	98,56	100,0
Інші операційні доходи	-	7,0	-	-	1,44	-

Продовження табл. 2.4

Найменування статі	2019 рік	2020 рік	2021 рік	На кінець звітнього 2019 року	На кінець звітнього 2020 року	На кінець звітнього 2021 року
Разом чисті доходи	584,6	485,4	988,8	100	100	100
Собівартість реалізованої продукції	70,9	500,5	351,1	12,44	78,23	85,53
Інші операційні витрати	499,0	139,3	53,4	87,56	21,77	13,01
Інші витрати	-	-	6,0	-	-	1,46
Разом витрати	569,9	639,8	410,5	100	100	100

Вертикальний аналіз балансу дозволяє зробити висновок про структуру балансу, проаналізувати динаміку цієї структури.

Аналізуючи структуру активів, можна помітити, що найбільшу питому вагу балансу займають оборотні активи, доля яких складала в 2021 році 97,95%, у порівнянні з 2020 роком, цей показник зріс майже на 9,8%. Що стосується окремих статей, то на кінець звітнього періоду доля статті «Дебіторська заборгованість за товари» зросла на 37,62% , а саме до 92,35%.

Як видно з таблиці 2.3, найбільшу питому вагу в структурі пасивів як на початок, так і на кінець звітного періоду займає власний капітал, а саме 85,43% на кінець 2019 року та 88,63% на кінець звітного 2021 року.

Вертикальний аналіз звіту фінансових результатів показав, що найбільшу питому вагу, за досліджуваний період, в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації послуг (від 98,56% до 100% відповідно на протязі 2019-2021рр.), що стосується інших операційних доходів, то в 2021 році вони були відсутні. Що стосується собівартості реалізованих послуг, то вони займали 85% усіх витрат у 2021 році.

2.2.2. Аналіз ділової активності підприємства

Стійкий фінансовий стан підприємства в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його діловою активністю.

Ділова активність підприємства проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації (іміджу), вихід на ринок праці і капіталу тощо. Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства.

Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства [53].

На практиці найбільш часто використовуються наступні показники ділової активності (таблиця 2.5) [55].

Таблиця 2.5

Розрахунок показників ділової активності підприємства

Коефіцієнти	Формула розрахунку
1	2

Коефіцієнт оборотності активів (трансформації)	$K_A = \frac{ЧВР}{СВ_A} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість активів}}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$K_{BK} = \frac{ЧВР}{СВ_{BK}} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{ДЗ} = \frac{ЧВР}{СВ_{ДЗ}} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість дебіторської заборгованості}}$
Період оборотності дебіторської заборгованості	$t_{ДЗ} = \frac{\text{Кількості днів в періоді}}{K_{ДЗ}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{КЗ} = \frac{C_{РП}}{СВ_{КЗ}} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середня вартість кредиторської заборгованості}}$
Період оборотності кредиторської заборгованості	$t_{КЗ} = \frac{\text{Кількості днів в періоді}}{K_{КЗ}}$

Продовження табл. 2.5

Коефіцієнти	Формула розрахунку
1	2
Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{OЗ} = \frac{C_{РП}}{СВ_{ТМЗ}} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Середньорічна вартість товарно – матеріальних запасів}}$
Тривалість обігу запасів	$t_3 = \frac{\text{Кількості днів в періоді}}{K_{OЗ}}$
Тривалість операційного циклу	$T_{OЦ} = t_3 + t_{ДЗ}$
Тривалість фінансового циклу (тривалість обігу оборотного капіталу)	$T_{ФЦ} = T_{OЦ} - t_{КЗ} = t_3 + t_{ДЗ} - t_{КЗ}$
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	$K_{КД} = \frac{ЧВР}{СВ_{OЗ}} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка) від реалізації}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$

Результати розрахунків показників ділової активності, а також наглядне представлення змін даних показників представлені у таблиці 2.6 та рисунку 2.4-2.5 відповідно.

Таблиця 2.6

Результати розрахунків показників ділової активності за 2019-2021рр.

Коефіцієнти	Результат		
	2019	2020	2021
Коефіцієнт оборотності активів (трансформації)	1,37	1,33	2,11
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,6	1,62	2,48
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	1,77	1,93	2,57
Період оборотності дебіторської заборгованості	206	189	142
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,17	7,93	5,14
Період оборотності кредиторської заборгованості	312	46	71
Коефіцієнт оборотності запасів	2,28	8,42	8,44
Період обігу запасів	160	43	43

Продовження табл. 2.6

Коефіцієнти	Результат		
	2019	2020	2021
Тривалість операційного циклу	366	232	185
Тривалість фінансового циклу (тривалість обігу оборотного капіталу)	54	186	114
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	9,23	11,04	42,34

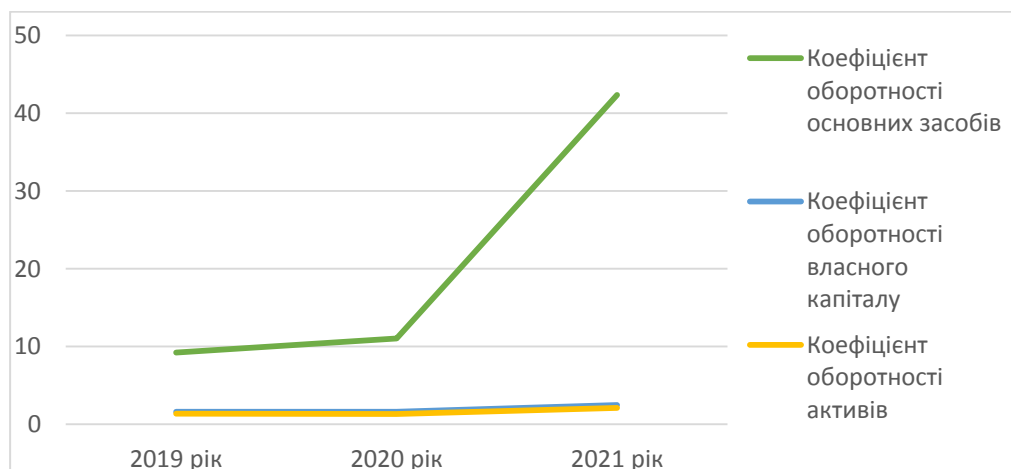


Рис.2.4. Динаміка показників ділової активності

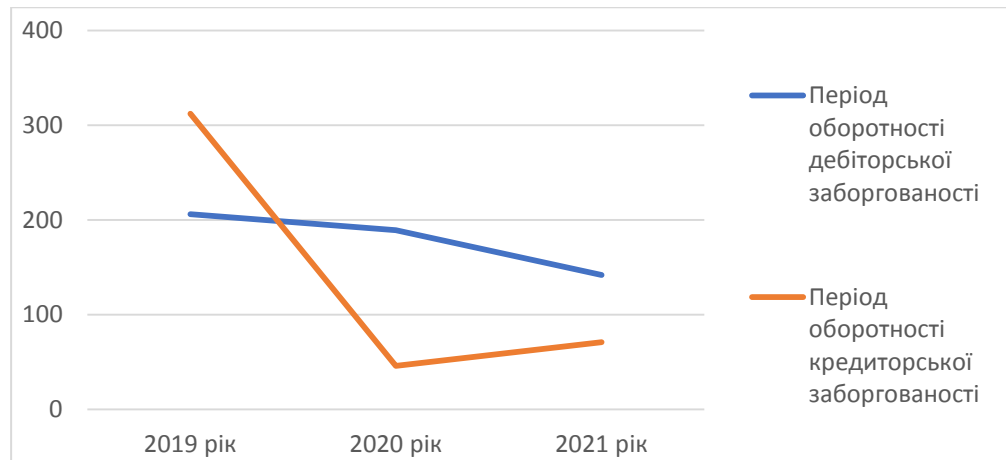


Рис.2.5. Динаміка періоду дебіторської та кредиторської заборгованостей

Всі показники ділової активності в 2021 році в порівнянні з 2020 роком покращили свої значення. Коефіцієнт оборотності активів, що показує швидкість обороту у 2021 році зросла на 0,78 пункти у порівнянні з 2020 роком. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2021 році зріс на 0,64 пункту, що призвело до зменшення періоду оборотності дебіторської заборгованості на 47 днів. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зменшився у 2021 році на 2,79 пункти, відповідно період оборотності кредиторської заборгованості зріс на 25 днів. У підприємства за усі три роки існує невелика кредиторська заборгованість, що свідчить про своєчасну оплату отриманих підприємством послуг.

Порівнюючи суму кредиторської заборгованості та дебіторської заборгованості можна підсумувати, що компанія використовує кредиторську заборгованість для фінансування власних дебіторів, а також частина цих коштів використовує для фінансування інших активів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу в цілому демонструє невелике зростання. За аналізований період, тобто за три роки, цей коефіцієнт збільшився на 0,88, що означає прискорення оборотності власного капіталу і як наслідок

збільшення доходу підприємства. Але, важливо відмітити, що збільшення доходу спричинено, перш за все, змінами цін на послуги, а не через підвищення ефективності управління власним капіталом.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) на протязі досліджуваного періоду мав тенденцію до збільшення, це є гарною тенденцією. В цілому, на 1 гривню вартості основних фондів підприємства припадає 8 гривень чистого доходу від наданих послуг.

Протягом 2019-2021 р. операційний цикл ТОВ «Алвіс» зменшився з 366 днів до 185 днів. Це відбулось через постійне зменшення суми дебіторської заборгованості так і розміру запасів. Резерви зниження показника необхідно шукати саме в сфері управління дебіторською заборгованістю. Оптимізація політики товарного кредитування дозволить скоротити середньорічний розмір заборгованості, що призведе до підвищення фінансового результату роботи підприємства.

У 2021 році період фінансового циклу ТОВ «Алвіс» знизився на 72 дні в порівнянні з роком раніше. Причинами такої тенденції є зменшення виробничого циклу і збільшення оборотності кредиторської заборгованості. Для скорочення фінансового циклу необхідно шукати резерви зниження періоду виробничого циклу.

2.2.3. Аналіз фінансової стійкості підприємства

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість (стабільність).

Фінансова стійкість — це надійно гарантована платоспроможність, рівновага між власними та залученими засобами, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури і партнерів, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від

них, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування [53].

В таблиці 2.7 наведені результати розрахунків коефіцієнтів фінансової стійкості [55].

Таблиця 2.7

Оцінка показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Формула	Норматив- не значення	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$K_{авт} = \frac{ВК}{ВБ}$	$\geq 0,5$	0,85	0,77	0,88
Коефіцієнт фінансової залежності (коефіцієнт фінансування)	$K_{зал} = \frac{ВБ}{ВК}$	≤ 1	1,17	1,29	1,13
Коефіцієнт поточної заборгованості	$K_{п.з.} = \frac{КЗ}{ВБ}$	0,1-0,2	0,14	0,22	0,11

Продовження табл. 2.7

Показник	Формула	Норматив- не значення	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом	$K_{заб} = \frac{ВOK}{OA}$	$\geq 0,1$	0,83	0,74	0,88
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{ман} = \frac{ВOK}{ВК}$	0,2-0,5	0,85	0,85	0,97
Коефіцієнт фінансової стійкості (довгострокового фінансування)	$K_{ф.с.} = \frac{ВOK+ДЗ}{ВБ}$	$\geq 0,1$	0,73	0,65	0,87

Аналізую коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), можна сказати, що підприємство не залежить від зовнішніх запозичень, про це також говорить

коефіцієнт фінансування, який не мав значних змін протягом трьох років. Значення коефіцієнта фінансової залежності дорівнює одиниці (або 100%), а це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотним капіталом має тенденцію до зростання, це говорить про те, що більша частина оборотних активів забезпечується за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт поточної заборгованості демонстрував невелике зменшення, але на протязі усіх періодів не виходив за рамки норми (0,11), це говорить про те, що у підприємства мізерна частина заборгованості у сукупному капіталі.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу в 2021 році збільшився, і відповідає нормативному значенню, що позитивно характеризує фінансовий стан підприємства, оскільки свідчить про можливість вільно маневрувати власними коштами. Його позитивне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних.

Коефіцієнт фінансової стійкості у період з 2019 року до 2021 року збільшився, відповідно, це свідчить про стійке фінансове становище.

2.2.4. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань організації її активами, термін перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов'язань. Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні засобів по активу, згрупованих по ступені їхньої ліквідності і розташованих у порядку убутання ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими по термінах їхнього погашення і розташованими в порядку зростання термінів.

Абсолютно ліквідним є такий баланс, при якому досягається співвідношення [54]:

$$A1 \geq P1; \quad A2 \geq P2; \quad A3 \geq P3; \quad A4 \leq P4 \quad (2.1)$$

де А1,П1-найбільш ліквідні активи, найбільш термінові зобов'язання, тис.грн.;

А2, П2-швидко реалізовані активи, короткострокові пасиви, тис.грн.;

А3, П3-повільно реалізовані активи, довгострокові пасиви, тис.грн.;

А4, П4-важко реалізовані активи, постійні пасиви, тис.грн.;

Результати порівняння фактичних співвідношень статей активу та пасиву з точки зору ліквідності балансу у порівнянні з рекомендованими наводяться у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Результати розрахунків аналізу ліквідності балансу, тис. грн.

Показники активу балансу	2019 рік	2020рік	2021рік	Показники пасиву балансу	2019 рік	2020 рік	2021 рік
1.Найбільш ліквідні активи (А1)	1,2	14,9	20,8	1.Найбільш термінові пасиви (П1)	63,4	63,6	73,8
2.Швидко реалізовані активи (А2)	329,3	165,3	602,6	2.Короткострокові пасиви (П2)	-	-	-

Продовження табл. 2.8

Показники активу балансу	2019 рік	2020 рік	2021рік	Показники пасиву балансу	2019 рік	2020 рік	2021 рік
3.Повільно реалізовані активи (А3)	51,4	67,5	15,7	3.Довгострокові пасиви (П3)	-	-	-
4.Важко реалізовані активи (А4)	53,3	33,3	13,4	4.Постійні пасиви (П4)	371,8	217,4	578,7
Усього	435,2	281,0	652,5	Усього	435,2	281,0	652,5

З табл. 2.8 видно, що баланс ТОВ «Алвіс» за 2021 період не є абсолютно ліквідним, оскільки не виконується умова $A_1 \geq P_1$. У підприємства спостерігається

нестача найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань. Різниця між найліквіднішими активами і терміновими (негайними) пасивами: на кінець 2021 року нестача становила 53 тис. грн.

Нестача у підприємства грошових коштів та інших найліквідніших активів групи A_1 на кінець 2021 року була частково компенсована надлишком активів групи A_2 . Однак така компенсація є лише вартісною, а в реальній платіжній ситуації, як зазначалося вище, менш ліквідні активи не зможуть замінити більш ліквідні. Умова $A_3 \geq P_3$ для підприємства виконується, що свідчить про високий рівень його перспективної платоспроможності, про наявність у підприємства достатнього обсягу запасів, та інших активів, що повільно реалізуються.

Виконання четвертої нерівності свідчить про дотримання підприємством мінімальної умови фінансової стійкості, наявність власних оборотних коштів.

Результати розрахунків коефіцієнтів ліквідності підприємства представлені у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Розрахунок коефіцієнтів ліквідності підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Норм. значення	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Коефіцієнт покриття (поточний коефіцієнт ліквідності), КП	$KП = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні пасиви}}$	≥ 2	6,02	3,89	8,66
Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття), $KЛсп.$	$KЛсп. = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні пасиви}}$	> 1	5,21	2,83	28,96

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, КЛабс.	КЛабс.= Грошові кошти /Поточні пасиви	> 0,2	0,02	0,23	0,28
Чистий оборотний капітал, ЧОК, (тис.грн)	ЧОК = Оборотні активи - Поточні зобов'язання		318,5	184,1	565,3

Коефіцієнт покриття на протязі 2019-2021 рр. відповідав нормативному значенню, тобто підприємство мало реальну можливість покриття поточних зобов'язань за рахунок своїх оборотних засобів.

На кожну гривню поточних зобов'язань ТОВ «Алвіс» в 2020 році припадало 3,89 грн. оборотних активів, а в 2021 році 8,66 грн.

Значення коефіцієнту швидкої ліквідності на протязі 2019-2021 років є більшим за нормативне і свідчить, що за рахунок грошових коштів та очікуваних фінансових надходжень могло бути погашено всі поточні зобов'язання підприємства.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності на протязі 2020-2021 рр. було більшим за нормативне. Так як коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2021 році складає 0,28, то підприємство може погасити лише 28% поточної заборгованості за рахунок наявних грошових коштів. Отже можна говорити про підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства у 2021 році.

2.2.5. Аналіз показників рентабельності підприємства

Один з показників, що характеризує економічну ефективність підприємства – це рентабельність. Економічна ефективність - відносний показник, що порівнює отриманий ефект з витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту. Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Від цього в першу чергу залежить вибір оціночного показника (прибутку), використовуваного в розрахунках. Найчастіше

використовується чотири різних показника: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток [56]. Залежно від того, з чим порівнюється обраний показник прибутку, виділяють три групи коефіцієнтів рентабельності:

1. Рентабельність інвестицій (капіталу) включає:

- Рентабельність власного капіталу - засвідчує ефективне використання власного капіталу, можливість його примноження та визначається за формулою:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}}, \quad (2.2)$$

- Рентабельність реального основного капіталу - засвідчує ефективність використання основного капіталу та визначається за формулою:

$$RoO = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість необоротних активів}}, \quad (2.3)$$

- Рентабельність позичкового капіталу - засвідчує ефективність використання позичкового капіталу та визначається за формулою:

$$R_{nn} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\frac{\text{Середньорічна вартість довгострокових зобов'язань} - \text{Середньорічна вартість поточних зобов'язань}}}, \quad (2.4)$$

2. Рентабельність продажів включає:

- Валова рентабельність продажу - характеризує суму валового прибутку з гривні продажу та визначається за формулою:

$$GPM = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}, \quad (2.5)$$

- Операційна рентабельність продажу - характеризує суму операційного прибутку з гривні продажу та визначається за формулою:

$$OIM = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}, \quad (2.6)$$

- Чиста рентабельність продажу - характеризує суму чистого прибутку з гривні продажу та визначається за формулою:

$$NPM = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}, \quad (2.7)$$

3. Рентабельність виробництва включає:

- Валова рентабельність виробництва - показує величину валового прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво та визначається за формулою:

$$RBB = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}, \quad (2.8)$$

- Чиста рентабельність виробництва - показує величину чистого прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво та визначається за формулою:

$$NBV = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}, \quad (2.9)$$

- Загальна рентабельність майна - характеризує суму валового прибутку з гривні вартості майна та визначається за формулою:

$$R_{33} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість майна}}, \quad (2.10)$$

- Чиста рентабельність майна - характеризує суму чистого прибутку з гривні вартості майна та визначається за формулою:

$$R_{чч} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість майна}}, \quad (2.11)$$

Результати розрахунків коефіцієнтів рентабельності представити в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Розрахунок показників рентабельності підприємства

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення 2020-2019	Абсолютне відхилення 2021-2020
Рентабельність інвестицій (капіталу)					

Рентабельність власного капіталу	4,03	-52,41	145,28	-56,44	197,69
Рентабельність реального основного капіталу	23,22	-356,5	3333,1	-379,2	3689,6
Рентабельність позичкового капіталу	24,24	-	84,17	-267,38	327,31
Рентабельність продаж					
Валова рентабельність продаж	87,87	-4,61	64,49	-92,48	69,1
Операційна рентабельність продаж	97,48	-33,74	59,09	-131,22	92,83
Чиста рентабельність продаж	2,51	-32,27	58,48	-34,78	90,75
Рентабельність виробничої діяльності					
Валова рентабельність виробництва	2,07	-30,85	164,71	-32,92	195,56
Чиста рентабельність виробництва	82,45	95,58	170,98	13,13	75,4
Загальна рентабельність майна	81,20	-6,17	136,62	-87,37	142,79
Чиста рентабельність майна	2,32	-43,11	123,89	-45,43	167

Розрахувавши основні показники рентабельності ТОВ «Алвіс» у таблиці 2.10 можна зробити висновок, що у 2021 році порівняно з 2020 показники рентабельності продаж покращили свої значення. Це пояснюється тим, що в 2019 році підприємство мало чистий збиток, через великий розмір собівартості продукції, який був більшим за чистий дохід від реалізації продукції. З кожної гривні продажу

продукції ТОВ «Алвіс» в 2021 році отримувало 0,58 грн. чистого прибутку.

В 2021 році виріс показник рентабельності основного капіталу (3689,6 пункти). Тобто підприємство більше отримує прибутку на 1 грн. доходу (капіталу). У 2021 році рентабельність власного капіталу збільшилась на 197,69%. Ріст рентабельності власного капіталу пояснюється зростанням суми чистого прибутку. Покращилась загальна рентабельність майна підприємства на

142 пункти, та чиста рентабельність майна на 167 пункти. В 2021 році з кожної гривні вкладеної в майно підприємство отримало 1,23 грн. чистого прибутку.

Висновки до розділу 2

На основі проведеного аналізу фінансового стану на підприємстві, можливо зробити наступні висновки.

У період з 2019 – 2021 рр. загальний розмір валюти балансу підприємства постійно збільшувався, що є позитивною тенденцією. Оборотні активи мають більшу питому вагу ніж необоротні активи. Слід зауважити, що доля оборотних активів складає більше 97%, через це забезпечується належна фондовідача необоротних активів. Сповільну тенденцію демонструвала стаття «Гроші та їх еквіваленти», яка на протязі трьох років поступово збільшувалася. Що стосується власного капіталу, то його розмір зріс з 371,8 тис.грн. до 578,7 тис.грн. (або на 55,64%). Це збільшення було спричинено нерозподіленим прибутком, який підприємство отримало у 2019 і 2021 роках.

Аналіз показників рентабельності показав, що всі головні показники мають додатне значення, так як підприємство отримувало прибуток. Аналіз ефективності діяльності ТОВ «Алвіс» свідчить про покращення ефективності використання капіталу підприємства. Покращилась загальна рентабельність майна підприємства на 142,79 пункти, та чиста рентабельність майна на 167 пункти. В 2021 році з кожної гривні вкладеної в майно підприємство отримало 1,23 грн. чистого прибутку.

Показники ділової активності свідчать про те, що підприємство розраховується з постачальниками послуг у середньому через 71 днів після надання цих послуг, це є позитивним фактором, адже ці 71 днів підприємство може користуватися тимчасово вільними коштами. Що стосується періоду оборотності дебіторської заборгованості, то цей показник демонстрував тенденцію

до зменшення. Перевищення суми дебіторської заборгованості в 2021 році над кредиторською заборгованістю говорить про зниження фінансової стабільності підприємства, і виникнення необхідності в додатковому залученні джерел фінансування.

Проаналізувавши показники фінансової стійкості, можна зробити висновок, що підприємство здатне самостійно покривати свої збитки. Про це свідчить коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), значення якого в 2021 році дорівнювало 0,88. Значення коефіцієнту автономії в 2021 році більше нормативного значення і свідчить про незначну залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, так на кінець 2021 року ТОВ «Алвіс» на 88% фінансувалось за рахунок власного капіталу.

Аналіз ліквідності, як один з головних критеріїв оцінки фінансового стану підприємства показав, що підприємство має досить достатній рівень всіх показників ліквідності. Розрахунки показують, що на кінець звітного періоду (2021 рік) підприємство має досить високий рівень показників загальної та швидкої ліквідності. Обидва показники перевищують нормативні значення. Це пояснюється передусім низькою часткою поточних зобов'язань в структурі джерел фінансування. На кожну гривню поточних зобов'язань ТОВ «Алвіс» в 2020 році припадало 3,89 грн. оборотних активів, а в 2021 році 8,66 грн. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності на протязі 2020-2021 рр. було більшим за нормативне. Так як коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2021 році складає 0,28, то підприємство може погасити лише 28% поточної заборгованості за рахунок наявних грошових коштів. Отже можна говорити про підвищення ліквідності та платоспроможності підприємства у 2021 році.

РОЗДІЛ 3

ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ

ТОВ «АЛВІС»

3.1. Прогнозування фінансових показників діяльності ТОВ «Алвіс» за алгоритмічними методами

Ефективність функціонування діяльності підприємства характеризує його фінансовий результат, що виступає у формі прибутку або збитку та в основному залежить від його операційної діяльності. Основними економічними результатами діяльності підприємства є чистий дохід (виручка) від реалізованої продукції, валовий дохід, прибуток.

Валовий прибуток (збиток) визначають як різницю між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Тому, цілком доцільно, для ефективного функціонування діяльності підприємства в майбутньому, прогнозувати його валовий прибуток.

В свою чергу, прогнозування дає змогу аналізувати тенденції, які складаються в період проведення фінансової політики з урахуванням впливу на неї внутрішніх та зовнішніх чинників і на цій підставі визначати перспективи фінансової стратегії, яка забезпечує підприємству фінансову стабільність та стабільність на ринку [57].

В даній роботі прогнозується два показника - виручка від реалізованої продукції та собівартість реалізованої продукції за допомогою яких можна встановити прогноз валового прибутку.

Прогнозування фінансових показників діяльності ТОВ «Алвіс» в дипломній роботі пропонується здійснювати за алгоритмічними методами.

Сутність алгоритмічних методів полягає у послідовній заміні фактичних рівнів часового ряду y_t , їхніми згладженими значеннями \hat{y}_t , які за певним алгоритмом розрахунку оцінюють невідому функцію тренду v_t у будь-якій наперед заданій точці t , не претендуючи при цьому на аналітичне (тобто у

вигляді певної формули) представлення функції v_t для всього базового періоду $t=1,2,\dots,n$. Вони мають механізм автоматичного налагодження на зміну досліджуваного показника. Завдяки цьому модель постійно пристосовується до зміни інформації й наприкінці інтервалу прогнозової бази відображає тенденцію, що склалася на поточний момент. Прогноз отримують як екстраполяцію тенденції поточного рівня ряду, тобто останнього на даний момент.

Найвідомішими ітераційними методами згладжування часових рядів є метод ковзної середньої, експоненціального згладжування, адаптивного згладжування та їхні модифікації.

3.1.1. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом ковзної середньої

Метод ковзних середніх є одним із широко відомих методів згладжування тимчасових рядів. Застосовуючи цей метод, можна елімінувати випадкові коливання й одержати значення, що відповідають впливу головних факторів.

Згладжування за допомогою ковзних середніх засноване на тому, що в середніх величинах взаємно погашаються випадкові відхилення. Це відбувається внаслідок заміни первісних рівнів тимчасового ряду середньою арифметичною величиною усередині обраного інтервалу часу. Отримане значення відноситься до середини обраного інтервалу часу (періоду).

Потім період зрушується на одне спостереження, і розрахунок середньої повторюється. При цьому періоди визначення середньої беруться увесь час однаковими. Таким чином, у кожному розглянутому випадку середня центрована, тобто віднесена до серединної крапки інтервалу згладжування і являє собою рівень для цієї крапки.

При згладжуванні тимчасового ряду ковзними середніми в розрахунках беруть участь всі рівні ряду. Чим ширше інтервал згладжування, тим більше плавним виходить тренд. Згладжений ряд коротше первісного на $(n - 1)$ спостережень, де n - величина інтервалу згладжування.

При великих значеннях n коливальність згладженого ряду значно знижується. Одночасно помітно скорочується кількість спостережень, що створює труднощі.

Вибір інтервалу згладжування залежить від цілей дослідження. При цьому варто керуватися тим, у який період часу відбувається дія, а отже, і усунення впливу випадкових факторів.

Даний метод використовується при короткостроковому прогнозуванні. Його робоча формула [58]:

$$y_{t+1} = m_{t-1} + \frac{1}{n} \cdot (y_t - y_{t-1}), \quad \text{якщо } n = 3, \quad (3.1)$$

де $t + 1$ - прогнозний період; t - період, що передує прогнозному періоду (рік, місяць і т.д.); Y_{t+1} - прогнозований показник; m_{t-1} - ковзна середня за два періоди до прогнозного; n - число рівнів, що входять в інтервал згладжування; Y_t - фактичне значення досліджуваного явища за попередній період; Y_{t-1} - фактичне значення досліджуваного явища за два періоди, що передують прогнозному.

Для розрахунку прогнозного значення виручки від реалізації методом ковзної середньої необхідно:

1. Визначити величину інтервалу згладжування, в нашому випадку візьмемо величину інтервалу рівну 3 ($n = 3$).

2. Розрахувати ковзну середню для перших трьох періодів:

$$m_{2014} = (Y_{2013} + Y_{2014} + Y_{2015}) / 3 = (316,1 + 290,9 + 306,1) / 3 = 304,3.$$

Отримане значення заносимо в таблицю 3.1 в середину взятого періоду. Далі розраховуємо m для наступних трьох періодів.

$$m_{2015} = (Y_{2014} + Y_{2015} + Y_{2016}) / 3 = (290,9 + 306,1 + 327,6) / 3 = 308,2$$

Далі за аналогією розраховуємо m для кожних трьох рядом періодів і результати заносимо в таблицю 3.1.

Таблиця 3.1

Прогнозування виручки від реалізації продукції ТОВ «Алвіс» методом ковзних середніх на 2022 рік

Роки	Виручка від реалізації продукції, тис.грн., Y_t	Ковзна середня, m , %	Розрахунок середньої відносної помилки, $\frac{ Y_\phi - Y_p }{Y_\phi} * 100, \%$
2013	316,1	-	-
2014	290,9	304,3	$/290,9-304,3/:290,9*100=4,6$
2015	306,1	308,2	$/306,1-308,2/:306,1*100 = 0,68$
2016	327,6	334,6	$/327,6-334,6/:327,6*100 = 2,13$
2017	370,3	384,3	$/370,3-384,3/:370,3*100 = 3,78$
2018	455,2	470,0	$/455,2-470,0/:455,2*100 = 3,25$
2019	584,6	506,06	$/584,6-506,06/:584,6*100 = 13,34$
2020	478,4	683,9	$/478,4-683,9/:478,4*100 = 42,9$
2021	988,8	-	-
		Всього:	70,68
2022	854,03		

3. Розрахувавши ковзну середню для всіх періодів, будемо прогнозувати виручку на 2022 р. по формулі (3.1):

$$\text{Вир.}_{\text{пл}} 2022 = 683,9 + 1/3 (988,8 - 478,4) = 854,03 \text{ тис.грн.}$$

Перевірка прогнозів на точність здійснюється знаходженням абсолютних та відносних відхилень.

Для того щоб зробити висновок про ефективність моделі й про можливість її використання для планування показника, необхідно визначити середній відсоток відхилень теоретичних (розрахункових) значень від фактичних, тобто визначають середню помилку прогнозу.

Середня помилка апроксимації - середнє відхилення розрахункових значень від фактичних. Фактичні значення результативної ознаки відрізняються від теоретичних, розрахованих по рівнянню регресії, тобто y і \hat{y}_x .

Чим менше ця відмінність, тим ближче теоретичні значення підходять до емпіричним даним, краще якість моделі. Величина відхилень фактичних і розрахункових значень результативної ознаки ($y - \hat{y}_x$) за кожним спостереженням являє собою помилку апроксимації. Щоб мати загальне судження про якість моделі з відносних відхилень за кожним спостереженням, визначають середню помилку апроксимації як середню арифметичну просту [59, 60]:

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

Даний показник є відносним показником точності прогнозу й не відбиває розмірність досліджуваних ознак, виражається у відсотках і на практиці використовується для порівняння точності прогнозів отриманих як по різних моделях, так і по різних об'єктах. Інтерпретація оцінки точності прогнозу на основі даного показника представлена в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Інтерпретація оцінки точності прогнозу

$\bar{\varepsilon}, \%$	Інтерпретація точності
< 10	Висока
10-20	Хороша
20-50	Задовільна
>50	Не задовільна

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

$\varepsilon = 70,68/7 = 10,09\%$ - інтервал 10-20, точність прогнозу хороша.

Графічно згладжування ряду за допомогою ковзної середньої унаочнює рис.

3.1.

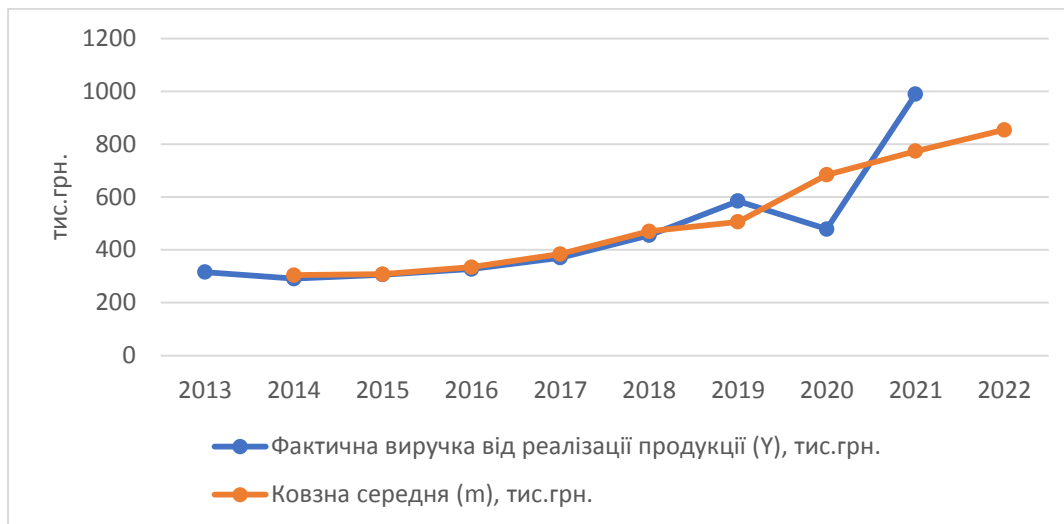


Рис. 3.1. Згладжування ряду за допомогою ковзної середньої

Далі виконаємо прогнозування собівартості реалізованої продукції методом ковзної середньої (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Прогнозування собівартості реалізованої продукції ТОВ «Алвіс» методом ковзних середніх на 2022 рік

Роки	Собівартість від реалізації продукції, тис.грн., Y_t	Ковзна середня, m , %	Розрахунок середньої відносної помилки, $\frac{ Y_\phi - Y_p }{Y_\phi} * 100, \%$
2013	127,5	-	-
2014	184,2	167,9	$/184,2-167,9/:184,2*100= 8,84$
2015	192,2	195,3	$/192,2-195,3/:192,2 *100 = 1,61$
2016	209,5	215,06	$/209,5-215,06/:209,5*100 = 2,65$
2017	243,5	331,03	$/243,5-331,03/:243,5*100 = 35,94$
2018	540,1	427,5	$/540,1-427,5/:540,1*100 = 20,84$
2019	499,0	513,2	$/499,0-513,2/:499,0*100 = 2,84$
2020	500,5	450,2	$/500,5-450,2/:500,5*100 = 10,04$
2021	351,1	-	-
		Всього:	82,76
2022	400,4		

Прогноз собівартості реалізованої продукції на 2022 р. по формулі (3.1):

$$\text{Соб.}_{\text{пл. 2022}} = 450,2 + 1/3 (351,1 - 500,5) = 400,4 \text{ тис.грн.}$$

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



Рис. 3.2. Згладжування ряду (собівартість) за допомогою ковзної середньої

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

$\varepsilon = 82,76/7 = 11,82\%$ - інтервал 10-20, точність прогнозу хороша.

3.1.2. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом експоненціального згладжування

Метод експоненціального згладжування дає можливість описати такий перебіг процесу, коли найбільшій ваги надають останньому спостереженню, а вага решти спостережень спадає геометрично. Одержана в результаті середня більше характеризує значення процесу наприкінці інтервалу згладжування, ніж на початку, і відома як експоненціально зважена середня. Так, для спостережень y_t , $t \leq n$ прогноз наступного значення y_{n+1} має вигляд:

$$\hat{y}_n(1) = \alpha(y_n + (1-\alpha)y_{n-1} + (1-\alpha)^2 y_{n-2} + \dots), \quad 0 < \alpha < 1, \quad (3.3)$$

де підсумок усіх ваг дорівнює 1, а α — параметр згладжування.

Практичний розрахунок експоненціальної середньої здійснюють за рекурентною формулою:

$$\hat{y}_t(1) = \alpha y_t + (1 - \alpha) \hat{y}_t \text{ або } \hat{y}_t(1) = \hat{y}_t + \alpha(y_t - \hat{y}_t), \quad (3.4)$$

тобто в розрахунку нової експоненціальної середньої беруть попередню експоненціальну середню та частку (α) від різниці між попереднім спостереженням і його згладженим значенням, тобто похибки $e_t = y_t - \hat{y}_t$. Так, із надходженням нового спостереження y_n розраховують прогноз $\hat{y}_n(1)$ як експоненціальну середню \hat{y}_{n+1} наступного значення y_{n+1} ; параметр α обирають при цьому з умови мінімуму похибки прогнозу.

Використання методу експоненціального згладжування передбачає розв'язання трьох питань: вибір постійної згладжування α , вибір початкового рівня згладжування ряду \hat{y}_0 , вибір початкового моменту згладжування (довжини бази згладжування). Аналітичного розв'язку поставлених завдань наразі не існує, і він навряд чи можливий. Вибір характеристик згладжування має ґрунтуватися на експериментальних розрахунках і здійснюватися в кожному конкретному випадку по-різному.

Вибір постійної згладжування α . Вибір параметра згладжування є основною та доволі складною проблемою. Для різних значень α результати прогнозування відрізнятимуться. Якщо значення α близьке до одиниці, то під час прогнозування зважають здебільшого на основному вплив останніх спостережень; якщо близьке до нуля то вплив рівнів ряду спадає повільно, що вможливує врахування попередніх значень.

Для розв'язання практичних завдань часто використовують різноманітні емпіричні процедури. Наприклад, можна вибирати константу згладжування α шляхом мінімізації похибок прогнозу, які оцінюють для останньої третини ряду, використовуючи таку ітеративну процедуру:

1. Обрати одну із характеристик оцінки якості прогнозу, наприклад: MSE , MAE , $MAPE$ тощо.
2. Розділити множину визначення параметра α на значення, які змінюються з певним кроком, наприклад, із кроком 0,1. Тоді маємо підмножину значень α , яка дорівнює: $[0; 0,1; 0,2; \dots; 0,9; 1]$.
3. Обрати початкове наближення, наприклад $\hat{y}_0 = y_1$
4. Для кожного значення α із побудованої підмножини обчислити експоненціально згладжені середні.
5. Розрахувати значення обраної характеристики якості прогнозу.
6. Вибрати α , для якого одержано найкращу характеристику якості прогнозу.

Аналогічно можна підібрати й довжину прогнозуючої бази, і початковий рівень згладжування \hat{y}_0 .

Вибір початкового рівня згладжування ряду \hat{y}_0 . Від вибору початкового рівня згладжування залежить поведінка наступної згладженої послідовності. Найчастіше він або дорівнює значенню першого рівня ряду y_1 , або береться на рівні середньої арифметичної ряду.

Зазначимо, що чим довший ряд, тим менший вплив на результат згладжування справляє вибір \hat{y}_0 .

Вибір початкового моменту згладжування (довжини бази згладжування). Проблема вибору початкової точки згладжування зумовлена від проблемою вибору сталої згладжування α . Чим ближче початкова точка до поточної, тим менше інформації знадобиться для побудови прогнозу і тим ближче α до 1; чим далі початкова точка до поточної, тим менш чутливим буде прогноз до нових даних, і тим ближче α до 0.

Метод експоненціального згладжування застосовують під час короткотермінового прогнозування. Для побудови прогнозу необхідно задати лише початкову оцінку прогнозу, подальші розрахунки здійснюються автоматично мірою надходження нових даних спостережень, і прогноз не потрібно обчислювати спочатку. За цим методом згладжування не втрачаються ані початкові, ані останні рівні заданого часового ряду, тут немає точки, на якій ряд обривається. Чутливість експоненціально зваженого середнього з метою підвищення адекватності прогнозованої моделі можна в будь-який момент змінити, якщо зробити іншою величину α . [61].

Прогнозування виручки від реалізації продукції ТОВ «Нетікс» методом експоненціального згладжування зведемо в табл. 3.4. Коефіцієнт згладжування ряду візьмемо $\alpha = 0,7$. Задачу вибору параметра Y_1 , що визначає початкові умови, пропонується вирішувати в такий спосіб: якщо є дані про розвиток процесу в минулому, те їхнє середнє значення можна прийняти в якості Y_1 , якщо таких відомостей немає, то в якості Y_1 використовується вихідне (перше) значення Y_1 спостереження тимчасового ряду [59]. Найпростіший спосіб – узяти як початкове значення $Y_1 = \bar{Y}$ або $Y_1 = Y_1$ [60].

Таблиця 3.4

Прогнозування виручки від реалізації продукції ТОВ «Алвіс» методом експоненціального згладжування на 2022 рік

Роки	Виручка від реалізації продукції, тис.грн., Y_t	Прогноз \hat{Y}_t	Абсолютна похибка $(Y_t - \hat{Y}_t)$	Середня відносна помилка $\frac{ Y_t - \hat{Y}_t }{Y_t} * 100, \%$
1	2	3	4	5
2013	316,1	316,1	-	
2014	290,9	316,1	25,2	8,66
2015	306,1	298,46	7,64	2,49

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5
2016	327,6	303,808	23,79	7,26
2017	370,3	320,462	49,83	13,45
2018	455,2	355,348	99,85	21,93
2019	584,6	425,244	159,35	27,25
2020	478,4	536,79	58,39	12,20
2021	988,8	495,918	492,88	49,84
		Всього:	916,94	143,12
2022	-	840,93	-	-

Прогноз виручки від реалізації продукції на 2022 р. по формулі (3.4):

$$\text{Вир}_{\text{пл. 2022}} = 0,7 * 988,8 + (1-0,7) * 495,918 = 840,93 \text{ тис.грн.}$$

Графічно згладжування ряду за допомогою експоненціального згладжування унаочнює рис. 3.3.

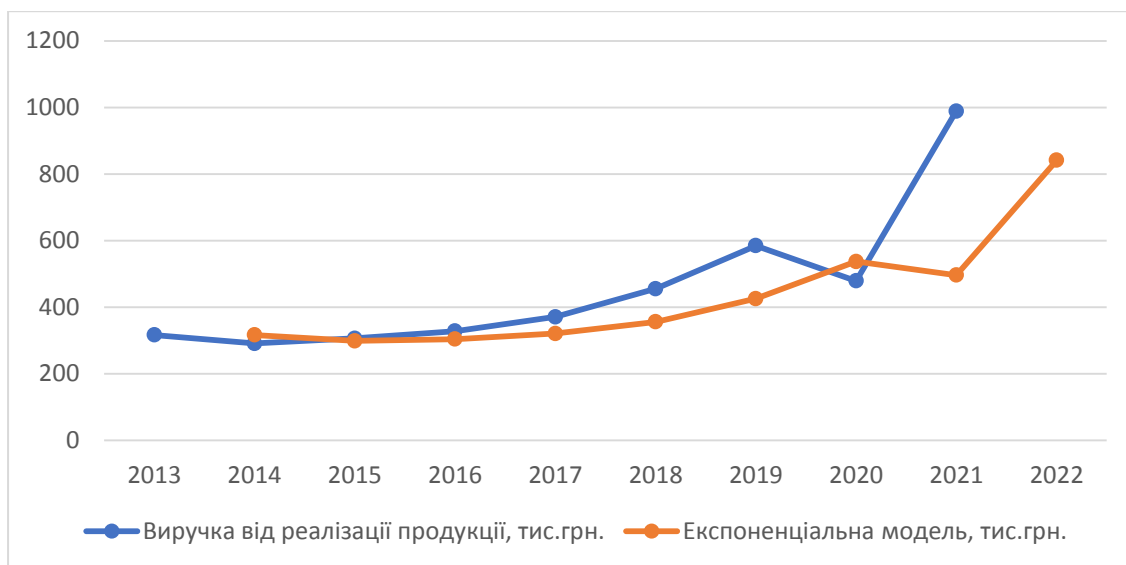


Рис. 3.3. Згладжування ряду (виручка від реалізації продукції) за допомогою експоненціального згладжування

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

$$\varepsilon = 143,12/8 = 17,89\% \text{ - інтервал } 10\%-20\%, \text{ точність прогнозу хороша.}$$

Прогнозування собівартості реалізованої продукції методом

експоненціального згладжування здійснимо в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Прогнозування собівартості ТОВ «Алвіс» методом експоненціального згладжування на 2022 рік

Роки	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн., Y_t	Прогноз \hat{Y}_t	Абсолютна похибка $(Y_t - \hat{Y}_t)$	Середня відносна помилка $\frac{ Y_t - \hat{Y}_t }{Y_t} * 100, \%$
2013	127,5	127,5	-	-
2014	184,2	127,5	56,7	30,78
2015	192,2	167,19	25,01	13,01
2016	209,5	184,69	24,803	11,83
2017	243,5	202,05	41,44	17,01
2018	540,1	231,06	309,03	57,21
2019	499,0	447,39	51,609	10,34
2020	500,5	483,51	16,98	3,39
2021	351,1	495,40	144,305	41,10
			669,877	184,70
2022	-	394,39	-	-

Прогноз собівартості реалізованої продукції на 2022р. по формулі (3.4):

$$\text{Соб.}_{\text{пл.2022}} = 0,7 * 351,1 + (1 - 0,7) * 495,40 = 394,39 \text{ тис.грн.}$$

Графічно згладжування ряду за допомогою експоненціального згладжування унаочнює рис. 3.4.

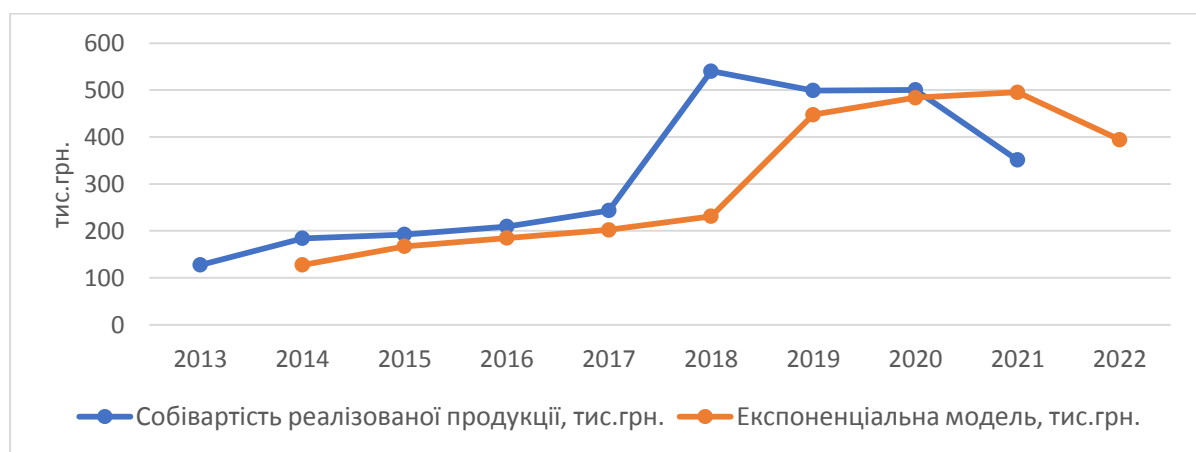


Рис. 3.4. Згладжування ряду (собівартість реалізованої продукції) за допомогою експоненціального згладжування

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

$\varepsilon = 184,7/8 = 23,08\%$ - інтервал 20%-50%, точність прогнозу задовільна.

3.1.3. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства адаптивним методом Брауна

Адаптивне прогнозування дає змогу автоматично змінювати константу згладжування в процесі обчислення. Інструментом прогнозування в адаптивних методах є математична модель з одним чинником «час».

Адаптивні моделі прогнозування - це моделі дисконтування даних, які здатні швидко пристосовувати свою структуру й параметри до зміни умов. Найважливіша особливість їх полягає у тому, що це саморегулювальні моделі, й у разі появи нових даних прогнози оновлюються із мінімальною затримкою без повторення спочатку всього обсягу обчислень.

У практиці статистичного прогнозування базовими адаптивними моделями вважаються моделі Брауна і Хольта, які належать до схеми ковзної середньої, та модель авторегресії.

Модель Брауна відноситься до адаптивних моделей прогнозування, здатних змінювати свою структуру і параметри, пристосовуючись до зміни умов. Всі адаптивні моделі діляться на два класи: моделі ковзкого середнього (СС - моделі) і авторегресії (АР - моделі) [62].

Згідно зі схемою ковзкого середнього оцінкою поточного рівня (спостережень) є зважене середнє всіх попередніх рівнів причому вага (множник), який відображає інформаційну цінність спостереження, тим більше, чим ближче воно знаходиться до поточного рівня. Такі моделі добре відображають тенденцію, але не дозволяють відображати коливання, наприклад сезонні [63].

У СС - моделях згладжування виробляють за допомогою параметру згладжування, який приймає значення від 0 до 1. Параметр згладжування приймає значення більше 0,5 для швидкозмінних процесів і менше 0,5 для відносно стабільних процесів.

Модель Брауна описує процеси з лінійною і параболічною тенденцією (трендом), а також випадкові процеси без тенденцій. Побудова лінійної моделі Брауна має наступні етапи [59]:

1. За першим п'яти точках тимчасового ряду за допомогою методу найменших квадратів оцінюються значення параметрів лінійної моделі для нульового моменту часу:

$$\hat{y}_t = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 t, \quad (3.5)$$

2. З використанням параметрів \hat{a}_0 і \hat{a}_1 , знайдених на попередньому етапі, знаходимо прогноз на крок вперед ($m=1$):

$$\hat{y}_1 = \hat{a}_{0(0)} + \hat{a}_{1(0)} m = \hat{a}_{0(0)} + \hat{a}_{1(0)}, \quad (3.6)$$

3. Розрахункове значення \hat{y}_1 показника порівнюють з фактичним значенням y_1 і знаходять величину відхилення e_1 :

$$e_1 = y_1 - \hat{y}_1. \quad (3.7)$$

4. Коригуємо параметри моделі $a_{0(t)}$ і $a_{1(t)}$, за формулами:

$$a_{0(t)} = a_{0(t-1)} + a_{1(t-1)} + (1 - \beta^2) e_{(t)}, \quad (3.8)$$

$$a_{1(t)} = a_{1(t-1)} + (1 - \beta) e_{(t)}, \quad (3.9)$$

де: β – коефіцієнт дисконтування даних; $1 - \beta = \alpha$ - параметр згладжування [64].

5. За допомогою скоригованих на попередньому кроці параметрів $a_{0(t)}$ і $a_{1(t)}$ знаходимо прогноз на наступний момент часу ($m=1$):

$$\hat{y}_t(m) = a_{0(t)} + a_{1(t)} m = \hat{y}_{(t+1)} = a_{0(t)} + a_{1(t)}, \quad (3.10)$$

Точковий прогноз на майбутнє розраховується за формулою:

$$\hat{y}_{(n+m)} = a_{0(n)} + a_{1(n)}m, \quad m=1,2,\dots \quad (3.11)$$

Початкові оцінки параметрів отримано по першим 5 точкам за допомогою методу найменших квадратів [59].

Коефіцієнти лінійної регресії розраховуються за наступними формулами:

$$a_1 = \frac{n(\sum y_i x_i) - \sum y_i \sum x_i}{n(\sum x_i^2) - (\sum x_i)^2}, \quad (3.12)$$

$$a_0 = \frac{1}{n}(\sum y_i - a_1 \sum x_i), \quad (3.13)$$

1. За допомогою розрахунків параметрів, які наведено в таблиці 3.6, підставим ці значення у формули 3.12, 3.13 та отримаємо початкові оцінки параметрів для прогнозу виручки від реалізації продукції:

$$2. a_1 = \frac{5 \cdot 4978,1 - 15 \cdot 1611}{5 \cdot 55 - 15^2} = 14,51$$

$$3. a_0 = \frac{1611 - 14,51 \cdot 15}{5} = 278,67$$

За формулами 3.5 – 3.9 розрахуємо параметри для моделі Брауна.

1. Знаходимо прогноз на крок вперед:

$$2. \hat{y}_1 = \hat{a}_{0(0)} + \hat{a}_{1(t)} = 278,67 + 14,51 = 293,15.$$

Таблиця 3.6

Вихідні дані для розрахунку значені a_0 і a_1

Рік	x_i	y_i	x_i^2	$x_i y_i$
2013	1	316,1	1	316,1
2014	2	290,9	4	581,8
2015	3	306,1	9	918,3
2016	4	327,6	16	1310,4
2017	5	370,3	25	1851,5
Сума	15	1611	55	4978,1

Знаходимо величину відхилення:

$$e_1 = y_1 - \hat{y}_1 = 316,1 - 293,15 = 22,95.$$

Всі розрахунки в табл. 3.7 виконані для $\alpha=0,3$; $\beta=0,7$.

4. Коректуємо параметри моделі $a_{0(t)}$ і $a_{1(t)}$ ($t=1$):

$$a_{0(t)} = a_{0(t-1)} + a_{1(t-1)} + (1 - \beta^2)e_{(t)} = 278,67 + 14,51 + (1 - 0,7^2) \cdot$$

$$22,95 = 304,88$$

$$a_{1(t)} = a_{1(t-1)} + (1 - \beta)^2 e_{(t)} = 14,51 + (1 - 0,7)^2 \cdot 22,95 = 16,57.$$

5. Знаходимо прогноз на наступним момент часу ($t=2$):

$$\hat{y}_2 = 304,88 + 16,57 = 321,45.$$

6. Вертаємося до пункту 3, розрахунки повторюємо до 9 року.

Таблиця 3.7

Прогнозування виручки від реалізації за параметрами моделі Брауна

t	y(t)	a_0	a_1	\hat{y}_t	$e_t = y_t - \hat{y}_t$	$\frac{ e_t }{y_t} \cdot 100\%$
0	-	278,67	14,51	-	-	
1	316,1	304,88	16,57	293,18	22,92	7,25
2	290,9	305,87	13,82	321,45	-30,55	10,5
3	306,1	312,76	12,59	319,69	-13,59	4,43
4	327,6	326,50	12,80	325,36	2,23	0,68
5	370,3	355,11	15,59	339,30	30,99	8,36
6	455,2	413,79	23,19	370,70	84,49	18,56
7	584,6	512,27	36,47	436,99	147,6	25,24
8	478,4	512,87	30,14	548,75	-70,35	14,7
9	988,8	770,36	70,26	543,02	445,77	45,08

7. Параметри моделі, що отримані в останній момент часу ($t=8$), використовуємо для побудови прогнозу на 2022 рік.

$$\text{Вир}_{\text{пл}2022} \hat{y}_{10(1)} = \hat{y}_9 = a_{0(9)} + a_{1(9)} \cdot 1 = 770,36 + 70,26 \cdot 1 = 840,62 \text{ тис.грн.}$$

Значення параметрів моделі свідчать про наступне: параметр $a_0 = 278,67$ указує на точність побудованої моделі, оскільки фактичне значення останнього рівня динамічного ряду не сильно перевищує цей параметр; 14,51 тис.грн.

На рисунку 3.5 представлені результати прогнозової та фактичної виручки від реалізації продукції за моделлю Брауна.

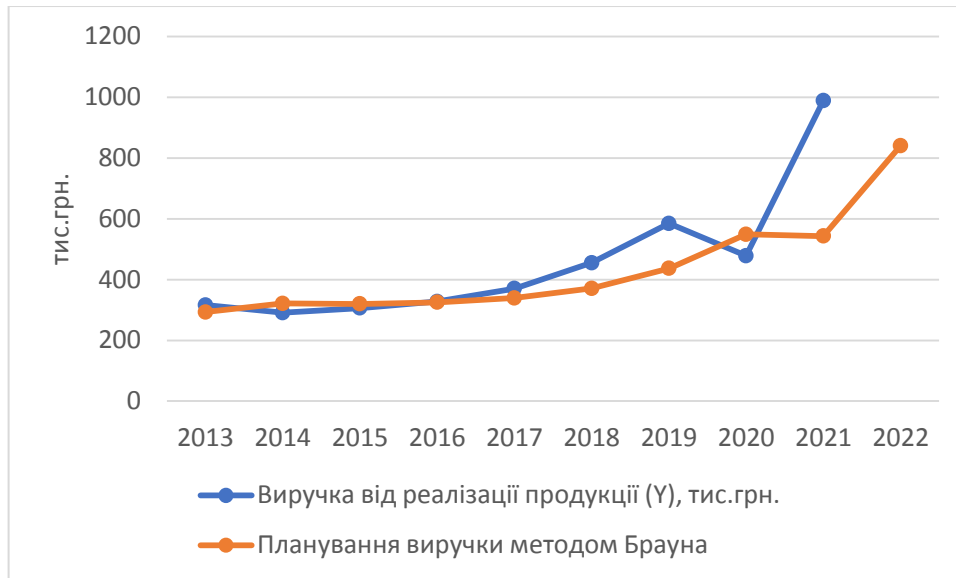


Рис. 3.5. Порівняння даних фактичної виручки з модельованими за методом Брауна

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

$$\varepsilon (\text{модель за методом Брауна}) = 134,84 / 9 = 14,98\%$$

Середня відносна помилка за методом Брауна попадає в інтервал (10%-20%)

– точність прогнозу хороша.

Спрогнозуємо собівартість реалізованої продукції за методом Брауна.

1. За допомогою розрахунків параметрів, які наведено в таблиці 3.8, підставимо ці значення у формули 3.11, 3.12 та отримаємо початкові оцінки параметрів для прогнозу собівартості реалізованої продукції:

$$a_1 = \frac{5 \cdot 3128 - 15 \cdot 956,9}{5 \cdot 55 - 15^2} = 25,73$$

$$a_0 = \frac{956,9 - 25,73 \cdot 15}{5} = 114,19$$

Таблиця 3.8

Вихідні дані для розрахунку значені a_0 і a_1

Рік	x_i	y_i	x_i^2	$x_i y_i$
-----	-------	-------	---------	-----------

2013	1	127,5	1	127,5
2014	2	184,2	4	368,4
2015	3	192,2	9	576,6

Продовження табл. 3.8

Рік	x_i	y_i	x_i^2	$x_i y_i$
2016	4	209,5	16	838
2017	5	243,5	25	1217,5
Сума	15	956,9	55	3128

За формулами 3.5 – 3.9 розрахуємо параметри для моделі Брауна.

2. Знаходимо прогноз на крок вперед:

$$\hat{y}_1 = \hat{a}_{0(0)} + \hat{a}_{1(t)} = 114,19 + 25,73 = 139,92.$$

3. Знаходимо величину відхилення:

$$e_1 = y_1 - \hat{y}_1 = 127,5 - 139,92 = -12,42.$$

Всі розрахунки в табл. 3.9 виконані для $\alpha=0,3$; $\beta=0,7$.

Таблиця 3.9

Прогнозування собівартості реалізованої продукції за параметрами моделі
Брауна

t	y(t)	a_0	a_1	\hat{y}_t	$e_t = y_t - \hat{y}_t$	$\frac{ e_t }{y_t} \cdot 100\%$
0	-	114,19	25,73	-	-	
1	127,5	133,58	24,61	139,92	-12,42	9,74
2	184,2	171,45	26,958	158,19	26,002	14,11
3	192,2	195,24	26,39	198,41	-6,21	3,23
4	209,5	215,44	25,301	221,63	-12,13	5,78
5	243,5	242,15	25,54	240,74	2,75	1,12
6	540,1	406,62	50,064	267,70	272,39	50,43
7	499	478,26	53,87	456,68	42,31	8,47
8	500,5	516,003	51,02	532,14	-31,64	6,32
9	351,1	456,905	31,59	567,02	-215,92	61,49

4. Коректуємо параметри моделі $a_{0(t)}$ і $a_{1(t)}$ ($t=1$):

$$a_{0(t)} = a_{0(t-1)} + a_{1(t-1)} + (1 - \beta^2)e_{(t)} = 114,19 + 25,73 + (1 - 0,7^2) \cdot (-12,42) = 133,58$$

$$a_{1(t)} = a_{1(t-1)} + (1 - \beta)^2 e_{(t)} = 25,73 + (1 - 0,7)^2 \cdot (-12,42) = 24,61.$$

5. Знаходимо прогноз на наступним момент часу (t=2):

$$\hat{y}_2 = 133,58 + 24,61 = 158,19.$$

6. Вертаємося до пункту 3, розрахунки повторюємо до 8 року.

7. Параметри моделі, що отримані в останній момент часу (t=9), використовуємо для побудови прогнозу на 2022 рік.

$$\text{Соб}_{\text{пл}} 2022 \hat{y}_{10(1)} = \hat{y}_9 = a_{0(8)} + a_{1(8)} \cdot 1 = 456,9 + 31,59 \cdot 1 = 488,49 \text{ тис. грн.}$$

На рисунку 3.6 представлено результати прогнозних та фактичних даних собівартості реалізованої продукції за моделлю Брауна.

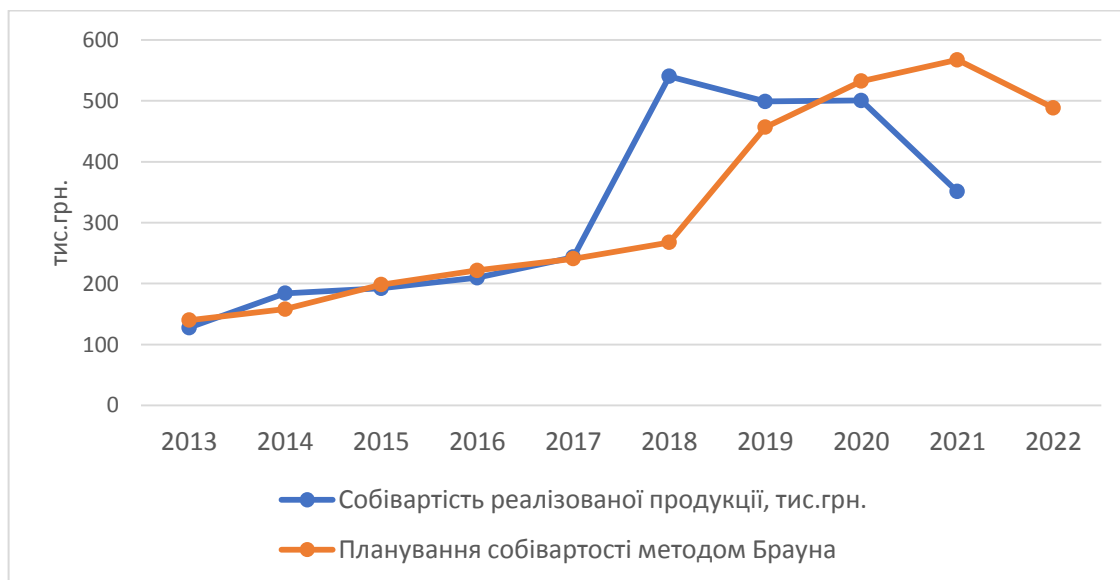


Рис. 3.6. Порівняльні результати прогнозу та фактичних даних собівартості реалізованої продукції за методом Брауна

Середня відносна помилка для собівартості:

$$\varepsilon (\text{модель за методом Брауна}) = 160,74 / 9 = 17,86\%.$$

Середня відносна помилка за методом Брауна попадає в (10%-20%) – точність прогнозу хороша.

3.2. Вибір найкращого методу прогнозування показників діяльності підприємства ТОВ «Алвіс»

Спрогнозував показники діяльності ТОВ «Алвіс», які мають вплив на формування валового прибутку підприємства трьома методами, а саме: методом ковзної середньої, методом експоненціального згладжування та методом Брауна, здійснимо вибір найкращого методу прогнозування показників. Для цього порівняємо точності (помилки) прогнозу показників.

Результати розрахунків, а саме помилка прогнозу у відсотках по кожному показнику з 3 методів прогнозування представлена у табл. 3.10.

У результаті проведених досліджень встановлено, що жоден із 3 методів прогнозування не може завжди і всюди давати гарні результати. Це пояснюється тим, що кожен метод прогнозу має свої переваги і недоліки, у зв'язку з чим він може краще за інші методи прогнозувати певний вид показника.

Таблиця 3.10

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

Показник	Методи прогнозування		
	Метод ковзної середньої	Метод експоненціального згладжування	Метод Брауна
Виручка від реалізації продукції	10,09	17,89	14,98
Собівартість реалізованої продукції	11,82	23,08	17,86

З'ясовано також, що точність прогнозу залежить від вибору методу прогнозування, вихідних значень і виду показника, що прогнозується, і довжини часового періоду, на який здійснюється прогноз.

Як видно з табл. 3.10, перше місце серед 3 методів прогнозування за точністю прогнозу посідає метод ковзної середньої.

За допомогою методу ковзної середньої краще всього прогнозувати як виручку від реалізації продукції так і собівартість реалізованої продукції.

Розрахуємо прогнозний валовий прибуток ТОВ «Алвіс» на 2022 року різними методами.

Зведемо розраховані показники валового прибутку в таблицю 3.11.

Таблиця 3.11

Зіставлення економічних показників фінансових результатів отриманих різними методами планування

Показник	Базовий 2021	Плановий 2022 метод Брауна	Плановий 2022 метод ковзних середніх	Плановий 2022 метод експоненціального згладжування
Дохід від реалізації робіт, тис.грн.	988,8	840,62	854,03	840,93
Собівартість реалізації робіт, тис.грн.	351,1	488,49	400,4	394,39
Валовий прибуток, тис.грн.	637,7	352,13	453,63	446,54

Як видно з табл. 3.11 при плануванні всіма методами екстраполяції відбувається зменшення планованого розміру валового прибутку.

Самий менший розмір прогнозного валового прибутку отримано використовуючи метод Брауна. Але середня відносна похибка при використанні цього методу не є найменшою як при плануванні виручки від реалізації, так і плануванні собівартості реалізованої продукції.

Ми вважаємо, що сума планового валового прибутку підприємства розрахованого методом ковзної середньої для ТОВ «Алвіс» є найбільш точною.

Недоліками цих методів є те, що ці методи не враховує зміни, що впливають на прибуток не тільки з боку факторів екзогенного середовища, але і факторів внутрішнього розвитку підприємства в майбутньому періоді. Тому після прогнозних результатів показників необхідно здійснювати коригування отриманих результатів з урахуванням факторів внутрішнього розвитку підприємства.

Висновки до розділу 3

1. З метою нейтралізації ризику неприбутковості, покращення фінансової діяльності, підвищення управління фінансовими ресурсами, необхідно постійно аналізувати та прогнозувати показники діяльності підприємства, які мають вплив на формування фінансових результатів.

2. Більшість методів прогнозування базується на використанні історичної інформації, представленої у вигляді часових рядів, тобто рядів динаміки, які впорядковуються за часовою ознакою. Головною ідеєю аналізу часових рядів є побудова тренду на основі минулих даних і наступному екстраполюванні цієї лінії у майбутнє.

3. Для прогнозування показників діяльності в бакалаврській роботі були використані три методи, а саме метод ковзної середньої, метод експоненціального згладжування та метод Брауна.

4. Отримані результати за трьома методами передбачають зменшення валового прибутку в 2022 році, а саме при плануванні методом ковзних середніх валовий прибуток зменшиться на 184,07 тис.грн., методом експоненціального згладжування на 191,09 тис.грн, при планування методом Брауна на 285,57 тис.грн.

5. Кожен з методів прогнозування має певні недоліки, які впливають на точність розрахунків. Результати розрахунків трьома методами з врахуванням існуючих недоліків при прогнозуванні різними методами дозволили визначити, що більш точним методом прогнозування показників діяльності для ТОВ «Алвіс» є метод ковзної середньої.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши фінансовий стан та спланувавши показники фінансово-господарської діяльності підприємства, можна зробити наступні висновки.

1. Фінансовий результат є визначальним критерієм ефективності господарювання, а позитивне значення фінансового результату визначає можливість подальшого розвитку підприємства та створює запас фінансової стійкості, який дає підприємству змогу оперативно реагувати на зміни у ринковій кон'юктурі.

2. Найважливішою категорією, що відображає саме позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, є прибуток.

3. Фінансовий аналіз є процесом, заснованим на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результати його діяльності у минулому для оцінки майбутніх умов і результатів діяльності. Таким чином, головним завданням фінансового аналізу є зниження невизначеності, пов'язаної з ухваленням економічних рішень, орієнтованих на майбутнє.

4. За нестабільних умов ринкової економіки варто більш ґрунтовніше застосовувати економіко-математичний апарат до аналізу та подальшого прогнозування фінансових результатів.

5. В умовах підвищеного впливу ризиків на діяльність підприємств суттєво зростає роль фінансового планування у забезпеченні ефективного та збалансованого функціонування підприємства.

6. У процесі фінансового планування найчастіше використовують такі методи планування, нормативний, розрахунково-аналітичний, балансовий, метод оптимізації планових завдань, економіко-математичне моделювання, метод експертних оцінок, коефіцієнтів і програмно-цільовий метод.

7. Здійснений аналіз майнового стану ТОВ «Алвіс» показав, структура сукупних активів підприємства в 2021 році характеризується перевищенням в їх складі частки оборотних активів (97%). Підприємство фінансується за рахунок власних фінансових ресурсів.

8. Аналіз прибутковості ТОВ «Алвіс» показав, що в 2021 році підприємство більше отримувало прибутку на 1 грн. доходу (активів, капіталу).

9. Планування показників діяльності, які мають вплив на формування фінансового результату ТОВ «Алвіс» було здійснено трьома методами, а саме методом Брауна, методом ковзної середньої та методом експоненціального згладжування.

10. Отримані результати за всіма методами передбачають зменшення валового прибутку в прогностному 2022 року.

11. За результатами співставлення отриманих помилок прогнозів було визначено, що найменшу середню відносну помилку має метод середньої ковзної, тому він є більш точним методом планування показників діяльності для ТОВ «Алвіс».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Управление прибылью: учебник / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-центр, 2007. – 768 с.
2. Будько О. В. Облік і аналіз фінансових результатів підприємств чорної металургії: дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / О. В. Будько. – К.: 2004. – 252 с.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2001. – 672 с.
4. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник: навчальний посібник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К.: Знання, 2010. – 1072 с.
5. Скалюк Р. В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування / Р. В. Скалюк // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 86–93.
6. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств / Р. В. Скалюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – Вип. 18(1). – Економічні науки. – С. 135–141.
7. Мочерный С. В. Основы экономической теории: учебник / С. В. Мочерный, В. К. Симоненко, В. В. Секретарюк, А. А. Устенко; Под общ. ред. С. В. Мочерного. – К.: Знання, 2000. – 601 с.

8. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навчальний посібник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.

9. Пушкар М. С. Фінансовий облік: підручник / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.

10. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник / Н. М. Ткаченко. – 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.

11. Худолій Л. М. Теорія фінансів: навчально-методичний посібник / Л. М. Худолій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 167 с.

12. Чебанова М. С. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / М. С. Чебанова, С. С. Василенко. – К.: Академія, 2002. – 671 с.

13. Тесленко Т. І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення / Т. І. Тесленко, Н. В. Конькова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 356–360.

14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 р., № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#n17>

15. Янчева Л. М. Обліково-інформаційна система управління прибутком торговельних підприємств: [монографія] / Л. М. Янчева, І. Б. Чернікова, С. О. Кузнецова. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 217 с.

16. Турило А. М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А. М. Турило, О. А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 35–44.

17. Зудова І.Ю., Стась О.Г. Сутність та значення фінансових показників в системі функціонування підприємства / І. Ю. Зудова, О. Г. Стась // Молодий вчений. - 2017. - № 10. - С. 893-897.

18. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2012. 207 с.

19. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. К.: Ника-Центр, 2009. 342 с.
20. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2007. 224 с.
21. Старинець О.Г. Методи фінансового аналізу діяльності підприємств у системі антикризового управління / О. Г. Старинець // Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М. М. Палінчак. – Ужгород : Гельветика, 2018. – Вип. 17№Ч.2. – С. 87–91.
22. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів. Фінанси України. 2013. № 1. С. 113–118.
23. Пястолов С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Академия, 2012. 258 с.
24. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: Финансы и статистика, 2011. 560 с.
25. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз. К.: А.С.К., 2005. 240 с.
26. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. К.: Знання, 2004. 654 с.
27. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2006. 263 с.
28. Ястребова О.В. Відмінні ознаки систем фінансового прогнозування та планування / О. В. Ястребова // Економіка та держава. - 2012. - № 1. - С. 85-86.
29. Вишневська О.М. Сутність і особливості фінансового прогнозування діяльності підприємства / О. М. Вишневська, І. П. Колодій // Фінансовий простір. - 2015. - № 1. - С. 63-68.
30. Сарай Н. І. Проблеми прогнозування фінансово-економічних показників в ході проведення фінансової діагностики підприємства [Електронний ресурс] / Н.

I. Сарай // Інноваційна економіка. – 2011. – № 4. – С. 131-135.
<http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/8956>

31. Пономарьов Д. Е. Прогнозування показників фінансового стану підприємства як основа формування фінансової стійкості / Д. Е. Пономарьов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2016. - № 1. - С. 49-54.

32. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посібник / А.М.Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

33. Земитан Г. Методы прогнозирования финансового состояния организации [Електронний ресурс] / Г.Земитан. – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_29/article_408.

34. Бреслав Е. Финансовое прогнозирование : учеб. пособие [Електронний ресурс] / Е.Бреслав. – Невинномысск, 2006. – 221 с. – Режим доступу : http://www.cfin.ru/management/strategy/finance_forecasting.shtml.

35. Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка : учеб. пособие / Э.Е. Тихонов. – Невинномысск, 2006. – 221 с.

36. Нестор О.Ю. Фінансове прогнозування як складова стратегічного фінансового планування суб'єкта господарювання / О.Ю. Нестор // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип.12. Частина 2. - С. 170-173.

37. Свистун Л. А. Перспективи використання сучасних інформаційних технологій при здійсненні фінансового планування на підприємстві / Л. А. Свистун // Економіка і регіон. - 2016. - № 3. - С. 13-21.

38. Юнацький М. О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. Ефективна економіка. - 2018. - № 4. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6232> (дата звернення: 26.05.2020).

39. Ястребова О. В. Методика фінансового планування та прогнозування на підприємстві / О. В. Ястребова // Інвестиції: практика та досвід. - 2012. - № 1. - С. 75-78.

40. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К.: КНЕУ, 2008. – 292 с.

41. Семенов Г.А. Фінансове планування і управління на підприємствах: навчальний посібник / Г.А. Семенов, В.З. Бугай, А.Г. Семенов, А.В. Бугай. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 432 с.

42. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. - М.: Перспектива, 1995. - 98 с.

43. Ставерська Т.О. Принципи і процедури фінансового планування і прогнозування на підприємстві / Т.О. Ставерська // Науково-виробничий журнал: Держава та регіони. – 2011. – № 5. – С. 167-170.

44. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування. Навч.посіб. / О.Г. Біла. – Львів: ком пакт-ЛВ, 2005. – 312 с.

45. Конспект лекцій з дисципліни «Прогнозування» (для студентів 3 курсу денної і 4 курсу заочної форм навчання напряму підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» 0501 «Економіка і підприємництво» спеціальності ЕП) / Авт.: Світлична Т.І., Дріль Н.В.; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х: ХНАМГ, 2010. – 112 с.

46. Аналіз та прогнозування розвитку підприємства: навчально-методичні матеріали для студентів спеціальності 7.03050901 «Облік і аудит» / упор.: С.В. Бреус, І.В. Бродюк. – К.: КНУТД, 2014. – 63 с.

47. Кузьміна О. М. Методи прогнозування фінансових показників діяльності підприємства / О. М. Кузьміна, Ю. С. Печериця, Л. В. Грищук // Молодий вчений. - 2016. - № 1(1). - С. 89-92.

48. Карпова Т.С. Механізм ефективного функціонування підприємств: податковий аспект. Економіка і організація управління. 2020. № 3(39). С. 121-132.

49. Тенденції тіньової економіки. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. 2020. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>

50. Белявська К.С. Теоретико-методологічні засади формування адаптивної системи податкового планування на підприємстві. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. 2012. №2. С.157-166.

51. Горелов Д.А. Розробка стратегії податкового планування на підприємстві. ХНАДУ: Наук.-метод. конф.: тез. доп. / Харків, 2012. С.13-17.

52. Статут ТОВ «Алвіс».

53. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький. -Київ. - 2009. - С. 256.

54. Бубняк І.М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І.М. Бубняк. – В-во НУА, 2010. – С. 66.

55. Соляник Л.Г. Методичні рекомендації до виконання практичної роботи з дисципліни «Фінансовий аналіз» / Л.Г. Соляник, І.М. Лісовенкова; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2015. – 27 с.

56. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 2009. - 132с.

57. [Клементьєва О.Ю.](#) Фінансовий стан підприємства та його прогнозування : автореф. дис... канд. екон. наук / О. Ю. Клементьєва; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана". - К., 2008. - 20 с.

58. Владимірова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. М.: Издательский Дом «Дашков и Ко», 2001. – 308 с.

59. Орлова И.В. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: Учеб. пособие. Орлова И.В, Половников В.А. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 365 с.

60. Кондіус І.С. Конспект лекцій з дисципліни «Прогнозування соціально-економічних процесів» освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів за напрямом 6.030502 «Економічна кібернетика». / І.С. Кондіус. – Севастополь.: СІБС, 2012. – 155с.

61. Присенко Г. В. Прогнозування соціально-економічних процесів: Навч. посіб. / Г.В. Присенко, Є.І. Равікович. - К.: КНЕУ, 2005. - 378 с.

62. Свінцицька О.М. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / Свінцицька О.М. – К. : Видво Європ. ун-ту, 2009. – 232 с.

63. Пашута М.Т. Прогнозування та програмування економічного та соціального розвитку: навч. посіб. / М.Т. Пашута. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 408 с.

64. Экономико-математические методы и прикладные модели: учебник для бакалавров / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, И.В. Орлова. – М: Юрайт, 2012. – 328 с.

ДОДАТОК А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АЛВІС"	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за ЄДРПОУ	2020	01	01
Організаційно-правова форма господарювання	24	за КОАТУУ	23937287		
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля	за КОПФГ	1210138100		
Середня кількість працівників, осіб	2	за КВЕД	240		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		46.90		
Адреса, телефон	вулиця Юдіна, буд. 15Б, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000		3711349		

1. Баланс на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
			На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи	1000	-	-	-
первісна вартість	1001	-	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	-
Основні засоби :	1010	73,3	53,3	53,3
первісна вартість	1011	100,0	100,0	100,0
знос	1012	(26,7)	(46,7)	(46,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-	-
Усього за розділом I	1095	73,3	53,3	53,3
II. Оборотні активи				
Запаси :	1100	10,7	51,4	51,4
у тому числі готова продукція	1103	-	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	17,2	300,1	300,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	10,8	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	302,0	29,2	29,2
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1,0	1,2	1,2
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-	-
Усього за розділом II	1195	341,7	381,9	381,9
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	-
Баланс	1300	415,0	435,2	435,2

Продовження дод.А

Пасив			
1	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
2	3	4	
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал			
Додатковий капітал	1400	0,4	0,4
Резервний капітал	1410	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1415	-	-
Неоплачений капітал	1420	356,7	371,4
Усього за розділом I	1425	(-)	(-)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1495	357,1	371,8
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	57,4	57,4
розрахунками з бюджетом	1620	-	6,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	0,5	-
Усього за розділом III	1695	57,9	63,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	415,0	435,2

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2019 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	584,6	445,2
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	0,1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	584,6	445,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(70,9)	(-)
Інші операційні витрати	2180	(499,0)	(540,1)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(569,9)	(540,1)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	14,7	(94,8)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	14,7	(94,8)

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

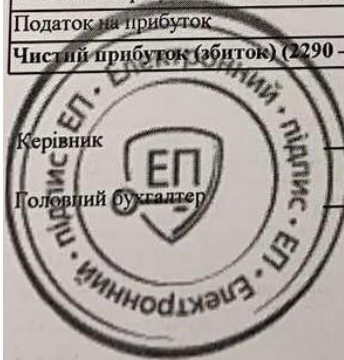
(підпис)

ЕП Лалін Роман
Вікторович

Лалін Роман Вікторович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)



Продовження дод.А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АЛВІС"

Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання 24

Вид економічної діяльності Неспеціалізована оптова торгівля

Середня кількість працівників, осіб 2

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Юдіна, буд. 15Б, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

Коди		
2021	01	01
за ЄДРПОУ		
23937287		
за КОАТУУ		
1210138100		
за КОПФГ		
240		
за КВЕД		
46.90		

3711349

1. Баланс на **31 грудня 2020** р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	53,3	33,3
первісна вартість	1011	100,0	100,0
знос	1012	(46,7)	(66,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	53,3	33,3
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	51,4	67,5
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	300,1	153,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	11,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	29,2	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1,2	14,9
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	381,9	247,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	435,2	281,0

Продовження дод.А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,4	0,4
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	371,4	371,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(154,4)
Усього за розділом I	1495	371,8	217,4
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	57,4	62,7
розрахунками з бюджетом	1620	6,0	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	0,9
Усього за розділом III	1695	63,4	63,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	435,2	281,0

2. Звіт про фінансові результати
за _____ Рік 2020 _____ р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	478,4	584,6
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	7,0	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	485,4	584,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(500,5)	(70,9)
Інші операційні витрати	2180	(139,3)	(499,0)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(639,8)	(569,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(154,4)	14,7
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(154,4)	14,7

Керівник _____ (підпис)
Головний бухгалтер _____ (підпис)

ЕП Лапін Роман
Вікторович

Лапін Роман Вікторович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)



Продовження дод.А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу І)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АЛВІС"** Дата (рік, місяць, число) **2022 01 01**
Територія **ДНІПРОПЕТРОВСЬКА** за СДРПОУ **23937287**
Організаційно-правова форма господарювання **24** за КАТОГТГ **UA1202001001030290**
Вид економічної діяльності **Неспеціалізована оптова торгівля** за КОПФГ **240**
Середня кількість працівників, осіб **3** за КВЕД **46.90**
Одиниця виміру: **тис. грн. з одним десятковим знаком** 3711349
Адреса, телефон **вулиця Юдіна, буд. 15Б, м. ДНІПРО, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 49000**

І. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	Код за ДКУД
			1801006
1	2	3	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
Первісна вартість	1001	-	-
Накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	33,3	13,4
первісна вартість	1011	100,0	100,0
знос	1012	(66,7)	(86,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	33,3	13,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	67,5	15,7
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	153,8	602,6
Дебиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	11,5	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебиторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	14,9	20,8
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	247,7	639,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	281,0	652,5

Продовження дод.А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0,4	0,4
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	371,4	998,7
Неоплачений капітал	1425	(154,4)	(420,4)
Усього за розділом I	1495	217,4	578,7
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	62,7	66,2
розрахунками з бюджетом	1620	-	7,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	0,9	-
Усього за розділом III	1695	63,6	73,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	281,0	652,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	988,8	478,4
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	7,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	988,8	485,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(351,1)	(500,5)
Інші операційні витрати	2180	(53,4)	(139,3)
Інші витрати	2270	(6,0)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(410,5)	(639,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	578,3	(154,4)
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	578,3	(154,4)

Керівник

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис)

ЕП Лалін Роман
Вікторович

Данієл Роман Вікторович

(підпис, прізвище)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

№ _____ від «__» _____ 202 р

Ректорові
НТУ «Дніпровська політехніка»
проф. Олександр АЗІУКОВСЬКОМУ

ЗАМОВЛЕННЯ
на виконання кваліфікаційної роботи

Просимо Вас надати можливість студентці групи 072-183-1 фінансово-економічного факультету Навчально-наукового Інституту економіки НТУ «Дніпровська політехніка» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Вільховецькій Олександрі Володимирівні виконати кваліфікаційну роботу на тему: «Планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Алвіс»)» з використанням обліково-економічної інформації підприємства.

Тема роботи є актуальною для даного підприємства тому, що завдання, поставлені в роботі, вирішують реальні проблеми підприємства і можуть бути використані з метою підвищення результативності та ефективності його діяльності.

Фінансово-економічна інформація ТОВ «Алвіс», передана для виконання кваліфікаційної роботи, підпадає під дію внутрішнього «Положення про комерційну таємницю» та не підлягає оприлюдненню.



Антон ТРУШИН

№ _____ от « ____ » _____ 2022 р.

РЕЦЕНЗІЯ

на кваліфікаційну роботу студентки Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» фінансово-економічного факультету Навчально-наукового Інституту економіки за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» на тему «Планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Алвіс»)» Вільховецької Олександри Володимирівни

У системі управління підприємствами обґрунтування фінансових показників, здійснених фінансових операцій і результативність багатьох управлінських рішень досягається з урахуванням результатів фінансового прогнозування та планування.

Теоретичне значення результатів роботи полягає у визначенні специфічних ознак фінансового планування та прогнозування та дослідженні їх методів.

Практична цінність висновків полягає у визначенні найбільш точного методу планування валового прибутку із запропонованих методів в роботі.

За результатами планування валового прибутку було визначено, найбільш точний метод планування для ТОВ «Алвіс».

Пропозиції дипломної роботи щодо планування фінансових показників ТОВ «Алвіс» розглянуті керівництвом підприємства і прийняті до реалізації.

Кваліфікаційна робота за обраною темою рекомендується до захисту з оцінкою «відмінно».

Керівник
ТОВ «Алвіс»



Антон ТРУШИН

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Антон Трушин', written over a horizontal line.

ВІДЗИВ

на кваліфікаційну роботу студентки групи 072-183-1 Вільховецької Олександри Володимирівни на тему «Планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «Алвіс»)» представленої для присвоєння ступня «бакалавр» кваліфікації «бакалавр фінансів, банківської справи та страхування» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

1. Мета дипломної роботи - визначення та обґрунтування найкращого методу планування фінансових показників підприємства.
 2. Обрана тема актуальна через те, що при відсутності планових розрахунків фінансових показників, підприємство не може оперативного контролювати свої доходи і видатки та своєчасно приймати необхідні рішення.
 3. Тема дипломної роботи безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності бакалавра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – формування фінансових результатів та планування фінансових показників підприємств.
 4. Задачі дипломної роботи відповідають вимогам освітньо-кваліфікаційної характеристики.
 5. Автором визначено найкращий метод планування фінансових показників діяльності для досліджуемого підприємства.
 6. Робота з керівником кваліфікаційної роботи вважається доброю. Практичне значення результатів дипломної роботи полягає у рекомендаціях щодо найкращого з розглянутих методів планування фінансових показників, які можуть бути застосовані у подальшій діяльності ТОВ «Алвіс».
 7. Самостійність виконання завдань дипломної роботи хороша.
 8. Виконання презентації. Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи.
 9. Дотримання стандартів. Оформлення пояснювальної записки виконано у відповідності зі стандартами ЄСКД.
 10. Робота Вільховецької О.В. виконана на замовлення підприємства та отримала позитивну оцінку його керівництва.
- Таким чином констатуємо, що кваліфікаційна робота Вільховецької Олександри Володимирівни рекомендується до захисту з оцінкою 82 бали.

Науковий керівник
кваліфікаційної роботи бакалавра
к.е.н., доц. кафедри ЕА і Ф



Цуркан І.М.