

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню магістра

студента Єтчій Анастасії Миколаївни

(ПІБ)

академічної групи 072М-223-1 (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: «Управління прибутком підприємства

(на прикладі ПВП «Інструмент-сервіс» з іноземними інвестиціями)»

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

Дніпро  
2023

Національний технічний університет

"Дніпровська політехніка"

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**Д.С. Букресва**

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 року

**ЗАВДАННЯ**

на кваліфікаційну роботу  
ступеню магістра

студенту **Єтчій Анастасії Миколаївні** академічної групи **072М-22з-1**  
(прізвище, ініціали) (шифр)

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

(код і назва спеціальності)

На тему: **«Управління прибутком підприємства**

**(на прикладі ПВП «Інструмент-сервіс» з іноземними інвестиціями)»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **06.11.23р №1354-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	01.09.2023-09.09.2023
Розділ 1	Теоретичні основи управління прибутком підприємства	10.09.2023-30.09.2023
Розділ 2	Аналіз ефективності роботи підприємства	01.10.2023-20.10.2023
Розділ 3	Управління прибутком підприємства	21.10.2023-10.11.2023
Розділ 4	Результати досліджень щодо процесу управління прибутком підприємства	11.11.2023-30.11.2023
ВИСНОВКИ		01.12.2023-04.12.2023
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	05.12.2023-08.12.2023

Завдання видано

\_\_\_\_\_

(підпис керівника)

**Н.М.Штефан**

\_\_\_\_\_

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **03.07.2023 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **11.12.2023 р.**

Завдання прийнято до виконання

\_\_\_\_\_

(підпис студента)

**А.М.Єтчій**

\_\_\_\_\_

(прізвище, ініціали)

## АНОТАЦІЯ

*Єтцій А. М.* Управління прибутком підприємства (на прикладі ПВП «Інструмент-Сервіс» з іноземними інвестиціями»). Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

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

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню і обґрунтуванню теоретичних і методологічних основ управління прибутком підприємств в умовах ринкової економіки. Дипломна робота включає в себе вступ, чотири розділи, висновки, список використаних джерел та додатки.

У першому розділі дипломної роботи проведено дослідження теоретичних аспектів управління прибутком підприємств.

У другому розділі оцінено тенденції розвитку підприємства, ефективність стратегії управління прибутком ПВП «Інструмент-Сервіс» з іноземними інвестиціями»».

У третьому розділі обґрунтовані методичні підходи до ефективного управління прибутком підприємства на основі обґрунтування оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства відповідно до зеленої концепції розвитку.

У четвертому розділі проведена оцінка економічної ефективності удосконалення процесу управління прибутком та прогнозування показників прибутковості підприємства.

**ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ, ВНУТРІШНЯ СТАВКА ДОХОДНОСТІ, МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ.**

## ABSTRACT

*Yetchii A.M.* «Profit management of an enterprise (based on the example of the private manufacturing enterprise "Instrument-service" with foreign investments)». – Qualification work on the rights of the manuscript.

Master's qualification work in specialty 072 Finance, banking and insurance.  
– Dnipro University of Technology, Dnipro, 2023.

This thesis is devoted to investigation and substantiation of theoretical and methodological foundations of profit management in companies in a market economy. The thesis includes an introduction, four chapters, conclusions, list of references and appendices.

In the first chapter of the thesis, a study of theoretical aspects of enterprise profit management was carried out.

In the second chapter, the development trends of the enterprise, the effectiveness of the profit management strategy of PVP "Instrument-Service" with foreign investments are evaluated.

In the third chapter, methodical approaches to the effective management of the company's profit are substantiated based on the justification of the optimal option for the investment development of the company in accordance with the green concept of development.

In the fourth chapter, an assessment of the economic efficiency of improving the process of profit management and forecasting the profitability indicators of the enterprise was carried out.

FINANCIAL RESULTS, INVESTMENT EFFICIENCY, INTERNAL RATE OF RETURN, PROFIT MAXIMIZATION.

## ЗМІСТ

Стор.

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Прибуток як об'єкт управління.....	10
1.2. Розподіл прибутку серед власників підприємства та дивідендна політика. Капіталізація прибутку. ....	19
1.3. Законодавча база діяльності підприємства.....	20
1.4. Механізм та модель управління прибутком підприємства.....	21
1.5. Оптимізаційні методи та моделі в підприємницькій діяльності.....	28
1.5.1. Основні компоненти лінійного програмування.....	28
1.5.2. Аналіз існуючих оптимізаційних моделей.....	32
1.6. Обґрунтування прийняття інвестиційних рішень для підприємств.....	37
Висновки до розділу 1.....	41
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	44
2.1. Загальна характеристика підприємства.....	44
2.2 . Аналіз ефективності роботи підприємства.....	45
Висновки до розділу 2.....	55
РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	58
3.1. Механізм управління прибутком підприємства.....	58
3.2. Управління дебіторською заборгованістю підприємства.....	59
3.3. Управління запасами на підприємстві.....	64
3.4. Управління прибутком як засіб підвищення ефективності роботи підприємства.....	69
3.4.1. Розробка шляхів підвищення прибутковості роботи підприємства - виробництво модульних будинків.....	70
3.4.2. Надання в тимчасове користування інструментів і великогабаритного обладнання.....	73

3.4.3. Створення автопересувних ремонтних майстерень і пересувних засобів технічного обслуговування.....	74
3.4.4. Створення цеху металевих виробів для населення.....	77
3.5.Управління прибутком на базі розробки оптимальної стратегії інвестиційного розвитку підприємства.....	79
Висновки до розділу 3.....	83
РОЗДІЛ 4 РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
4.1. Результати наукових досліджень та підсумки процесу розробки шляхів управління прибутком підприємства .....	85
4.2. Складання прогностного балансу та розрахунок прогностних показників фінансового стану підприємства.....	86
Висновки до розділу 4.....	90
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	97
ДОДАТКИ.....	102

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Ефективність організаційного управління є критично важливою для успіху сучасних підприємств, особливо в умовах швидких змін в бізнес-середовищі. Процеси прийняття рішень відіграють ключову роль у функціонуванні будь-якого підприємства.

Дослідження причинно-наслідкових зв'язків у формуванні прибутку та ефективності використання ресурсів є важливим аспектом управління. Таке дослідження може включати аналіз ефективності виробничих процесів, використання робочої сили, оптимізацію ланцюга постачання, впровадження нових технологій та стратегій маркетингу.

Процес формування прибутку тісно пов'язаний із стратегічним плануванням та оперативним управлінням. Ефективніше використання ресурсів може включати в себе оптимізацію витрат, підвищення якості продукції або послуг, впровадження інновацій, а також управління ризиками.

Багато сучасних організацій також активно застосовують принципи корпоративного управління, щоб забезпечити прозорість, відповідальність та етичність в прийнятті рішень

Мета даної роботи є розробка пропозицій щодо вдосконалення формування і використання прибутку на основі дослідження шляхів його утворення, удосконалення механізму управління прибутком для підвищення ефективності діяльності підприємства.

**Об'єктом дослідження** - процеси удосконалення механізму формування і використання прибутку підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретико - методологічні засади і практичні аспекти процесу управління прибутком підприємства.

**Методи дослідження.** Для досягнення поставлених цілей і завдань у процесі дослідження використано такі методи наукового пізнання: теоретичного на порівняльного аналізу – для розкриття поняття прибутковості підприємства, описовий – для розгляду основних методів управління

прибутком, аналітичний, статистичний та розрахунковий – для визначення проблем управління прибутковістю та визначення ефективності запропонованих заходів - економіко-математичні методи.

Основою метою політики управління прибутком є збільшення добробуту власників підприємства, дотримуючись одночасно гармонізації інтересів власників підприємства і держави. Тому необхідно забезпечувати оптимальний розподіл прибутку підприємства передбачає:

- погашення податкових зобов'язань суб'єкта господарювання перед державою (сплата податку на прибуток підприємств);
- обслуговування залученого у попередніх періодах власного капіталу суб'єкта господарювання ( виплата дивідендів);
- формування фондів та резервів для використання наступних періодах.

Для цього треба вирішити такі задачі:

- проаналізувати види прибутку і види рентабельності;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства та фактори, що впливають на прибуток;
- визначити резерви підвищення прибутку та рентабельності роботи підприємства і розробити заходи використання цих резервів;
- визначити оптимальний план подальшого розвитку підприємства з метою максимізації прибутку;
- розрахувати вплив впровадження оптимального варіанту розвитку підприємства на прогностні фінансові показники роботи підприємства, на збільшення його ринкової вартості.

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



**Наукова новизна одержаних результатів.** Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні удосконалення механізму управління прибутком підприємства за умов формування оптимального плану інвестиційного розвитку підприємства, який забезпечить досягнення

м  
а  
к

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в удосконаленні механізму управління прибутком підприємства на основі оптимізації запасів і впровадженні оптимального варіанту його інвестиційного розвитку, а також можливості використання результатів дослідження у діяльності промислових підприємств при розв'язанні завдань з управління прибутком підприємства.

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

**Апробація результатів дослідження.** За результатами досліджень написана стаття «Трансформація національної моделі післявоєнного відновлення України відповідно до Європейської зеленої концепції», яка надрукована в журналі «Економічний вісник Дніпровської політехніки», 2023.- №2. С.85-93.

**Обсяг та структура дипломної роботи.** Диплом викладено на 104 сторінках комп'ютерного тексту, складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 54 найменування, містить 25 таблиць, 6 рисунків.

у  
м  
о  
в

п  
е

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Прибуток як об'єкт управління

Дослідження систем вимірювання якості прибутку є важливою складовою управління прибутком на підприємствах. Вони допомагають розкрити різні аспекти прибутку, враховуючи не лише його кількісні, але й якісні характеристики.

Олександр Зінченко, відомий вітчизняний економіст, зосереджується на розвитку системи вимірювання якості прибутку. Його дослідження включають в себе вивчення того, які фактори впливають на якість прибутку та як цю якість можна покращити для досягнення більшої ефективності управління активами.

Для вимірювання якості прибутку можуть використовуватися різні підходи та показники. Наприклад, важливим є аналіз не лише обсягу прибутку, але й часу, необхідного для його отримання, або рівня ризику, пов'язаного з його отриманням.

Такий підхід до управління прибутком дозволяє підприємствам більш глибоко розуміти процеси формування прибутку та визначати стратегії, які дозволяють не лише максимізувати його обсяг, але й забезпечити стабільність та стійкість прибутковості в довгостроковій перспективі [20].

Бланка І.О. [10] розглядає методи управління прибутком підприємства в процесі його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Інвестиційна діяльність дійсно є ключовою для розвитку підприємств та економіки взагалі. Це:

1. Придбання фінансових інвестицій та необоротних активів: придбання цінних паперів, акцій, облігацій та інших фінансових інструментів. Це може стати джерелом доходу відсотків або дивідендів

2. Придбання обладнання, будівель, транспортних засобів тощо. Ці активи використовуються для виробництва товарів чи надання послуг і можуть мати тривалий строк служби.

3. Отримання відсотків та дивідендів: це прибуток, отриманий від позики грошей або від депозиту у банку. Дивіденди — це частина прибутку компанії, яка виплачується її акціонерам.

4. Дезінвестиції: відчуження фінансових інвестицій або продаж необоротних активів. Цей процес може бути стратегічним, наприклад, якщо підприємство розуміє, що певний вид бізнесу менше прибутковий чи менше стратегічний для його розвитку.

Загалом інвестиційна діяльність дозволяє підприємствам використовувати капітал для здобуття нових можливостей, розвитку і виходу на нові ринки. Контрольоване та обгрунтоване вкладення коштів може призвести до підвищення ефективності та прибутковості бізнесу.

Операційна діяльність — це основна сфера діяльності підприємства, спрямована на виробництво та реалізацію своєї основної продукції чи послуг. Вона визначається як основний напрямок, оскільки її результати становлять основний дохід підприємства. Типові приклади руху коштів в операційній діяльності:

1. Грошові надходження від продажу:

Це кошти, які надходять від реалізації товарів, виконання робіт чи надання послуг. Це головний джерело прибутку для підприємства.

2. Грошові виплати постачальникам:

Підприємство оплачує своїм постачальникам за отримані товари чи послуги, що є необхідним компонентом операційної діяльності.

3. Грошові виплати з оплати праці:

Це включає всі види витрат, пов'язаних із заробітною платою працівників підприємства.

4. Сплата податків:

Підприємство сплачує податки, такі як податок на прибуток, ПДВ і податки на зарплату, що також є частиною витрат операційної діяльності. Прибуток від операційної діяльності є важливим показником, оскільки відображає ефективність виробничого процесу підприємства. Якщо грошові надходження перевищують витрати, це може сприяти стабільності і ліквідності підприємства.

Фінансова діяльність на підприємстві включає в себе ряд операцій, спрямованих на ефективне управління капіталом. Розглянемо деякі типові приклади руху коштів у результаті фінансової діяльності:

1. Надходження власного капіталу:

Це включає внесення власниками (акціонерами або учасниками) додаткового капіталу на підприємство.

2. Отримання позичок:

Підприємство може отримувати кредити або позички для забезпечення додаткового фінансування. Це може бути від банків, фінансових установ або випуск облігацій.

3. Погашення позичок:

Підприємство повертає позички та відсотки за користування ними.

4. Сплата дивідендів:

Якщо підприємство є акціонерним товариством, частина прибутку може бути розподілена серед акціонерів у вигляді дивідендів.

Фінансова діяльність важлива для забезпечення стабільності та зростання підприємства. Вона дозволяє залучати необхідні фінансові ресурси, керувати структурою капіталу, оптимізувати податкові зобов'язання та забезпечувати власників прибутком у вигляді дивідендів [11].

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування - це загальна сума прибутку, отримана підприємством від усіх видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової).

Класифікація видів прибутку представлена на рис.1.1.

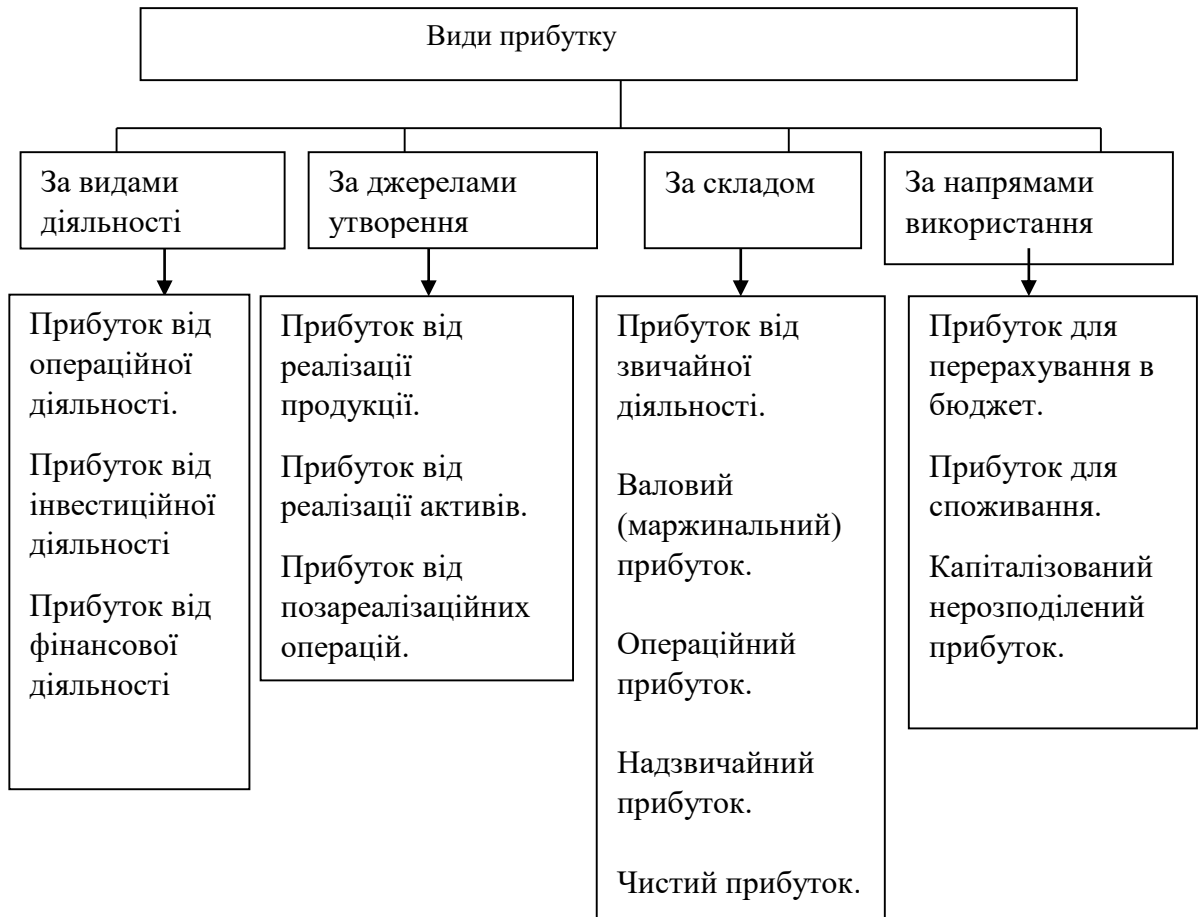


Рис.1.1- Класифікація видів прибутку.

Маржинальний прибуток визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції та змінними витратами на виготовлення продукції [10].

Чистий прибуток – це сума, яка залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і надзвичайних збитків.

Отже, процес управління формуванням прибутку підприємства має на увазі:

- максимізувати суму прибутку від усіх видів діяльності;
- забезпечення високої якості прибутку, що формується;
- забезпечення конкурентоздатності підприємства;
- забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства;
- забезпечення інвестиційної привабливості підприємства.

Структурна схема управління прибутком підприємства показана на рис.1.2.

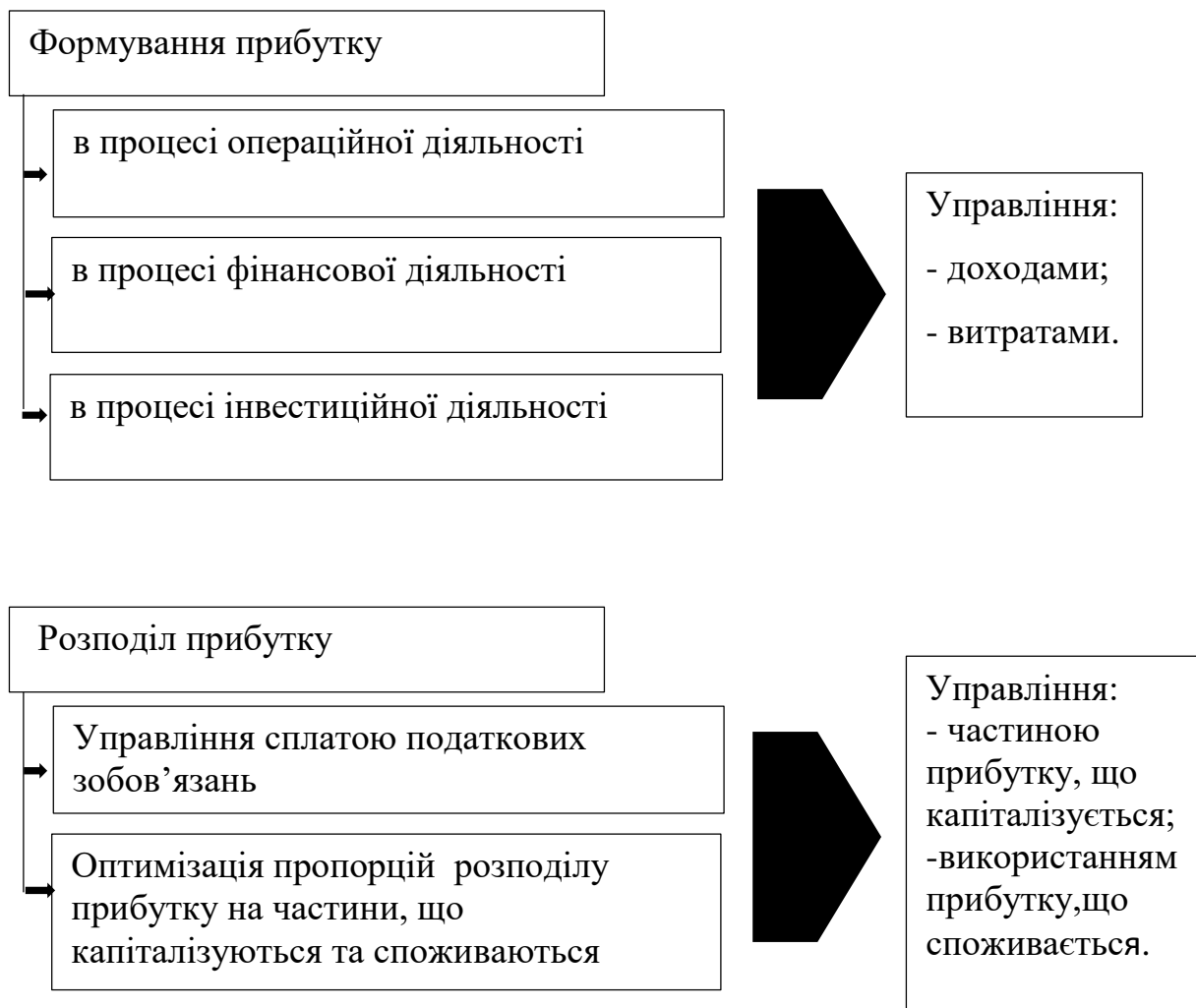


Рис.1.2- Структурна схема управління прибутком підприємства

Управління формуванням прибутку— це управління доходами та витратами підприємства.

Формування доходів суб'єкта господарювання здійснюється, як було зазначено вище, за різними видами діяльності суб'єкта господарювання:

Завдання щодо управління доходами підприємства наступні:

- збільшення абсолютної величини доходів підприємства в цілому та за окремими джерелами їх формування з забезпечення стабільності їх надходження ;

- забезпечення зростання у структурі чистого доходу підприємства доходів, отриманого від основної діяльності ;

- прискорення отримання доходів шляхом зменшення проміжку часу між їх формальним визнанням та реальним отриманням.

Це особливо важливо при управлінні дебіторською заборгованістю, що формується внаслідок розбіжності у часі між відвантаженням продукції та її оплатою. Виникнення заборгованості з боку покупців пов'язано із наданням останнім відстрочення оплати рахунків з метою стимулювання збуту продукції підприємства. Тому необхідно оптимізувати термін надання відстрочки і базову знижку. В разі необхідності потрібно розглядати можливість рефінансування дебіторської заборгованості.

Формування доходів від реалізації активів та інвестиційної діяльності може мати кілька стратегічних цілей:

Оптимізація робочого капіталу:

- реалізація надлишкових оборотних активів, таких як запаси або непотрібні активи, може допомогти оптимізувати використання робочого капіталу. Це покращує ліквідність підприємства та може зменшити фінансові витрати.

Управління операційними ризиками:

- продаж активів, особливо в умовах нестабільності цін, може допомогти підприємству управляти ціновим ризиком. Наприклад, реалізація активів перед спадом їхньої вартості може захистити від можливих збитків.

Реалізація надлишкових необоротних активів:

- підприємство може реалізовувати надлишкові необоротні активи, такі як обладнання чи нерухомість, щоб звільнити капітал для нових інвестицій або покращити фінансові показники.

Повернення заморожених у конкретних майнових об'єктах коштів (дезінвестиції) може бути важливою стратегією для оптимізації портфеля активів і залучення коштів для нових можливостей.

Ці стратегії дозволяють підприємствам ефективно управляти своїм активним портфелем, забезпечуючи оптимальне використання ресурсів та максимізуючи доходи.

Управління витратами є важливою складовою фінансового управління підприємства, що включає:

1. Контроль за формуванням витрат:

- Бюджетування: Розробка бюджетів, які передбачають витрати на різні види діяльності, дозволяє управлінцям контролювати і планувати витрати.
- Моніторинг: Систематичний контроль і аналіз витрат дозволяє вчасно виявляти будь-які відхилення від запланованих показників і вживати заходів щодо їх корекції.

2. Оптимізація абсолютної величини витрат:

- Ефективність витрат: Аналіз ефективності кожного виду витрат, виявлення та усунення непродуктивних витрат.
- Стандартизація: Встановлення стандартів витрат на одиницю продукції або послуги для ефективного порівняння та управління.

3. Виявлення та оцінювання резервів зменшення витрат:

- Аналіз процесів: Вивчення виробничих і бізнес-процесів для виявлення можливостей їх оптимізації.
- Перегляд постачальників: Пошук ефективних та економічних постачальників і матеріалів.

4. Мобілізація резервів:

- Інновації: Впровадження нових технологій та методів роботи, спрямованих на підвищення ефективності та зменшення витрат.
- Підвищення продуктивності праці: Заходи для підвищення ефективності використання працівників.

Ефективне управління витратами допомагає підприємствам підтримувати стабільність фінансового стану, максимізувати прибуток і підвищувати конкурентоспроможність на ринку.



Тому, основна мета управління витратами:

- зменшення абсолютної величини витрат підприємства в цілому та за окремими видами діяльності;
- зменшення у структурі витрат підприємства частки умовно-постійних витрат;
- пошук резервів зменшення витрат у наступних періодах.

Оптимальний розподіл прибутку підприємства передбачає забезпечення погашення податкових зобов'язань суб'єкта, створення необхідних фондів і забезпечення необхідної суми нерозподіленого прибутку.

Сплата податку на прибуток забезпечує поповнення доходної частини держбюджету країни. Якщо розглянути доходи держбюджету України за останні роки, то можна відмітити, що до повномасштабного вторгнення країни-агресора надходження до бюджету України у вигляді податку на прибуток постійно зростали як в абсолютному вимірі, так і їхня питома вага (табл.1.1.)

Таблиця 1.1- Доходи держбюджету України за останні роки, млн грн[17]

Роки	Усього		Податкові надходження		В т.ч. податок на прибуток	
	Сума	%	Сума	%	Сума	%
2017	793265,0	100.00	627153,7	79.06	66911,9	8.44
2018	928108,3	100.00	753815,6	81.22	96882,3	10.44
2019	998278,9	100.0	799776,0	80.12	107086,3	10.73
2020	1076016,7	100.00	851115,6	79.10	108695,0	10.10
2021	1296852,9	100.00	1107090,9	85.37	147751,7	11.39
2022	1787395,6	100.00	949764,4	53.14	117049,9	6.55

Тому управління сплатою податкових зобов'язань є надзвичайно важливою і актуальною задачею, особливо в умовах військової агресії, коли необхідно ефективно використовувати кожну гривню для добробуту країни.

Управління розподілом прибутку:

- це, по-перше, управління частиною прибутку, що капіталізується;
- по – друге, управління використанням прибутку, що споживається (рис.1.3).

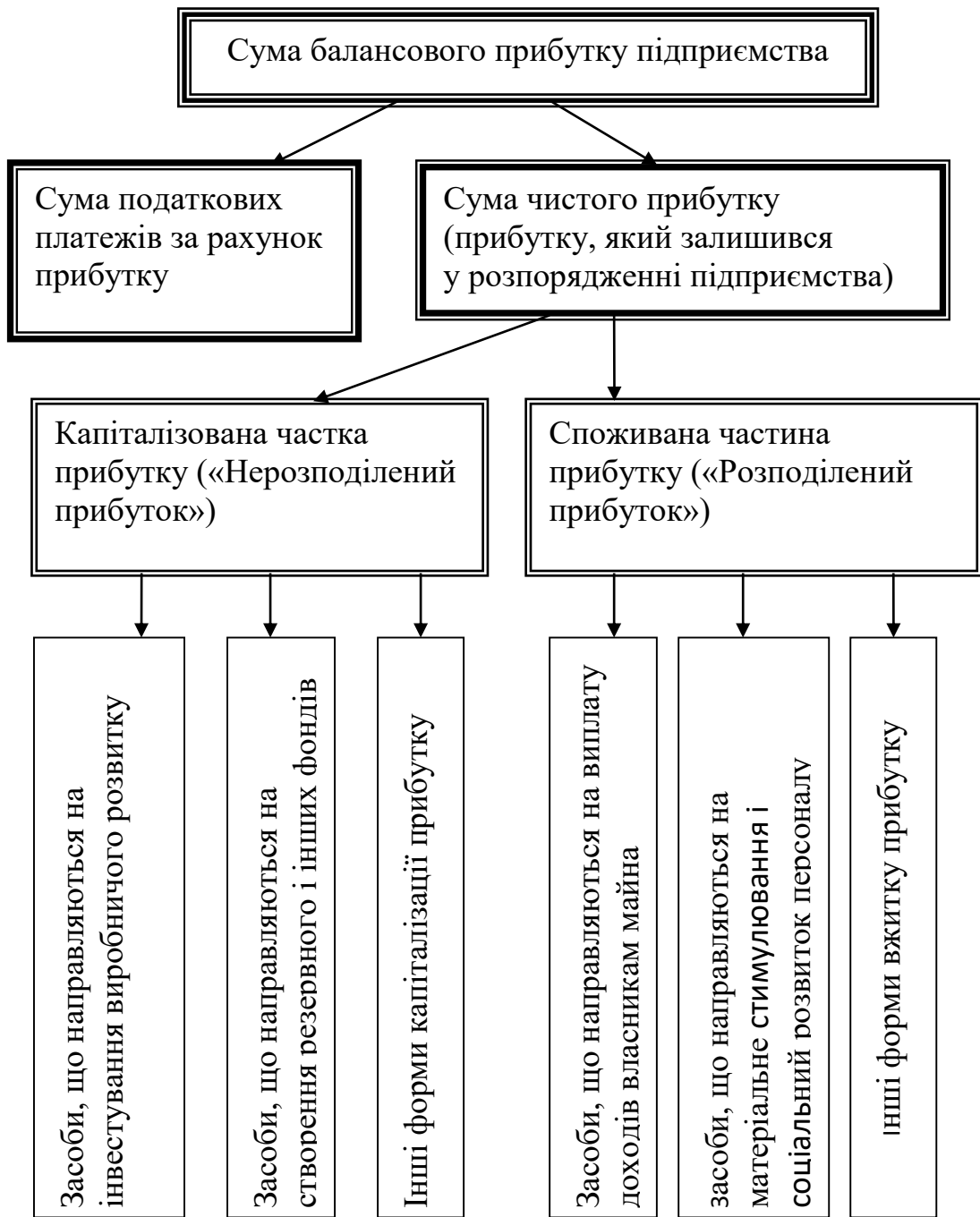


Рис.1.3 - Основні напрями розподілу прибутку підприємства.

1.2. Розподіл прибутку серед власників підприємства та дивідендна політика. Капіталізація прибутку.

Основною метою розробки дивідендної політики є встановлення необхідної пропорційності між поточним споживанням прибутку власниками і майбутнім його ростом, що максимізує ринкову вартість підприємства і забезпечує стратегічний його розвиток.

Виділяють три стратегії формування дивідендної політики: консервативну, помірковану (компромісну), агресивну.

#### 1. Консервативна стратегія:

Основна мета: Мінімізація ризиків та забезпечення фінансової стабільності.

Характеристики:

- Реінвестування: Пріоритетне вкладення прибутку у внутрішні проекти та розвиток компанії.
- Дивіденди: Можуть бути здебільшого помірними з метою створення резервів та зменшення фінансового ризику.

#### 2. Компромісна стратегія:

Основна мета: Знаходження балансу між стабільністю та ризиком.

Характеристики:

- Гарантований мінімум: Стабільна виплата дивідендів на гарантованому рівні.
- Екстра-дивіденди: Додаткові виплати, що залежать від успіху компанії та її прибутковості.

#### 3. Агресивна стратегія:

Основна мета: Максимізація дивідендних виплат.

Характеристики:

- Високі дивіденди: Велика частина прибутку виплачується у вигляді дивідендів акціонерам.

- Ризик: Збільшений ризик втрати фінансової стабільності через високі виплати.

Обрання певної стратегії залежить від конкретних цілей компанії, галузі, в якій вона діє, та рівня ризику, яке вона готова приймати. Наприклад, нові компанії часто обирають консервативну стратегію для активного розвитку, тоді як вже встановлені компанії можуть обирати компромісну чи агресивну стратегію в залежності від їхньої фінансової стабільності та потреб акціонерів.

Консервативній стратегії відповідають:

- Залишкова політика дивідендних виплат;
- Політика стабільної величини дивідендів.

Компромісній стратегії відповідає:

- Політика мінімального стабільного розміру дивідендів з надбавкою в окремі періоди

Агресивній стратегії відповідають:

- Політика стабільного співвідношення дивідендних виплат;
- Політика постійного зростання розміру дивідендів.

Таким чином, дивідендна політика підприємства формується як сукупність цілей та завдань у сфері участі власників у прибутках підприємства і передбачає обґрунтування управлінських фінансових рішень щодо розподілу прибутку на капіталізовану і споживану його частини.

### 1.3. Законодавча база діяльності підприємства

На сьогодні поняття прибутку розкривається у III Розділі Податкового Кодексу України [2], який вступив у силу 1 квітня 2011 року. Згідно з ним прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених даним Кодексом.

У Господарському Кодексі України [1] вказується, що прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської

діяльності підприємства. Підприємство – самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою отримання відповідного прибутку (доходу). Отже, підприємець повинен завжди ставити за свою мету отримання прибутку.

Згідно із Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні ” [3], прибуток підприємства визначається як різниця між отриманими доходами й здійсненими підприємством витратами за певний період. Зміст витрат розкривається у Положення (стандарті) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [7].

Також зміст прибутку розкривається у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку України, а саме Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджених Міністерством фінансів України від 31.03.99 р. №87. [4,5] Остаточний фінансовий результат діяльності підприємства, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” , розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку і податків з надзвичайного прибутку.

#### 1.4. Механізм та модель управління прибутком підприємства

Проблема управління прибутком підприємства вирішується шляхом розробки спеціального механізму, ключові елементи, якого наступні:

##### 1. Формування прибутку:

- Стратегії виробництва та маркетингу: Розробка ефективних стратегій, спрямованих на збільшення обсягів продажів та підвищення ринкової цінності продуктів.
- Управління витратами: Контроль та оптимізація витрат для забезпечення ефективного використання ресурсів.

## 2. Розподіл прибутку:

- Дивідендна політика: Визначення стратегії виплати дивідендів та/або реінвестування прибутку.
- Створення резервів: Формування фінансових резервів для непередбачуваних ситуацій.

## 3. Використання прибутку:

- Розвиток бізнесу: Інвестування прибутку у нові технології, розширення ринків та інші можливості розвитку.
- Погашення боргів: Зменшення фінансового ризику шляхом погашення зобов'язань.

## 4. Фінансовий аналіз:

- Показники прибутку: Систематичний аналіз ключових показників прибутку для визначення ефективності діяльності.
- Бюджетування: Розробка та виконання фінансових бюджетів для планування та контролю прибутку.

## 5. Стратегічне управління:

- Стратегічне планування: Визначення стратегічних цілей та вироблення планів для досягнення їхньої реалізації.
- Оцінка інвестицій: Аналіз потенційних інвестиційних можливостей для максимізації прибутковості.

Цей механізм допомагає підприємствам ефективно використовувати свій прибуток для забезпечення стабільності та розвитку в довгостроковій перспективі.

Мета управління прибутком є у визначенні ефективних організаційно-економічних заходів щодо управління прибутком, спрямованих на підвищення його розміру та оптимальний його розподіл, що забезпечить підвищення ринкової вартості підприємства.

В сучасних умовах підхід до управління прибутком відзначається врахуванням зелених принципів та виходом за межі традиційного

економічного підходу. Ключові аспекти політики управління прибутком, яка базується на принципах зеленої економіки:

1. Сталість та довгострокова прибутковість:
  - стратегія визначається довгостроковим баченням та прагненням до сталого розвитку, забезпечуючи екологічну ефективність у всіх аспектах діяльності.
2. Зростання обсягів діяльності:
  - максимізація прибутку досягається через збільшення обсягів діяльності, проте, йдучи за принципами зеленої економіки, це зростання є екологічно стійким.
3. Ефективне управління витратами:
  - зелена економіка передбачає оптимізацію використання ресурсів та управління витратами з урахуванням екологічних аспектів.
4. Оптимізація складу та структури обігових коштів:
  - зелена оптимізація включає в себе використання екологічно чистих технологій та матеріалів, а також ефективне використання енергії.
5. Підвищення продуктивності праці:
  - підхід базується на підвищенні продуктивності праці через використання екологічно ефективних технологій та процесів.
6. Соціальний добробут:
  - зелена економіка враховує соціальні та екологічні аспекти, прагнучи до досягнення економічного успіху разом із соціальним добробутом.

Такий підхід дозволяє підприємству досягати прибутку, забезпечуючи водночас сталість і довгострокову стійкість, що відповідає вимогам зеленої економіки та сучасному способу управління бізнесом.

Перехід до циркулярної економіки відображає сучасні тенденції в сталому розвитку та екологічно відповідальному бізнесі. Ключові аспекти, які ви відзначили, важливі для створення сталого бізнес-моделювання:

1. Дизайн без відходів:

Ідея проектування продукції з урахуванням подальшого використання та відновлення сприяє мінімізації відходів та продовженню терміну служби продуктів.

## 2. Сегментація потоків:

Розмежування матеріалів і компонентів для використання та подальшого відновлення дозволяє оптимізувати використання ресурсів.

## 3. Чиста енергія:

Використання відновлювальних джерел енергії сприяє енергетичній стійкості та зменшенню негативного впливу на навколишнє середовище.

## 4. Користування замість споживання:

Перехід від концепції "товар як послуга" підтримує використання та обмін продукцією, сприяючи ефективному використанню ресурсів.

Така стратегія не лише сприяє сталому розвитку, а й створює конкурентні переваги, такі як підвищення довіри споживачів та оптимізація витрат. Такий підхід допомагає компанії інтегрувати екологічні та економічні цілі, що є ключем до успішної циркулярної економіки.

### «9R» принципи циркулярної економіки

**REFUSE (відмова):** Відмова від надлишкового використання ресурсів. На кожному з етапів життєвого циклу товарів розглядається можливість відмови від використання недружніх до довкілля складових (зайві або одноразові елементи пакування, одноразовий посуд, перехід на електромобілі замість використання дизелю).

**REDUCE (зменшення):** Скорочення використання ресурсів за рахунок відповідально раціонального споживання продукції, що зменшує як екологічне навантаження на довкілля, так і собівартість виробленого товару.

**REUSE (повторне використання):** Якщо продукт втратив цінність для одного користувача, він може представляти цінність для іншого користувача з метою генерації додаткового прибутку.



REPAIR (ремонт): Це продовження терміну служби продукту шляхом ремонту та додаткового обслуговування - оптимізація життєвого циклу продукту.

REFURBISH (ремонт-оновлення): Оновлення старого продукту з метою відповідності сучасним вимогам клієнтів.

REMANUFACTURE (реконструкція): виробництво нових продуктів з елементів старого.

REPURPOSE (перепризначення): використання продукту для інших цілей

RECYCLE (переробка): переробка та вторинне використання матеріалів.

RECOVER (відновлення): виробництво енергії з матеріалів

Розробку зеленої стратегії розвитку на підприємстві потрібно почати з відповіді на питання:

Які процеси на підприємстві вже відповідають принципам циркулярної економіки?

Чи зберігається цінність матеріалів після завершення життєвого циклу?

Які можливості для переробки або повторного використання є в операційній діяльності підприємства?

Що відбувається з вашими продуктами після використання? Чи є можливість їх повернення після закінчення життєвого циклу?

Чи є можливості для економії за умов переходу на відновлювальні матеріали або повторне використання?

Для нашого підприємства корисною може стати стратегія стимулювання пропозицій спільного використання, оренди або прокату товарів. Ця стратегія може замінити традиційні моделі продажу товару продажем послуг.

Модель управління прибутком підприємства передбачає реалізацію взаємозв'язаних етапів:

1. Аналіз фінансового стану підприємства на базі аналізу фінансових коефіцієнтів і фінансових результатів його діяльності. Розгляд варіантів переходу до циркулярної економіки.

2. Моделювання управління оборотними коштами підприємства.

На даному етапі здійснюють комплекс заходів щодо підвищення ефективності використання оборотних коштів, що забезпечить збільшення прибутку підприємства.

3. Моделювання управління витратами підприємства — це важливий етап у процесі стратегічного управління фінансами. Такий підхід дозволяє здійснити аналіз, розрахунок та прогноз ефективності управління витратами, щоб приймати обґрунтовані рішення для забезпечення стійкості та прибутковості підприємства.

Основні етапи моделювання управління витратами можуть включати:

Збір і аналіз інформації:

- отримання даних про витрати підприємства з різних джерел.
- класифікація витрат для подальшого аналізу.

Моделювання оборотних коштів:

- використання інформації, отриманої під час аналізу оборотних коштів, для розрахунку витрат на їх управління.

Розрахунок ключових показників:

- розрахунок рентабельності витрат.
- аналіз ефективності кожної статті витрат.

Прогнозування:

- використання отриманих даних для прогнозування майбутніх витрат.
- визначення можливих шляхів оптимізації та зменшення витрат.

Оцінка ризиків та можливостей:

- визначення можливих ризиків, пов'язаних з управлінням витратами.
- розробка стратегій мінімізації ризиків та використання можливостей для підвищення ефективності.

Прийняття рішень:

-розробка рекомендацій та управлінських рішень на основі отриманих результатів.

-визначення оптимального балансу між витратами та доходами.

Цей підхід допомагає підприємствам краще розуміти свої фінансові процеси, ефективно використовувати ресурси та досягати стійкого розвитку.

4. Розрахунок прогнозного балансу і прогнозного звіту про фінансові результати підприємства.

На етапі розрахунку прогнозного балансу і прогнозного звіту про фінансові результати підприємства враховуються результати впровадження всіх запропонованих заходів.

5. Етап порівняння отриманих результатів моделювання з нормативними значеннями є критичним у визначенні ефективності управлінських рішень. Важливо перевірити, чи відповідають прогнозовані величини заданим нормам і чи можна виправити будь-які розходження. Цей етап також вимагає визначення адекватності моделей та їхньої застосовності для реальних ситуацій управління прибутком на підприємстві.

Ключові кроки на цьому етапі можуть включати:

Аналіз різниць:

- порівняння прогнозованих значень з фактичними даними.
- визначення різниць між прогнозами та фактичними величинами.

Оцінка різниць:

- визначення причин відмінностей між прогнозами та нормативами.
- аналіз впливу змінних факторів на результати.

Корекція моделей:

- у випадку значних розходжень, перегляд та корекція управлінських моделей.
- доповнення чи оптимізація моделей відповідно до фактичних умов.

Застосування покращень:

- впровадження внесених змін у процес управління прибутком.
- перевірка на практиці ефективності нових підходів.

Звітність:

- складання звіту про порівняння та корекції.
- представлення результатів керівництву та зацікавленим сторонам.

Цей етап є необхідним для того, щоб упевнитися, що управлінські рішення відповідають стратегічним цілям підприємства і допомагають досягати заданих фінансових показників.

## 1.5. Оптимізаційні методи та моделі в підприємницькій діяльності

### 1.5.1. Основні компоненти лінійного програмування

Оптимізація – це процес пошуку найкращих рішень для вирішення конкретних завдань, які вимагають мінімізації витрат, максимізації прибутку, підвищення ефективності чи забезпечення інших важливих цілей. Ці процеси використовуються в різних галузях та діяльності, включаючи бізнес, інженерію, науку, логістику, виробництво, транспорт та багато інших.

Процеси прийняття рішень грають ключову роль у формуванні стратегічних та тактичних напрямків розвитку. Використання математичних методів, таких як математичне програмування, є важливим інструментом для аналізу, синтезу, і оптимізації умов управлінських рішень.

Математичне програмування може бути застосоване для вирішення різних завдань управління і планування виробничих процесів. Воно дозволяє раціонально розподіляти ресурси, мінімізувати витрати та максимізувати ефективність.

Основні підходи включають:

#### 1. Лінійне програмування (ЛП):

Використовується для оптимізації лінійних моделей, де зв'язки між змінними є лінійними.

#### 2. Цілочисельне програмування (ЦП):

Враховує обмеження, що забороняють використовувати деякі значення змінних.

### 3. Нелінійне програмування (НЛП):

Використовується для оптимізації нелінійних моделей, де зв'язки можуть бути нелінійними.

### 4. Динамічне програмування (ДП):

Використовується для вирішення задач з оптимізацією в декілька етапів з урахуванням майбутніх обставин.

Застосування математичного програмування в управлінні дозволяє раціоналізувати процеси прийняття рішень, підвищуючи точність і швидкість прийняття таких рішень, що є критичним для сучасних компаній.

Оптимальні (ефективні) рішення дозволяють досягати мети при мінімальних витратах трудових, матеріальних і сировинних ресурсів. Найбільш розробленим в теперішній час розділом математичного програмування є лінійне програмування яке застосовується при розробці методів відшукування екстремуму (максимуму або мінімуму) лінійних функцій декількох змінних при лінійних обмеженнях, накладених на змінні.

За типом вирішуваних завдань його методи можна розділити на:

- універсальні;
- спеціальні.

За допомогою універсальних методів (наприклад, симплекс-метод) можуть вирішуватися будь-які завдання лінійного програмування. Спеціальні методи враховують особливості цільової функції і системи обмежень.

Лінійне програмування - це математичний метод оптимізації, який використовується для знаходження оптимального рішення у випадку, коли функція цілі та все обмеження є лійними. Основні компоненти лінійного програмування включають:

- Функція цілі (Objective Function): математичний вираз, який потрібно максимізувати (або мінімізувати) у вирішенні задачі. Функція цілі

представляє собою лінійну комбінацію змінених рішень та їх коефіцієнтів.

- Обмеження (Constraints): Це умови, які обмежують можливість значення змінних рішень. Обмеження також виражаються у формі лінійних виразів.
- Неузгодженість (Non-negativity): Змінні рішення повинні бути не менше нуля.

$$x_1, x_2, \dots, x_n \geq 0$$

Метод Лінійного програмування використовує алгоритм Simplex чи інші методи для знаходження оптимального розв'язку, який відповідає найкращому значенню функції цілі при дотриманні всіх обмежень. Відомі алгоритми включають в себе Simplex-метод, внутрішні точкові методи, методи генетичних алгоритмів тощо.

Лінійне програмування вирішує задачі оптимізації в умовах обмеження, допомагаючи організаціям і підприємствам знайти оптимальні рішення у багатьох галузях діяльності.

Цілі лінійного програмування:

- Максимізація прибутку – багато бізнес-задач полягають у максимізації прибутку. Лінійне програмування може бути використане для оптимізації виробництва або розподілу ресурсів із збільшенням прибутку підприємства.
- Мінімізація витрат – підприємства часто шукають способи зменшення витрат на виробництво або постачання. Лінійне програмування має мати оптимальні способи використання ресурсів, щоб мінімізувати загальні витрати.
- Оптимізація розподілу ресурсів – у багатьох сферах, таких як логістика або транспорт, важливо оптимізувати розподіл ресурсів, таких як транспортні засоби або час. Лінійне програмування може змінити найефективніший спосіб розподілу цих ресурсів.

Обмеження лінійного програмування:

- Усі обмеження повинні бути лінійними виразами. Це означає, що шкідливі обмеження може бути виражене як лінійна композиція, змінена з коефіцієнтами
- Змінні рішення повинні бути не менше нуля. Це обмеження показує природність багатьох проблем, після чого негативні значення змінених можуть бути небезпечними.

Основними цілями підприємницької діяльності є [10]:

- одержання прибутку від вкладеного в той чи інший об'єкт підприємництва капіталу, фінансових, ресурсних, матеріальних і нематеріальних засобів;
- задоволення попиту суспільства щодо конкретних потреб його членів.

У процесі виробництва чи посередницької діяльності цілі можуть носити більш глобальний характер, зокрема, це може бути:

- нагромадження коштів для завоювання нових ринків і розвитку виробництва;
- поліпшення соціальних умов співробітників підприємства;
- формування та оптимізація платоспроможного попиту споживачів продукції підприємства;
- формування етичних і високоморальних норм в суспільстві, поліпшення культури споживання тощо.

Тож, стає зрозуміло, що для досягнення цілей підприємницької діяльності, необхідно щоб уся система працювала. Наприклад, оптимальне та якісне управління, яке повинно виконувати усі поставлені вимоги да контролювати процесами так, щоб не втрачалася ефективність. Також, повинно враховуватись обмеженість в ресурсному плані, тобто ті ресурси, які необхідні для виконання поставленої цілі.

З вирішенням цих питань, можуть допомогти оптимізаційні методи та моделі.

Методи і моделі лінійного програмування широко застосовуються при оптимізації процесів у всіх галузях народного господарства [22,27]:

- при розробці виробничої програми підприємства, розподілі її по виконавцях;
- при розміщенні замовлень між виконавцями і по тимчасових інтервалах;
- при визначенні найкращого асортименту продукції, що випускається і т.і.

### 1.5.2. Аналіз існуючих оптимізаційних моделей

#### 1. Модель портфельної оптимізації [26]

Ця модель використовується для визначення оптимального розподілу інвестицій між різними фінансовими активами з метою максимізації доходності при заданому рівні ризику або мінімізації ризику при заданій доходності.

Метод Марковіца є однією з основних концепцій цієї моделі. Метою оптимізації портфеля цінних паперів є формування такого портфеля, який би відповідав вимогам його інвестора: максимізує доходи при заданому рівні ризику або мінімізує ризик при заданому рівні доходів.

Модель портфельної оптимізації, хоча і є потужним інструментом для прийняття рішень з розподілу інвестицій, має свої обмеження, які важливо враховувати при її застосуванні:

- Припущення про нормальний розподіл доходності. Модель базується на припущенні, що доходність активів має нормальний розподіл. У реальних умовах ринку розподіл може бути нестационарним та піддаватися великим змінам, що може впливати на точність моделі.
- Сталість параметрів моделі. Модель передбачає сталість параметрів, таких як середній дохід та коваріація між активами. В реальних умовах ринку ці параметри можуть змінюватися від часу до часу, що може викликати неточності в оцінці та прогнозуванні.



- Відсутність гарантій в майбутньому. Модель не може передбачити майбутнє з абсолютною впевненістю. Ринкові умови можуть змінюватися, і активи можуть реагувати на нові фактори, які не враховані в початкових припущеннях.
- Необхідність великої кількості даних. Для точної роботи моделі необхідна значна кількість історичних даних. У випадку нових активів або ринків, де обмежений обсяг історичних даних, модель може бути менш точною.
- Специфікація обмежень та врахування факторів ризику. Врахування обмежень і факторів ризику може бути складним завданням. Якщо модель неправильно враховує обмеження або недооцінює ризик, це може призвести до неправильних стратегій розподілу інвестицій.
- Чутливість до вихідних даних. Модель може бути чутливою до змін вхідних даних, що може призвести до зміни рекомендацій щодо розподілу активів.

Переваги:

Допомагає інвесторам забезпечити раціональний баланс між ризиком та доходністю.

Дозволяє будувати диверсифіковані портфелі, що зменшує загальний ризик.

Недоліки:

Ґрунтується на припущеннях, які можуть не завжди відповідати реальним умовам ринку.

Чутлива до змін параметрів та даних.

## 2. Модель капітального бюджетування

Ця модель використовується для визначення прибутковості та ефективності інвестиційних проектів. Один з основних підходів - метод чистого приспособлення (NPV), що дозволяє обчислити різницю між поточними витратами та поточними вигодами проекту.

Модель капітального бюджетування, хоча і є корисною для оцінки прибутковості та ефективності інвестиційних проектів, має свої обмеження, які важливо враховувати при її використанні:

- Припущення про сталість вартості капіталу. Модель передбачає сталість вартості капіталу протягом усього терміну проекту. У реальних умовах ринку ставки можуть змінюватися від часу до часу, що може впливати на точність розрахунків NPV.
- Ігнорування часової вартості грошей. Модель може ігнорувати фактор часової вартості грошей або застосовувати однакову ставку для всього періоду проекту. Це може спотворювати реальну вартість майбутніх грошей.
- Неврахування витрат на утилізацію та закінчення проекту. Вартість утилізації та завершення проекту, яка може бути значною, іноді може бути неправильно оцінена або навіть ігнорована в моделі.
- Непередбачувані зміни в ринкових умовах. Модель передбачає стабільні ринкові умови, ігноруючи можливі зміни в економіці, політиці чи технологіях, що можуть вплинути на результати проекту.
- Неврахування ризику. Модель може не враховувати всі можливі ризики, такі як ризик зміни вартості сировини, зміни в законодавстві або технологічні ризики.
- Необхідність точної оцінки витрат і прибутків. Для точної роботи моделі необхідно мати точні дані щодо витрат та прибутків, що може бути проблематичним у випадку великих проектів чи невизначеності даних.
- Ігнорування зовнішніх ефектів. Модель може ігнорувати зовнішні ефекти, такі як ефект на навколишнє середовище чи соціальні впливи, які можуть мати значення для деяких видів проектів.

Переваги:

Дозволяє оцінювати ефективність проекту в часі, враховуючи вартість капіталу.

Допомагає вибирати проекти, які приносять найбільший прибуток.

Недоліки:

Вимагає точної оцінки витрат та прибутків, що може бути складним завданням.

Не завжди враховує динаміку ринкових умов.

### 3. Модель оптимального управління запасами [42,43]

Ця модель допомагає підприємствам визначити оптимальний рівень запасів товарів для мінімізації витрат на утримання запасів та втрат від нестачі товарів. Методи, такі як модель EOQ (економічний розмір замовлення) та модель ROP (точка відновлення запасів), використовуються для досягнення цієї мети.

Модель оптимального управління запасами є корисним інструментом для підприємств, але вона також має свої обмеження:

- Сталість попиту. Модель може базуватися на припущенні сталого попиту на товари. У реальних умовах ринку попит може коливатися внаслідок різних факторів, таких як рекламні кампанії, зміни моди, економічні коливання, що може впливати на точність моделі.
- Ігнорування зовнішніх факторів. Модель може не враховувати зовнішні фактори, такі як політичні події, зміни в законодавстві або природні катастрофи, які можуть впливати на постачання і попит.
- Неврахування динамічних ринкових умов. Зміни в ринкових умовах та технологіях можуть бути непрогнозованими. Модель може не адаптуватися до таких змін, що призводить до неоптимального управління запасами.
- Ігнорування додаткових витрат. Модель може не враховувати всі можливі витрати, такі як витрати на замовлення, управління запасами та витрати на утилізацію запасів.
- Необхідність точних даних. Точність моделі залежить від точності вхідних даних, таких як рівень попиту, витрати на утримання запасів і витрати на замовлення.
- Ігнорування ефектів вартості часу. Модель може не враховувати ефекти вартості часу, такі як зміни вартості грошей та вартість затримки поставок.

– Чутливість до параметрів моделі. Враховуючи невизначеність параметрів, таких як час постачання та зміна попиту, модель може бути чутливою до змін, що може вплинути на результати.

Переваги:

Зменшує витрати на утримання запасів та ризик нестачі товарів.

Дозволяє оптимізувати процес управління запасами.

Недоліки:

Передбачає сталі умови, які можуть змінюватися в реальному бізнес-середовищі.

Враховує лише внутрішні фактори, ігноруючи зовнішні впливи.

Переваги використання оптимізаційних моделей у прийнятті інвестиційних рішень включають, передусім, точність та ефективність.

Моделі дозволяють враховувати велику кількість факторів, взаємодіючи між собою, що робить процес прийняття рішень більш об'єктивним та науково обґрунтованим. Вони дозволяють проводити ретельний аналіз ризиків та приймати рішення, що максимально враховують усі аспекти інвестиційного процесу.

Ще однією важливою перевагою є можливість швидкого апробування різних сценаріїв та стратегій, що дозволяє інвесторам максимізувати свій прибуток та зменшити ризики.

Оптимізаційні моделі також сприяють ефективному використанню обмежених ресурсів та оптимальному розподілу капіталу між різними проектами.

Проте, на жаль, існують певні недоліки використання оптимізаційних моделей у прийнятті інвестиційних рішень.

По-перше, моделі базуються на певних припущеннях та обмеженнях, які можуть не завжди відображати реальні умови ринку. Це може призвести до неправильних результатів та ризиків, пов'язаних із застосуванням таких моделей.

По-друге, оптимізаційні моделі вимагають значних обчислювальних ресурсів та експертного аналізу, що може бути витратним та часозатратним. Це може стати перешкодою для малих підприємств та індивідуальних інвесторів у використанні таких моделей.

Отже, не дивлячись на деякі недоліки, використання оптимізаційних моделей при прийнятті інвестиційних рішень є дуже важливим етапом у забезпеченні раціонального та обґрунтованого управління інвестиціями.

### 1.6. Обґрунтування прийняття інвестиційних рішень для підприємств

Прийняття інвестиційних рішень дійсно стикається з рядом викликів, особливо в умовах нестабільності і невизначеності. Інвестори та фінансові менеджери повинні працювати в умовах, коли багато чинників, що впливають на ринок інвестицій, не є сталими або передбачуваними. Основні причини невизначеності включають:

#### 1. Непередбачувані економічні умови:

Економічні умови можуть змінюватися через політичні події, природні катастрофи, економічні кризи та інші непередбачувані фактори.

#### 2. Нестабільні фінансові ринки:

Зміни в рівні процентних ставок, коливання валютних курсів та інші фінансові турбуленції можуть суттєво впливати на інвестиційний клімат.

#### 3. Політичні ризики:

Зміни в урядовій політиці, вибори, внутрішні конфлікти та геополітичні події можуть призвести до нестабільності.

#### 4. Недостатність інформації:

Неповнота або недостовірність інформації може ускладнювати процес прийняття рішень.

#### 5. Невизначеність майбутнього:

Передбачити майбутнє, таке як ціни активів, рівень інфляції чи зміни відомостей про компанії, завдання вкрай складне.

## 6. Системні ризики:

Ризики, пов'язані з взаємозв'язком ринків інвестицій, можуть мати далекосяжні наслідки.

Для зменшення ризиків і прийняття більш обґрунтованих рішень інвестори можуть використовувати диверсифікацію портфеля, аналіз ризиків, дослідження ринків та залучення експертів. Також важливо розуміти, що абсолютної гарантії у світі інвестицій не існує, і ризик завжди пов'язаний з можливістю отримання високого доходу.

Критерії вибору оптимального варіанту:

- Важливим критерієм є можливість отримати прибуток від інвестиційної діяльності.
- Підприємство може отримати рівень ризику, пов'язаний з інвестиціями, і обирати проекти з меншим ризиком.
- Тривалість інвестиційного проекту може вплинути на рішення підприємства.
- Ліквідність інвестицій, яка здатність швидко продати активи за ринковою ціною, також може бути кількістю критеріїв.

Існуючі обмеження:

- Підприємство може мати обмеження в обсягах фінансування для інвестиційних проектів.
- Обмеженість людських, матеріальних та технічних ресурсів може вплинути на можливість реалізації конкретних проектів.
- Правові норми та регулювання можуть обмежувати деякі види інвестицій.

Функції цілі:

- Підприємство може прагнути максимізувати прибуток від інвестиційних проектів.
- Мінімізація ризику може бути важливою функціональною ціллю для підприємства, особливо в нестабільних умовах ринку.

– У деяких випадках підприємство може погіршити соціальні та екологічні аспекти у своїх інвестиційних рішеннях.

Прийняття інвестиційних рішень є важливим етапом у стратегічному управлінні підприємством. Інвестиції можуть бути спрямовані на розвиток нових продуктів, розширення виробництва, модернізацію обладнання, покращення інфраструктури або навіть на придбання інших підприємств. Обґрунтування інвестиційних рішень передбачає аналіз різних аспектів, які можуть впливати на ефективність інвестиційних проектів. Ось кілька ключових аргументів для прийняття інвестиційних рішень для підприємств:

- **Очікувані доходи:** Перед внесенням інвестицій варто оцінити очікувані доходи від проекту. Це може включати у себе прогнозовані прибутки, збільшення обсягів продажу, підвищення цін на продукцію чи послуги.
- **Ризики:** Аналіз ризиків допомагає зрозуміти можливі загрози для проекту. Ризики можуть бути пов'язані з ринковою кон'юктурою, змінами законодавства, технічними аспектами чи конкуренцією. Необхідно визначити й оцінити ці ризики, а також розробити стратегії для їхнього управління.
- **Часовий фактор:** Аналіз термінів окупності інвестиційного проекту є важливим аспектом. Інвестиційні проекти можуть мати різний час окупності. Іноді короткострокові проекти можуть бути більш привабливими через швидший повернення інвестицій.
- **Стратегічна відповідність:** Інвестиційний проект повинен бути відповідний стратегії розвитку підприємства. Проект повинен допомагати досягти стратегічних цілей компанії і підсилити її конкурентоспроможність на ринку.
- **Оцінка вартості проекту:** Аналіз вартості проекту включає в себе визначення всіх витрат, пов'язаних з проектом, включаючи витрати на розробку, виробництво, маркетинг та реалізацію продукції чи послуги. Також слід враховувати витрати на управління проектом та адміністративні витрати.

- Співвідношення вартості та користі: Інвестиційний проект повинен мати високе співвідношення між вартістю інвестицій та очікуваними користями. Це може вимагати докладного обґрунтування ефективності витрат і доходів від проекту.
- Фінансова стабільність: Підприємство повинно мати достатні фінансові ресурси для здійснення інвестицій. Інвестування в проект, не маючи достатньої фінансової бази, може вести до фінансових проблем і навіть банкрутства підприємства.
- Соціальні та екологічні аспекти: Сучасні підприємства повинні також враховувати соціальні та екологічні аспекти інвестиційних проектів. Інвестування в екологічно чисті технології та соціальні проекти може підвищити репутацію підприємства та забезпечити сталість розвитку.

Обґрунтоване прийняття інвестиційних рішень враховує всі ці аспекти, допомагає знизити ризики і максимізувати користь від інвестиційних проектів для підприємства.

Оцінка інвестиційної привабливості та ефективності реалізації проекту включає в себе розгляд кількох ключових критеріїв.

Основними показниками розрахунку ефективності інвестицій з погляду теорії часової вартості грошей є: чиста теперішня вартість (NPV), внутрішня норма дохідності (IRR), індекс прибутковості (Іприб ) та періоду окупності (Рок).

Інвестиційний проект варто затверджувати, якщо очікуваний прибуток забезпечить бажаний для підприємства рівень рентабельності інвестицій у межах визначеного терміну

Наприклад, задача вибору оптимального асортименту випуску продукції.

На кожному підприємстві при плануванні виробництва виникає задача розробки планів випуску продукції.

Нехай для виготовлення кожного з  $n$  видів продукції використовується  $m$  видів ресурсів, причому витрата  $i$ -го виду ресурсів на одиницю  $j$ -го виду



продукції становить  $a_{ij}$  одиниць. Нехай прибуток від виробництва і реалізації одиниці  $j$ -го виду продукції становить  $c_j$ . Запаси ресурсів обмежені і становлять відповідно  $b_i$  одиниць.  $x_j$  – планований обсяг випуску продукції  $j$ -го виду.

Потрібно встановити такий план  $X=(x_1, x_2, \dots, x_n)$  випуску продукції, який при заданих обсягах ресурсів забезпечує найбільший сумарний прибуток підприємству [26].

$$\max f(x) = \sum_{j=1}^n c_j x_j \quad (1.1)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i \quad i = 1, \dots, m, \quad x_j \geq 0 \quad j = 1, \dots, n. \quad (1.2)$$

Впровадження оптимізаційних моделей підвищить обґрунтованість прийняття управлінських рішень в діяльності підприємства.

Розробка та впровадження комп'ютерного супроводу прийняття рішень в інформаційно-керуючих системах промислових підприємств, дозволить комплексно і всебічно аналізувати проблемні ситуації конкретної предметної області, характерні для складних виробничих систем.

## Висновки до розділу 1

Проблема управління прибутком підприємства вирішується шляхом розробки спеціального механізму, ключові елементи, якого наступні:

### 1.Формування прибутку:

- Стратегії виробництва та маркетингу: Розробка ефективних стратегій, спрямованих на збільшення обсягів продажів та підвищення ринкової цінності продуктів.
- Управління витратами: Контроль та оптимізація витрат для забезпечення ефективного використання ресурсів.

### 2.Розподіл прибутку:

- Дивідендна політика: Визначення стратегії виплати дивідендів та/або реінвестування прибутку.
- Створення резервів: Формування фінансових резервів для непередбачуваних ситуацій.

### 3. Використання прибутку:

- Розвиток бізнесу: Інвестування прибутку у нові технології, розширення ринків та інші можливості розвитку.
- Погашення боргів: Зменшення фінансового ризику шляхом погашення зобов'язань.

### 4. Фінансовий аналіз:

- Показники прибутку: Систематичний аналіз ключових показників прибутку для визначення ефективності діяльності.
- Бюджетування: Розробка та виконання фінансових бюджетів для планування та контролю прибутку.

### 5. Стратегічне управління:

- Стратегічне планування: Визначення стратегічних цілей та вироблення планів для досягнення їхньої реалізації.
- Оцінка інвестицій: Аналіз потенційних інвестиційних можливостей для максимізації прибутковості.

Цей механізм допомагає підприємствам ефективно використовувати свій прибуток для забезпечення стабільності та розвитку в довгостроковій перспективі.

Оптимізація – це процес пошуку найкращих рішень для вирішення конкретних завдань, які вимагають мінімізації витрат, максимізації прибутку, підвищення ефективності чи забезпечення інших важливих цілей.

Оптимізаційні моделі також сприяють ефективному використанню обмежених ресурсів та оптимальному розподілу капіталу між різними проектами.

Існують певні недоліки використання оптимізаційних моделей у прийнятті інвестиційних рішень.

По-перше, моделі базуються на певних припущеннях та обмеженнях, які можуть не завжди відображати реальні умови ринку. Це може призвести до неправильних результатів та ризиків, пов'язаних із застосуванням таких моделей.

По-друге, оптимізаційні моделі вимагають значних обчислювальних ресурсів та експертного аналізу, що може бути витратним та часозатратним. Це може стати перешкодою для малих підприємств та індивідуальних інвесторів у використанні таких моделей.

Але, не дивлячись на деякі недоліки, використання оптимізаційних моделей при прийнятті інвестиційних рішень є дуже важливим етапом у забезпеченні раціонального та обґрунтованого управління інвестиціями.

Впровадження оптимізаційних моделей підвищить обґрунтованість прийняття управлінських рішень в діяльності підприємства.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Загальна характеристика підприємства

Приватне підприємство «Приватне виробниче підприємство "ІНСТРУМЕНТ-СЕРВІС" з ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ (ПВП "ІНСТРУМЕНТ-СЕРВІС" з ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ)» було засновано 9.09.2001 року за адресою: Україна, 49047, Дніпропетровська область, місто Дніпро, провулок Джинчарадзе, будинок 12-А для здійснення підприємницької діяльності та отримання прибутку. Підприємство діє на підставі Статуту.

#### Основні види діяльності

46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням

25.73 Виробництво інструментів

45.31 Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів

46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами

46.74 Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля [32].

#### Інші види діяльності

Виробництво підшипників, зубчастих передач, елементів механічних передач і приводів; виробництво інших вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів.

Підприємство є досить компетентним і забезпеченим, використовуючи ряд важливих елементів інфраструктури для своєї фінансової та ділової діяльності:

#### 1. Юридичний статус:

Факт реєстрації в Єдиному державному реєстрі підприємств і організацій України (ЄДРПОУ) свідчить про те, що підприємство визнане як юридична особа відповідно до законодавства України.

#### 2. Фінансова інфраструктура:

Наявність розрахункового рахунку в АКБ "ПриватБанк" вказує на належну фінансову інфраструктуру, що є важливим для здійснення фінансових операцій та платежів.

#### 3. Податкова система:

Те, що підприємство є платником ПДВ та податку на прибуток на загальних підставах, означає, що воно відповідає податковому законодавству та виконує свої зобов'язання перед державою.

#### 4. Діяльність та самофінансування:

Операційна діяльність на основі повного господарського розрахунку та самофінансування свідчить про самостійність та фінансову стабільність підприємства.

#### 5. Управління:

Вказівка на управління відповідно до законодавства, статуту та внутрішніх актів підприємства свідчить про систематизований підхід до ділового управління.

#### 6. Партнерство:

Стабільні партнерські відносини з постачальниками є важливим фактором для забезпечення безперебійності постачання та інших аспектів діяльності.

Узагальнюючи, підприємство має всі основні елементи для успішної діяльності, а вказані відомості покликані забезпечити прозорість та довіру серед зацікавлених сторін.

### 2.2. Аналіз ефективності роботи підприємства

Аналіз фінансового стану підприємства є ключовим етапом для розуміння його ефективності, стійкості та конкурентоспроможності.

Виправлення виявлених проблем може допомогти удосконалити стратегію та забезпечити фінансове оздоровлення. Основні завдання аналізу фінансового стану:

1. Дослідження рентабельності та фінансової стійкості:

Рентабельність вказує на здатність підприємства генерувати прибуток. Фінансова стійкість визначає його здатність витримати економічні труднощі. Аналіз цих аспектів дає змогу оцінити загальний фінансовий здоров'я підприємства.

2. Ефективність використання майна та підтримання ліквідності:

Оцінка ефективності використання майна вказує на те, наскільки успішно підприємство використовує свої ресурси для генерації прибутку. Ліквідність та платоспроможність оцінюють, наскільки підприємство може виконати свої фінансові зобов'язання.

3. Стан на фінансовому ринку та конкурентоспроможність:

Оцінка становища на фінансовому ринку важлива для розуміння, як підприємство сприймається серед інвесторів та кредиторів. Конкурентоспроможність вказує на здатність протистояти конкуренції.

4. Кількісний аналіз за допомогою фінансової звітності:

Використання фінансової звітності для кількісного аналізу дозволяє розглядати такі показники, як прибуток та збиток, балансова вартість активів, капітал, оборотні кошти та інші ключові показники.

5. Розробка планів та прогнозів:

Аналіз фінансового стану формує основу для розробки планів та стратегій подальшого розвитку. Розуміння фінансових слабкостей дозволяє вчасно приймати заходи для їх усунення.

Цей аналіз дозволяє збалансувати поточний стан підприємства та визначити можливості для подальшого розвитку. [28,33,34]

Зведений баланс підприємства за останні 3-4 роки представлено в табл.2.1-2.2.[32]

Таблиця 2.1 -Баланс (актив), тис грн (актив)

Активи	Код рядка	2019	2020	2021	2022
I. Необоротні активи	1000	1 760	1 250	508	180
Нематеріальні активи					
первісна вартість	1001	10 076	2 587	2 419	2 491
накопичена амортизація	1002	(8 316)	(1 337)	(1 911)	(2 239)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	339 310	200 936	354 530	24 742
Основні засоби	1010	1 014 911	2 212 188	2 361 055	2 834 526
первісна вартість	1011	2 318 164	3 681 153	4 075 969	4 716 856
знос	1012	(1 303 253)	(1 468 965)	(1 714 914)	(1 882 330)
Відстрочені податкові активи	1045	310 183	170 640	152 228	66 839
Інші необоротні активи*	1090	47 310	80 590	101 428	107 393
Усього за розділом I	1095	1 713 475	2 665 604	2 969 749	3 033 680
II. Оборотні активи	1100				
Запаси		733 820	753 213	838 492	908 645
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 251 881	1 510 888	1 461 958	1 845 086
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	48 734	39 576	73 956	122 313
з бюджетом	1135	9 440	-	8 841	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	7 925			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	14 385	8 576	26 595	198 669
Гроші та їх еквіваленти, у тому числі:	1165	107 625	47 699	403 358	400 660
готівка	1166	5 326		2 284	1 423
рахунки в банках	1167	102 299		401 074	399 237
Витрати майбутніх періодів	1170	6 219	6 664	7 030	4 876
Інші оборотні активи	1190	39 103	67 215	70 264	107 110
Усього за розділом II	1195	2 211 207	2 405 831	2 890 494	3 587 359
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи-вибуття	1200				
БАЛАНС	1300	3 924 682	5 071 435	5 860 243	6 621 039

Таблиця 2.2 - Баланс (пасив), тис грн (пасив)

Капітал і зобов'язання	Код рядка	2019	2020	2021	2022
I. Власний капітал		719 990	986 277	2 008 573	2 008 573
Статутний капітал	1400				
Додатковий капітал	1410	8 256	8 256	8 256	8 256
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1 988 286)	(1 395 057)	(1 697 537)	(1 383 507)
Вилучений капітал	1430				
Усього за розділом I	1495	( 1260 040)	(400 524)	319 292	633 322
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1500				
Відстрочені податкові зобов'язання					
Пенсійні зобов'язання	1505	919	1 775	1 798	2 314
Довгострокові кредити банків	1510				
Інші довгострокові зобов'язання **	1515	2 768 826	2 392 358	2 835 643	2 734 069
Усього за розділом II	1595	2 769 745	2 394 133	2 837 441	2 736 383
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1600	-			
Короткострокові кредити банків			294 300	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610				
товари, роботи, послуги	1615	1 887 409	2 134 999	2 152 998	2 499 723
розрахунками з бюджетом	1620	7 388	70 971	8 150	48 170
у тому числі з податку на прибуток	1621				
розрахунками зі страхування	1625	4 776	7 211	5 193	6 987
розрахунками з оплати праці	1630	23 243	32 486	30 973	31 302
одержаними авансами	1635	3 552	5 852	11 488	18 988
Поточні забезпечення	1660	56 356	61 632	34 189	52 829
Інші поточні забезпечення	1690	354 024	413 476	441 839	575 264
Усього за розділом III	1695	2 414 977	3 077 826	2 703 510	3 251 334
БАЛАНС	1900	3 924 682	5 071 435	5 860 243	6 621 039



Проаналізувавши звітність підприємства в динаміці за 2019-2022 роки, що наведено у табл. 2.1-2.2, можемо представити висновок щодо фінансового стану та діяльності компанії.

Загалом можемо побачити, що активи підприємства впродовж 4 років зростали, що є позитивним значенням та означає загальне зростання діяльності компанії.

Нематеріальні активи у 2022 році в порівнянні з 2019 р. суттєво знизилися (майже в 10 разів). Це може свідчити про незацікавленість компанії у покупці нових прав на знаки для товарів та послуг, тобто у створенні нових торгових марок.

Стаття «незавершені капітальні інвестиції» також піддалася значному коливанню: з 2019 по 2020 відбувалося зниження суми інвестицій, з 2020 по 2021 – зростання, а з 2021 по 2022 р.р. - суттєве зменшення з 354530 тис грн до 24742 тис грн, що може свідчити про використання грошей компанії на будівництво нових потужностей у різний період впродовж 4-х років.

Динамічне зростання статті «Основні засоби» з 1014911 тис грн у 2019 р. до 2834526 тис грн у 2022 р. підтверджує факт того, що підприємство прагне до розширення своїх потужностей задля покращення обсягів виробництва.

Зростання запасів на 174825 тис грн з 2019 по 2022 р. може свідчити про незначне зменшення попиту на певну продукцію, але з іншого боку відсутність запасів на виробництві може негативно вплинути на фінансових стан компанії.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари та послуги зростає за аналізованій період у 1.5 рази, що викликає необхідність більш ретельної роботи з дебіторами. Тенденція до збільшення дебіторської заборгованості є негативним фактором та спричиняє затримку в отриманні грошей підприємством та використання їх для розвитку власних потужностей.

Аналізуючи власний капітал, відзначимо додатне його значення з 2021 року. Це було здійснено за рахунок збільшення зареєстрованого капіталу навіть при збільшенні непокритого збитку. У 2022 р. власний капітал склав 633322 тис грн, що було отримано завдяки зменшенню непокритого збитку на

314030 тис грн при незмінному значенні зареєстрованого капіталу, а саме 2008573 тис грн.

Динаміка статті «Довгострокові зобов'язання і забезпечення» є нестабільною впродовж 2019-2022 року, але загалом показник незначно зменшився до 2736383 тис грн у 2022 році, в порівнянні з 2769745 у 2019 р.

Зазнали змін у бік збільшення поточні зобов'язання, їх ріст склав 134,6% за 4 роки за рахунок збільшення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Короткострокові кредити банків були присутні тільки у 2020 р.

Завдяки аналізу балансу за 2019-2022 роки було розроблено певні висновки щодо стану підприємства, але важливим кроком, який дозволить дізнатися про прибутковість підприємства, достатність коштів для оплати поточних зобов'язань або ефективність використання активів є розрахунок показників оцінки фінансового стану підприємства також за допомогою Звіту про фінансові результати підприємства (табл.2.3).

Таблиця 2 .3 - Вхідні дані фінансових результатів підприємства, тис грн

Назва	2019	2020	2021	2022
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	9744262	10404098	10341642	12031399
Собівартість реалізованої продукції	7196337	7239933	7126744	8657507
Чистий прибуток (збиток)	111581	593229	-302480	351100

Так, фінансові коефіцієнти є важливим інструментом для аналізу фінансового стану підприємства, оскільки вони надають комплексний погляд на різні аспекти його діяльності. Розглянемо основні групи фінансових коефіцієнтів:

Показники Структури Капіталу:

- Забезпечують інформацію про те, як розподіляється капітал в межах підприємства та наскільки воно залежить від власних чи позикових джерел. Приклади: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового забезпечення.

Показники Ліквідності:

- Визначають, наскільки швидко підприємство може конвертувати свої активи в готівку або еквіваленти готівки для виплати своїх зобов'язань. Приклади: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності.

Коефіцієнти Ділової Активності:

- вказують на ефективність використання активів підприємства для генерації прибутку. Приклади: оборотність активів, оборотність запасів.

Коефіцієнти Рентабельності:

- відображають здатність підприємства генерувати прибуток від своєї діяльності. Приклади: чиста рентабельність, рентабельність активів.

Коефіцієнти Ринкової Активності:

- визначають, наскільки успішно підприємство використовує свій ринковий потенціал. Приклад: коефіцієнт оборотності обсягу продажу.

Ці коефіцієнти допомагають аналітикам та керівникам розуміти фінансове становище підприємства та виявляти його сильні та слабкі сторони[10,24].

До показників структури капіталу (фінансової стійкості підприємства) відносяться: коефіцієнт автономії ( $K_a$ ), коефіцієнт маневреності ( $K_m$ ),

Коефіцієнт автономії/незалежності ( $K_a$ ) характеризує, якові частку складають власні джерела в загальному обсязі фінансування підприємства. Він визначається за формулою:

$$K_a = \frac{BK}{BB}, \quad (2.1)$$

де  $BK$  – джерела власних і прирівняних до них засобів;

$BB$  – валюта балансові, пасив.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємства (за даними закордонного і вітчизняного аналізу) частка власних засобів у загальній вартості використовуваних засобів винна перевищувати 0,5, тобто  $KAB = 0.5$ .

До другої групи показників, показників платоспроможності, віднесені:

коефіцієнт покриття ( $K\Pi$ ),

коефіцієнт ліквідності ( $KЛ$ ),

коефіцієнт платоспроможності (КПСП).

Значення цих коефіцієнтів охарактеризує, чи готове підприємство розрахуватися зі своїми боргами в разі потреби.

Поточний коефіцієнт ліквідності (чи коефіцієнт покриття) визначається відношенням поточних активів (виробничі запаси, грошові кошти, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції) до поточних пасивів.

$$КП = КЛзаг = \frac{ПА}{ПП}, \quad (2.2)$$

де ПА – поточні активи, грн.,

ПП – поточні пасиви, грн.

Коефіцієнт покриття дає можливість установити, у якій кратності сума ліквідних активів покриває суму короткострокових зобов'язань. Він повинен перевищувати величину 2.

Не всі поточні активи мають однакову ліквідність, тобто здатність бути реалізованими в разі потреби для одержання коштів. Тому необхідно визначити їхню структуру. При цьому варто врахувати, що найбільш ліквідними є кошти і високо ліквідні цінні папери. Далі за ступенем ліквідності в умовах України йдуть товарно-матеріальні цінності, а потім – дебіторська заборгованість. У країнах з розвинутою ринковою економікою дебіторська заборгованість випереджає за ступенем ліквідності товарно-матеріальні запаси, що пов'язано з виробленням і освоєнням у цих країнах діючого механізму погашення боргів.

У зв'язку з цим визначається коефіцієнт термінової ліквідності (КЛ<sub>тер</sub>) і коефіцієнт миттєвої (абсолютної) ліквідності (КЛ<sub>абс</sub>).

Для характеристики перспективи розрахунків підприємства по усіх своїх зобов'язаннях існує показник - коефіцієнт платоспроможності (КПСП):

$$КПСП = \frac{ПА}{ПП + ДП}, \quad (2.3)$$

де ДП – довгострокові пасиви.

Аналіз ділової активності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів): коефіцієнта оборотності активів; коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості; коефіцієнта оборотності запасів; коефіцієнта оборотності власного капіталу.

Оборотність активів ( $\frac{BP}{A}$ ) визначає швидкість обороту всього капіталу підприємства, потенціал компанії по одержанню доходу при існуючих інвестиціях і структурі капіталу.

Оборотність власного капіталу ( $\frac{BP}{BK}$ ) показує ефективність використання власного капіталу підприємства. Зростання даного показника свідчить про достатню швидкість обертання фінансових ресурсів і тенденцію до її збільшення.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність. Економічна ефективність – відносний показник, який ставить поруч отриманий ефект з витратами і ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту.

Коефіцієнт рентабельності активів ( $R_a$ ):

$$R_a = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\% , \quad (2.4)$$

де ЧП - чистий прибуток,

A - середньорічна вартість активів.

Цей коефіцієнт показує, скільки грошових одиниць знадобилося фірмі для одержання однієї грошової одиниці прибутку, незалежно від джерела залучення цих засобів.

Коефіцієнт рентабельності реалізації ( $R_p$ ):

$$R_p = \frac{ЧП}{BP} \cdot 100\% \quad (2.5)$$

де ЧП - прибуток (валова чи чиста),

ВР - обсяг реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Рск):

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВКсер}} \cdot 100\% , \quad (2.6)$$

де ВКсер - середньорічна вартість власного капіталу.

Значення показників оцінки фінансового стану підприємства наведено в табл.2.4.

Таблиця 2.4 - Показники оцінки фінансового стану підприємства

Назва коефіцієнта	2019	2020	2021	2022
Коефіцієнти структури капіталу				
Коефіцієнт автономії	-0,321	-0,079	0,054	0,096
Коефіцієнт маневреність	2,360	7,655	-8,301	-3,790
Чистий робочий капітал	-203770	-671995	186984	336025
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,385	0,393	0,539	0,509
Коефіцієнти платоспроможності				
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,916	0,782	1,069	1,103
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,612	0,537	0,759	0,824
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,045	0,015	0,149	0,123
Коефіцієнт платоспроможності	0,426	0,440	0,522	0,599
Коефіцієнт фінансової залежності	-4,115	-13,662	17,354	9,454
Коефіцієнти ділової активності				
Оборотність активів	2,483	2,052	1,765	1,830
Оборотність власного капіталу	-7,733	-25,976	32,389	19,134
Оборотність кредиторської заборгованості	2,980	2,352	2,636	2,620
Оборотність запасів	9,807	9,612	8,499	9,374
Коефіцієнти рентабельності				
Рентабельність активів	0,028	0,117	-0,052	0,047
Рентабельність власного капіталу	-0,089	-1,481	-0,949	0,497
Рентабельність реалізації	0,011	0,057	-0,029	0,026

Основними шляхами підвищення ефективності роботи підприємства при є такі:

- диверсифікація видів діяльності;
- підвищення інтенсивності використання оборотних активів підприємства;
- заходи щодо зменшення дебіторської заборгованості;
- збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції;
- зниження матеріальних операційних витрат на виробництво продукції;
- розширення ринку збуту продукції підприємства;
- залучення інвестицій (кредитів) та інші.

## Висновки до розділу 2

Приватне підприємство «Приватне виробниче підприємство "ІНСТРУМЕНТ-СЕРВІС" з ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ (ПВП "ІНСТРУМЕНТ-СЕРВІС" з ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ)» було засновано 9.09.2001 року за адресою: Україна, 49047, Дніпропетровська область, місто Дніпро, провулок Джинчарадзе, будинок 12-А для здійснення підприємницької діяльності та отримання прибутку. Підприємство діє на підставі Статуту.

### Основні види діяльності

46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням

25.73 Виробництво інструментів

45.31 Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів

46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами

46.74 Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля [32].

Активи підприємства впродовж 4 років зростали, що є позитивним значенням та означає загальне зростання діяльності компанії.

Нематеріальні активи у 2022 році в порівнянні з 2019 р. суттєво знизилися (майже в 10 разів). Це може свідчити про незацікавленість компанії у покупці нових прав на знаки для товарів та послуг, тобто у створенні нових торгових марок.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари та послуги зростає за цей період у 1.5 рази, що викликає необхідність більш ретельної роботи з дебіторами. Тенденція до збільшення дебіторської заборгованості є негативним фактором та спричиняє затримку в отриманні грошей підприємством та використання їх для розвитку власних потужностей.

Зазнали змін у бік збільшення поточні зобов'язання, їх ріст склав 134,6% за 4 роки за рахунок збільшення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Короткострокові кредити банків були присутні тільки у 2020 р.

Аналіз фінансового стану підприємства показав достатньо складну ситуацію на підприємстві:

- низький коефіцієнт автономії свідчить про залежність підприємства від позикових коштів;
- зростання дебіторської заборгованості свідчить про недостатню роботу з дебіторами (можливо запропонувати знижки за своєчасну оплату і т.і.);
- низька рентабельність вимагає перегляду або розробки нової інвестиційної політики підприємства і впровадження її в життя.

Основними шляхами підвищення ефективності роботи підприємства при є такі:

- диверсифікація видів діяльності;
- підвищення інтенсивності використання оборотних активів підприємства;
- заходи щодо зменшення дебіторської заборгованості;



- збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції;
- зниження матеріальних операційних витрат на виробництво продукції;
- розширення ринку збуту продукції підприємства;
- залучення інвестицій (кредитів) та інші.

## РОЗДІЛ 3

### УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Механізм управління прибутком підприємства

Основні елементи механізму управління прибутком підприємства представлені на рис.3.1.

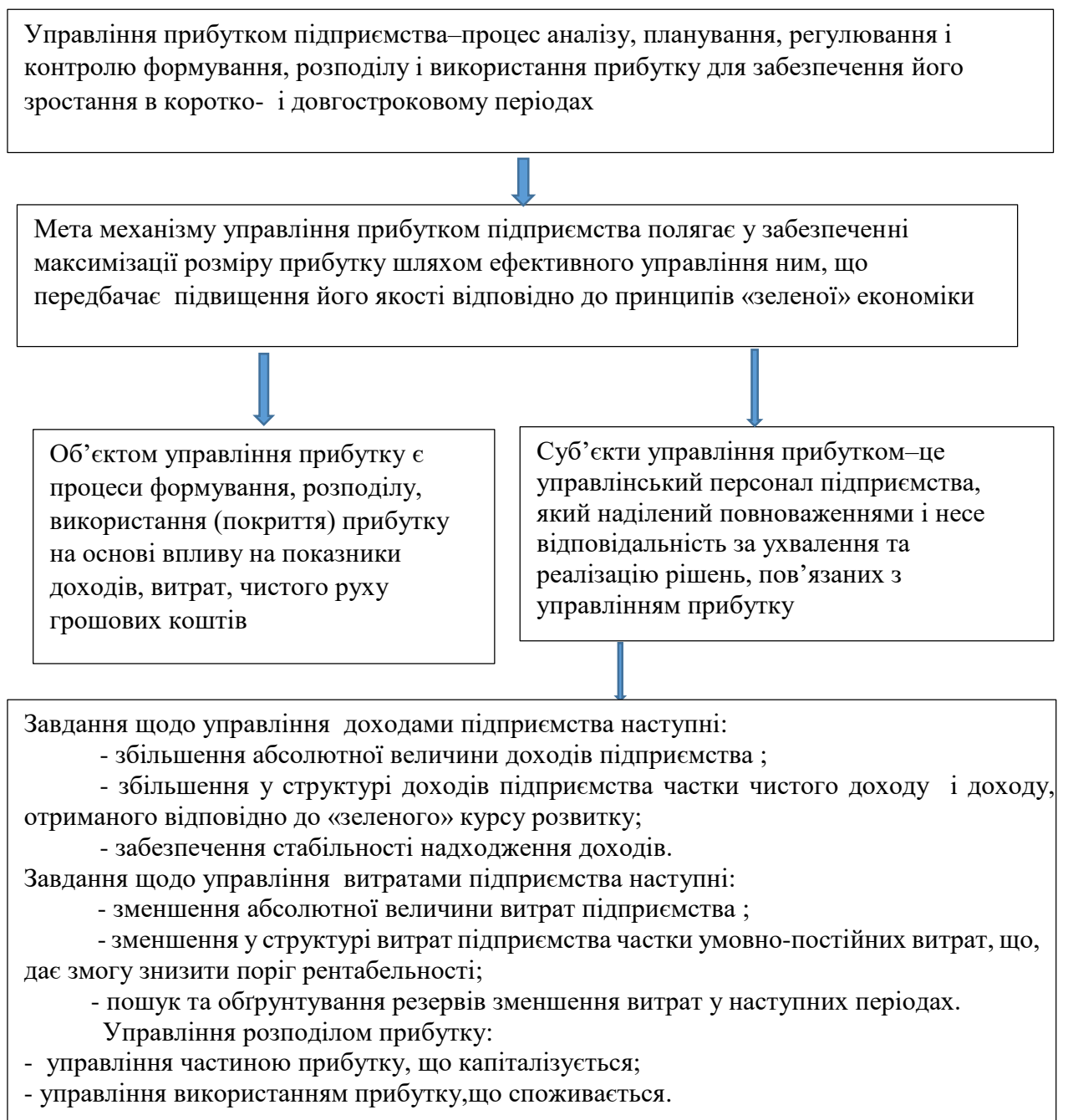


Рис.3.1- Основні елементи механізму управління прибутком

Механізм розвитку підприємства базується на основних елементах загального механізму управління прибутком і складається з наступних задач (рис. 3.2):



Рис.3.2- Механізм управління прибутком підприємства

### 3.2. Управління дебіторською заборгованістю підприємства

Факторинг – це одна з форм заставного фінансування, при цьому обсяг фінансування прямо залежить від вартості переуступки факторингової компанії грошових вимог, тобто відвеличини боргу покупців постачальника. На відміну від інших форм заставного кредитування, в даному випадку грошові вимоги купуються фактором, а не використовуються в якості застави (хоча можлива й така ситуація, коли права вимоги постачальника до своїх покупців виступають заставою при видачі кредиту). Таким чином, при факторингу відбувається зміна власника, постачальник продає грошові права вимоги факторингової компанії.

Проведення факторингових операцій на Україні регламентується Законом “Про банки і банківську діяльність”, Законом “Про податок на додану вартість”, Законом “Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг”, Інструкцією Національного Банку України “Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України” тощо.

Основними споживачами факторингових послуг комерційних банків є:

- виробники товарів (як правило, з коротким циклом виробництва);
- торгівельні підприємства (як правило, підприємства оптової торгівлі);
- підприємства сфери послуг (рекламні, транспортні, поліграфічні, туристичні, телекомунікаційні).

Факторинг включає в себе ряд конкурентних переваг для постачальників. Розглянемо основні з них:

#### 1. Збільшення Обсягів Поставок:

- Факторинг дозволяє постачальникам надавати своїм покупцям конкурентні переваги, такі як відстрочка платежу, збільшення строку відстрочки платежу або навіть зниження цін на товари. Це може призвести до збільшення обсягів продажів.

#### 2. Додаткові Прибутки та Стабільність:

- Факторинг дозволяє підтримувати стабільність відносин з покупцями, які регулярно здійснюють покупки з відстрочкою платежу. Постачальник отримує додаткові прибутки та можливість планувати фінансові потоки.

#### 3. Оптові Закупівлі та Розширений Асортимент:

- З можливістю отримання грошей заздалегідь по факторинговому контракту, постачальник може здійснювати оптові закупівлі за вигідними цінами та підтримувати розширений асортимент товарів.

#### 4. Покращання Ділового Іміджу та Платоспроможності:

- Регулярні розрахунки та своєчасна оплата з боку банку можуть покращити діловий імідж постачальника та підвищити його платоспроможність перед кредиторами.

#### 5. Покриття Торгових Ризиків:

- Факторинг покриває торгові ризики, такі як ризик ліквідності, кредитний ризик та валютний ризик. Це надає постачальнику фінансову стабільність та захищає від негативних впливів внаслідок можливих ризиків.

Ці переваги роблять факторинг привабливим інструментом для постачальників, дозволяючи їм оптимізувати фінансові процеси та поліпшити їхню позицію на ринку.

Факторинг має переваги не лише для постачальників, але і для покупців та банків. Розглянемо основні переваги для покупців і банків:

Переваги для покупців:

##### 1. Розрахунки з Відстрочкою:

- Покупці можуть здійснювати розрахунки з постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товарів або послуг кінцевому споживачу. Це робить процес покупок більш гнучким.

##### 2. Комерційний Кредит:

- Покупці можуть користуватися комерційним кредитом, що дозволяє їм уникнути необхідності брати кредит в банку. Це може бути особливо важливим для підтримки оптових закупівель.

Переваги для банків:

##### 1. Посилення Ділових Стосунків:

- Банк може посилити свої ділові відносини з клієнтами, надаючи їм додаткові конкурентоспроможні фінансові послуги, такі як факторинг.

##### 2. Зменшення Кредитного Ризику:

- Банк може зменшити кредитний ризик шляхом диверсифікації між покупцями та маючи право регресу до постачальника в разі

несплати дебітором. Це дозволяє банку ефективно управляти ризиками.

### 3. Збільшення Ресурсної Бази:

- Банк може збільшити свою ресурсну базу завдяки додатковим грошовим потокам, які надходять на поточні рахунки постачальників через факторингові операції.

### 4. Розширення Клієнтської Бази:

- Банк може розширити свою клієнтську базу, залучаючи на обслуговування платоспроможних дебіторів постачальника, що може призвести до збільшення джерел доходів.

### 5. Додаткові Джерела Доходів:

- Факторинг дозволяє банку отримати додаткові джерела доходів через комісії та інші витрати, пов'язані з послугами факторингу.

В цілому, факторинг стає вигідним інструментом для всіх сторін — постачальників, покупців та банків — які участь у цьому фінансовому процесі.

Факторингова операція дозволяє підприємству-продавцеві рефінансувати переважну частину дебіторської заборгованості по наданому покупцеві кредиту в короткі терміни, скоротивши тим самим період фінансового і операційного циклу. До недоліків факторингової операції можна віднести лише допоміжні витрати продавця, пов'язані з продажем продукції, а також втрату прямих контактів (і відповідній інформації) з покупцем в процесі здійснення ним платежів [22,42].

Ефективність факторингової операції для підприємства-продавця визначається шляхом порівняння рівня витрат по цій операції з середнім рівнем процентної ставки по короткостроковому банківському кредитуванню в країні.

Комісійна плата за здійснення факторингової операції стягується банком у розмірі 2% від суми боргу;

- банк надає підприємству-продавцю кредит у формі попередньої оплати його боргових вимог у розмірі 70%-90% від суми боргу;

- процентна ставка за кредит, що надається банком, складає 29% в рік;
- середній рівень процентної ставки на ринку грошей складає 36 % річних [42].

Дебіторська заборгованість за товари та послуги на підприємстві щорічно зростає на 10-15% і досягла у звітному році 1 845 086 грн. Банк погодився укласти договір на факторинг нашої дебіторській заборгованості в сумі:

$$845 * 0,7 = 591\ 500 \text{ грн.} - \text{сума договору факторингу};$$

Визначимо додаткові витрати підприємств по здійсненню факторингової операції.

Витрати підприємства на здійснення факторингової операції складають:

1. Комісійна виплата – 2% від суми договору = 16.9 тис. грн.
2. Плата за користування кредитом – 171.535 тис. грн. за рік.

Всього витрат – 188.435 тис. грн.

З урахуванням розрахованої суми додаткових витрат визначимо їх рівень по відношенню до додатково отриманих грошових активів:

$$E = \frac{188.435}{845 \times 0.7} \times 100\% = 31.8\%$$

Складаючи отриманий показник з середнім рівнем процентної ставки на ринку грошей ми бачимо, що здійснення факторингової операції для підприємства-продавця вигідніше, ніж отримання фінансового кредиту на період оплати боргу покупцем продукції.

При цьому підприємство отримає 591.5 тис.грн. негайно на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби.

Крім того, на рахунках підприємства є 400 660 грн.

Сума витрат за договором факторингу виплачується за рахунок власного капіталу.

Для управління дебіторською заборгованістю потрібні:

1. Контроль за станом розрахунків з покупцями:

- Слід систематично контролювати та аналізувати стан розрахунків з покупцями, особливо по відстрочених платежах. Важливо вчасно виявляти можливість затримок або несплат.

## 2. Диверсифікація покупців:

- Ризик несплати може бути зменшений, якщо підприємство орієнтується на більше число покупців. Залежність від одного або декількох крупних покупців може бути ризикованою. Розподілення ризику може допомогти уникнути серйозних втрат.

## 3. Перегляд порядку погашення кредиторської заборгованості:

- Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю важливе для забезпечення ліквідності. Потрібно розглядати можливості перегляду умов платежів з кредиторами, щоб створити більше гнучкості в управлінні грошовим потоком.

## 4. Стеження за співвідношенням між дебіторською і кредиторською заборгованістю:

- Підтримання збалансованого співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю допомагає уникнути проблем з ліквідністю. Важливо враховувати це співвідношення при прийнятті рішень щодо нових угод та умов платежів.

Загальною метою управління дебіторською заборгованістю є оптимізація грошових потоків та зниження ризиків, пов'язаних з несплатою покупців. Такий підхід дозволяє підприємству бути більш ліквідним і стійким до змін у фінансовому середовищі.

### 3.3. Управління запасами на підприємстві

Товарно-матеріальні запаси включають сировину й матеріали, незавершене виробництво, готову продукцію та інші запаси. Обсяг запасів може коливатись у значних межах.



Так, запаси готової продукції залежать від стабільності попиту, змін в обсягах ринку, сезонного коливання цін, строків зберігання, тривалості переробки, сезонності постачання та реалізації тощо.

Запаси сировини, матеріалів і комплектуючих залежать від стабільності в роботі постачальників та в збуті продукції, сезонності виробництва, мінливості цін на сировину і готову продукцію.

Правильно визначені запаси є ключовим елементом успішного ведення виробництва і забезпечення стійкості підприємства. Вони впливають на ряд аспектів діяльності підприємства, включаючи:

1. Безперервність виробничого процесу:
  - Достатній обсяг незавершеного виробництва і запасів сировини забезпечує плавну роботу виробництва, навіть у випадку збоїв у постачанні чи інших непередбачуваних ситуаціях.
2. Гнучкість виробничого процесу:
  - Наявність запасів дозволяє підприємству більш гнучко реагувати на зміни у попиті та умовах ринку. Вони можуть бути використані для швидкого виробництва додаткової продукції або переорієнтації на інші види продукції.
3. Мінімізація ризиків при збоях у постачанні:
  - Запаси допомагають підприємствам амортизувати можливі ризики при збоях у постачанні, особливо в разі, коли вони опираються на обмежений коло постачальників.
4. Стабільність виробництва:
  - Недостатність запасів може призвести до порушень в графіку виробництва та втрати можливостей для виробництва на повний обсяг.
5. Заощадження витрат:
  - Управління запасами дозволить ефективно планувати закупівлі та уникати надмірності, що може призвести до зайвих витрат на зберігання.

Узгодження обсягу запасів з особливостями конкретної галузі та підприємства є важливим аспектом стратегії управління ланцюгом постачання та виробництва.

Утримання певного обсягу товарно-матеріальних запасів на підприємстві завжди пов'язано зі значними витратами, оскільки необхідно витратити кошти на оренду складських приміщень, пошук покупців і постачальників, оплату праці співробітників, які займаються зберіганням та транспортуванням запасів, тощо.

Найбільш важливішими складовими витрат є:

- витрати на фінансування запасів, тобто на сплату процентів за банківськими та іншими позиками, оскільки придбання запасів переважно фінансують за рахунок позикових коштів;
- витрати на компенсацію втрат у результаті морального старіння та псування матеріалів, сировини й готової продукції.

З урахуванням того, що більшість промислових підприємств закупають сировину та комплектуючі партіями, а також реалізують продукцію партіями, тобто здійснюють оптові поставки своєї продукції покупцям, доцільно поділити витрати на утримання запасів на дві групи.

1. Операційні витрати на утримання запасів, які включають витрати підприємства з фінансування, зберігання, страхування запасів, та витрати, пов'язані з моральним старінням і псуванням запасів;

2. Витрати на приймання та розміщення замовлень або на організацію замовлень. До них відносять витрати на переговори з партнерами по бізнесу, переобладнання устаткування для виконання конкретного замовлення, відповідні транспортні витрати, а також можливі втрати від збоїв у виробничому процесі в результаті низького рівня запасів, недоотримання виручки через відсутність достатніх запасів готової продукції на складі тощо.

Операційні витрати підприємства пропорційні до середньої величини запасів, оскільки обсяги банківського кредитування, страхові суми чи витрати на зберігання завжди визначаються величиною запасів (рис. 3.3). Чим більші

запаси утримує підприємство, тим більшими будуть операційні витрати на їх утримання. Як правило, такі витрати визначаються у процентному відношенні до середнього обсягу запасів.

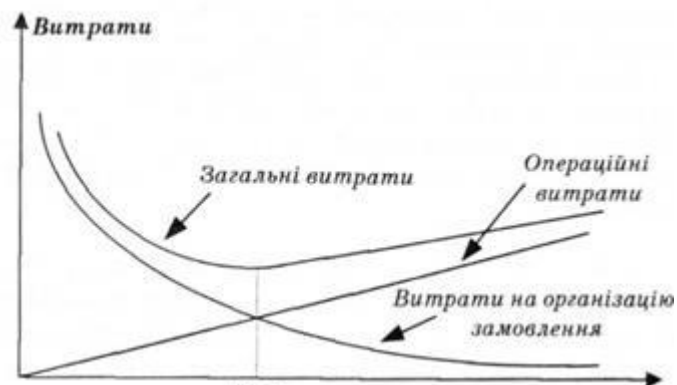


Рис. 3.3- Визначення оптимального розміру замовлення (ОРЗ)

Витрати на приймання та розміщення замовлень, навпаки, обернено пропорційні до обсягу запасів, оскільки втрати від збоїв у виробничому процесі чи ризик недоотримання виручки через низький рівень запасів зменшуються при збільшенні рівня запасів, а основні витрати на організацію замовлення практично не залежать від обсягу самого замовлення.

Це свідчить про існування деякого оптимального для підприємства обсягу товарно-матеріальних запасів і відповідно оптимального обсягу замовлення, при якому витрати на утримання запасів будуть мінімальними. Обсяг запасів, менший від оптимального, призводить до збільшення витрат і зростання ризику зупинки виробництва; обсяг запасів, що перевищує оптимальний, також призводить до збільшення витрат на зберігання виробничих запасів, але вже в результаті виникнення надлишкових запасів та знерухомилення грошових коштів.

Основні завдання фінансового менеджера при управлінні товарно-матеріальними запасами полягають в аналізі обсягу та структури запасів, а також джерел їх формування і подальшому формуванні такого обсягу та структури запасів, які б забезпечили неперервність і стабільність виробничого процесу при мінімальних витратах на утримання запасів.

Запаси ПП „БВІ” у період 2018 – 2022 років зросли майже на 25% ( з 733820грн у 2019 році до 908645 грн у 2022 році). Тому один із заходів щодо оптимізації прибутку підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства.

Модель економічно обґрунтованого розміру заказу (Economic ordering Quantity –EOQ) визначає оптимальний розмір виробничого запасу кожного виду на базі наступної формули:

$$РПП_о = \sqrt{\frac{2 \cdot ОПП \cdot Срз}{Сз}} \quad (3.1)$$

де ОПП – обсяг виробничого споживання запасів в розглядаємому періоді, грн.;

РПП- середній розмір партії поставки товарів, од.;

Срз вартість розміщення одного заказу, грн.;

Сз- вартість зберігання одиниці товару в розглядаємому періоді,грн.

Розрахунок параметрів системи управління запасами з фіксованим розміром замовлення доцільно проводити за формулою:

$$ОРЗ = \sqrt{\frac{2В_п \times П_п}{В_з}} \quad (3.2)$$

де ОРЗ – оптимальний розмір замовлення, од.;

Вп – витрати на постачання одиниці продукту, що замовляється, грн.;

Пп – потреба в продукті, що замовляється, од.;

Вз – витрати на зберігання одиниці продукту, що замовляється, грн./од.

$$ОРЗ = \sqrt{\frac{2 \times 50 \times 1000}{10}} = 100 \text{ од}$$

Середня вартість одиниці продукту – 1400 грн.

Тому в грошовому виразі оптимальний розмір замовлення – 140 000 грн.

Для зменшення запасів готової продукції компанія пропонує оптовим споживачам акційну програму: кожний наступний заказ продукції на суму більше 1000 грн за календарний місяць продається зі знижкою в 5 відсотків з накопичувальним ефектом. Це дозволить отримати додатковий прибуток і знизити запаси готової продукції на складах підприємства.

Крім того, на підприємстві створюється відділ оренди інструментів згідно принципів циркулярної економіки: Користування замість споживання — стимулювання пропозицій спільного використання, оренди або прокату товарів. Ця стратегія може замінити традиційні моделі продажу товару продажем послуг. :

#### 3.4. Управління прибутком як засіб підвищення ефективності роботи підприємства

Управління прибутком спрямовано на підвищення ефективності роботи підприємства за рахунок:

- збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції;
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- диверсифікації видів продукції;
- підвищення якості продукції, що реалізується.

В попередньому підрозділі було обгрунтовано можливість створення відділу «Користування замість споживання», який до оптової торгівлі додасть можливість надання інструментів і великого обладнання в оренду.

Також пропонується створити автопересувні ремонтні майстерні і пересувні засоби технічного обслуговування, які дозволять усувати несправності і проводити технічне обслуговування машин за місцем їх роботи.

Крім того, підприємство готове запропонувати розробку і виробництво модульних будинків.

### 3.4.1.Розробка шляхів підвищення прибутковості роботи підприємства - виробництво модульних будинків

Для виробництва нового виду продукції (модульних будинків) необхідне наступне обладнання (табл.3.1).

Таблиця 3.1- Первісні інвестиції, необхідні для впровадження інвестиційного проекту

Найменування	Вартість, грн
Технологічна лінія	55680
Оброблювальний верстат	81 000
Розкроювальний верстат	51 300
Кран	47700
Підвісні лінії	28300
Всього:	263980

Необхідний штат працюючих на виробництві і розрахунок фонду оплати праці працюючих визначено і представлено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2 - Розрахунок фонду оплати праці працюючих

Посада	Кількість	Оклад, грн	ЄСВ	Сума, грн	Річний ФЗП, грн.
Помічник майстра	2	8 000	1760	9 760	234240
Майстер	1	8500	1870	10370	124440
Робочий	2	7200	1584	8 784	210 816
Всього:					569 496

Для виробництва модульних будинків необхідно закупити матеріали у сумі (табл.3.3).

Таблиця 3.3 - Вартість сировини, необхідної для виконання проекту

Назва виробу	Собівартість матеріалів, грн.	Ціна грн за шт.
Сировина	17000	45800

Витрати на комунальні послуги зазначені в табл. 3.4.

Таблиця 3.4 - Витрати на комунальні послуги

Комунальні платежі	Обсяг споживання	Ціна, грн	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн
Вода, куб.м	107	11,6	1241.2	14876,4
Електроенергія, кВт	3020	1,8995	5740	68880
Всього:				83786,4

Амортизаційні витрати за проектом визначаються за прямолінійним методом амортизації ( $H_a=20\%$ ):

$$AmB = 18\,300 \times 0.2 = 39\,660 \text{ грн.}$$

Маркетингові дослідження показали, що попит на нову продукцію великий, але підприємство за місяць може виробити 5 од./міс.

Ціна на продукцію підприємства визначена на рівні середньоринкової і складає 45800 грн.

Виручка від реалізації продукції дорівнює:

$$BP = Opr \cdot Цод, \quad (3.3)$$

де BP – виручка від реалізації,

Opr - кількість реалізованих виробів у плановому періоді,

Ц – ціна реалізації одиниці продукції.

$$BP = 5 \cdot 12 \cdot 45800 = 2748000 \text{ грн.}$$

Поточні витрати (ПВ) на впровадження даного заходу визначаються наступним чином:

$$ПВ = 569\,496 + 5 \cdot 12 \cdot 17000 + 83786,4 + 39\,660 = 1\,712\,942,4 \text{ грн.}$$

Визначимо прибуток підприємства:

$$\Pi = BP - ПДВ - Витр \quad (3.4)$$

де ПДВ – податок на додану вартість,

Витр – витрати на виробництво продукції, грн.

$$\Pi = 2748000 - 458000 - 1\,712\,942,4 = 577\,057,6 \text{ грн}$$

Чистий прибуток визначаємо наступним чином:

$$\text{ЧП} = \Pi - \text{ПП},$$

$$\text{ЧП} = 577\,057,6 \times (1 - 0,18) = 473\,187,23 \text{ грн.}$$

Грошові потоки по проекту (ГП) складають суму чистого прибутку і амортизаційних відрахувань:

$$\text{ГП} = 473\,187,23 + 39\,660 = 512\,847,23 \text{ грн}$$

Визначимо ефективність даного інвестиційного проекту за основними показниками :

- чиста теперішня вартість;
- дисконтований період окупності;
- внутрішня ставка доходності.

Розрахуємо чисту теперішню вартість грошових потоків та дисконтований період окупності проекту в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5- Розрахунок чистої приведеної вартості грошових потоків та дисконтованого періоду окупності проекту

Періоди	Грошові потоки	Коефіцієнт дисконтування	Дисконтовані грошові потоки	Інвестиції, які не окупуються
				- 263 980
1 півріччя	512847,23/2	0.826	211 806	- 52 174
2 півріччя	512847,23/2	0.683	175 137	

За результатами розрахунку період окупності становитиме 1.3 півріччя ( 8 місяців).

Визначимо внутрішню ставку доходності інвестиційного проекту.



При ставці дисконтування  $i=42\%$

$$NPV = \frac{512847.23}{(1 + 0.42)} + \frac{521847.23}{(1 + 0.42)^2} - 263980 = 311160 + 254338 - 263980 \\ = 301518 \text{грн}$$

При ставці дисконтування  $i=100\%$

$$NPV = \frac{512847.23}{(1 + 1)} + \frac{521847.23}{(1 + 1)^2} - 263980 = 256423 + 128212 - 263980 \\ = 120655 \text{грн}$$

Внутрішня норма прибутку для даного інвестиційного проекту дорівнює:

$$IRR = 42 + \frac{301518}{301518 - 120655} \times (100 - 42) = 138.69\%$$

Так як внутрішня норма прибутку проекту вища за відсоткову ставку дохідності ( $r$ ), то проект є економічно вигідним.

3.4.2. Надання в тимчасове користування інструментів і великогабаритного обладнання

На балансі підприємства є обладнання і інструменти, які впродовж року мають нерівномірну завантаженість.

В нашому дослідженні передбачається, що обладнання на суму 200 000 грн можна здавати в оренду і отримувати за це орендну плату в розмірі 10% річних від вартості обладнання, що забезпечить додатковий дохід від запропонованого заходу в сумі 20 000 грн.

### 3.4.3. Створення автопересувних ремонтних майстерень і пересувних засобів технічного обслуговування

Сучасний автосервіс на колесах – відносно новий вид послуг, який з кожним днем набуває все більшої популярності серед автомобілістів.

У перелік послуг входять:

- заміна коліс або дисків;
- ремонт ходової, паливної та системи запалювання;
- комп'ютерна діагностика;
- запуск двигуна;
- зарядка акумулятора;
- доставка палива і рідин;
- буксирування.

Виклик мобільного автосервісу на місце поломки авто заощадить водіям час і гроші.

Але існують пересувні майстерні і для сільськогосподарської техніки. Пересувні ремонтні і ремонтно-діагностичні майстерні призначені для усунення несправностей і причин відмов тракторів, комбайнів і іншої сільськогосподарської техніки, що виконуються на місці їхню роботи в польових умовах.

Майстерні являють собою закритий кузов із розміщенням у ньому основного обладнання і електрозварювального апарату, що встановлене на одноосному автомобільному причепі.

До основного обладнання належать: настільно-свердлильний верстат, слюсарні тиски, гідравлічний прес, точильний апарат, пристрій для перевірки автотракторного електрообладнання і гідросистем, бак для збору відпрацьованої оливи, спеціальний трап і драбина.

Прайс лист надання послуг з ремлнту і технічного обслуговування транспорту на підприємстві наступний:

- заміна коліс або дисків 100грн x4;

- ремонт ходової, паливної та системи запалювання – 1000 грн;
- комп'ютерна діагностика – 600 грн;
- запуск двигуна – 400 – 600 грн;
- зарядка акумулятора – 200 грн;
- доставка палива і рідин – залежно від кілометражу;
- буксирування - залежно від кілометражу.

Припустимо, що за добу підприємство здійснює ремонт ходової, паливної та системи запалювання – 2 операції; запуск двигуна – 3 операції; заміна коліс – 4 операції; запуск акумулятора -2 операції, та інших операцій на суму 930 грн.

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

$$\text{ВР добова} = 4 \times 100 + 2 \times 1000 + 2 \times 200 + 3 \times 500 + 930 = 5\,230 \text{ грн}$$

Розрахунок витрат на здійснення діяльності автопересувних майстерень зведемо в табл. 3.6.

$$\text{Річні витрати} = 82674 \times 12 = 992\,088 \text{ грн}$$

Таблиця 3.6 - Розрахунок витрат на здійснення діяльності автопересувних майстерень

Статті витрат	Сутність	Сума витрат, грн/міс
Зарплата з ЄСВ	Керівник – оклад 10 000 грн 2 робітника з окладом 8200 грн(місяць)	$(10000 + 2200) = 12\,200$ $(8200 + 1804) \times 2 = 20\,008$
паливо	20 л x 54 грн/л x 30 днів	32 400
матеріали	Обтирочні Масло, охолоджувачу рідину оплачує клієнт	2 000
амортизація	2.5% від 600 000	15000
інші		1 066
РАЗОМ		82674

$$\text{Річні витрати} = 82674 \times 12 = 992\,088 \text{ грн}$$

Згідно з представленими даними розрахуємо ефективність запропонованого заходу (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 - Визначення чистого прибутку від впровадження даного проекту

№	Показники	Річна сума, грн.
1	Капітальні витрати	600 000
2	Очікуваний річний дохід	5 230 x360 =1 882 800
3	ПДВ	313 800
3	Витрати	992 088
4	Прибуток до оподаткування	576 912
5	Податок на прибуток	103 844
6	Чистий прибуток	473 068

Визначення дисконтованої суми доходів наведені в таблиці 3.8, враховуючи, що коефіцієнт дисконтування дорівнює 42% на рік.

Таблиця 3.8 - Визначення дисконтованої суми чистого прибутку

Роки	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн.
1	473 068	331 146
2	473 068	234 610
3	473 068	165 218
Разом		791677

Первісні інвестиції складуть 600 000 грн.

$NPV_{від} = 730\,974 - 600\,000 = 130\,974$  грн

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

Таблиця 3.9 - Визначення дисконтованої суми чистого прибутку

Роки	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн.
1	473 068	248 983
2	473 068	131 044
3	473 068	68 970
Разом		448 997

$$NPV_{від} = 448\,997 - 600\,000 = -151\,003 \text{ грн}$$

Внутрішня ставка доходності проекту:

$$IRR = 42 + \frac{130974}{130974 + 151003} \times (90 - 42) = 64.3\%$$

Індекс прибутковості(PI)

$$PI = \frac{730974}{600\,000} = 1.219$$

Період окупності (Рок) – табл.3.10:

Таблиця 3.10 - Період окупності проекту

Роки	Грошові потоки дисконтовані, грн.	Непогашені інвестиції, грн.
0		600 000
1	331 146	268 854
2	234 610	34 244
3	165 218	

Впровадження автопересувної майстерні окупиться за 2.2 роки.

#### 3.4.4. Створення цеху металевих виробів для населення

Для безвідходного виробництва підприємство вирішило створити цех металевих виробів для населення. Для реалізації даного заходу підприємству

потрібно придбати необхідне устаткування та обладнання на суму 14 000 грн. Все інше у підприємства є в наявності.

Розрахунок і прогностні показники діяльності підприємства в результаті впровадження даного інвестиційного проекту представлені в табл.3.11.

Таблиця 3.11 - Прогностні показники діяльності підприємства в результаті впровадження даного інвестиційного проекту, грн.

Показники	Сума, грн
Чиста виручка від реалізації продукції	40 000
Собівартість продукції	20 750
Валовий прибуток	19 250
Податок з прибутку	3 465
Чистий прибуток	15 785

Оцінювання ефективності та доцільності запланованих капіталовкладень (інвестицій) в даний проект здійснюється за допомогою визначення періоду окупності, величини чистої теперішньої вартості проекту та внутрішньої норми прибутку.

Період окупності заходу розрахований в таблиці 3.12.

Таблиця 3. 12 - Період окупності інвестиційного проекту

Період (рік)	Грошові потоки	Інвестиції, які не окупуваються
0	0	-14 000
1	$15785/1.42=11117$	-2 883
2	7 828	

Термін, за який даний інвестиційний проект повністю окупить ся складає 1 рік 3 місяці.

Величина чистої теперішньої вартості даного проекту (*NPV*) становить:  
 $NPV = 4\,945.3$  грн при ставці дисконтування 42%.

Додатне значення *NPV* вказує на доцільність інвестування коштів, оскільки проект є прибутковим.

Визначення дисконтованої суми доходів наведені в таблиці 3.13, враховуючи, що коефіцієнт дисконтування дорівнює 90% на рік.

Таблиця 3.13 - Визначення дисконтованої суми чистого прибутку

Роки	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн.
1	15 785	8 308
2	15 785	4 373
Разом		12 681

$$NPV_{від} = 12\,681 - 14\,000 = -1\,319 \text{ грн}$$

Внутрішня норма прибутку для даного інвестиційного проекту дорівнює:

$$IRR = 42 + \frac{4945.3}{4945.3 + 1319} \times (90 - 42) = 79.89\%$$

Так як внутрішня норма прибутку проекту вища за відсоткову ставку доходності (42%), то проект є економічно вигідним.

### 3.5. Управління прибутком на базі розробки оптимальної стратегії інвестиційного розвитку підприємства

Пропозиції інвестиційного розвитку підприємства для розробки стратегії його подальшого розвитку надано в табл.3.14.

Існуючі обмеження:

- підприємство має збитки попередніх років;
- внутрішня ставка доходності повинна перевищувати ставку по кредитам.

Таблиця 3.14 - Пропозиції інвестиційного розвитку підприємства

Назва проекту	ЧП, грн	Капітальні вкладення грн	Внутрішня ставка доходності –IRR,%
Виробництво модульних будинків	473 187	263 980	138.69
Створення автопересувних ремонтних майстерень	473 068	600 000	64.30
Створення цеху металевих виробів для населення	15 785	14 000	79.89
РАЗОМ	962 040	877 980	

Функція цілі економіко-математичної моделі має вигляд:

$$\sum_{i=1}^n ЧП_i \times Y_i \rightarrow \max \quad (3.5)$$

де  $ЧП_i$  - чистий прибуток, який залишився у розпорядженні підприємства після сплати усіх податків і платежів при виконання  $i$ -го заходу, грн.;

$Y_i$  - булева змінна;

$i$  – номер заходу.

Обмеження:

– ліміт капітальних вкладень, які виділені на інвестиційний розвиток підприємства (підприємство має збитки минулих років, але на рахунках підприємства є 400 660 грн – грошові кошти):



$$\sum_{i=1}^n K_i \times Y_i \leq \text{ГК} \quad (3.6)$$

де  $K_i$  – капітальні ресурси підприємства, необхідні для фінансування  $i$ -го заходу, грн;

$Y_i$  – булева змінна;

ГК – грошові кошти підприємства, грн.

Враховуючи, що підприємство має можливість здійснити факторингову операцію і отримати на поточні потреби додатково 591 500 грн, дане обмеження приймає вигляд:

$$\sum_{i=1}^n K_i \times Y_i \leq \text{ГК} + \text{ДЗФ} \quad (3.7)$$

– перевищення внутрішньої ставки доходності над встановленою:

$$IRR_i \times Y_i \geq IRR_{\text{встан}} \quad (3.8)$$

де  $IRR_i$  – внутрішня ставка доходності, розрахована для  $i$ -го заходу, %;

$IRR_{\text{встан}}$  – встановлена достатня внутрішня ставка доходності на рівні підприємства.

– за умовою включення варіанту в план інвестиційного розвитку

$$Y_i = \begin{cases} \text{якщо } i\text{-ий захід включений в план технічного розвитку} \\ \text{підприємства;} \\ \text{якщо } i\text{-ий захід не включений в план технічного розвитку} \\ \text{підприємства.} \end{cases}$$

Дана задача оптимізації вирішується за допомогою програми Excel через «Пошук рішення».

Всі три пропозиції задовільняють обмеження щодо перевищення внутрішньої ставки доходності інвестиційної пропозиції над встановленою.

Якщо б підприємство використовувало тільки грошові кошти, які воно має на рахунках, то оптимальний план його розвитку мав би наступний вигляд (табл.3.15):

Таблиця 3.15 - Оптимальний варіант інвестиційного розвитку підприємства для ліміту капітальних вкладень 400 660 грн

Назва проекту	ЧП, грн	Капітальні вкладення грн
1.Виробництво модульних будинків	473 187	263 980
2.Створення автопересувних ремонтних майстерень	473 068- не прийнято до впровадження	600 000 – не прийнято до впровадження
3.Створення цеху металевих виробів для населення	15 785	14 000
РАЗОМ	488 972	277 980
Ліміт капітальних вкладень		400 660

Але підприємство заключило з банком договір факторингу і тепер має достаньо коштів , щоб впровадити всі три інвестиційні пропозиції (табл.3.16).

Таблиця 3.16 - Оптимальний варіант інвестиційного розвитку підприємства при здійсненні факторингової операції

Назва проекту	ЧП, грн	Капітальні вкладення грн
Виробництво модульних будинків	473 187	263 980
Створення автопересувних ремонтних майстерень	473 068	600 000
Створення цеху металевих виробів для населення	15 785	14 000
РАЗОМ	962 040	877 980
Ліміт капітальних вкладень		992 160

Впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій дозволить підприємству отримати додатковий прибуток у розмірі 962 040 тис. грн при загальній сумі капітальних вкладень 877 980 грн при ліміті капітальних вкладень в сумі 992 160 грн.

### Висновки до розділу 3

Управління прибутком спрямовано на підвищення ефективності роботи підприємства за рахунок:

- збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції;
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- диверсифікації видів продукції;
- підвищення якості продукції, що реалізується.

Було обгрунтовано можливість надання інструментів і великогабаритного обладнання в оренду.

Також пропонується створити автопересувні ремонтні майстерні і пересувні засоби технічного обслуговування, які дозволять усувати несправності і проводити технічне обслуговування машин за місцем їх роботи.

Крім того, підприємство готове запропонувати розробку і виробництво модульних будинків.

Підприємство має збитки минулих років, але на рахунках підприємства є 400 660 грн – грошові кошти.

Враховуючи, що підприємство має можливість здійснити факторингову операцію, воно може отримати на поточні потреби додатково 591 500 грн. Таким чином, на впровадження інвестиційних пропозицій підприємство має 992 160 грн.

Всі три пропозиції задовільняють обмеження щодо перевищення внутрішньої ставки доходності інвестиційної пропозиції над встановленою і сума необхідних капітальних вкладень не перевищує суму грошових коштів і

коштів, отриманих в результаті здійснення факторингової операції. Тому до впровадження прийняті всі три інвестиційні пропозиції.

Впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій дозволить підприємству отримати додатковий прибуток у розмірі 962 040 тис. грн при загальній сумі капітальних вкладень 877 980 грн.

## РОЗДІЛ 4

### РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Результати наукових досліджень та підсумки процесу розробки шляхів управління прибутком підприємства

Результати наукових досліджень щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства представлені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1 - Результати наукових досліджень щодо удосконалення управління інвестиційною діяльністю підприємства

Напрямок дослідження	Реалізація запропонованого підходу	Наукова новизна дослідження щодо управління прибутком підприємства
Підвищення рівня управління прибутком підприємства	Визначено оптимальну величину запасів підприємства. Запропоновані і обґрунтовані інвестиційні пропозиції, спрямовані на підвищення рівня прибутковості підприємства.	Встановлено особливості процесу управління прибутком в ринкових умовах та удосконалено механізм управління прибутком підприємства на базі диверсифікації видів діяльності підприємства з визначенням оптимальної величини запасів підприємства та оптимального варіанту його інвестиційного розвитку.
Удосконалення механізму управління прибутком підприємства на основі вибору оптимального варіанту інвестиційного розвитку	Оптимізація варіанту інвестиційного розвитку підприємства з метою максимізації прибутку.	Розроблено модель вибору оптимального варіанту розвитку підприємства на базі максимізації прибутку з врахуванням обмежень щодо капітальних вкладень при здійсненні пошуків шляхів фінансування інвестиційних пропозицій.

#### 4.2. Складання прогностного балансу та розрахунок прогностних показників фінансового стану підприємства

Отримання конкурентних переваг для бізнесу досягається шляхом зміни швидкості споживання ресурсів, а також застосуванням комплексу циклічних принципів «9R».

Відповідно до принципу REFUSE (відмова від надлишкового використання ресурсів): підприємство розглянуло можливість створення відділу «Користування замість споживання» і за рахунок надання в оренду обладнання і інструментів отримало додатковий дохід 20 000 грн.

Було створено автопересувні ремонтні майстерні і пересувні засоби технічного обслуговування, які дозволяють усувати несправності і проводити технічне обслуговування машин за місцем їх роботи.

Також було запроваджено розробку і виробництво модульних будинків і створення цеху металевих виробів для населення.

Впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій дозволило підприємству отримати додатковий чистий прибуток у розмірі 962 040 тис. грн.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги; повністю ліквідувало заборгованість з оплати праці; здійснило розрахунки з бюджетом. Невикористана сума прибутку поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, зменшивши збитки підприємства.

За наслідками впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства було складено прогностний баланс підприємства, який наведено в таблицях: 4.2 (актив)-4.3 (пасив).

Таблиця 4.2 - Прогнозний баланс підприємства (актив)

Активи	Звітний період	Прогноз
<b>I. Необоротні активи</b>		
Нематеріальні активи	180	180
первісна вартість	2 491	2 491
накопичена амортизація	(2 239)	(2 239)
Незавершені капітальні інвестиції	24 742	24 742
Основні засоби	2 834 526	3 172 330
первісна вартість	4 716 856	5 054 836
знос	(1 882 330)	(1 882 506)
Відстрочені податкові активи	66 839	66 839
Інші необоротні активи	107 393	107 393
Усього за розділом I	3 033 680	3 371 484
<b>II. Оборотні активи</b>		
Запаси	908 645	768 222
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1 845 086	1 000 086
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	122 313	122 313
з бюджетом	-	-
у тому числі з податку на прибуток		
Інша поточна дебіторська заборгованість	198 669	198 669
Гроші та їх еквіваленти, у тому числі:	400 660	425 200
готівка	1 423	5 200
рахунки в банках	399 237	420 000
Витрати майбутніх періодів	4 876	4 876
Інші оборотні активи	107 110	107 110
Усього за розділом II	3 587 359	2 626 476
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>		
БАЛАНС	6 621 039	5 997 960

Таблиця 4.3 - Прогнозний баланс підприємства (пасив)

Капітал і зобов'язання	Звітний період	Прогноз
I. Власний капітал: Статутний капітал	2 008 573	2 008 573
Додатковий капітал	8 256	9 133
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(1 383 507)	(977 926)
Вилучений капітал		
Усього за розділом I	633 322	1039 780
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення Відстрочені податкові зобов'язання		
Пенсійні зобов'язання	2 314	
Довгострокові кредити банків		
Інші довгострокові зобов'язання	2 734 069	2 734 069
Усього за розділом II	2 736 383	2 734 069
III. Поточні зобов'язання і забезпечення Короткострокові кредити банків	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	18 071	
товари, роботи, послуги	2 499 723	1 730 109
розрахунками з бюджетом	48 170	
у тому числі з податку на прибуток		
розрахунками зі страхування	6 987	
розрахунками з оплати праці	31 302	
одержаними авансами	18 988	18 738
Поточні забезпечення	52 829	52 829
Інші поточні забезпечення	575 264	475 264
Усього за розділом III	3 251 334	2 224 111
БАЛАНС	6 621 039	5 997 960



Розрахуємо прогнозні показники фінансового стану підприємства, порівняємо їх з фактичними даними, результати зведемо в таблицю 4.4.

Для розрахунку коефіцієнтів рентабельності роботи підприємства необхідно визначити прогнозний чистий прибуток роботи підприємства в наступному році. Для цього за базу візьмемо дані виручки від реалізації та собівартості продукції звітного року і скорегуємо їх на запропоновані зміни:

Виручка від реалізації прогнозна =  $14\,437\,678 + 2\,748\,000 + 1\,882\,800 + 48\,000 + 20\,000 = 19\,136\,478$  грн

ПДВ 3 189 413 грн

Собівартість продукції =  $8\,657\,507 = 1\,712\,942.4 + 992\,088 + 20\,750 = 11\,383\,287$  грн

Валовий прибуток = 4 563 778 грн

Податок на прибуток = 821 480 грн

Чистий прибуток з врахуванням первісних інвестицій на відкриття закладу = 3 742 298 грн

Таблиця 4.4 - Прогнозні показники фінансового стану підприємства

Назва коефіцієнта	Звітний	Прогноз
Коефіцієнти структури капіталу		
Коефіцієнт автономії	0,096	0,174
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,509	0,639
Коефіцієнти платоспроможності		
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,103	1,181
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,824	0,900
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,123	0,223
Коефіцієнт платоспроможності	0,599	0,600
Коефіцієнти рентабельності		
Рентабельність активів	0,047	0,624
Рентабельність власного капіталу	0,497	3,508
Рентабельність реалізації	0,026	0,196

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства удосконалення процесу управління прибутком підприємства, необхідно відмітити, що значення абсолютно всіх фінансових коефіцієнтів зросли.

Підприємство зробило великий крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися майже в десять разів, що доказує обґрунтованість, доцільність і своєчасність впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій.

#### Висновки до розділу 4

Для отримання конкурентних переваг для бізнесу і поліпшення свого фінансового стану підприємство розглянуло можливість створення відділу «Користування замість споживання» і за рахунок надання в оренду обладнання і інструментів отримало додатковий дохід 20 000 грн.

Було створено автопересувні ремонтні майстерні і пересувні засоби технічного обслуговування, які дозволяють усувати несправності і проводити технічне обслуговування машин за місцем їх роботи.

Також було запроваджено розробку і виробництво модульних будинків і створення цеху металевих виробів для населення.

Впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій дозволило підприємству отримати додатковий чистий прибуток у розмірі 962 040 тис. грн.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги; повністю ліквідувало заборгованість з оплати праці; здійснило розрахунки з бюджетом. Невикористана сума прибутку

поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, зменшивши збитки підприємства.

Аналізуючи прогнозні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті удосконалення процесу управління прибутком підприємства, необхідно відмітити, що значення абсолютно всіх фінансових коефіцієнтів зросли. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися майже в десять разів, що доказує обґрунтованість, доцільність і своєчасність впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій.

## ВИСНОВКИ

Проблема управління прибутком підприємства вирішується шляхом розробки спеціального механізму, ключові елементи, якого наступні:

### 1.Формування прибутку:

- Стратегії виробництва та маркетингу: Розробка ефективних стратегій, спрямованих на збільшення обсягів продажів та підвищення ринкової цінності продуктів.
- Управління витратами: Контроль та оптимізація витрат для забезпечення ефективного використання ресурсів.

### 2.Розподіл прибутку:

- Дивідендна політика: Визначення стратегії виплати дивідендів та/або реінвестування прибутку.
- Створення резервів: Формування фінансових резервів для непередбачуваних ситуацій.

### 3.Використання прибутку:

- Розвиток бізнесу: Інвестування прибутку у нові технології, розширення ринків та інші можливості розвитку.
- Погашення боргів: Зменшення фінансового ризику шляхом погашення зобов'язань.

### 4.Фінансовий аналіз:

- Показники прибутку: Систематичний аналіз ключових показників прибутку для визначення ефективності діяльності.
- Бюджетування: Розробка та виконання фінансових бюджетів для планування та контролю прибутку.

### 5.Стратегічне управління:

- Стратегічне планування: Визначення стратегічних цілей та вироблення планів для досягнення їхньої реалізації.
- Оцінка інвестицій: Аналіз потенційних інвестиційних можливостей для максимізації прибутковості.

Цей механізм допомагає підприємствам ефективно використовувати свій прибуток для забезпечення стабільності та розвитку в довгостроковій перспективі.

Оптимізація – це процес пошуку найкращих рішень для вирішення конкретних завдань, які вимагають мінімізації витрат, максимізації прибутку, підвищення ефективності чи забезпечення інших важливих цілей.

Оптимізаційні моделі також сприяють ефективному використанню обмежених ресурсів та оптимальному розподілу капіталу між різними проектами.

Існують певні недоліки використання оптимізаційних моделей у прийнятті інвестиційних рішень.

По-перше, моделі базуються на певних припущеннях та обмеженнях, які можуть не завжди відображати реальні умови ринку. Це може призвести до неправильних результатів та ризиків, пов'язаних із застосуванням таких моделей.

По-друге, оптимізаційні моделі вимагають значних обчислювальних ресурсів та експертного аналізу, що може бути витратним та часозатратним. Це може стати перешкодою для малих підприємств та індивідуальних інвесторів у використанні таких моделей.

Але, не дивлячись на деякі недоліки, використання оптимізаційних моделей при прийнятті інвестиційних рішень є дуже важливим етапом у забезпеченні раціонального та обґрунтованого управління інвестиціями.

Впровадження оптимізаційних моделей підвищить обґрунтованість прийняття управлінських рішень в діяльності підприємства.

Приватне підприємство «Приватне виробниче підприємство "ІНСТРУМЕНТ-СЕРВІС" З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ (ПВП "ІНСТРУМЕНТ-СЕРВІС" З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ)» було засновано 9.09.2001 року за адресою: Україна, 49047, Дніпропетровська область, місто Дніпро, провулок Джинчарадзе, будинок 12-А для здійснення

підприємницької діяльності та отримання прибутку. Підприємство діє на підставі Статуту.

Основні види діяльності

46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням

25.73 Виробництво інструментів

45.31 Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів

46.72 Оптова торгівля металами та металевими рудами

46.74 Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля [32].

Активи підприємства впродовж 4 років зростали, що є позитивним значенням та означає загальне зростання діяльності компанії.

Нематеріальні активи у 2022 році в порівнянні з 2019 р. суттєво знизилися (майже в 10 разів). Це може свідчити про незацікавленість компанії у покупці нових прав на знаки для товарів та послуг, тобто у створенні нових торгових марок.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари та послуги зростає за цей період у 1.5 рази, що викликає необхідність більш ретельної роботи з дебіторами. Тенденція до збільшення дебіторської заборгованості є негативним фактором та спричиняє затримку в отриманні грошей підприємством та використання їх для розвитку власних потужностей.

Зазнали змін у бік збільшення поточні зобов'язання, їх ріст склав 134,6% за 4 роки за рахунок збільшення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Короткострокові кредити банків були присутні тільки у 2020 р.

Аналіз фінансового стану підприємства показав достатньо складну ситуацію на підприємстві:

-низький коефіцієнт автономії свідчить про залежність підприємства від позикових коштів;

- зростання дебіторської заборгованості свідчить про недостатню роботу з дебіторами (можливо запропонувати знижки за своєчасну оплату і т.і.);

- низька рентабельність вимагає перегляду або розробки нової інвестиційної політики підприємства і впровадження її в життя.

Основними шляхами підвищення ефективності роботи підприємства при є такі:

- диверсифікація видів діяльності;

-підвищення інтенсивності використання оборотних активів підприємства;

- заходи щодо зменшення дебіторської заборгованості і запасів підприємства;

- подальше збільшення обсягів реалізації товарів;

- зниження матеріальних операційних витрат;

- розширення ринку збуту товарів;

- залучення інвестицій (кредитів) та інші.

На підприємстві було обгрунтовано можливість створення відділу «Користування замість споживання», який до оптової торгівлі додасть можливість надання інструментів і великогабаритного обладнання в оренду.

Також пропонується створити автопересувні ремонтні майстерні і пересувні засоби технічного обслуговування, які дозволять усувати несправності і проводити технічне обслуговування машин за місцем їх роботи.

Крім того, підприємство запропонувало розробку і виробництво модульних будинків.

Підприємство має збитки минулих років, але на рахунках підприємства є 400 660 грн – грошові кошти.

Враховуючи, що підприємство має можливість здійснити факторингову операцію, воно може отримати на поточні потреби додатково 591 500 грн.

Таким чином, на впровадження інвестиційних пропозицій підприємство має 992 160 грн.

Всі три пропозиції задовільняють обмеження щодо перевищення внутрішньої ставки доходності інвестиційної пропозиції над встановленою і сума необхідних капітальних вкладень не перевищує суму грошових коштів і коштів, отриманих в результаті здійснення факторингової операції. Тому до впровадження прийняті всі три інвестиційні пропозиції.

Впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій дозволить підприємству отримати додатковий прибуток у розмірі 962 040 тис. грн при загальній сумі капітальних вкладень 877 980 грн.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги; повністю ліквідувало заборгованість з оплати праці; здійснило розрахунки з бюджетом. Невикористана сума прибутку поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, зменшивши збитки підприємства.

Аналізуючи прогнозні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства удосконалення процесу управління прибутком підприємства, необхідно відмітити, що значення абсолютно всіх фінансових коефіцієнтів зросли.

Підприємство зробило великий крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися майже в десять разів, що доказує обґрунтованість, доцільність і своєчасність впровадження запропонованих інвестиційних пропозицій.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: станом на 01 січня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
2. Податковий Кодекс України від 02.12.10р. №2755-VI [zakon.rada.gov.ua/go/2755-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17)
3. Закон України “ Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999р. № 996-XIV // Бухгалтерія. - 2001, № 52/2 (467). -С. 6-10.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „ Баланс" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) // Спец. додаток „ Нова бухгалтерія" до тижневика „ Дебет-Кредит". - 2000. - №1.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „ Звіт про фінансові результати" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) // Спец. додаток „ Нова бухгалтерія" до тижневика „ Дебет-Кредит". — 2000. — №1.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 „ Звіт про рух грошових коштів" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) // Спец. додаток „ Нова бухгалтерія" до тижневика „ Дебет-Кредит". — 2000. — №1.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31 грудня 1999 р. №318 [Електронний ресурс] / Український портал аудиту. - Режим доступу : <http://proaudit.com.ua/buh/standart/p-s-bo-3-zv-t-pro-nansov-rezultati.lkpo/>
8. Бакаєв Л. О. Кількісні методи в управлінні інвестиціями: Навч. посібник. / Л.О.Бакаєв.— К.: КНЕУ, 2000. — 151 с.
9. Барабаш Ю.О. Застосування економіко-математичних моделей при підтримці прийняття управлінських рішень / Ю.О. Барабаш // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - № 3, Т. 1. – С. 153-155.
10. Бідник Н.Б. Використання математичних методів і моделей в економіці, фінансах / Н.Б. Бідник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. - № 18.6. - С. 258-262.
11. Бланк І.А. Управління прибутком. /І.А.Бланк. - К: Ніка-Центр, 2007.-765 с.

- 11.Бланк О.І. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 792 с
- 13.Боярко І.М. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. / І.М. Боярко, Л.Л.Гриценко. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 400 с.
- 14.Бушуєва Ю.Г. Управління прибутком підприємства / Ю.Г. Бушуєва, Б.В. Бурлуцький / Ч.1. 2006. - 209 с.
15. Бутко М. П. Менеджмент інвестиційної діяльності: підручник / М. П. Бутко, І. М. Бутко. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 480 с.
16. Вовчак О.Д. . Інвестиційний менеджмент: підручник / О.Д. Вовчак, Н.М. Руцишин. – Львів: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2016. – 464с.
17. Доходи державного бюджету України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/income/>
- 18.Зайченко Ю. П. Основи проектування інтелектуальних систем. Київ : Видавничий дім «Слово», 2014. 352 с.
- 19.Захарчин Г.М., Андрійчук Ю.А. Планування інноваційної діяльності: альтернативи і етапи / Г.М.Захарчин, Ю.А.Андрійчук // Актуальні проблеми економіки.- № 5.-2012.- С. 169-175.
- 20.Зінченко О. А. Методологічні підходи до вимірювання якості прибутку підприємства. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2011. № 2. С. 101-105.
- 21.Інвестиційна пріоритетність галузей економіки : монографія / С.О. Гуткевич та ін. ; за заг. ред. проф. С.О. Гуткевич. Харків : Діса Плюс, 2021. 208 с.
22. Козаченко Г.В. Управління інвестиціями на підприємстві [Текст] / Г.В.Козаченко . – К. Лібра, 2004. – 368 с.
- 23.Лактіонова О. А. Інвестування : Навчальний посібник // О. А. Лактіонова. – Вінниця: Вид-во «Донецький національний університет імені Василя Стуса», 2019. – 256 с.

24. Минх Є.В. Економічний аналіз: Навч. посібник./Є.В.Минх, І.Д. Ференс. – Львів: „Армія України”, 2006.–240с.
25. Мойсеєнко І., Ревак І., Миськів Г., Чапляк Н. Інвестиційний аналіз : навч. посіб. Львів : ЛьВДУВС, 2019.
26. Оптимізаційні методи та моделі. Підручник. Київ, 2014 рік. URL: [https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u104/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA\\_18.pdf](https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u104/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA_18.pdf)
27. Охріменко О.О., Скоробогатова Н.Є., Манаєнко І.М., Яресько Р.С. Управління інноваційними проектами в умовах міжнародної інтеграції: монографія. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2018. 262 с URL:[http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_2098\\_37094451.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_2098_37094451.pdf)
28. Павленко А.Ф., Чумаченко М.Г. Економічний аналіз діяльності підприємств:Наук.доп.–К.:КНЕУ,2005.–88с.
29. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.А. Пересада, С.В. Онікієнко, Ю.М. Коваленко.- К.: КНЕУ, 2003. — 134 с.
30. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посіб. - К.: КНЕУ, 2002. - 294 с.
31. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник /А.М. Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2003.-368 с.
- 32.«Приватне виробниче підприємство "ІНСТРУМЕНТ-СЕРВІС" з ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ (ПВП "ІНСТРУМЕНТ-СЕРВІС" з ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ)» Основна інформація. -[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://opendatabot.ua/c/20240798>
33. Соколик С., Клієвич О. Аналіз вигід і витрат: Практ. посібник . – К.: Основи, 2006.–175с
34. Соляник Л.Г. Економічний аналіз: Навчальний посібник./Л.Г.Соляник. - Дніпропетровськ: НГУ, 2003. - 199 с.

35. Статистична інформація. Економічна статистика України / Діяльність підприємств - [Електронний ресурс] – Режим доступу [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean\\_u/osp\\_rik\\_b\\_07u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/osp_rik_b_07u.htm)
36. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навч. посібник. /О.О.Терещенко - К.: КНЕУ, 2003. - 554с.
- 37.Терещенко О.О. Фінансова санація і банкрутство підприємств: Навч. посібник. /О.О.Терещенко.- К.: КНЕУ, 2000. - 452с.
38. Тирпак І.В., Тирпак В.І. Організаційні структури бізнесу: порядок створення і функціонування: Навч. посіб. – Тернопіль: Джура, 2005. – 340с.
- 39.Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астрая», 2020. 434 с
- 40.Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ковальчук Н.О., Гаватюк Л.С., Єрміїчук Н.І. Чернівці: Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича. – 2019. – 336 с.
41. Фінансовий аналіз.- Навч посібник./І.О. Школьник, І.М. Боярко,О.В.Дейнеко та ін.-К.-Центр учбової літератури, 2016-368с.
- 42.Фінансовий менеджмент: підручник / О.В. Кнейслер, О.Р. Квасовський, О.Ю. Ніпіаліді; за ред. д-ра екон. наук, професора Кнейслер О.В. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2018. – 478 с.
43. Фінансовий менеджмент: підручник / Г. О. Партин, Н. Є. Селюченко. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018.-388 с.
- 44.Фінанси підприємств: навчальний посібник / [Ситник Н. С., Смолінська С.Д., Ясіновська І.Ф.]; за заг. ред. Н. С. Ситник.- Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2020. - 402 с.
45. Фінанси підприємств: навч. посібник / за ред. Г. Я. Аніловської, І. Б. Висоцької. Львів: ЛьвДУВС, 2018. 440 с.
46. Фінанси підприємств: Підручник / за наук. ред. проф. Н.О. Власової – Х.: Світ Книг, 2018. – 437 с.

47. Фінанси підприємств : підручник / В. В. Сокурєнко, Д. В. Швець, С. М. Бортник, С. О. Ткаченко ; за заг. ред. В. В. Сокурєнка. – 2-ге вид., допов. та перероб. – Харків : ХНУВС, 2022. – 292 с
48. Череп А.В., Гамова О.В., Козачок І.А. Фінансовий аналіз: навч. посіб. – Кондор, 2020. – 268 с.
49. Шарп У. Інвестиції: Пер. з англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 1028 с.
50. Штефан Н.М. Трансформація національної моделі післявоєнного відновлення України відповідно до Європейської зеленої концепції/ Н.М.Штефан, А.С.Парфєнкова // Економічний вісник Дніпровської політехніки, 2023. - №2. С.85-93.
51. Штефан Н.М. «Методичні підходи до оцінки впливу екологічних факторів на ефективність інвестицій» / Н.М. Штефан, А.М. Гончарук.- « Економічний вісник Дніпровської політехніки», 2023, № 2. С.30-37.
52. Штефан Н.М. Ресурсний потенціал та інвестиційні можливості українських підприємств//Сучасний стан та перспективи розвитку діяльності підприємств в Україні : теорія, методика, практика : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астрая», 2022. С.7-12.
- 53.Штефан Н.М. Математичні методи і моделі в управлінні прибутком підприємства/ Н.М.Штефан, В.С. Михайліченко // Ефективна економіка. 2021. № 9. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9280> (дата звернення: 06.12.2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.9.83](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.9.83)
54. Якимєнко І.Л. Стратегія сталого розвитку: Європейські горизонти / І.Л. Якимєнко, Л.П. Петрашко, Т.М. Димань, О.М. Салавор, Є.Б. Шаповалов, М.А. Галабурда, О.В Ничик, О.В. Мартинюк. – К.: НУХТ, 2022. – 337 с.

## Додаток А

## Баланс, тис грн (актив)

Активи	Код рядка	2019	2020	2021	2022
<b>I. Необоротні активи</b>					
Нематеріальні активи	1000	1 760	1 250	508	180
первісна вартість	1001	10 076	2 587	2 419	2 491
накопичена амортизація	1002	(8 316)	(1 337)	(1 911)	(2 239)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	339 310	200 936	354 530	24 742
Основні засоби	1010	1 014 911	2 212 188	2 361 055	2 834 526
первісна вартість	1011	2 318 164	3 681 153	4 075 969	4 716 856
знос	1012	(1 303 253)	(1 468 965)	(1 714 914)	(1 882 330)
Відстрочені податкові активи	1045	310 183	170 640	152 228	66 839
Інші необоротні активи*	1090	47 310	80 590	101 428	107 393
<b>Усього за розділом I</b>	1095	1 713 475	2 665 604	2 969 749	3 033 680
<b>II. Оборотні активи</b>	1100				
Запаси		733 820	753 213	838 492	908 645
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 251 881	1 510 888	1 461 958	1 845 086
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	48 734	39 576	73 956	122 313
з бюджетом	1135	9 440	-	8 841	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	7 925			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	14 385	8 576	26 595	198 669
Гроші та їх еквіваленти, у тому числі:	1165	107 625	47 699	403 358	400 660
готівка	1166	5 326		2 284	1 423
рахунки в банках	1167	102 299		401 074	399 237
Витрати майбутніх періодів	1170	6 219	6 664	7 030	4 876
Інші оборотні активи	1190	39 103	67 215	70 264	107 110
<b>Усього за розділом II</b>	1195	2 211 207	2 405 831	2 890 494	3 587 359
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи-вибуття</b>	1200				
<b>БАЛАНС</b>	1300	<b>3 924 682</b>	<b>5 071 435</b>	<b>5 860 243</b>	<b>6 621 039</b>

## Додаток В

## Баланс, тис грн (пасив)

Капітал і зобов'язання	Код рядка	2019	2020	2021	2022
<b>I. Власний капітал</b>					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	719 990	986 277	2 008 573	2 008 573
Додатковий капітал	1410	8 256	8 256	8 256	8 256
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1 988 286)	(1 395 057)	(1 697 537)	(1 383 507)
Вилучений капітал	1430				
<b>Усього за розділом I</b>	1495	( 1260 040)	(400 524)	319 292	633 322
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>	1500				
Відстрочені податкові зобов'язання					
Пенсійні зобов'язання	1505	919	1 775	1 798	2 314
Довгострокові кредити банків	1510				
Інші довгострокові зобов'язання **	1515	2 768 826	2 392 358	2 835 643	2 734 069
<b>Усього за розділом II</b>	1595	2 769 745	2 394 133	2 837 441	2 736 383
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>	1600	-			
Короткострокові кредити банків			294 300	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610				
товари, роботи, послуги	1615	1 887 409	2 134 999	2 152 998	2 499 723
розрахунками з бюджетом	1620	7 388	70 971	8 150	48 170
у тому числі з податку на прибуток	1621				
розрахунками зі страхування	1625	4 776	7 211	5 193	6 987
розрахунками з оплати праці	1630	23 243	32 486	30 973	31 302
одержаними авансами	1635	3 552	5 852	11 488	18 988
Поточні забезпечення	1660	56 356	61 632	34 189	52 829
Інші поточні забезпечення	1690	354 024	413 476	441 839	575 264
<b>Усього за розділом III</b>	1695	2 414 977	3 077 826	2 703 510	3 251 334
<b>БАЛАНС</b>	1900	<b>3 924 682</b>	<b>5 071 435</b>	<b>5 860 243</b>	<b>6 621 039</b>

## Фінансові результати підприємства 2020-2022

Стаття	Код рядка	2020	2021	2022
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	10404098	10341642	12031399
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	7239993	7126744	8657507
Валовий:				
прибуток	050	3164165	3214898	3373892
збиток	055	0		
Інші операційні доходи		5800	7394	45518
Адміністративні витрати	070	251124	324900	339458
Витрати на збут	080	2251161	2322310	2522649
Інші операційні витрати	090	52043	14051	11091
Фінансові результати від операційної діяльності:				
прибуток	100	615637	561027	546212
Інші фінансові доходи		499093	4662	138362
Інші доходи		7359	9235	8035
Фінансові витрати		344845	767853	214051
Інші витрати		44472	91139	66965
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:				
прибуток	170	732772		411593
збиток			284068	
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	139543	18412	60493
Фінансові результати від звичайної діяльності:				
прибуток	190			
збиток	195			
Чистий:				
прибуток	220	593229		351100
збиток			302480	