До захисту

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню бакалавр

студентки **Бажиної Марії Сергіївни**
(ПІБ)

академічної групи 072-18з-1 (заочна форма навчання)
(шифр)

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

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

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

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Цуркан І.М.	74	добре	
Рецензент	Усатенко О.В.	90	відм.	
Нормоконтролер	Федорова О.Г.	75	добре	

Дніпро
2022

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

ЗАТВЕРДЖЕНО:
завідувач кафедри
економічного аналізу і фінансів
(повна назва)
_____ **О.В.Єрмошкіна**
(підпис) (прізвище,ініціали)
«_____» _____ 2022 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню бакалавр

студентці **Бажиній Марії Сергіївні** академічної групи **072-18з-1**
(прізвище, ініціали) (шифр)

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

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

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **12.05.2022р**. № **255-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	03.05.2022-08.05.2022
Розділ 1	Теоретичні засади фінансового планування та прогнозування на підприємстві	09.05.2022-18.05.2022
Розділ 2	Аналіз показників фінансового-господарської діяльності ТОВ «ПНН Софт»	19.05.2022-26.05.2022
Розділ 3	Планування фінансових показників діяльності ТОВ «ПНН Софт»	27.05.2022-05.06.2022
ВИСНОВКИ		06.06.2022-08.06.2022
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	09.06.2022-12.06.2022

Завдання видано _____ **І.М.Цуркан**
(підпис керівника) (прізвище, ініціали)

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

Завдання прийнято до виконання _____ **М.С.Бажина**
(підпис студента) (прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Бажина М.С. Планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «ПНН Софт»).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ABSTRACT

Bazhina M.S. Planning the indicators of financial and economic activity of an enterprise (in terms of “PNN Soft” LLC).

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

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

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

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

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

In the second section the analysis of indicators of financial and economic activity of the company “PNN Soft” LLC is described.

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

Recommendations on the best of the considered planning options can be applied in the further activities of “PNN Soft” LLC.

FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY, CLASSIFICATION, BALANCE, FINANCIAL INDICATORS, PLANNING, FORECASTING, MUVING AVERAGE METHOD, EXPONENTIAL SMOOTHING METHOD

ЗМІСТ

Стр

ВСТУП…… 7

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ…… 10

1.1. Фінансово-господарська діяльність підприємства і прибуток як основний її фінансовий результат ……..…….. 10

1.2. Узагальнення існуючих методик аналізу фінансового стану сільськогосподарського підприємства……..... 22

1.3. Методологічні підходи фінансового планування та прогнозування фінансово – господарської діяльності підприємства…….. 35

Висновки до розділу 1……. 44

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «НПП СОФТ»…….…….... 47

2.1. Коротка характеристика ТОВ НПП «СОФТ»..... 47

2.2. Аналіз структури та динаміки балансу ТОВ НПП «СОФТ»..... 47

2.2.1. Аналіз змін в змісті та структурі активів балансу…….……... 47

2.2.2 Аналіз структури пасивів балансу……... 53

2.3. Аналіз з використанням фінансових коефіцієнтів ТОВ НПП «СОФТ» 55

2.3.1. Оцінка фінансової стійкості підприємства…… 55

2.3.2. Оцінка ліквідності підприємства…… 57

2.4. Аналіз ефективності роботи ТОВ НПП «СОФТ» 63

Висновки до розділу 2…… 65
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ НПП «СОФТ»..... 67
3.1. Прогнозування фінансових показників діяльності ТОВ НПП «СОФТ» за алгоритмічними методами..... 67
3.1.1. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом ковзної середньої…….. 68
3.1.2. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом експоненціального згладжування…… 73
3.2. Вибір найкращого методу прогнозування показників діяльності підприємства ТОВ НПП «СОФТ»..... 78
3.3. Основні шляхи покращення діяльності ТОВ НПП «СОФТ»..... 81
Висновки до розділу 3..…….. 83
ВИСНОВКИ…….. 85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……. 86
ДОДАТКИ……. 92

ВСТУП

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

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

Теоретичні та практичні аспекти аналізу і прогнозування фінансового стану та фінансових показників підприємства глибоко досліджені у працях вчених:
Білої О.Г., Білухи М.Т., Бутинця Ф.Ф., Власової Н.О., Долинського В.П.,
Ковальчука М.І., Кондіус І.С., Лучко М.Р., Ніколаєнко Д.В., Орлової І.В., Савчук В.К., Стецюк Л.С., Присенко Г. В., Царенко О.М. та інші.

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

Для досягнення мети кваліфікаційної роботи поставлені та вирішені такі задачі:

- узагальнено існуючі методики аналізу фінансового стану підприємства;

- розкрито методи фінансового планування та прогнозування фінансово – господарської діяльності підприємства;

- проаналізовано фінансовий стан підприємства;

- визначено найкращий метод планування показників діяльності підприємства;

- розраховано прогнозні показники валового прибутку;

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

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

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

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

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

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

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

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

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і одного додатку. Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 110 сторінок комп'ютерного тексту; робота включає 23 таблиці, 14 рисунків, 1 додаток. Список використаних джерел містить 64 найменувань.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Фінансово-господарська діяльність підприємства і прибуток як основний її фінансовий результат

В період становлення економіки України розвиток вітчизняної промисловості, приватного бізнесу набуває особливого значення та стає динамічним. Це пов'язано, перш за все, з наявністю жорсткої конкуренції як з боку іноземних підприємств, так і українських, по-друге, підвищуються вимоги споживачів до послуг та до товарів на ринку. Але кожне підприємство є також споживачем різних видів ресурсів - вони вступають у взаємодію з багатьма контрагентами (постачальниками, кредиторами, споживачами, тощо) у процесі своєї господарської діяльності. Тому, щоб бути успішним та прибутковим, кожне підприємство повинно враховувати багато факторів, що впливають на його діяльність, прогнозувати власні кроки, розробляти оперативне планування.

Для того, щоб врахувати всі ринкові умови господарювання, підприємства повинні сформувати таку модель фінансових ресурсів, яка б забезпечувала зростання прибутку та в цілому ефективності їх господарської діяльності, а також платоспроможність, фінансову стійкість, намагатись мінімізувати можливі фінансові ризики. Тому в сучасних умовах ведення бізнесу при формуванні фінансових ресурсів підприємств збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичених коштів [1].

У кожного підприємства є певна мета. Цілей може бути і кілька, ставлять їх зазвичай власники, а для досягнення цілей використовуються матеріальні та кадрові ресурси, за допомогою яких здійснюється фінансово-господарська діяльність. Тобто по суті своїй фінансово-господарська діяльність є інструментом для досягнення

різних цілей, що стоять перед конкретним підприємством, звичайно, на першому місті – економічна ціль.

Фінансово-господарська діяльність – це будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов’язана з виробництвом та обміном матеріальних і нематеріальних благ, що виступають у формі товару [2]. Розглянемо в табл. 1.1 визначення терміну «господарська діяльність» з точки зору законодавчої бази України.

Таблиця 1.1.

Визначення терміну «господарська діяльність» законодавчою базою України

Джерело	Визначення терміну «господарська діяльність»
Стаття 14 Податкового Кодексу України [3].	діяльність особи, що пов’язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами.
Стаття 3 Господарського Кодексу України [4].	діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Наприклад, В.В. Ковальов визначає даний термін як безперервний процес залучення різного роду ресурсів, об’єднання їх в процесі виробництва для отримання деякого фінансового результату [5]. Російський науковець Н.П. Любушин у навчальному посібнику визначає фінансово-господарську діяльність як цілеспрямовану діяльність на основі прийнятих рішень, кожне з яких оптимізується на основі інтуїції або розрахунків [6].

Як розподіляються відносини в сфері господарської діяльності відображено на рис. 1.1.

Основними принципами здійснення господарської діяльності є:

- забезпечення економічної багатоманітності та рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання;

- свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом;

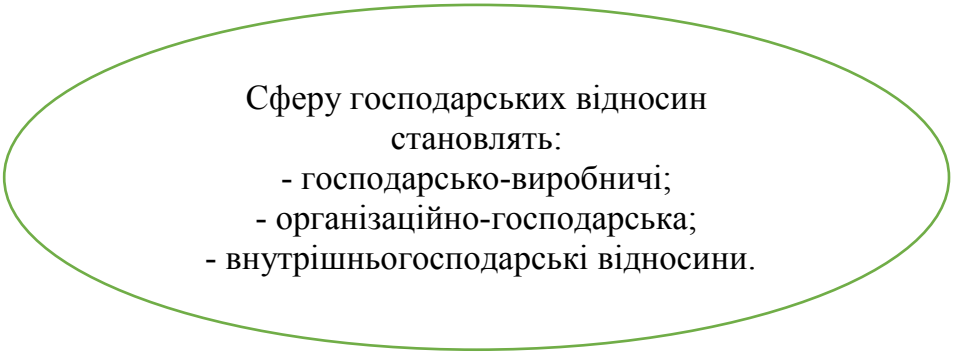


Рис.1.1. Складові сфери господарських відносин.

- вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України;

- обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, добросовісної конкуренції у підприємництві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави;

- заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини [2].

До ознак господарської діяльності відносять:

- сфера здійснення – суспільне виробництво (господарська сфера);

- зміст – виробництво та реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг;

- передача зазначених благ іншим особам на платній основі, тобто їх функціонування у формі товару;

- спеціальний суб’єкт, який повинен зазвичай мати статус суб’єкта господарювання;

- поєднання приватних інтересів виробника та публічних інтересів суспільства [2].

Суб'єкт господарської діяльності - підприємство, установа або організація (їх філія, представництво, відділення) незалежно від форми власності, іноземна юридична особа (її філія, представництво, відділення), фізична особа - суб'єкт

підприємницької діяльності, що здійснює господарську діяльність на митній території України [2].

Об'єкт господарської діяльності - виробництва, цехи, споруди і будови, які використовуються юридичною особою або фізичною особою - підприємцем для виробничої, науково-дослідницької, комерційної або іншої діяльності [2].

При якій формі господарської діяльності прибуток виступає основним фінансовим результатом – це відображає рис. 1.2.

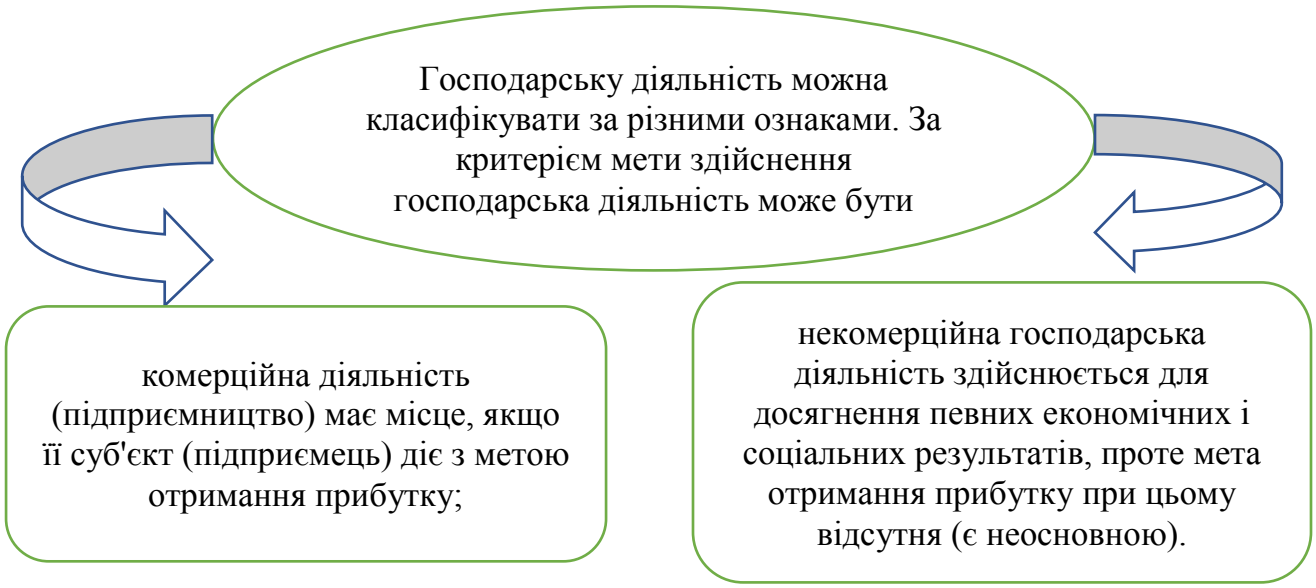


Рис.1.2. Класифікація господарської діяльності за критерієм мети

За предметом господарської діяльності розрізняють:

- Виробничу;
- Інноваційну;
- Торговельну;
- Страхову;
- Банківську.

Залежно від ринку (внутрішній чи зовнішній), національної приналежності суб'єктів господарювання (вітчизняні товаровиробники/резиденти чи іноземні інвестори та нерезиденти) розрізняють господарську діяльність за участю вітчизняних товаровиробників (резидентів) і зовнішньоекономічну діяльність (за

участю резидентів і нерезидентів), у тому числі іноземне інвестування (за участю іноземного інвестора).

Розглянемо основні фактори, що можуть здійснювати суттєвий вплив на фінансово-господарську діяльність підприємств і слабо регульовані фактори, які підприємство не в змозі змінити і має пристосовуватися до іноді дуже швидких змін зовнішнього середовища, що потребує постійного моніторингу та діагностики, позитивних і негативних тенденцій зміни рівня фінансового стану (рис.1.3) [7].

Рис.1.3.Фактори впливу на фінансово-господарську діяльність підприємств

Основні хар-ки фінансово-господарської діяльності – кількість і асортимент випускаємої продукції. Також, обсяг продукції безпосередньо залежить від наявності та якості виробничих потужностей, необхідних комплектуючих, працівників та ринків збуту.

В прямій залежності від обсягу продукції знаходиться її собівартість. Чим більше продукції одного виду випускається, тим дешевше буде коштувати кожна її одиниця. Від кількості продукції та її собівартості залежить обсяг прибутку, рентабельність і в кінцевому підсумку фінансовий стан фірми [8].

Фінансово-господарська діяльність має бути цілеспрямованою. Щоб вона була успішною, власник повинен постійно балансувати між тим, що підказує інтуїція, та звісно також тверезим розрахунком. Завжди є деякий ризик прийняти невірне рішення, і тоді

результат виявиться зовсім не таким, до якого були начебто всі передумови. Кожна фірма являє собою складний організм, навіть якщо вона випускає зовсім мало продукції або представляє незначну кількість послуг [8].

Фінансово-господарська діяльність складається з безлічі дуже різних операцій. Кожна з них повинна бути врахована і задокументована. У кожному фінансово-господарському документі відображається проведена дія або право на неї. Фінансовими документами супроводжуються постачання підприємства, реалізація продукції, діяльність окремих підрозділів, розрахунки всередині підприємства і почесних сторонніх організацій. Факторів, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства або організації, досить багато. Не всі їх можна проаналізувати. Найважливішими є наявні ресурси - фінансові, матеріальні, кадрові. Оцінити діяльність того чи іншого підприємства можна за допомогою часткового або комплексного аналізу його фінансово-господарської діяльності. Найчастіше основою для аналізу як за окремим напрямом, так і комплексного, є економічні показники, і в першу чергу це якість продукції. Об 'єкт аналізу - господарські процеси, які йдуть на підприємстві, їх соціально-економічне ядро, а також фінансове становище, яке виходить в результаті [8].

Процес здійснення фінансово-господарської діяльності передбачає такі варіанти:

- створення власного капіталу через випуск акцій і інших інструментів;
- застосування кредитних ресурсів, позик, товарних кредитів;
- використання обладнання і об'єктів основних засобів в процесі функціонування;

- створення засобів оборотного капіталу: застосування сировини для виробництва, запасних частин, формування різних запасів;
- кредитування клієнтів за товарними напрямками;
- оптимізація готівки в касі і на розрахунковому рахунку;
- формування інвестиційного портфеля фірми;
- формування можливостей для отримання доходу, формування асортименту товарів і продукції, вибір місць для продажу і реалізації, розробка політики комунікацій, інші маркетингові інструменти компанії;
- оптимізація витрат виробництва, витрат фірми, приведення їх відповідності з рівнем продажів;
- інші заходи, спрямовані на зростання стійкості фінансової системи фірми і її ефективної роботи в найближчій перспективі [2].

Прибуток – це головне джерело розвитку підприємницької діяльності. Важлива роль економічної сутності прибутку підтверджена тим, що вона характеризує основну діяльність підприємства. Прибутковість та дохідність підприємства – це одні з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Все це вимагає уточнення сутності та змісту категорії «прибуток», яка є досить дискусійною і неоднозначною в сучасній економічній науці [9].

Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку. Дане питання і до сьогодні залишається актуальним та потребує поглибленого дослідження [9].

Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. І одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він

є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави [9].

Американський економіст Ф. Найт зазначає, що жоден економічний термін або поняття не використовується в такій величезній кількості значень, як «прибуток», це стосується і категорії «доходу» [9].

Досить часто. поняття «прибутку» люди рівняють з поняттям «доходу». Але ж поняття «дохід» є ширше аніж поняття «прибуток». Дохід часто воно використовується на загальному, економічному та побутовому рівні. Ми можемо говорити про національний дохід держави або дохід громадян, дохід підприємства. Дохід – це

загальна сума грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт або послуг. Загальний дохід підприємства – це сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції. Валовий дохід підприємства становить грошову виручку від реалізації продукту (виконання робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і майна підприємства тощо, зменшену на суму постійних витрат підприємства. Прибуток підприємства є складовою частиною доходу, що 10 залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він характеризує перевищення надходжень над витратами, мету підприємницької діяльності і вважається одним з головних показників результативності діяльності підприємства [9].

Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії. Підходи до визначення категорії прибуток згруповані та представлені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2.

Існуючі підходи до визначення категорії прибуток

№ з/п	Джерело	Визначення
1	Азаренкова Г.М., Журавель Т.М.,	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію

	Михайленко Р.М. [10]	продукції.
2	Білик В.О. [11]	Прибуток: 1) є результатом капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; 3) як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах; 4) як результат існування монополії
3	Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М. [12]	Прибуток – виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на викладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.

Продовження табл.1.2.

4	Біла О.Г. [13]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
5	Буряковський В.В. [14]	Прибуток – це грошовий вираз частини збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
6	Мочерний С.В. [15]	Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
7	Мочерний С.В. [16]	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно- грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво.
8	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [17]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
9	Ільчук М.М., ІщенкоТ.Д. [18]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
10	Климко Г.Н. [19]	Прибуток у розумінні В.Петті та частина продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати. А.Сміт під прибутком розумів дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Д.Рікардо виявив протилежну залежність між прибутком та земельною рентою, між заробітною платою і прибутком. Яка частина продукту сплачується у формі заробітної плати

		дуже важливе питання при вивченні прибутку.
11	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [20]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
12	Гальчинський А.С. [21]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
13	Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [22]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.

Продовження табл.1.2.

14	Предборський В.А. [23]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
15	Богачова О.В., Винокуров К.С., Крусь Ю.І. [24]	Прибуток від реалізації – визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції у цінах продажу без акцизного збору, податку на добавлену вартість, ввізного мита, митного збору та інших обов'язкових зборів і платежів, передбачених чинним законодавством, та витратами, що включаються до собівартості реалізації продукції. Прибуток торговий – виражена в грошовій формі різниця між валовими прибутками і валовими витратами.
16	Філімоненков О.С. [25]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм.
17	Емельянов А.М., Воронов В.В., Кушлин В.И. [26]	Нерозподілений прибуток складається із тієї частини прибутку компанії, який зберігається, а не витрачається на виплати у вигляді дивідендів.

Аналіз категорії «прибуток» дає змогу зробити висновок не тільки про те, що не існує єдиного пояснення цієї категорії, але й про те, що науковці у своїх роботах не повністю розкривають сутність категорії «прибуток підприємства». Так, не можемо погодитися з тим, що прибуток – це:

– перетворена форма додаткової вартості, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власника;

– фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства;

– різниця між ціною товару та витратами на його виробництво;

– мірило фінансового здоров'я підприємства, яке характеризує рентабельність вкладення коштів в активи конкретного підприємства;

– фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на засадах самофінансування.

З точки зору Філімоненкова О.С., прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна
з його форм [25].

Таке пояснення не розкриває звідки саме береться ця вартість додаткового продукту, тому вважати вірним або повним поясненням суті цієї категорії неможливо.

Є визначення прибутку, наведене Ємельяновим А.М., яке теж на нашу думку, є досить обмеженим, адже не враховуються фактори, які діють на формування прибутку. Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток розглядається як сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Дане визначення не повністю розкриває зміст даної категорії, оскільки у визначення вноситься лише порядок розрахунку, прибуток розглядається дещо однобічно, з точки зору бухгалтерського обліку, як свідчення успішної чи навпаки збиткової діяльності фірми.

Проаналізувавши дані визначення, можемо зробити висновок про те, що поняття «прибутку» кожним вченим тлумачиться по-різному, але нами було виділено наступні спільні риси:

1. Прибуток зазвичай визначають як різницю між валовим доходом і валовими витратами. Якщо з визначенням валового доходу немає проблем (це добуток кількості реалізованої продукції та ціни одиниці товару), то що потрібно включати у

валові витрати? З точки зору бухгалтера, до витрат зараховують явні грошові витрати.

2. Прибуток – це один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства.

3. Спільною ознакою також є визнання джерелом прибутку творчої діяльності. На нашу думку, доцільно використовувати визначення прибутку як доходу на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами.

З метою більш глибокого та також правильного розуміння прибутку як кінцевого результату діяльності господарюючого суб'єкта дуже важливо ретельно звернути увагу на підходи до класифікації прибутку за її особистими різними критеріями. Дослідження наукової літератури показало, на жаль, відсутність єдиного спільного підходу до цієї класифікації прибутку. Загалом, в

розглянутих джерелах найчастіше згадуються такі види прибутку, як чистий, нерозподілений, балансовий та валовий, оподатковуваний, економічний та бухгалтерський.

Як зазначає Шевчук С.В., головним недоліком всіх класифікацій є відсутність її мети, як головного орієнтиру, який вказує на те, для чого пропонується та чи інша підстава [27]. Крім того, у виділених різними авторами ознаках попри різну назву спостерігається семантична подібність одиниць розподілу. Наприклад, в різних джерелах виділяються ознаки: по основних видах діяльності, за джерелами формування прибутку за основними видами діяльності, за джерелами формування, за видом діяльності. При цьому, у всіх випадках мова йде про прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Для власників важливою є інформація про прибутковість окремих видів діяльності, величину прибутку, на розвиток підприємства та виплату дивідендів.

Для потенційних інвесторів та власників простих акцій важливою є інформація про суму чистого та розподіленого прибутку, оскільки від цих показників залежить величина дивідендних виплат.

Зацікавленість державних органів в інформації про прибуток підприємства визначається необхідністю сплати податків та статистичним спостереженням за економічними процесами.

До інших кредиторів можна віднести фінансові установи та контрагентів підприємства. Інтерес щодо прибутку від окремих видів діяльності виникає у цієї групи кредиторів у випадку наявності фінансових зобов'язань позичальника, отриманих під виконання виробничих та інвестиційних програм.

Щодо чистого прибутку, то його наявність є одним з засобів захисту від можливого банкрутства підприємства, як наслідок є певною гарантією виконання підприємством своїх зобов'язань.

Проаналізувавши різні підходи до визначення категорії «прибуток», можна констатувати, що існуючі підходи є взаємодоповнюючими. Категорія прибуток має неоднозначне трактування та потребує чіткої ідентифікації. На нашу думку, прибуток – це дохід на вкладений капітал, який є винагородою підприємця за ризик, мотив його діяльності та який розраховують як різницю між сукупним доходом і сукупними витратами. Побудова правильної класифікації прибутку повинна здійснюватися виходячи з практичних потреб конкретної науки, та з отриманням вимог логіки щодо поділу понять: повноти поділу, наявності єдиної підстави та послідовності. Безумовно, прибуток – це основний результат фінансово-економічної діяльності підприємства.

1.2. Узагальнення існуючих методик аналізу фінансового стану малого підприємства

В сучасних умовах розвитку світової та національної економік, що характеризується переплетінням інтересів учасників, фінансовими потрясіннями,

швидкою зміною кон'юнктури ринку товарів, робіт, послуг оцінка фінансового та економічного стану підприємства є запорукою його існування, присутності на відповідному ринку, створення позитивного іміджу та можливості забезпечення прибутковості своєї діяльності. Прийняття ефективних економічних рішень підприємством - виробником, підприємствами - партнерами та іншими учасниками ринку на сьогодні неможливе без всебічного дослідження умов і процесів господарювання. Останнє забезпечується якісним, системним, комплексним аналізом усіх показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Мета такого аналізу прогнозування подальшого розвитку підприємства, вироблення рекомендацій для прийняття продуманих і обґрунтованих рішень щодо ліквідації "вузьких місць", підвищення конкурентоспроможності та отримання максимального прибутку.

Аналіз фінансового стану підприємств - це частина загального аналізу господарської діяльності, який складається з двох взаємопов'язаних розділів: фінансового та управлінського аналізу. Всі види діяльності підприємства аналізуються через призму фінансових результатів. Таким чином, економічний аналіз діяльності підприємства "не фінансовим" бути не може.

У Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженій Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій України № 22 від 23.02.1998 р., визначено: фінансовий стан підприємства як комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи його фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів. Положення про порядок здійснення діагностики фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене Наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України № 49/121 від 26.01.2001 р., визначає фінансовий стан підприємства як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємств [28].

Науковці також по-різному трактують поняття "фінансовий стан підприємства" та пропонують різні методики його дослідження (моніторингу, діагностики, аналізу). Засновниками розробки цього питання вважають представників англо-американської школи: Дж. Кеннона, Р. Сміта, Р. Фоулка, Дж. Харрігана, фахівців фірми "Дюпон". Належну увагу цій темі приділили такі зарубіжні вчені, як Е. Альтман, У. Бівер, І. Романе, Т. Таффлер, Ж. Франшон, Я. Вишнякова, І. Георгій, Н. Дмитрієв, Г. Іванов, В. Ковальов, А. Колосова, Е. Коротков, Р. Сайфулін, О. Стоянова, В. Шемякіна та ін. В Україні вагомими є дослідження Т. Беня, О. Гетьмана, К. Залогіної, С. Довбні, Л. Лігоненко, А. Подцєрьогіна, С. Покропивного, Л. Ситника, В. Шаповала, А. Шеремета та ін.

Важливо, що фінансовий стан малого підприємства залежить від результатів його фінансово-господарської діяльності. Тобто, чім вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) і нижче їхня собівартість, тим вища прибутковість малого підприємства, а це позитивно впливає на його фінансовий стан. Збої виробничих процесів, погіршення якості продукції, перебої з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки малого підприємства, внаслідок чого погіршується його фінансовий стан.

Отже, фінансовий стан малого підприємства може бути визначений як задовільний або незадовільний. Задовільний фінансовий стан вирізняється стійкою ліквідністю та платоспроможністю підприємства, своєчасністю розрахунків, забезпеченістю власними оборотними засобами та ефективним використанням ресурсів підприємства. Натомість незадовільний фінансовий стан малого підприємства характеризується неефективним розміщенням та використанням ресурсів, низькою платоспроможністю підприємства, браком власних оборотних коштів, стійкою простроченою заборгованістю перед бюджетом, працівниками, контрагентами, недостатньою фінансовою опірністю до несприятливих тенденцій розвитку виробництва та збуту продукції підприємства [28].

Існують суттєві відмінності малих підприємств (порівняно з великими) не лише в масштабах діяльності та чисельності працівників, а й у їхньому фінансовому стані. Це передусім:

- обмеженість доступу до фінансових ресурсів, саме кредитних, зумовлена не високою вартістю останніх, а ризиковим характером діяльності малих підприємств, відсутністю виваженої кредитної політики, складним фінансовим станом;

- вартість малого підприємства важко з'ясувати, адже вона не оцінюється публічно фінансовим ринком; водночас власники (засновники) малих підприємств зацікавлені у високій ринковій ціні, зважаючи на майбутнє перетворення малих підприємств у середні чи великі або їх продаж;

- вищий рівень ризиків діяльності малого підприємства пов'язаний із внутрішньою обмеженістю можливостей диверсифікації портфеля власних інвестицій, залученням в обіг усіх наявних ресурсів, прямою залежністю існування малого підприємства від його успіху чи невдач на ринку;

- низький рівень ліквідності та менша платоспроможність малого підприємства, порівняно з великим, унаслідок вищих показників оборотності запасів та дебіторської заборгованості, більшої частки поточних зобов'язань у загальних зобов'язаннях, проблематичності залучення грошових коштів для виконання поточних зобов'язань [28].

За таких обставин аналіз фінансового стану потребує неабиякої уваги з боку працівників апарату управління малим підприємством як з огляду визначення його поточного фінансового стану, так і щодо оцінки його фінансових перспектив.

Мета аналізу - оцінка фінансового стану малого підприємства та його спроможності нормально функціонувати в умовах конкуренції (здійснювати свої функції, стабільно працювати і виконувати зобов'язання перед бюджетом, засновниками, кредитними та іншими установами, працівниками, контрагентами).

За допомогою правильно організованого аналізу можна вчасно відстежити погіршення фінансового стану малого підприємства, виявити ознаки негативних

тенденцій у його господарській діяльності, які можуть призвести до банкрутства. Тому основними завданнями аналізу фінансового стану малого підприємства є:

- оцінка динаміки суми і структури засобів малого підприємства та джерел їхнього формування за досліджуваний період, ефективність використання майна (капіталу) малого підприємства, забезпеченість малого підприємства власними обіговими коштами;

- виявлення змін показників фінансової стійкості та їх інтерпретація;

- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності й платоспроможності малого підприємства;

- з'ясування стану фінансової, кредитної, розрахунково-платіжної дисципліни;

- визначення ефективності використання фінансових ресурсів;

- розроблення основних заходів щодо зміцнення фінансового стану малого підприємства.

Зазвичай, аналіз фінансового стану здійснюється аналітиками малого підприємства (бухгалтером, фінансистом, економістом) або власником на основі глибокого вивчення інформаційної бази. Інформацію, яку використовують для аналізу фінансового стану малих підприємств, за доступністю можна поділити на відкриту та закриту (таємну). Інформація, що міститься в бухгалтерській та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже, є відкритою**.** Разом з тим кожне підприємство розробляє свої планові та прогнозні показники, норми, нормативи, тарифи, ліміти тощо. Ця інформація становить комерційну таємницю і є закритою. Перелік її визначає керівник (власник, засновник) підприємства, і, відповідно до чинного законодавства України, підприємство має право тримати її в секреті.

Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану малого підприємства є його фінансова звітність, дані статистичної звітності та оперативні дані.

Зазначені інформаційні потреби користувачів фінансових звітів щодо результатів діяльності та фінансового стану малого підприємства обумовили склад фінансової звітності: баланс (форма № 1); звіт про фінансові результати (форма № 2); звіт про рух грошових коштів (форма № 3); звіт про власний капітал (форма № 4); примітки до річної

фінансової звітності (форма № 5). Форми, перелік статей фінансових звітів та їх зміст регламентовані П(С)БО 2-5 (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Призначення основних компонент фінансової звітності малого підприємства

компоненти фінансової звітності	зміст	призначення інформації
1	2	3
Баланс	Наявність економічних ресурсів та зобов1язань, які контролюються малим підприємством, на дату складання балансу	Оцінка структури ресурсів підприємства, ліквідності та платоспроможності підприємства; прогнозування потреби у позиках; оцінка та прогнозування змін в економічних ресурсах, які мале підприємство контролюватиме в майбутньому; оцінка фінансового стану малого підприємства
Звіт про фінансові результати	Доходи, витрати та фінансові результати діяльності малого підприємства за звітний період	Оцінка та прогнозування обсягів і структури доходів та витрат малого підприємства, прибутковості діяльності
Звіт про власний капітал	Зміни в складі власного капіталу малого підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогнозування змін у власному капіталі
Звіт про рух грошових коштів	Надходження та використання грошових коштів малого підприємства протягом звітного періоду	Оцінка та прогнозування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства

Продовження табл.1.3.

Примітки до річної фінансової звітності	Обрана облікова політика; інформація не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але обов’язкова за П(С)БО; аналіз статей звітності	Оцінка та прогнозування облікової політики малого підприємства, ризиків, що впливають на мале підприємство, його ресурси та зобов’язання

Усі показники бухгалтерського балансу та звітності взаємопов'язані. Їхня цінність для своєчасної та якісної оцінки фінансового стану малого підприємства залежить від їхньої достовірності на дату складання звіту, а також дотримання основних принципів формування фінансової звітності, які згідно з П(С)БО 1 охоплюють:

- принцип автономності малого підприємства - кожне мале підприємство розглядається як юридична особа, що відокремлена від власників - фізичних осіб; особисте майно та зобов'язання власників не відображаються у фінансовій звітності підприємства;

- принцип неперервності діяльності малого підприємства - визнання того, що підприємство не має наміру чи потреби ліквідуватися або суттєво зменшувати масштаби своєї діяльності (принаймні протягом наступного звітного періоду);

- принцип періодичності - передбачає розподіл діяльності малого підприємства на певні періоди часу (звітні періоди) з метою складання фінансової звітності. За П(С)БО 1 звітний період становить календарний рік. Проте для новоствореного малого підприємства або для підприємства, яке ліквідується, тривалість звітного періоду може бути іншою;

- принцип нарахування - результати господарських операцій враховують тоді, коли вони фактично відбуваються (а не тоді, коли отримуються або сплачуються грошові кошти) і відображаються у фінансових звітах тих періодів, до яких вони належать;

- принцип відповідності - витрати визначають у звіті про фінансові результати на підставі прямого зв'язку між ними та отриманими доходами;

- принцип послідовності - надання користувачам інформації про політику бухгалтерського обліку, якою мале підприємство послуговується під час складання фінансових звітів;

- принцип обачності - активи (або дохід) не можуть бути завищеними, а зобов'язання (чи витрати) - заниженими;

- принцип єдиного грошового вимірника, що передбачає вимірювання та узагальнення всіх операцій підприємства у його фінансовій звітності [28].

Баланс малого підприємства - це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає його активи, зобов'язання та власний капітал на конкретну дату.

Звіт про фінансові результати - це звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності малого підприємства. Він відображає ефективність (неефективність**)** діяльності за певний період (квартал, півріччя, 9 місяців, рік). У звіті про фінансові

результати наводять дані про дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові результати від операційної діяльності (прибуток чи збиток); дохід від участі в капіталі; інші доходи та фінансові доходи; фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування; фінансові результати від звичайної діяльності (прибуток чи збиток); надзвичайні доходи чи витрати; чистий прибуток чи збиток.

Алгоритм визначення таких показників звіту, як чистий дохід (виторг) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), валовий прибуток (збиток), фінансовий результат від операційної діяльності, схематично зображено на рис. 1.4.- 1.6:

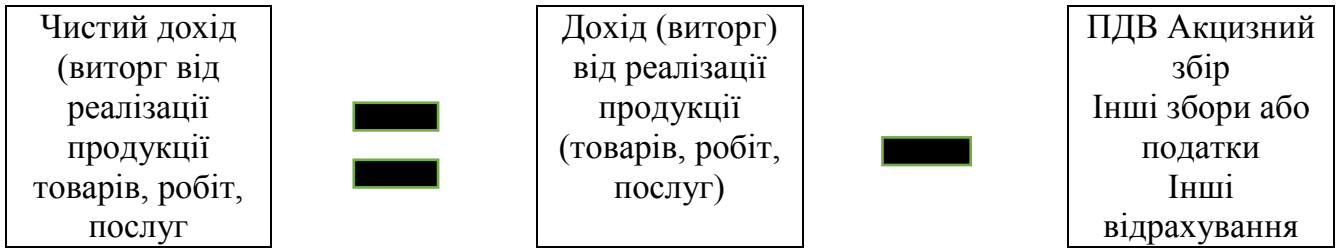


Рис. 1.4. Формування чистого доходу малого підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг**)**

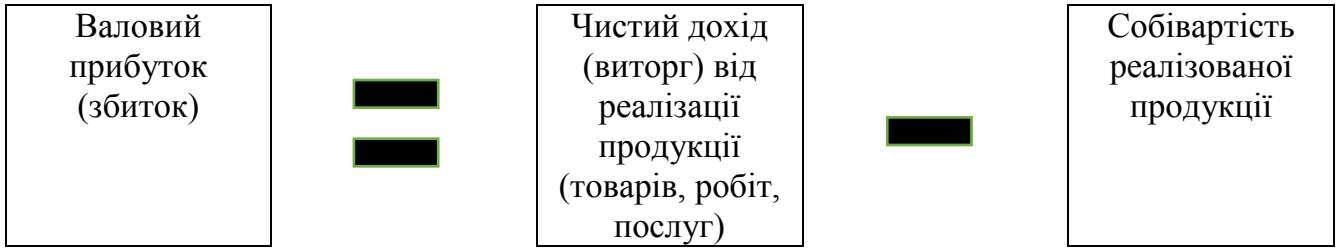


Рис. 1.5. Формування валового прибутку (збитку) малого підприємства

Рис. 1.6. Формування фінансового результату малого підприємства від операційної діяльності

Фінансовий звіт малих підприємств, що обрали спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, складається з двох форм: баланс (форма № 1-м), звіт про фінансові результати (форма № 2-м). Цей фінансовий звіт побудований на суміщенні й вилученні низки показників, передбачених для звичайних підприємств. За структурою він тотожний фінансовій звітності звичайних підприємств, яка регламентована П(С)БО 2-3.

Чистий фінансовий результат діяльності малого підприємства визначається розрахунково (рис. 1.7) [28].

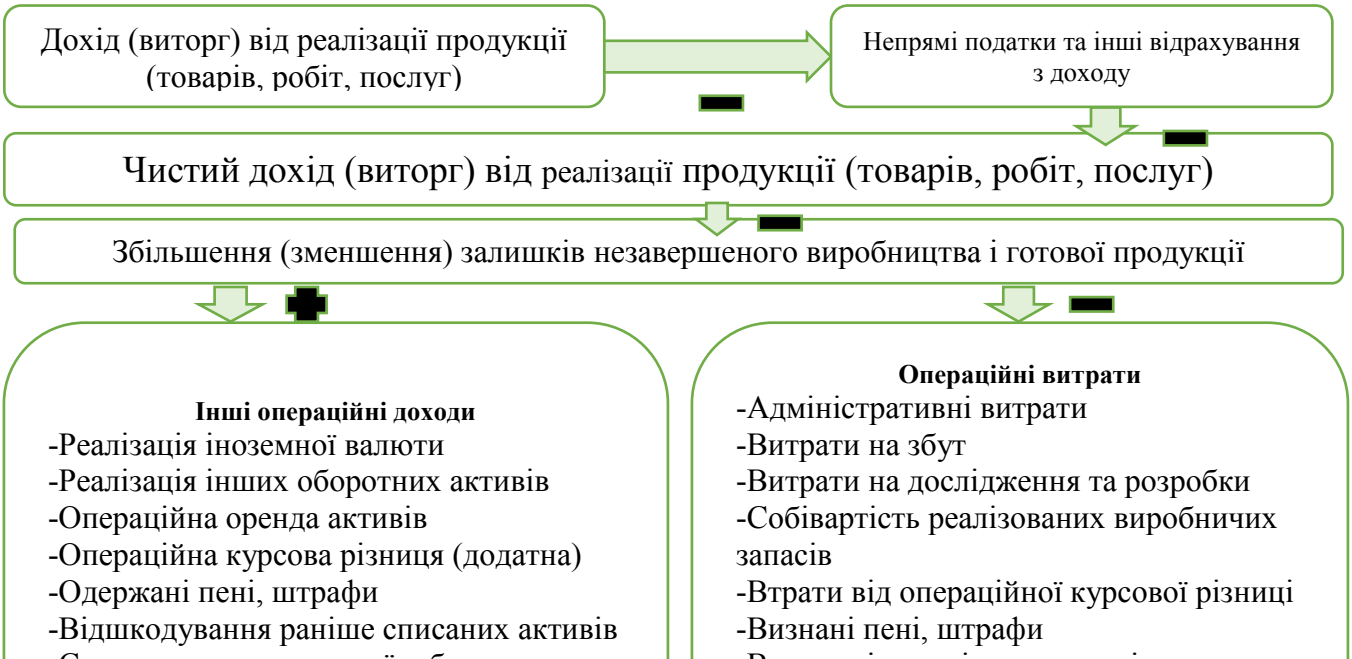
Звітність малого підприємства містить також іншу інформацію щодо стану його фінансів. На основі аналізу даних звітності визначають основні тенденції використання фінансових ресурсів малого підприємства, причини змін, що відбулися, сильні та слабкі сторони діяльності, резерви поліпшення ситуації. У практиці аналізу фінансового стану малого підприємства напрацьовано певні прийоми й методи його здійснення.

Найчастіше застосовують такі методичні підходи:

1) горизонтальний (часовий) аналіз - дослідження зміни кожної позиції фінансової звітності за кілька періодів (років, кварталів, місяців);

2) вертикальний (структурний) аналіз - визначення співвідношення статей фінансової звітності стосовно обраної однієї статті (обсяг продажу, валюта балансу);

3) трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності малого підприємства (або фінансових коефіцієнтів) з попередніми періодами та визначення



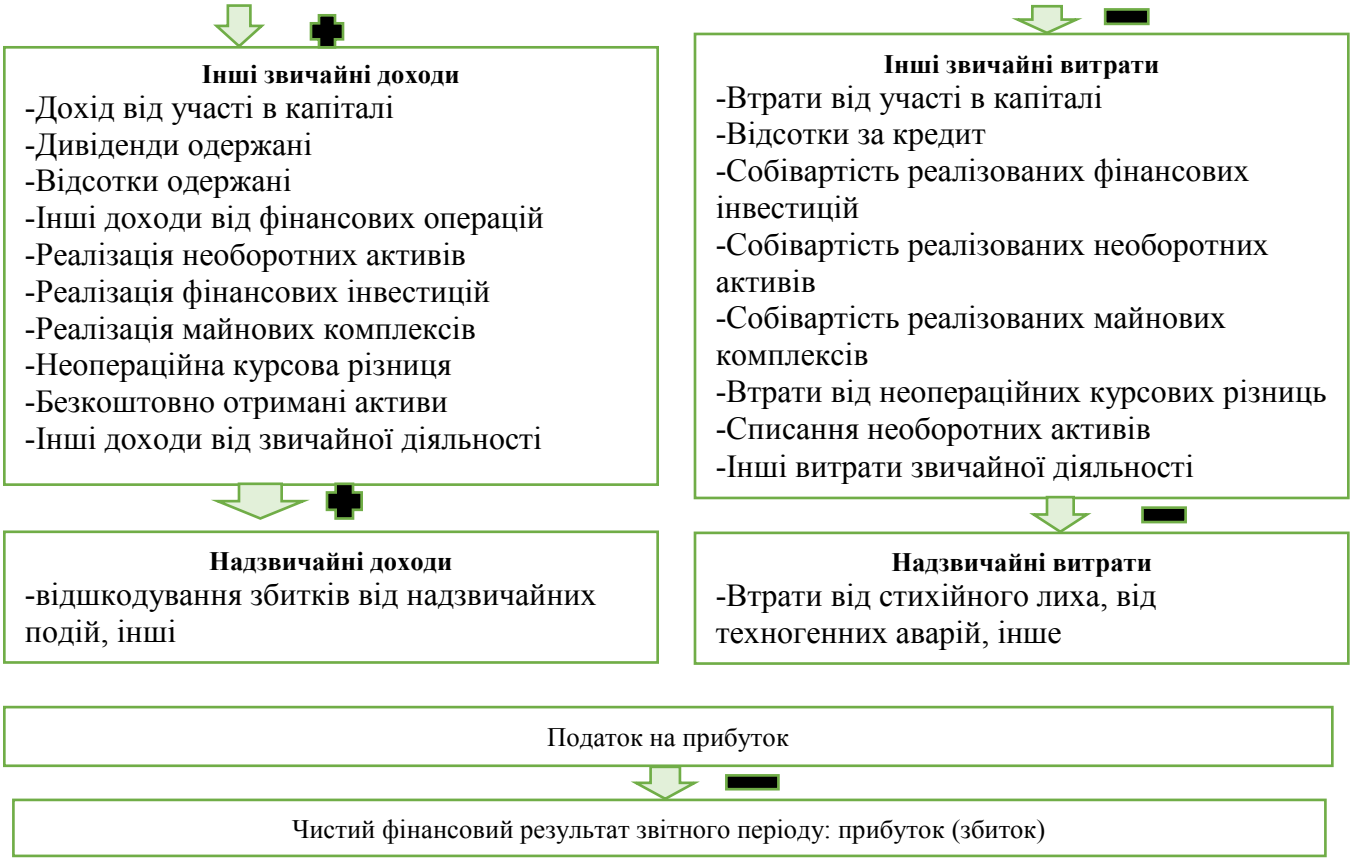


Рис. 1.7. Алгоритм визначення чистого фінансового результату малого підприємства

тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, позбавленої впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану). Для аналізу тренду треба накреслити графік зміни відносних показників за роками і простежити тенденцію зміни цих показників;

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - визначення окремих співвідношень показників різних форм звітності для дослідження взаємозв'язку між компонентами фінансової звітності;

5) порівняльний аналіз - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності малого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників цього підприємства, порівняно з показниками інших аналогічних підприємств (конкурентів) або із середньогалузевими показниками (порівняння показників малого підприємства із середньогалузевими показниками передбачає складання таблиці, в якій за кожним з показників робиться конкретний висновок; кількість та види показників обирає на власний розсуд аналітик підприємства);

6) факторний аналіз - визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) процесів;

7) метод взаємозв'язку окремих фінансових показників за системою фінансового аналізу "Дюпон", розробленою менеджерами компанії "Дюпон", відомою ще під назвами "Дюпон-каскад", або "Каскад" [28].

Отже, у процесі аналізу фінансового стану малого підприємства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, кількість та масштаби застосування яких визначаються його завданнями у кожному випадку.

Основними складовими аналізу фінансового стану малого підприємства є:

- аналіз фінансової стійкості;

- аналіз ліквідності;

- аналіз платоспроможності;

- оцінка ділової активності;

- аналіз динаміки фінансових результатів та рентабельності малого підприємства і факторів, що на них впливають (рис. 1.8).

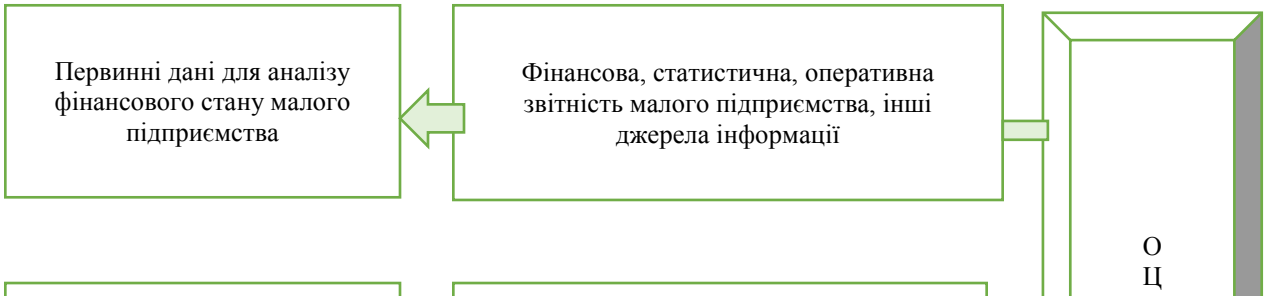


Рис. 1.8. Оцінка фінансового стану малого підприємства

Для поглибленого аналізу рекомендується здійснювати також:

- аналіз стану майна (капіталу) малого підприємства та ефективності його використання;

- аналіз власних фінансових ресурсів;

- аналіз кредитоспроможності малого підприємства.

Побудова комплексу показників для оцінки фінансового стану малого підприємства передбачає добір відповідних груп фінансових показників, віднесення певних показників до відповідної групи, визначення методики їхнього розрахунку і оцінки. В економічній літературі відомо близько 100 фінансових показників

(коефіцієнтів). Тому для здійснення аналізу необхідно вирішити проблему добору необхідної й достатньої кількості фінансових показників, яку

вчені визначають по-різному. Крім того, автори відносять ті чи інші показники до різних груп; іноді ті самі групи мають різні назви; трапляються й різні методики оцінки фінансового стану малого підприємства [28].

Так, Є. Пономаренко виокремлює шість основних груп фінансових показників: оцінки ліквідності, оцінки фінансової стійкості (платоспроможності), оцінки ділової активності (оборотності), оцінки рентабельності, оцінки стану на ринку цінних паперів, оцінки майнового стану. Натомість А. Поддєрьогін розподіляє всі показники на три групи: оцінка майнового стану, оцінка ліквідності та платоспроможності, оцінки фінансової стійкості [29]. В. Савчук пропонує об'єднувати фінансові показники в три групи (ліквідності та платоспроможності, ефективності менеджменту підприємства, прибутковості/рентабельності або в сім груп (операційного аналізу, аналізу операційних витрат, управління активами, ліквідності, прибутковості/рентабельності, структури капіталу, обслуговування боргу; ринкові показники) [30]. На думку В. Глухова, спеціально обчислюваними показниками є показники рентабельності, ліквідності, платоспроможності та продуктивності [28]. Р. Хом'як та З. Скибінська рекомендують вивчати показники ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності, оцінки ділової активності та майнового стану [35]. Система фінансового аналізу "Дюпон" передбачає визначення та дослідження в динаміці п'ятьох основних співвідношень (коефіцієнтів) за даними бухгалтерської звітності (нетто-прибутковість власного капіталу, нетто-прибутковість активів, нетто-прибутковість продажів, оборотність активів, мультиплікатор акціонерного/власного капіталу).

Оптимальний комплекс показників, а також напрями аналізу фінансового стану малого підприємства залежать від мети та завдань аналізу в кожному конкретному випадку і від потреб користувачів його результатів ("стейкхолдерів"). Водночас усі показники фінансового стану малого підприємства перебувають у взаємозв'язку та взаємозумовленості й лише у сукупності відтворюють дійсну картину його фінансової

стійкості та платоспроможності. Тому оцінити реальний фінансовий стан малого підприємства можна лише завдяки використанню певного комплексу показників з урахуванням впливу на них різних факторів.

Деякі науковці для оцінки фінансового стану рекомендують використовувати комплексні та інтегральні показники. Так, інтегральний показник фінансового стану пропонується визначати за формулою [32].

$$Y_i = \sum_{j=1}^{m} b_i X_{1j} , \quad (1.1)$$

Де У, - інтегральна оцінка фінансового стану малого підприємства;

$X_1\{$ - сукупність часткових показників фінансового стану і-го підприємства;

b_i - експертна оцінка значущості у'-го показника.

Під час оцінювання фінансового стану підприємства А. Шеремет рекомендує використовувати комплексний рейтинговий показник, визначений за формулою

$$R_j = \sqrt{(1 - X_{1j})^2 + (1 - X_{2j}\}^2 + \cdots + \left(1 - X_{nj}\right)^2} , \quad (1.2)$$

де X_{1j}, X_{2j}, X_{nj} - показники малого підприємства, які обчислюють як частку від ділення фактичних показників підприємства на відповідні нормативні (рекомендовані) значення [28].

Результати аналізу фінансового стану малого підприємства дають змогу: оцінити фінансову діяльність малого підприємства впродовж досліджуваного періоду; отримати вихідну інформацію для прогнозування майбутньої діяльності малого підприємства та можливостей його стійкого розвитку; порівняти показники фінансового стану малого підприємства з аналогічними показниками інших підприємств галузі (конкурентів).

1.3. Методологічні підходи фінансового планування та прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства

Господарюючі суб'єкти в Україні створюються і функціонують в умовах ринкових відносин, орієнтуючись на задоволення попиту на певні види продукції та надання послуг. Ця господарська діяльність відбувається на загальних засадах комерційного розрахунку, основою чого є самофінансування, самоуправління, дотримання законності, економічної відповідальності та підприємницької ініціативи. Проте зараз на ринку збуту існує жорстока конкуренція – суперництво за успіх. Це зумовлює необхідність здійснення процесу планування безпосередньо господарської діяльності [32]. Ігнорування ж цієї умови призводить до недооцінки наявних ринкових чинників та до різкого зменшення доходності і навіть збитковості, а в кінцевому підсумку до фінансового краху – банкрутства підприємства або окремих комерційних проектів. Фінансова стабільність є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності. Вона формує імідж господарювання, є його візитною карткою, тому підприємствам і організаціям необхідно постійно дбати про фінансову стабільність, уживати заходи для зміцнення. У контексті фінансової стабільності фінансовому плануванню має відводитися особлива роль. Фінансове планування – це процес визначення обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямами їх цільового використання згідно з виробничими та маркетинговими показниками діяльності підприємства в плановому періоді. Мета фінансового планування – забезпечення господарської діяльності необхідними джерелами фінансування. Фінансове планування посідає одне з головних місць у системі управління діяльністю фінансової установи, адже саме воно забезпечує її фінансовими ресурсами, що, своєю чергою, підвищує прибутковість, прогнозує стабільний розвиток та знижує ризик її існування. Сучасні перетворення, що відбуваються у банківському секторі, спонукають виникнення в ньому конкурентного середовища, тому функціонування банку в таких умовах вимагає високого рівня управління, без якого неможливо вирішити основні питання, досягти цілей, забезпечити ефективний розвиток та конкурентоспроможність установи [33].

Значення фінансового планування полягає у тому, що воно дає можливість визначити життєздатність проекту підприємства за умов конкуренції й є інструментом одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів [39,40].

Основними завданнями фінансового планування на підприємстві є:

• забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;

• установлення раціональних фінансових відносин з суб'єктами господарювання, банками, страховими компаніями тощо;

• визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінювання раціональності його використання;

• виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів;

• здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Фінансове планування дає змогу дати відповідь на такі конкретні питання :

• які грошові кошти може мати підприємство у своєму розпорядженні;

• які джерела їх надходження;

• чи достатньо засобів для виконання запланованих завдань;

• яка частина коштів має бути перерахована в бюджет, позабюджетні фонди, банкам та іншим кредиторам;

• як повинен здійснюватись розподіл прибутку на підприємстві;

• як забезпечується реальна збалансованість планових витрат і доходів підприємства на принципах самоокупності та самофінансування [32].

Фінансове планування пов'язане з плануванням виробничої діяльності підприємства. Показники всіх планових фінансових інструментів базуються на планах з обсягу виробництва, асортименту товарів і послуг, собівартості продукції. Вони повинні створювати необхідні фінансові умови для успішного виконання цих планів [32].

Принципи фінансового планування визначають характер і зміст цього виду діяльності. Виділяють шість принципів фінансового планування [32]:

1. Принцип фінансового співвідношення строків (золоте банківське правило) — отримання і використання коштів має здійснюватись у встановлені строки, тобто капітальні вкладення з тривалими строками окупності необхідно фінансувати за рахунок довгострокових залучених коштів.
2. Принцип платоспроможності — планування грошових коштів має постійно забезпечувати платоспроможність підприємства. У цьому випадку у підприємства має бути достатньо ліквідних коштів для забезпечення погашення короткострокових зобов'язань.
3. Принцип рентабельності капіталовкладень — для капіталовкладень необхідно вибрати найдешевші способи фінансування (фінансовий лізинг, інвестиційний селенг та ін.)
4. Принцип збалансованості ризиків — особливо ризикові довгострокові інвестиції доцільно фінансувати за рахунок власних коштів.
5. Принцип пристосування до потреб ринку — для підприємства важливо враховувати кон'юнктуру ринку та свою залежність від надання кредитів.
6. Принцип максимальної рентабельності — доцільно вибирати ті капіталовкладення, які забезпечують максимальну рентабельність.

Методи фінансового планування — це конкретні способи планових розрахунків. Планування фінансових показників здійснюється за допомогою кількох методів. До них належать [32]:

- балансовий;
- нормативний;
- розрахунково-аналітичний;
- оптимізація планових розрахунків;
- економіко-математичне моделювання.

Балансовий метод — полягає в тому, що балансуються не тільки підсумкові показники доходів і витрат, а для кожної статті витрат зазначаються конкретні джерела покриття. Застосовується при прогнозі надходжень і виплат їх грошових фондів, квартального плану доходів та витрат, платіжного календаря та ін.

Нормативний — полягає в тому, що на основі встановлених норм та техніко-економічних нормативів (ставки податків, ставки тарифів, зборів та внесків, норми амортизаційних відрахувань, норми оборотних коштів) розраховується потреба господарського суб'єкта у фінансових ресурсах та визначаються джерела цих ресурсів.

Розрахунково-аналітичний — планові показники розраховуються на основі аналізу фактичних фінансових показників, які беруться за базу, та індексів їх зміни у плановому періоді.

Оптимізація планових розрахунків — полягає у складанні кількох варіантів планових розрахунків. З метою отримання найоптимальнішого варіанта планових рішень проводять їх оптимізацію. Для цього можуть використовуватись різні критерії вибору:

• максимум прибутку на грошову одиницю вкладеного капіталу;

• мінімум фінансових витрат;

• мінімум поточних витрат;

• мінімум вкладень капіталу за максимально ефективного результату;

• максимум абсолютної суми одержаного прибутку.

Економіко-математичне моделювання — дає змогу знайти кількісне вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками та факторами, які їх визначають. Економіко-математична модель — це точний математичний опис факторів, які характеризують структуру та закономірності зміни даного економічного явища і здійснюються за допомогою математичних прийомів.

Усі розглянуті методи планування лежать в основі так званого формального планування. Але окрім формального планування практично кожен менеджер використовує так зване «інтуїтивне передбачення», тобто планування, що ґрунтується на досвіді керівника, а також на сукупності таких індивідуальних якостей, як інстинкт, винахідливість, творчі здібності, особливе чуття та ін. Оптимізація планових рішень полягає в розробці варіантів планових розрахунків для того, щоб вибрати з них найоптимальніший [37,43]. Відтак можуть

використовуватися різні критерії вибору: 1) максимум прибутку (доходу) на грошову одиницю вкладеного капіталу; 2) економія фінансових ресурсів, тобто мінімум фінансових витрат; 3) економія поточних витрат; 4) мінімум вкладення капіталу за максимально ефективного результату; 5) максимум абсолютної суми одержаного прибутку. Отже, слід визначити що існують багато видів фінансових планів та методів їх складання. Підприємство само повинно визначити, якими саме методами їм будувати планування на підприємстві в цілому, та фінансове окремо.

Процес формування фінансової стратегії підприємства включає такі основні етапи:

1) визначення періоду реалізації стратегії;

2) аналіз факторів зовнішнього фінансового середовища підприємства;

3) формування стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства;

4) розробка фінансової політики;

5) розробка системи заходів для забезпечення реалізації фінансової стратегії;

6) оцінка розробленої фінансової стратегії. При розробці фінансової стратегії важливим фактором є визначення періоду її реалізації, тривалість якого залежить від тривалості формування загальної стратегії розвитку підприємства.

Процес планування передбачає прийняття рішень і здійснення заходів, які на кожній стадії планування впливають на майбутнє підприємства [33]. Тобто необхідно постійно на кожному етапі фінансового планування враховувати нову інформацію.

Основні напрями фінансового планування зображені на рис. 1.9.

Планування повинне охоплювати всі сфери діяльності підприємства, а також усі етапи, дії та операції як господарських процесів, так і процесів управління (рис. 1.9.).

Процес планування розглядають як вид діяльності підприємства наряду з такими як операційна, науково-дослідна, фінансова, комерційна та соціальна діяльності. Усі підприємства здійснюють процес планування. Планування спрямовано на формування та прогнозування основних напрямків і пропорцій

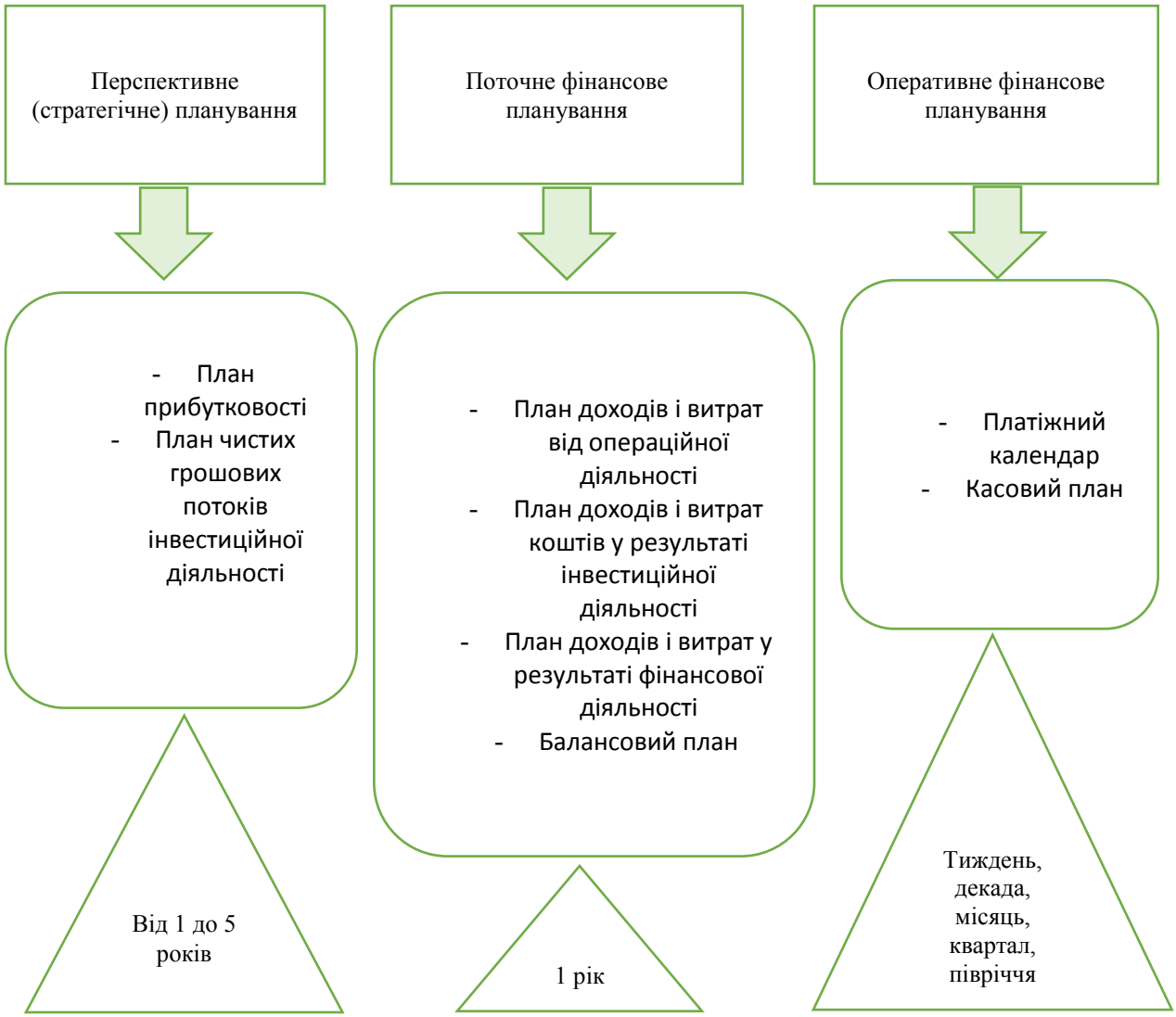


Рис. 1.9.Основні напрями фінансового планування на підприємстві [38].

діяльності відповідно до місії та цілей підприємства, можливостей ресурсного забезпечення та наявного попиту на ринках. Планування є відправною точкою, яка визначає конкретні кроки підприємства по досягненню визначених цілей.

Якщо під час планування щось випаде зі сфери уваги менеджера, то неминуче виникнення у цій ланці неузгодженості і, як наслідок, зривів або порушення фінансово-господарської діяльності підприємства. Таким чином, фінансове планування на підприємстві забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує наявні фінансові суперечності у фінансових відносинах, здійснює контроль над дотриманням фінансової дисципліни, націлене на подальший розвиток підприємства, досягнення його стратегічних цілей [34].

Прогнозування (гр. – „знання наперед”), можна визначити як наукове передбачення майбутнього стану економічної системи з урахуванням досвіду минулого і сучасного. Економічні прогнози виявляють конкретний вид основних закономірностей перспективного розвитку і можуть стати базою для визначення головних напрямків тривалої економічної політики. Економічні прогнози носять імовірнісний характер, тобто – це деяка гіпотеза, деяка імовірнісна оцінка протікання економічного процесу в майбутньому. Прогноз визначає тільки можливі варіанти економічного розвитку. Розробка прогнозів включає в себе наступні основні етапи [36]:

1. Аналіз структури процесу, що вивчається і виявлення найбільш істотних чинників, що впливають на його рівень.

2. Встановлення причинно-наслідкових зв'язків між процесом, що вивчається і відібраними чинниками.

3. Аналіз динаміки прогнозованого процесу і виявлення тенденції йогорозвитку.

4. Аналіз динаміки найважливіших чинників, що впливають на процес івизначення тенденцій їхньої зміни.

5. Вивчення впливу на процес зміни тенденцій розвитку чинників внаслідок економічної політики держави і інших причин.

6. Визначення зміни структур зв’язків між прогнозованим процесом ісистемою чинників, встановлення зв'язків у прогнозованому періоді.

7. Складання багатофакторного прогнозу.

8. Розрахунок помилки прогнозу і побудова довірчих інтервалів.

Перелічені етапи виконують наступні функції [36]:

♣ розкриття тенденцій зміни економічних процесів;

♣ виявлення найважливіших закономірностей передбачуваного економічного розвитку на основі характеристики цих тенденцій;

♣ з’ясування зв’язку минулого і сучасного з майбутнім;

♣ встановлення терміну дії виявлених закономірностей;

♣ визначення можливих альтернатив економічного розвитку в перспективі.

Програмний аспект прогнозу полягає у визначенні можливих шляхів досягнення бажаних і необхідних результатів, очікуваної в часі реалізації кожногоз можливих варіантів і ступеню вірогідності успішного досягнення результатуза тим чи іншим варіантом.

Організаційна сторона прогнозу містить у собі комплекс організаційнотехнічних заходів, що забезпечують досягнення визначеного результату за тим чи іншим варіантом. В організаційному аспекті виходять із представлення про наявні економічні ресурси і накопичений науковий потенціал [36].

Фінансове прогнозування – це механізм використання специфічних способів для розрахунку основних фінансових показників. Воно складає основу фінансових планів підприємства, що надає можливість вирішувати поставлені завдання та передбачити негативні економічні наслідки та вплив фінансових ризиків. Фінансовий план, як складова загальної системи планування фінансово-господарської діяльності підприємства сприяє досягненню по-ставлених виробничих завдань відповідно до стратегії економічного розвитку.

Прогноз окреслює області та можливості, в рамках яких можуть бути поставлені реальні завдання і цілі, виявляє проблемні аспекти, які по-винні стати основою в оцінці ризиків діяльності.

У ньому розглядаються варіанти активного впливу на об’єктивні фактори майбутнього розвитку. Фінансовий прогноз – це таке дослідження перспективного розвитку, яке не обмежене прийнятими макроекономічними рішеннями, а тому має попередній, варіантний характер, горизонти його не обмежені рамками планового періоду і обов’язково повинні враховувати ймовірні ризики.

Фінансові ризики на підприємстві є імовірністю виникнення непередбачуваних втрат у ситуації невизначеності умов фінансово-господарської діяльності [35].

Для практичної побудови фінансових планів використовується цілий набір методів планування, головними з яких є балансовий, екстраполяції, моделювання (табл. 1.4) [36].

Таблиця 1.4.

Методи розробки фінансових планів підприємства

Метод	Сутність методу
Балансовий	Балансує не тільки підсумкові показники доходів і витрат, а й для кожної статті витрат визначають конкретні джерела їх покриття
Екстраполяція	Використання екстраполяції у прогнозуванні фінансового стану підприємства ґрунтується на припущені про існування прямого зв'язку між оборотним капіталом і обсягом продажів, що може бути виражено за допомогою простого коефіцієнта (відношення чистого капіталу до обсягів продажу).
Моделювання	Розробка цього методу стосовно до прогнозування зустрічає серйозні труднощі, вимагає до себе особливої уваги.
	Труднощі застосування методу моделювання в прогнозуванні викликаються складністю структури технічного розвитку і тому змушують користуватись не єдиною моделлю, а системою методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією і послідовністю.
Нормативний	Визначає потребу у фінансових ресурсах на основі фінансових норм і нормативів (норми амортизації, ставки податків тощо)
Розрахунково-аналітичний	Розраховує планові показники на основі фактичних даних за базовий період та індексів їх зміни у плановому періоді

Перехід усіх підприємств на ринкові основи господарювання призвів до істотних змін у фінансовому плануванні. Нестійка динаміка господарських процесів, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури підприємств, криза неплатежів суб'єктів господарювання та населення, а також інші важкопередбачувані явища в господарських зв'язках і грошових відносинах зумовили скорочення періодичності розробки фінансових планів. Фінансовий план підприємства повинен забезпечувати зростання фінансових результатів діяльності,

отримання валового прибутку та чистого прибутку, розмір яких не може бути меншим, аніж прогнозні та планові показники поточного року, розраховані на базі фактично досягнутих показників I кварталу поточного року та прогнозних показників II, III і IV кварталів поточного року з урахуванням прогнозованого рівня

інфляції. Фінансовий план активно впливає на всі аспекти діяльності підприємства через вибір об'єктів фінансування, спрямування коштів залежно від їх віддачі на ті чи інші заходи, сприяє раціональному використанню трудових, матеріальних і грошових ресурсів [36].

Таким чином, на сьогодні вітчизняні підприємства мають багато можливостей вдосконалити систему фінансового управління у напрямі автоматизації процесів планування, прогнозування, бюджетування, що дозволяє нівелювати ризики фінансово-економічного характеру, здійснювати багатоваріантні розрахунки й обирати найбільш ефективний і адекватний з огляду на стратегічні потреби варіант фінансового розвитку підприємства при одночасному скороченні адміністративного апарату.

Висновки до розділу 1

У сучасних умовах становлення економіки України розвиток вітчизняного бізнесу набуває особливої динамічності. Це пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як з боку українських, так і зарубіжних підприємств, підвищенням вимог споживачів до товарів та послуг, що пропонуються на ринку.

З іншого боку, підприємства є також споживачами різних видів ресурсів. У процесі своєї господарської діяльності вони вступають у взаємодію з багатьма контрагентами (постачальниками, кредиторами, споживачами тощо). Тому, щоб посісти своє місце на ринку й успішно працювати, кожне підприємство має враховувати багато чинників, що впливають на його діяльність, планувати й прогнозувати власні кроки. Звичайно, досить важливе значення має професійна робота маркетингової та інших служб підприємства. Однак на сучасному етапі

розвитку дедалі вагомішого значення набуває саме управління фінансами підприємства з метою фінансового забезпечення його діяльності, оскільки фінансові ресурси є базисним ресурсом, без якого неможливе функціонування й розвиток підприємства.

Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. І одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

Важлива роль економічної сутності прибутку підтверджена тим, що вона характеризує основну діяльність підприємства. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Все це вимагає уточнення сутності та змісту категорії «прибуток», яка є досить спірною і складною в сучасній економічній науці. Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. З метою більш глибокого та правильного розуміння прибутку як кінцевого результату діяльності господарюючого суб’єкта важливо звернути увагу на підходи до класифікації прибутку за різними критеріями. Дослідження наукової літератури показало відсутність єдиного підходу до класифікації прибутку.

Фінансовий аналіз є одним із головних інструментів впливу на економіку. Зростання ролі фінансового аналізу в умовах ринкової економіки пов’язане насамперед із принципами організації ринку. Досягнення стабільного фінансового стану і конкурентоспроможності потребує, серед інших факторів, систематичного проведення фінансового аналізу як комплексного аналізу всієї господарської діяльності.

Для визначення діагнозу фінансового стану підприємства використовують різні методи фінансового аналізу, які дозволяють вивчити та оцінити різні сторони його діяльності. Загалом список показників, які можна використовувати для оцінки фінансового стану підприємства, досить великий. Однак, недоцільно використовувати значну кількість показників, оскільки велика сукупність коефіцієнтів є незручною у використанні та потребує систематизації. Особливо це стосується фінансової діяльності малих підприємств.

Планування є важливою частиною фінансово-осподарської діяльності. Багаторічний досвід закордонних та українських підприємств довів, що недооцінка планування в умовах ринку, зведення його до мінімуму частіше за все призводить до значних економічних втрат. Підприємства, що успішно працюють, здійснюють не тільки довгострокове планування, але й детальне розроблення оперативних поточних планів з кожного підрозділу, кожного робочого місця. Календарні плани (декадні, місячні, квартальні, піврічні) конкретизують цілі і завдання підприємства, містять відомості про замовлення, про забезпеченість їх матеріальними ресурсами, про ступінь завантаження виробничих потужностей та їх використання з урахуванням терміну виконання кожного завдання. У них передбачаються витрати на реконструкцію потужностей, заміну обладнання, оновлення продукції, навчання працівників тощо. План потрібен не тільки великим та середнім, але й малим підприємствам.

У ринковій економіці значно підвищується матеріальна відповідальність керівника підприємства за його фінансовий стан. Саме тому зросла важливість перспективного, поточного й оперативного фінансового планування для забезпечення стійкого фінансового стану і підвищення рентабельності підприємств.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ НПП «СОФТ»

2.1. Коротка характеристика ТОВ НПП «СОФТ»

ТОВ НПП «СОФТ» зареєстровано 14.09.2007 р. Солом'янською районною державною адміністрацією Київської області.

Місцезнаходження Товариства: 01014, м. Київ, Болбочана Петра, буд. 4а, кв.63.

Товариство має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням, ідентифікаційним кодом.

Метою діяльності Товариства є здійснення підприємницької діяльності, розвиток сучасної високоефективної системи обслуговування населення та суб'єктів підприємницької діяльності у різних сферах діяльності, випуск продукції та надання послуг, що відповідають світовому рівню, та отримання прибутків для реалізації інтересів учасників Товариства.

Предметом діяльності ТОВ НПП «СОФТ» є: комп'ютерне програмування та видання іншого програмного забезпечення. Також підприємство надає консультації з питань інформатизації, здійснює оброблення даних, розміщує інформацію на веб-вузлах і пов'язану з ними діяльність, проводить діяльність із керування комп'ютерним устаткуванням.

ТОВ НПП «СОФТ» - є платником податку на прибуток і знаходить на загальній системі оподаткувння.

Статутний капітал ТОВ НПП «СОФТ» становить 44,0 тис. грн. ТОВ НПП «СОФТ» не формує резервний фонд.

Середня кількість працівників в 2021 році складала 33 особи.

2.1. Аналіз структури та динаміки балансу ТОВ НПП «СОФТ»

2.2.1. Аналіз змін в змісті та структурі активів балансу

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від доцільності та раціональності вкладення фінансових ресурсів в активи. Від того, які кошти (власні чи залучені) вкладені в необоротні і оборотні засоби, скільки їх знаходиться у сфері виробництва і в сфері обігу, в грошовій і матеріальній формах, наскільки оптимальне їх співвідношення, багато в чому залежать результати виробничої і фінансової діяльності, а, отже, і фінансовий стан підприємства.

В процесі функціонування підприємства, величина активів та їх структура постійно змінюються. У зв'язку з цим у процесі аналізу активів підприємства в першу чергу слід вивчити зміни в їх складі, структурі і оцінити їх.

Оцінюючи перший розділ активу балансу, необхідно враховувати, що [46, с. 227-229]:

- наявність в складі підприємства нематеріальних, активів, значна частка приросту нематеріальних активів в зміні загальної величини необоротних активів характеризує: обрану підприємством стратегію як інноваційну, так як вкладаються кошти в патенти, ліцензії, іншу Інтелектуальну власність. Детальний аналіз ефективності використання нематеріальних активів є дуже важливим для керівництва підприємства. Проте за даними бухгалтерського балансу він не може бути проведений.
- якщо виробничі основні засоби і незавершене будівництво складають найбільшу частку в необоротних активах, то це може свідчити про орієнтацію на створення матеріальних умов для розширення основної діяльності підприємства (при цьому, необхідно враховувати вплив переоцінки вартості основних засобів);
- за певних умов збільшення частки таких елементів як незавершене будівництво та довгострокова дебіторська заборгованість може негативно вплинути на ефективність діяльності підприємства, так як вказані активи не беруть участі у виробничому обороті;
- наявність довгострокових фінансових вкладень вказує на інвестиційну спрямованість підприємства; за умови визнання підприємства платоспроможним

необхідно вивчити склад і структуру фінансових вкладень, оцінити їх ліквідність і доцільність.

У процесі подальшого дослідження необхідно проаналізувати зміни за кожною статтею оборотних активів балансу, враховуючи, що аналіз і склад структури оборотних активів повинен бути спрямований не на констатацію процесів, що відбуваються, а на вивчення можливостей підприємства ефективно працювати на самофінансуванні.

Головною ознакою групування статей активу балансу вважається ступінь їхньої ліквідності (швидкість перетворення в готівку). За цією ознакою всі активи балансу поділяються на довгострокові, чи основний капітал (розд. I), і оборотні активи (розд. II).

Залежно від ступеня схильності до інфляційних процесів усі статті балансу класифікують на монетарні і немонетарна

Монетарні активи - статті балансу, що відображають засоби і зобов'язання в поточній грошовій оцінці. До них належать кошти, депозити, короткострокові фінансові вкладення, кошти в розрахунках. Немонетарні активи - основні засоби, незакінчене будівництво, виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари для продажу. Реальна вартість цих активів змінюється з плином часу і потребує переоцінки.

За даними Додатку А проаналізуємо динаміку активів підприємства, зміни в їхньому складі і структурі (табл. 2.1) і надамо їм оцінку.

Таблиця 2.1

Горизонтальний і вертикальний аналіз активів підприємства

Засоби підприємства	Сума, тис.грн			Зміни 2021 до 2020		Структура,%			Зміни 2021 до 2020
	2019	2020	2021	Абс., тис.грн.	Відн., %	2019	2020	2021	
Необоротні активи	377,2	257,2	349,3	92,1	35,8	6,53	0,62	2,36	1,74
Оборотні активи	5393,7	41418,2	14489,1	-26929,1	-65,01	93,46	99,38	97,64	-1,74
Усього:	5770,9	41675,4	14838,4	-26837	-64,39	100,0	100,0	100,0	-
У тому числі: монетарні активи	5391,4	41415,9	14482,9	-26933	-65,03	93,42	99,37	97,6	-1,77
немонетарні	379,5	259,5	355,5	96,0	36,99	6,58	0,63	2,4	1,77

активи									
Співвідношення оборотних і необоротних активів	14,29	161,03	41,48	-	-	-	-	-	-

Горизонтальний аналіз активів ТОВ НПП «СОФТ» показує, що їхня абсолютна сума за 2021 рік зменшилась на 26837 тис. грн., або на 64,39%, у тому числі за рахунок зменшення оборотних активів на 26929,1 тис.грн., при збільшенні необоротних активів на 92,1 тис.грн.

Вертикальний аналіз ТОВ НПП «СОФТ» показав, що структура сукупних активів підприємства характеризується значним перевищенням в їх складі частки оборотних активів, які склали на кінець 2021 року 97,64%, і при цьому їх частка протягом року незначно зменшилась на 1,74%. Частка необоротних активів у майні підприємства на кінець 2021 року склала 2,36% і збільшилась на 1,74%.

Для здійснення господарської діяльності підприємства використовують майно, складової якого є основний капітал. Основний капітал - це майно тривалого використання, їх часто називають іммобілізованими активами. Вони діляться на довгостроково іммобілізовані активи - основні фонди й нематеріальні активи; тимчасово іммобілізовані активи - капітальні вкладення й довгострокові фінансові вкладення. Складовими основного капіталу є: нематеріальні активи, капітальні вкладення, довгострокові фінансові вкладення, основні засоби та інші необоротні активи [47].

Аналіз основного капіталу ТОВ НПП «СОФТ» виконано в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз основного капіталу ТОВ НПП «СОФТ» за 2019-2021 рр.

№	Стаття активу	Тис.грн.			Питома вага			Абсо-лютне відх. 2021/2020	Зміни в струк-турі 2021/2020
		2019	2020	2021	2019	2020	2021		
1	Основні засоби (залишкова вартість)	369,7	254,0	346,1	98,01	98,75	99,08	92,1	0,33
2	Знос	1639,7	1755,5	1767,4	-	-	-	11,9	-

3	Коефіцієнт зносу, %	81,6	87,3	83,6	-	-	-	-3,7	-
4	Інші НА	7,5	3,2	3,2	1,99	1,25	0,92	-	-0,33
4	Усього основного капіталу	377,2	257,2	349,3	100	100	100	92,1	-

Як видно з табл. 2.2, сума основного капіталу в 2021 році в порівнянні з 2020 роком збільшилась на 92,1 тис.грн., (35,81% по відношенню до 2020 року).

Це відбулося за рахунок збільшення залишкової вартості основних засобів, що є позитивним моментом. Але поновлюються повільно, тому що відбулося зростання коефіцієнту зносу основних засобів в 2020 році.

Аналіз оборотних коштів проведемо за допомогою табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз оборотних активів ТОВ НПП «СОФТ» за 2019-2021 рр.

№	Стаття активу	Тис.грн.			Питома вага			Абсо-лютне відх. 2021/2020	Зміни в струк-турі 2021/2020
		2019	2020	2021	2019	2020	2021		
1	Виробничі запаси	2,3	2,3	6,2	0,04	0,005	0,04	3,9	0,03
2	Дебіторська заборгованість за послуги	1798,1	51,6	1921,3	33,34	0,12	13,26	1869,7	13,14
3	Грошові кошти та їх еквіваленти	3593,3	41364,3	12561,6	66,62	99,87	86,7	-28802,7	-13,17
4	Оборотний капітал	5393,7	41418,2	14489,1	100	100	100	-26929,1	-

Сума оборотного капіталу на кінець 2021 року збільшилась на 26929,1 тис.грн. Це відбулося за рахунок зменшення грошових коштів на 28802,7 тис.грн., якими було погашено кредиторську заборгованість в 2021році.

У структурі оборотного капіталу в 2021 році відбулося зменшення питомої ваги найбільш мобільної його частини – грошових коштів з 99,87% до 86,7% та збільшення питомої ваги дебіторської заборгованості за послуги з 0,12% до 13,26%.

В умовах ринку підприємства зацікавлені працювати з покупцями і замовниками, які здатні своєчасно оплачувати рахунки. Проте в сучасній економічній ситуації різко знизилася купівельна спроможність клієнтів.

Враховуючи цю обставину, доцільно вести в бухгалтерії відповідний журнал-ордер або відомість обліку розрахунків з покупцями і замовниками. Таким чином можна оцінити якісні параметри дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості $К_{ДЗ}$. Він характеризує розширення або скорочення комерційного кредиту, наданого підприємством. Показує кількість оборотів дебіторської заборгованості за період.

Розраховується оборотність дебіторської заборгованості за формулою [48]:

$$К_{ДЗ} = \frac{РП}{\overline{ДЗ}}, \tag{2.1}$$

де РП – виручка від реалізації продукції, грн.,

$\overline{ДЗ}$ - середня сума дебіторської заборгованості за період, грн..

Період погашення дебіторської заборгованості $t_{ДЗ}$. Це середній час (в днях), за який підприємству повертаються його вкладення в оборотні активи у вигляді виручки від реалізації продукції. Зменшення тривалості обороту свідчить про поліпшення використання оборотних активів. Розраховується період погашення дебіторської заборгованості наступним чином [3]:

$$t_{ДЗ} = \frac{360}{К_{ДЗ}}, \tag{2.2}$$

Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів ($d_{ДЗ}$). Розраховується частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів наступним чином [3]:

$$d_{ДЗ} = \frac{ДЗ}{ОА}, \tag{2.3}$$

де $ДЗ$ – сума чистої дебіторської заборгованості, грн.;

$ОА$ – оборотні активи, грн.

Розрахунок показників стану дебіторської заборгованості ТОВ НПП «СОФТ» за 2019-2021 рр. зведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники стану дебіторської заборгованості ТОВ НПП «СОФТ»

№	Показник	2019	2020	2021	Відхилення 2020 до 2019	Відхилення 2021 до 2020
1	Коефіцієнт оборотності ДЗ (КДЗ)	52,99	112,61	107,83	59,64	-4,78
2	Період погашення ДЗ (tДЗ), дні	7	3	3	-4	-

Продовження табл. 2.4

№	Показник	2019	2020	2021	Відхилення 2020 до 2019	Відхилення 2021 до 2020
3	Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів (dДЗ)	0,33	0,0012	0,13	-0,32	0,12

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2021році знизився, але це не вплинуло на період погашення дебіторської заборгованості. ТОВ НПП «СОФТ» дуже швидко отримує свої кошти за реалізовані товари в 2020 и 2021 році період погашення дорівнював 3 дні.

Частка дебіторської заборгованості в обсязі поточних активів в 2020 р. складала 0,12%, в 2021 році цей показник зріс до 13%.

2.2.2. Аналіз структури пасивів балансу

Для аналізу структури пасивів балансу визначаються зміни в їх складі, структурі та надається їх оцінка. За даними Додатку А проаналізуємо склад і структуру пасивів підприємства.

Аналіз динаміки і структури пасивів підприємства зведено в табл. 2.5, рис. 2.1.

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки і структури пасивів ТОВ НПП «СОФТ»

Джерело капіталу	Наявність засобів, тис.грн.			Структура засобів, %			Відхилення 2021до 2020	
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	Абс.тис.грн.	Структури,

								%
1. Власний капітал (р.1495)	5670,0	8606,2	12162,7	98,25	20,65	81,97	3556,5	61,32
2. Позиковий капітал (р.1595,1695)	100,9	33069,2	2675,7	1,75	79,35	18,03	30393,5	-61,32
Усього	5770,9	41675,4	14838,4	100	100	100	26837	-

На ТОВ НПП «СОФТ» (табл. 2.5) в 2020 році відбулося збільшення власного капіталу на 2936,2 тис.грн., та збільшення позикового капіталу на 32968,3 тис.грн. У його структурі частка власних джерел засобів зменшилась на 77,6 %, а позикових відповідно збільшилась, що свідчить про збільшення ступеня фінансової залежності підприємства від зовнішніх кредиторів в 2020 році. На кінець 2020 року підприємство на 79,35% фінансувалося за рахунок позикового капіталу. В 2021 році відбулося збільшення суми власного капіталу на 3556,5 тис.грн. та зменшення позикового на 30393,5 тис.грн. Питома вага власного капіталу в структурі джерел капіталу збільшилась на 61,32%, а позикового відповідно зменшилась. Дані табл. 2.5 і рис. 2.1 показують, що на ТОВ НПП «СОФТ» на кінець 2021 року в структурі капіталу переважає власний капітал.

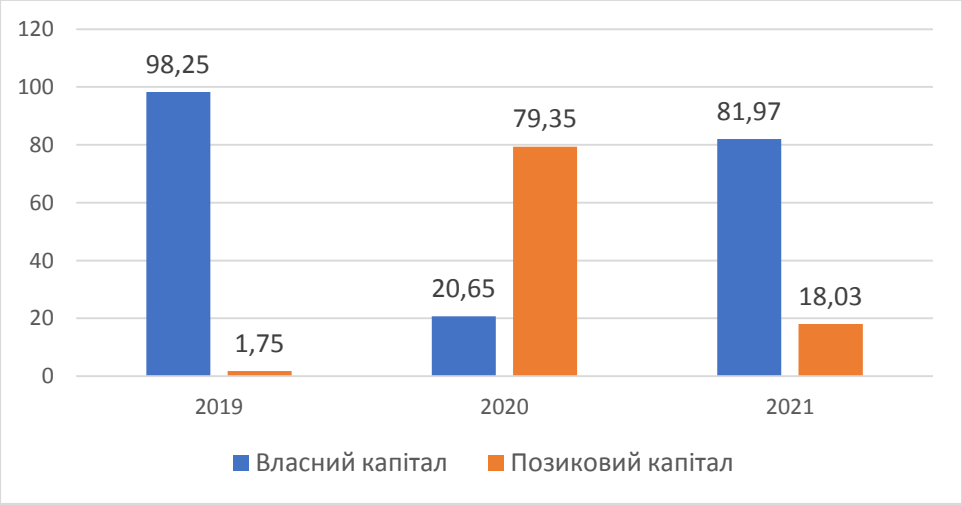


Рис. 2.1. Структура капіталу ТОВ НПП «СОФТ»

Найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу займає нерозподілений прибуток. Ця тенденція простежується у всіх трьох роках (його питовага скаладаэ 99%). Розмір статутного капіталу становить від 0,36% у 2021 р.

Великий вплив на фінансовий стан підприємства справляють склад і структура позичкових коштів, тобто співвідношення довгострокових, середньострокових і короткострокових фінансових зобов'язань.

На даному підприємстві в позиковому капіталі найбільшу питому вагу займає кредиторська заборгованість за товари. В 2020 році відбулось зменшення розміру кредиторської заборгованості за товари та послуги на 30332,6 тис.грн.

2.3. Аналіз з використанням фінансових коефіцієнтів ТОВ НПП «СОФТ»

2.3.1. Оцінка фінансової стійкості підприємства

Під фінансовою стійкістю підприємства розуміють його платоспроможність в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними та залученими засобами. Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитися за рахунок грошових надходжень, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх джерел формування активів [46, с.267].

Результатом аналізу фінансової стійкості підприємства повинен бути висновок щодо його спроможності здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економі самостійності, також вірогідність збереження такого стану підприємства.

Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його керівництво, ділові партнери та банки. Саме оцінка фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам (контрагентам підприємства) визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому.

Показники фінансового стану відображають зміни у структурі позикового і власного капіталу, тому аналіз фінансової стійкості ґрунтується на показниках Балансу малого підприємства (табл. 2.6) [49].

Таблиця 2.6

Методика розрахунку показників фінансової стійкості малого підприємства

Показник	Порядок розрахунку	Джерело отр. інформації	Характеристика показника
1	2	3	4
Коефіцієнт фінансової незалежності	власний капітал / загальна валюта балансу	(р.1495) / (р.1900)	показує, яка частка активів підприємства сформована за рахунок власного капіталу
Коефіцієнт фінансової залежності	загальна валюта балансу / власний капітал	(р.1900) / (р.1495)	показує, яка сума активів припадає на 1 грн власних коштів
Коефіцієнт поточної заборгованості	поточні зобов'язання / загальна валюта балансу	р. 1695 / р.1900	показує, яка частина активів сформована за рахунок позикових ресурсів короткостроко характеру

Продовження табл. 2.6.

Коефіцієнт фінансово-го левериджу (фінансового ризику)	залучений капітал / власний капітал	(р.1595+р.1600) / (р.1495)	показує, яка частка позикового капіталу залучена підприємством у розрахунку на одиницю власного капіталу
Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат	власний оборотний капітал / запаси	(р.1195-р.1695) /р.1100-р.1103	показує, якою мірою виробничі запаси покриті власними джерелами і не потребують залучення позикових коштів
Частка власного капіталу	власний оборотний капітал / оборотні активи	р.1195 – р.1695/ р. 1195	показує, яка частина оборотних коштів підприємства була сформована за рахунок власних джерел
Частка позикового капіталу	поточні зобов'язання / оборотні активи	р.1695/ р.1195	показує, яка частка оборотних активів була сформована за рахунок поточних зобов'язань
Коефіцієнт маневреності	власний оборотний капітал / власний капітал	(р.1195-р.1695)/ р.1495	показує, яка частка власного капіталу вкладена в оборотний капітал

Надамо оцінку фінансової стійкості ТОВ НПП «СОФТ». Результати подано у формі таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз фінансової стійкості ТОВ НПП «СОФТ»

№ з / п	Показники	Значення			Зміна 2021 до 2020
		2019	2020	2021	
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,98	0,21	0,82	0,61
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,02	4,84	1,21	-3,63
3	Коефіцієнт поточної	0,02	0,79	0,18	-0,52

	заборгованості				
4	Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику)	-	-	-	-
5	Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат	2301,3	3630,1	1905,4	-1724,7
6	Частка власного капіталу	0,98	0,21	0,81	0,6
7	Частка позикового капіталу	0,02	0,79	0,19	-0,6
8	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,93	0,97	0,97	-

За даними табл. 2.7 можна зробити висновок, що в цілому показники, якими характеризується фінансова стійкість мають тенденцію до підвищення. Значення коефіцієнту автономії на 2019 і 2021 роках більше за нормативне значення, що свідчить про постійне зниження залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування, так на кінець 2021 року ТОВ НПП «СОФТ» на 82% фінансувалось за рахунок власного капіталу. Коефіцієнт поточної заборгованості показує, що 18% активів було сформовано в 2021 році за рахунок позикових ресурсів короткострокового характеру. Як ми можемо прослідкувати коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат перевищував нормативне значення на протязі трьох років, що є позитивною тенденцією та говорить про високе фінансування матеріальних запасів за рахунок власних коштів підприємства. У 2020 році ТОВ НПП «СОФТ» було здатне повністю профінансувати формування запасів за рахунок постійних джерел фінансування. На кожну гривню запасів припадає 1905,4 гривні власних оборотних коштів.

В 2021 році близько 81% оборотних коштів було сформовано за рахунок власних джерел. Коефіцієнт маневреності має гарні значення. Це свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних.

Узагальнюючі результати оцінки показників фінансової стійкості ТОВ НПП «СОФТ» можна вважати фінансово стійким на протязі всього досліджуваного періоду.

2.3.2. Оцінка ліквідності підприємства

Ліквідність балансу - це ступінь покриття зобов'язань підприємства активами, термін перетворення яких у грошові кошти відповідає терміну погашення зобов'язань. Від ступеня ліквідності балансу залежить платоспроможність підприємства. Основна ознака ліквідності - формальне перевищення вартості оборотних активів над короткостроковими пасивами (чим воно більше, фінансовий стан більш сприятливе).

Активи підприємства умовно поділяють на чотири групи по швидкості перетворення в грошові кошти, а пасиви в залежності від ступеня терміновості їх оплати. Активи розташовують у порядку убування ліквідності, а зобов'язання у порядку зростання термінів їх погашення.

За ступенем ліквідності активи організації поділяються на такі групи [50]:

- найбільш ліквідні активи (А1). Сюди включаються кошти й короткострокові фінансові вкладення;
- швидко реалізовані активи (А2) - активи, для перетворення яких у готівку грошові кошти необхідно певний час. До них відносять короткострокову дебіторську заборгованість та інші оборотні активи;
- повільно реалізовані активи (А3). Тут знаходять відображення найменш ліквідні активи: запаси, інші оборотні активи (довгострокова дебіторська заборгованість);
- важко реалізовані активи (А4). Ця група включає необоротні активи, які передбачається використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду.

Зобов'язання також поділяють на чотири групи і мають за рівнем терміновості їх оплати [51]:

- найбільш термінові зобов'язання (П1). Сюди включають кредиторську заборгованість та інші короткострокові зобов'язання;

- короткострокові пасиви (П2). До цієї групи входять короткострокові кредити і позики;
- довгострокові пасиви (П3) мають на увазі довгострокові зобов'язання;
- постійні пасиви (П4). Власний капітал організації відносять до цієї групи.

Перші три групи активів відносять до поточних активів організації та змінюються протягом господарського періоду. Вони більш ліквідні, ніж інше майно.

За допомогою порівняння підсумків по групам активів і пасивів визначають ліквідність балансу. При виконанні всіх умов системи нерівностей (1.4), баланс вважається абсолютно ліквідним:

$$\begin{aligned} А1 &\geq П1 \\ А2 &\geq П2 \\ А3 &\geq П3 \\ А4 &\leq П4. \end{aligned} \qquad (1.4)$$

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов’язання підприємства, то обов’язково виконується й остання нерівність. Це означає наявність у підприємства власних оборотних коштів – тобто дотримується мінімальна умова його фінансової стійкості [50].

Недотримання будь-якої з трьох перших нерівностей показує порушення ліквідності балансу. Необхідно підкреслити, що недостача коштів по одній групі активів не відшкодовується їх надлишком по іншій групі, оскільки відшкодування допустимо лише за вартістю і менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні.

Поточна ліквідність визначається шляхом порівняння перших двох груп активів (найбільш ліквідні активи і швидко реалізованих активи) з відповідними групами пасивів (найбільш термінові зобов'язання і короткострокові пасиви). Даний показник характеризує організацію, як платоспроможну або неплатоспроможну на момент здійснення аналізу. Перспективна ліквідність визначається порівнянням третьої групи активів і пасивів (повільно реалізовані

активи та довгострокові зобов'язання) і показує прогноз платоспроможності організації. Порівняння четвертої групи активів і пасивів (важко реалізовані активи і власний капітал) показує, наскільки фінансово стійка організація.

За формулою (2.5) по кожній групі активів і пасивів виявляють платіжний надлишок або недостача [51]:

$$ПНі=Аі – Пі , \quad (2.5)$$

де: ПНі - платіжний надлишок або недостача;

Аі - величина активів і-ої групи; Пі - величина пасивів і-ої групи.

Даний показник розраховується як на початок, так і на кінець періоду, в якому проводиться аналіз. Таким чином, простежується динаміка рівня ліквідності балансу.

Розглянемо аналіз ліквідності балансу ТОВ НПП «СОФТ» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз ліквідності балансу підприємства, тис. грн.

Актив	Розрахунки			Пасив	Розрахунки		
	2019	2020	2021		2019	2020	2021
Найбільш ліквідні активи (А1)	3593,3	41364,3	12561,6	Поточні зобов’язання за розрахунками (П1)	100,6	33068,9	2675,4
Середньо-ліквідні активи (А2)	1798,1	51,6	1921,3	Короткострокові пасиви (П2)	-	-	-
Низько-ліквідні активи (А3)	2,3	2,3	6,2	Довгострокові зобов’язання (П3)	0,3	0,3	0,3
Важко-ліквідні активи (А4)	377,2	257,2	349,3	Постійні пасиви (П4)	5670,0	8606,2	12162,7
Баланс	5770,9	41675,4	14838,4	Баланс	5770,9	41675,4	14838,4

Збільшення величини швидко реалізованих активів за рахунок найбільш ліквідних активів означає, що у підприємства збільшилася дебіторська заборгованість. У цілому можна відзначити, що це негативно характеризує роботу підприємства, оскільки дебіторська заборгованість являє собою кошти, тимчасово

абстрактні з обороту підприємства, тому цими засобами підприємство не може вільно розпоряджатися.

Збільшення питомої ваги повільно реалізованих активів означає, що підприємство збільшило вкладення в запаси товарно-матеріальних цінностей. Якщо це пов'язано зі збільшенням масштабів здійснення господарської діяльності, то цю обставину можна розцінювати як позитивне явище. Разом з тим, збільшення величини і питомої ваги повільно реалізованих активів можна також бути пов'язане з наявністю залежаних запасів. А це, безумовно, є негативним фактом у роботі підприємства.

Після угруповання активів за ступенем ліквідності і зобов'язань по терміновості погашення розраховується платіжний дефіцит (-) або надлишок (+) (табл. 2.9).

Порівнюючи підсумки груп активів і пасивів, можна навести такі реальні співвідношення між ними:

Таблиця 2.9

Розрахунок платіжного надлишку або недостачі по кожній групі активів і пасивів, тис. грн.

Найменування показника	2019	2020	2021
Платіжний надлишок (+) або недостача (-) для покриття найбільш термінових зобов'язань, тис. грн. (А1-П1)	+3492,7	+8295,4	+9886,2
Платіжний надлишок (+) або недостача (-) для покриття короткострокових пасивів, тис. грн. (А2-П2)	+1798,1	+51,6	+1921,3
Платіжний надлишок (+) або недостача (-) для покриття довгострокових пасивів, тис. грн. (А3-П3)	+2,0	+2,0	+5,9
Платіжний надлишок (+) або недостача (-) для покриття постійних пасивів, тис. грн. (А4-П4)	-5292,8	-8349,0	-11813,4

у 2019 році: А1 >П1; А2 > П2; А3 > П3; А4 < П4;

у 2020 році: А1 > П1; А2 > П2; А3 > П3; А4 < П4; (2.6)

у 2021 році: А1 > П1; А2 > П2; А3 > П3; А4 < П4.

Аналізуючи аналітичний баланс по роках, видно, що на протязі трьох років в А1 > П1, тобто баланс є абсолютно ліквідним. Це свідчить про те, що грошові кошти підприємства перевищують кредиторську заборгованість, отже, підприємство має достатній обсяг вільних ресурсів і має можливість виконати найбільш термінові зобов'язання в будь-який період часу.

Підприємство в 2019-2021 рр. майже не мало довгострокових зобов’язань, тому А3 більше П3.

Аналізуючи четверте нерівність, слід зазначити, що воно дотримувалося протягом трирічного періоду, тобто величина власного капіталу покривала необоротні активи і залишок власного капіталу поповнював оборотні активи, таким чином, необоротні активи фінансувалися за рахунок власного капіталу, і підприємство мало власні оборотні кошти.

Аналіз, проведений за запропон схемою є наближеним. Більш детальним є аналіз ліквідності за допомогою фінансових коефіцієнтів. Крім того, такий підхід до аналізу ліквідності на практиці використовується набагато частіше [51].

Ліквідність підприємства розраховується за допомогою таких коефіцієнтів:

1. Коефіцієнт покриття - характеризує спроможність підприємства за рахунок наявних оборотних активів виконувати свої грошові зобов'язання, передусім сплачувати борги. Для забезпечення належного рівня платоспроможності підприємствам доцільно забезпечувати значення показника на рівні 1,5 - 2,5, при якому величина оборотних активів в 1,5 - 2,5 рази більша величини боргових зобов'язань.

$$КП = \frac{А1 + А2 + А3}{П1 + П2} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні пасиви}}, \qquad (2.7)$$

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжний коефіцієнт покриття) - показує, яку частину поточних зобов’язань підприємство спроможне погасити за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів – грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості.

$$КЛ_{ср} = \frac{А1 + А2}{П1 + П2} = \frac{(\text{Поточні активи - Запаси})}{\text{Поточні пасиви}}, \qquad (2.8)$$

3. Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності - Дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається за формулою:

$$КЛ_{абс} = \frac{А1}{П1 + П2} = \frac{Грошові\ кошти}{Поточні\ пасиви}, \qquad (2.9)$$

Розрахуємо коефіцієнти ліквідності для ТОВ НПП «СОФТ» (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Показники ліквідності за балансом підприємства

Показник	Нормативне значення	Значення			Абсолютне відхилення, +,-	
		2019	2020	2021	2020 до 2019	2021 до 2020
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності (коефіцієнт покриття)	> 2	53,61	1,25	5,41	-52,36	4,16
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 1	53,59	1,25	5,41	-52,34	4,16
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	35,71	1,25	4,69	-34,16	3,44

Загальний коефіцієнт ліквідності в 2019 і 2021 рр. перевищував нормативне значення, тобто у підприємства завжди є можливості покриття поточних зобов'язань за рахунок оборотних засобів. На кожну гривню поточних зобов'язань ТОВ НПП «СОФТ» припадає в 2020 році 1,25 грн. оборотних активів, а в 2021 році – 5,41 грн.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності в 2019-2021 роках більше нормативного і свідчить, що за рахунок грошових коштів та очікуваних фінансових надходжень підприємство має можливість повністю погасити поточні зобов'язання.

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності протягом трьох років також вище за нормативне. Що свідчить про те, що у підприємства достатньо грошових коштів для покриття поточних зобов'язань. В 2021 році підприємство могло погасити всю поточну заборгованості за рахунок наявних грошових коштів.

Отже можна говорити про дуже хорошу тенденцію до збільшення ліквідності підприємства і покращення його платоспроможності.

2.4. Аналіз ефективності роботи ТОВ НПП «СОФТ»

Для оцінювання ефективності діяльності малого підприємства найбільш інформаційно корисними є показники розрахунку співвідношення чистого прибутку до рівня продажу, активів, власного капіталу та витрат.

Показники рентабельності малого підприємства з відображенням джерел інформаційного забезпечення фінансових розрахунків у показниках спрощених форм фінансової звітності наведено у табл. 2.11 [49].

Таблиця 2.11

Методика розрахунку показників рентабельності малого підприємства

Показник	Порядок розрахунку	Джерело отримання інформації	Характеристика показника
Показники рентабельності капіталу малого підприємства			
Рентабельність діяльності підприємства (сукупного капіталу)	чистий прибуток / сума власного і позикового капіталу	р.2350 ф.2-м / р.1900 ф.1-м	характеризує рівень прибутковості всього капіталу підприємства, що використовується в діяльності

Продовження табл. 2.11

Рентабельність власного капіталу	чистий прибуток / сума власного капіталу	р. 2350 ф.2-м / р. 1495 ф.1-м	характеризує рівень прибутковості власних коштів малого підприємства
Рентабельність основного (необоротного) капіталу	чистий прибуток / сума основного капіталу	р. 2350 ф.2-м / р. 1095 ф.1-м	характеризує рівень прибутковості основного капіталу
Показники рентабельності продажу малого підприємства			
Рентабельність реалізованої продукції	чистий прибуток / чистий дохід від реалізації продукції	р. 2350 ф.2-м / р. 2000 ф.2-м	характеризує ефективність діяльності малого підприємства
Рентабельність доходів	чистий прибуток / всього доходів	р. 2350 ф.2-м / р. 2280 ф.2-м	характеризує рівень прибутковості отриманих доходів
Показники рентабельності виробництва малого підприємства			
Рентабельність виробництва продукції	чистий прибуток / собівартість реалізованої продукції	р. 2350 ф.2-м / р. 2050 ф.2-м	характеризує рівень прибутковості виробничої діяльності
Рентабельність продукції (виробництва, діяльності) в цілому	чистий прибуток / всього витрати	р. 2350 ф.2-м / р. 2285 ф.2-м	характеризує рівень прибутковості виробництва продукції

Проаналізуємо показники рентабельності ТОВ НПП «СОФТ» за 2019-2021 рр. (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Розрахунок відносних показників ефективності діяльності ТОВ НПП «СОФТ» за 2019-2021 рр.,%

Показник	2019	2020	2021	2021/2020 +/-, пункти
1. Показники рентабельності капіталу малого підприємства:				
1.1. Рентабельність діяльності підприємства (сукупного капіталу)	29,38	7,04	23,96	16,92
1.2. Рентабельність власного капіталу	29,9	34,11	29,24	-4,87
1.3. Рентабельність основного (необоротного) капіталу	449,5	1141,6	1018,1	-123,5
2. Показники рентабельності продажу малого підприємства				
2.1. Рентабельність реалізованої продукції	3,15	2,82	3,34	0,52
2.2. Рентабельність доходів	3,14	2,69	3,19	0,5
3. Показники рентабельності виробництва малого підприємства				
3.1. Рентабельність виробництва продукції	3,98	3,08	3,61	0,11
3.2. Рентабельність продукції (виробництва, діяльності) в цілому	3,26	2,79	3,32	0,53

Розрахувавши основні показники рентабельності ТОВ НПП «СОФТ» у таблиці 2.12 можна зробити висновок, що у 2020 році порівняно з 2019 всі показники мали тенденцію до зниження. Зниження рентабельності виробництва продукції в 2020 році відбулося за рахунок збільшення розміру собівартості реалізованої продукції.

Більшість показників рентабельності покращили свої значення в 2021 році в порівнянні з 2020 роком.

У 2021 році рентабельність власного капіталу трошки знизилась на 4,87%.

Зросли доходні показники рентабельності підприємства. Якщо в 2020 році підприємство з кожної гривні чистого доходу від реалізації продукції отримувало 0,02 грн. чистого прибутку, то в 2020 році – 0,03 грн.

Покращились також витратні показники рентабельності підприємства. В 2020 році з 1 грн. понесених загальних витрат було отримано 0,036 грн. чистого прибутку, що на 0,023 грн. більше ніж у 2020 році (0,013 грн.). Також відбулося збільшення

чистого прибутку з 0,02 грн. в 2020 році до 0,03 грн. в 2021 році з 1 грн. витрат пов'язаних з виробництвом продукції.

Висновки до розділу 2

На основі проведеного аналізу фінансового стану ТОВ НПП «СОФТ» можна зробити наступні висновки:

1. Горизонтальний аналіз активів ТОВ НПП «СОФТ» показує, що їхня абсолютна сума за 2021 рік зменшилась на 26837 тис. грн., або на 64,39%, у тому числі за рахунок зменшення оборотних активів на 26929,1 тис.грн., при збільшенні необоротних активів на 92,1 тис.грн.

Вертикальний аналіз ТОВ НПП «СОФТ» показав, що структура сукупних активів підприємства характеризується значним перевищенням в їх складі частки оборотних активів, які склали на кінець 2021 року 97,64%, і при цьому їх частка протягом року незначно зменшилась на 1,74%. Частка необоротних активів у майні підприємства на кінець 2021 року склала 2,36% і збільшилась на 1,74%.

2. У структурі оборотного капіталу в 2021 році відбулося зменшення питомої ваги найбільш мобільної його частини – грошових коштів з 99,87% до 86,7% та збільшення питомої ваги дебіторської заборгованості за послуги з 0,12% до 13,26%.

3. Аналіз пасивів підприємства показав, що в структурі капіталу переважає власний капітал (його питома вага в 2021 році склала 81,97%). Пимова вага позикового капіталу в 2021 році зменшилась на 61,32%, що свідчить про зниження ступеня фінансової залежності ТОВ НПП «СОФТ» від зовнішніх кредиторів.

4. Аналіз ліквідності показав, що підприємство має ліквідний баланс в 2021 році. Серед розрахованих показників ліквідності усі коефіцієнти відповідають нормативним умовам, що свідчить про спроможність підприємства повністю здійснювати розрахунки за своїми зобов'язаннями. Отже можна говорити про хорошу тенденцію до збільшення ліквідності підприємства і покращення його платоспроможності.

5. Показники рентабельності ТОВ НПП «СОФТ» вказують на покращення результатів діяльності підприємства в 2021 році (рентабельність діяльності підприємства зросла з 7,04% до 23,96%), тобто підприємство більше отримує прибутку на 1 грн. доходу (сукупного капіталу). Підприємство можна вважати рентабельним, так як протягом кожного фінансового року грошові надходження підприємства можуть компенсувати понесені витрати, також створюється і накопичується прибуток.

РОЗДІЛ 3
ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ НПП «СОФТ»

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

Фінансовий результат ТОВ НПП «СОФТ», як було досліджено в 2 розділі бакалаврської роботи, мав форму прибутку і формувався в більшій мірі за рахунок прибутку отриманого від операційної діяльності. Існують різні показники якими характеризуються фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання. Це може бути чистий дохід який отримує підприємство від реалізації виробленої продукції, валовий прибуток який визначається шляхом віднімання собівартості реалізованої продукції від чистого доходу, прибуток до оподаткування підприємства, чистий прибуток після сплати податків або збиток.

Вважаємо доцільним прогнозувати валовий прибуток ТОВ НПП «СОФТ» з метою обґрунтування рішень для майбутньої ефективної діяльності підприємства.

Прогнозування фінансових показників дає змогу визначати та аналізувати тенденції, які складаються у межах періоду прогнозування фінансової політики з урахуванням впливу сукупності чинників, як внутрішніх так і зовнішніх, і за результатами прогнозування визначає перспективи фінансової стратегії, яка реалізується в даному періоду та повинна забезпечити підприємству фінансову стабільність [52].

В даній роботі прогнозується два показника - виручка від реалізованої продукції та собівартість реалізованої продукції за допомогою яких в подальшому буде розраховано прогноз валового прибутку.

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

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

певним алгоритмом розрахунку в кожному методі дозволяють оцінити невідому функцію тренду v_t у будь-якій наперед заданій точці t, не претендуючи при цьому на аналітичне (тобто у вигляді певної формули) представлення функції v_t для всього базового періоду $t = 1, 2, ..., n$. Ці методи мають механізм автоматичного налагодження на зміну досліджуваного показника. Це дозволяє моделям завжди пристосовується до зміни інформації й наостанку інтервалу прогнозової бази відображати тенденцію, що склалася на поточний момент. Прогноз отримують як екстраполяцію тенденції поточного рівня ряду, тобто останнього на даний момент.

Найвідомішими ітераційними методами згладжування часових рядів що застосовуються для прогнозування фінансових показників є метод ковзної середньої, експоненціального згладжування, адаптивного згладжування та їхні модифікації.

3.1.1. Прогнозування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом ковзних середніх

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

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

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

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

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

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

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

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

Даний метод використовується при короткостроковому прогнозуванні. Його робоча формула [53]:

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

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

Для розрахунку прогнозного значення методом ковзної середньої необхідно:

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

2. Розрахувати ковзну середню для перших трьох періодів:

$m_{2019\ IV кв.} = (У_{2019\ III\ кв}+У_{2019\ IV\ кв}+У_{2020\ I\ кв})/3 = (13321,5+18585,7+23097,4)/3= 18334,86.$

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

$m_{2020\ I\ кв.} = (У_{2019\ IV\ кв} +У_{2020\ I\ кв}+ У_{2020\ II\ кв})/3=(18585,7+23097,4+26218,7) / 3 = 22633,93.$

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

Таблиця 3.1

Планування виручки від реалізації продукції ТОВ НПП «СОФТ» методом ковзних середніх на 2022 рік

Роки	Виручка від реалізації продукції, тис.грн., Yt	Ковзна середня, m, %	Розрахунок середньої відносної помилки, $\frac{\lvert Y_ф - Y_р \rvert}{Y_ф} * 100,\%$
2019 III кв.	13321,5	-	-
IV кв.	18585,7	18334,86	/18585,7-18334,86/:18585,7*100 = 1,35
2020 I кв.	23097,4	22633,93	/23097,4-22633,93/:23097,4*100 = 2,006
II кв.	26218,7	24484,7	/26218,7-24484,7/:26218,7*100 = 6,61
III кв.	24138	26981,73	/24138-26981,73 /:24138*100 = 11,78
IV кв.	30588,5	25787,73	/30588,5-25787,73/:30588,5*100 =15,69
2021 I кв.	22636,7	25613,46	/22636,7-25613,46/:22636,7*100=13,15
II кв.	23615,2	24069,13	/23615,2-24069,13/:23615,2*100=1,92
III кв.	25955,5	27912,7	/25955,5-27912,7/:25955,5*100=7,54
IV кв.	34167,4	-	-
Всього:			60,04
2022 I кв.	30650	-	-

3. Розрахувавши ковзну середню для всіх періодів, будуємо прогноз на 2022р. по формулі (3.1):

$Вир_{2022\ 1кв} = 27912,7 + 1/3\ (34167,4 – 25955,5) = 30650$ тис.грн.

Для того щоб зробити висновок про ефективність отриманої моделі й про можливість її використання для планування виручки, необхідно визначити середній

відсоток відхилень теоретичних (розрахункових) значень виручки від фактичних, тобто визначити середню помилку прогнозу.

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі [3, 4]:

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

Середня відносна помилка для виручки від реалізації:

ε (модель ковзних середніх) = 60,04/8 = 7,5%.

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

Таблиця 3.2

Інтерпретація значень середньої відносної помилки

Середня відносна помилка (ε), %	Інтерпретація
< 10	Точність пронозу висока
10-20	Точність хороша
20-50	Точність задовільна
> 50	Точність незадовільна

Середня відносна помилка попадає в інтервал < 10%, точність прогнозу висока. Графічно згладжування ряду за допомогою ковзної середньої унаочнює рис. 3.1.

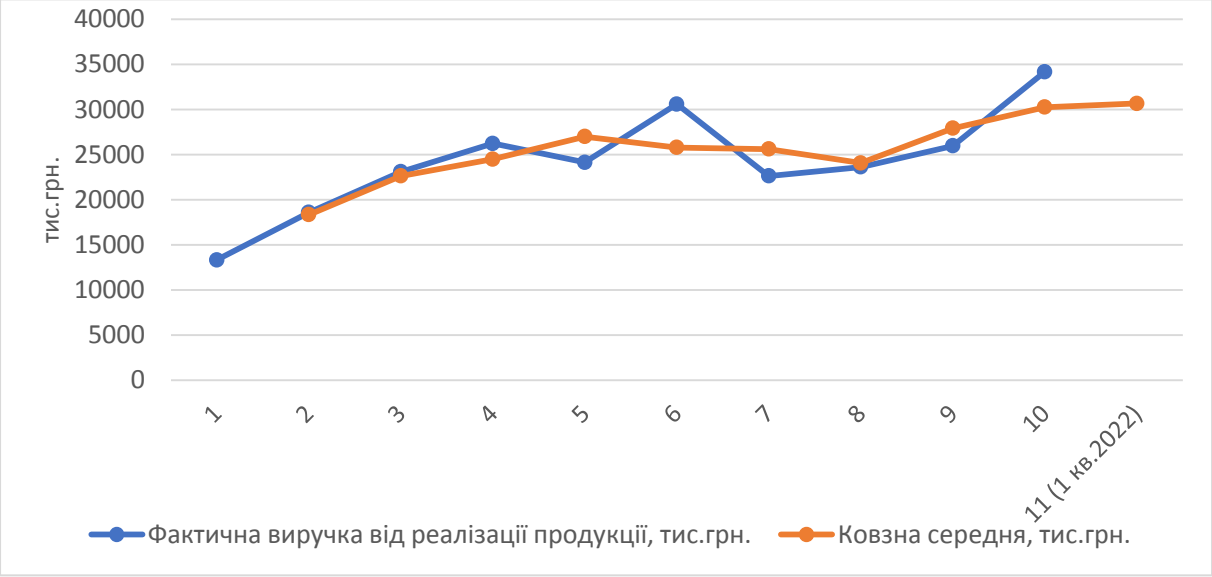


Рис. 3.1. Згладжування ряду за допомогою ковзної середньої

Спрогнозуємо розмір собівартості від реалізації продукції методом *ковзних* середніх (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Планування собівартості від реалізації продукції ТОВ НПП «СОФТ»» методом ковзних середніх на 2022рік

Роки	Собівартість від реалізації продукції, тис.грн., Yt	Ковзна середня, m, %	Розрахунок середньої відносної помилки, $\frac{\lvert Y_ф - Y_р \rvert}{Y_ф} * 100,\%$
2019 III кв.	11522,7	-	
IV кв.	13436,1	15964,8	/13436,1-15964,8/ : 13436,1*100 = 18,82
2020 I кв.	22935,6	20000,96	/22935,6-20000,96/ : 22935,6*100 = 12,79
II кв.	23631,2	23018,16	/23631,2-23018,16/:23631,2*100 = 2,59
III кв.	22487,7	24117,16	/22487,7-24117,16/ : 22487,7*100 = 7,24
IV кв.	26232,6	23181,93	/26232,6-23181,93/ : 26232,6*100 = 11,62
2021 I кв.	20825,5	22824,6	/20825,5-22824,6/ : 20825,5= 9,59
II кв.	21415,7	21642,03	/21415,7-21642,03/ : 21415,7= 1,05
III кв.	22684,9	25849,1	/22684,9-25849,1/ : 22684,9= 13,94
IV кв.	33446,7	-	-
		Всього:	77,64
2022 I кв.	29436,36		

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

$Соб_{2022\ 1кв.}$= 25849,1 + 1/3 (33446,7 – 22684,9) = 29436,36 тис.грн.

Графічно згладжування ряду для собівартості реалізованої продукції за допомогою ковзної середньої унаочнює рис. 3.2.

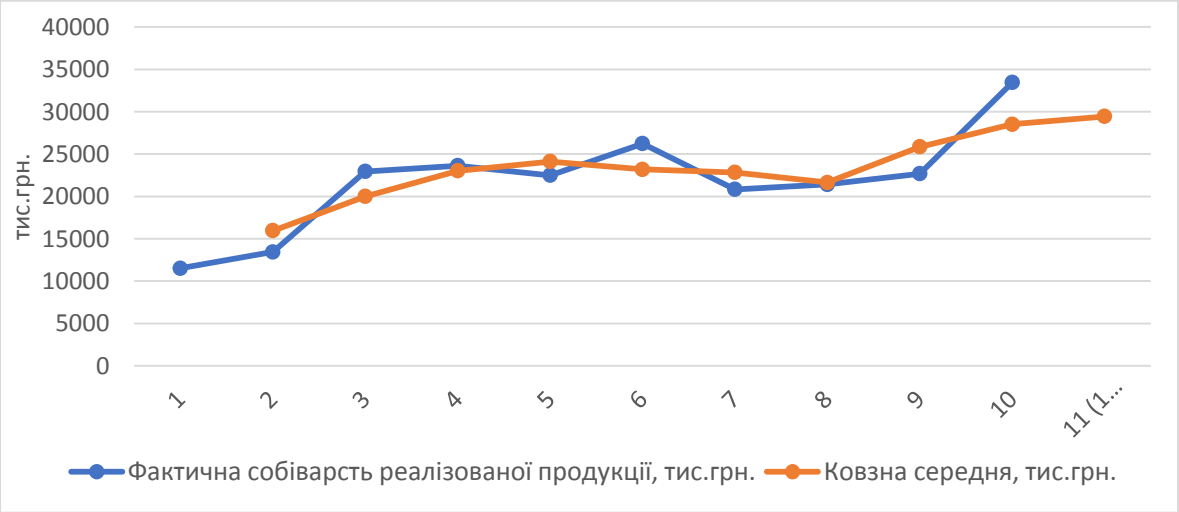


Рис. 3.2. Згладжування ряду за допомогою ковзної середньої

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

ε = 77,64/8 = 9,7% < 10% - точність прогнозу висока.

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

Метод експоненціального згладжування найбільш ефективний при розробці середньострокових прогнозів. Він прийнятний при прогнозуванні тільки на один період уперед. Його основні достоїнства простота процедури обчислень і можливість обліку ваг вихідної інформації [53].

Метод експоненціального згладжування дозволяє одержувати оцінки параметрів тренда, що описують не середній рівень явища, а тенденцію, що зложилася до моменту останнього спостереження.

Для даного методу дуже важливо вибрати параметри згладжування й початкові умови [56].

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

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

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

Практичний розрахунок експоненціальної середньої здійснюють за рекурентною формулою:

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

тобто в розрахунку нової експоненціальної середньої беруть попередню експоненціальну середню та частку (α) від різниці між попереднім спостереженням і

його згладженим значенням, тобто похибки $e_t = y_t - \hat{y}_t$. Так, із надходженням нового спостереження y_n розраховують прогноз $\hat{y}_n(1)$ як експоненціальну середню $\hat{y}_{n+1}$ наступного значення y_{n+1}; параметр α обирають при цьому з умови мінімуму похибки прогнозу.

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

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

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

1. Обрати одну із характеристик оцінки якості прогнозу, наприклад: *MSE, MAE, MAPE* тощо.

2. Розділити множину визначення параметра α на значення, які змінюються з певним кроком, наприклад, із кроком 0,1. Тоді маємо підмножину значень α, яка дорівнює: [0; 0,1; 0,2; ...; 0,9; 1].

3. Обрати початкове наближення, наприклад $\hat{y}_0 = y_1$

4. Для кожного значення α із побудованої підмножини обчислити експоненціально згладжені середні.

5. Розрахувати значення обраної характеристики якості прогнозу.

6. Вибрати α, для якого одержано найкращу характеристику якості прогнозу.

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

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

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

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

Метод експоненціального згладжування застосовують під час короткотермінового прогнозування. Для побудови прогнозу необхідно задати лише початкову оцінку прогнозу, подальші розрахунки здійснюються автоматично мірою надходження нових даних спостережень, і прогноз не потрібно обчислювати спочатку. За цим методом згладжування не втрачаються ані початкові, ані останні рівні заданого часового ряду, тут немає точки, на якій ряд обривається. Чутливість експоненціально зваженого середнього з метою підвищення адекватності прогнозованої моделі можна в будь-який момент змінити, якщо зробити іншою величину α. [57].

Прогнозування виручки від реалізації продукції ТОВ НПП «СОФТ» методом експоненціального згладжування зведемо в табл. 3.4.

Коефіцієнт згладжування ряду візьмемо α=0,7. Задачу вибору параметра Y_1, що визначає початкові умови, пропонується вирішувати в такий спосіб: якщо є дані

Таблиця 3.4

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

Квартали	t	Виручка від реалізації продукції, тис.грн., Yt	Прогноз $\hat{Y}_t$	Абсолютна похибка (Yt -$\hat{Y}_t$)	Середня відносна помилка $\frac{\left\|Y_t - \hat{Y}_t\right\|}{Y_t} * 100,\%$
1	2	3	4	5	6
2019 III кв.	1	13321,5	13321,5	-	
IV кв.	2	18585,7	13321,5	5264,2	28,32
2020 I кв.	3	23097,4	17006,44	6091	26,37
II кв.	4	26218,7	21270,11	4948,6	18,87
III кв.	5	24138	24734,12	596,12	2,46
IV кв.	6	30588,5	24316,84	6271,6	20,50
2021 I кв.	7	22636,7	28707	6070,3	26,81
II кв.	8	23615,2	24457,79	842,59	3,56
III кв.	9	25955,5	23867,98	2087,52	8,04
IV кв.	10	34167,4	25329,24	8838,16	25,86
			Всього:	41010,09	160,83
2022 I кв.	-	-	31515,95	-	-

про розвиток процесу в минулому, те їхнє середнє значення можна прийняти в якості Y_1, якщо таких відомостей немає, то в якості Y_1 використовується вихідне (перше) значення Y_1 спостереження тимчасового ряду [55]. Найпростіший спосіб – узяти як початкове значення $Y_1 = \overline{Y}$ або $Y_1 = Y_1$ [54].

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

$Вир_{2022\ 1кв}$ = 0,7*34167,4 + (1-0,7) * 25329,24 = 31515,95 тис.грн.

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

ε = 160,83/9= 17,87% - інтервал 10%-20%, точність прогнозу хороша.

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

Прогнозування собівартості реалізованої продукції методом експоненціального згладжування здійснимо в табл. 3.5.

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

$Соб_{2022\ 1кв}$ = 0,7*33446,7 + (1-0,7) * 22366,75 = 30122,71 тис.грн.

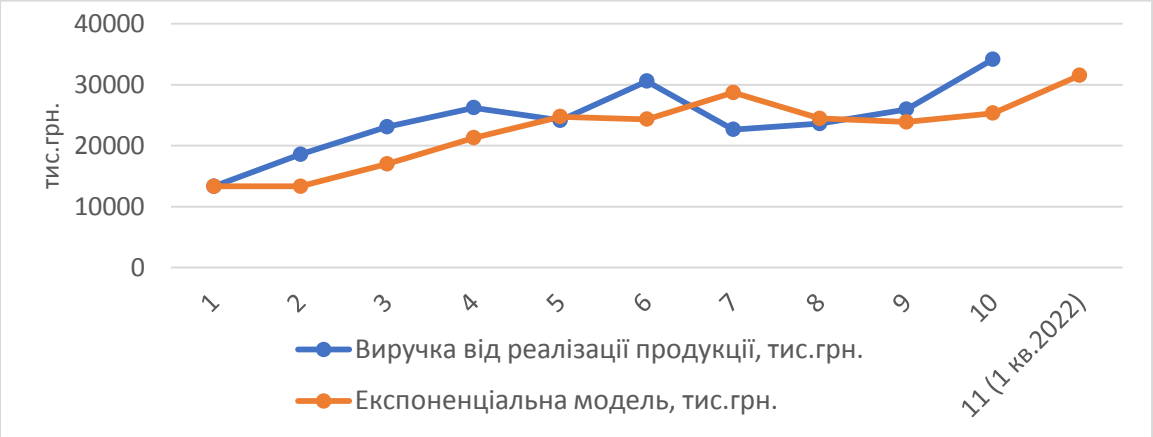


Рис. 3.3. Згладжування ряду (виручка від реалізації продукції) за допомогою експоненціального згладжування

Таблиця 3.5

Прогнозування собівартості ТОВ НПП «СОФТ» методом експоненціального згладжування на 2022 рік

Квартали	t	Собівартість продукції, тис.грн., Yt	Прогноз $\hat{Y}_t$	Абсолютна похибка $(Yt - \hat{Y}_t)$	Середня відносна помилка $\frac{\lvert Y_t - \hat{Y}_t \rvert}{Y_t} * 100,\%$
1	2	3	4	5	6
2019 III кв.	1	11522,7	11522,7	-	
IV кв.	2	13436,1	11522,7	1913,4	14,24
2020 I кв.	3	22935,6	12862,08	10073,52	43,92
II кв.	4	23631,2	19913,54	3717,65	15,73
III кв.	5	22487,7	22515,9	28,2	0,12
IV кв.	6	26232,6	22496,16	3736,43	14,24
2021 I кв.	7	20825,5	25111,67	4286,17	20,58
II кв.	8	21415,7	22111,35	695,65	3,24
III кв.	9	22684,9	21624,4	1060,5	4,67
IV кв.	10	33446,7	22366,75	11079,95	33,12
			Всього:	10914,13	149,89
2019 I кв.	-	-	30122,71	-	-

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.2):

ε = 149,89/9 = 16,65% - інтервал 10%-20%, точність прогнозу хороша.

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

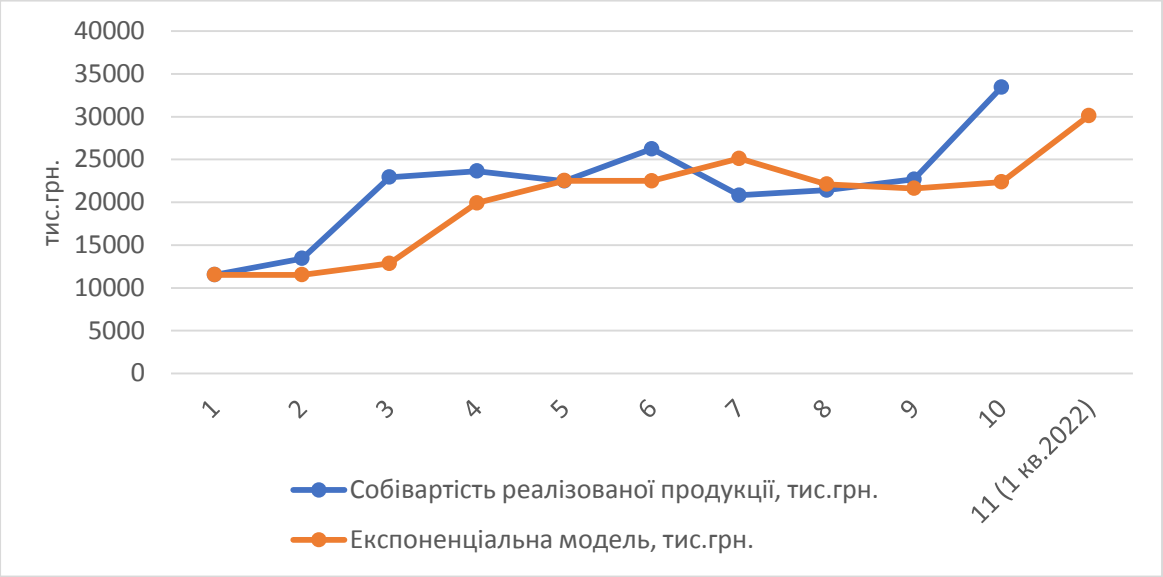


Рис. 3.4. Згладжування ряду (собівартість реалізованої продукції) за допомогою експоненціального згладжування

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

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

Результати розрахунків, а саме помилка прогнозу у відсотках по кожному показнику з 2 методів прогнозування представлена у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

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

Показник	Методи прогнозування	
	Метод ковзної середньої	Метод експоненціального згладжування
Виручка від реалізації продукції	7,5	17,87
Собівартість реалізованої продукції	9,7	16,65

Як видно з табл. 3.6, перше місце серед методів прогнозування за точністю прогнозу посідають метод ковзної середньої.

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

Розрахуємо прогнозний валовий прибуток ТОВ НПП «СОФТ» на 2022 рік різними методами та зведемо розраховані показники валового прибутку в таблицю 3.7.

Таблиця 3.7

Зіставлення економічних показників фінансових результатів отриманих різними методами планування

Показник	Базовий 2021	Плановий 2022 метод ковзних середніх	Плановий 2022 метод експоненціального згладжування
Дохід від реалізації робіт, тис.грн.	34167,4	30650	31515,95
Собівартість реалізації робіт, тис.грн.	33446,7	29436,36	30133,71
Валовий прибуток, тис.грн.	720,7	1213,64	1393,24

Як видно з табл. 3.7 при прогнозуванні обома методами відбувається збільшення планованого розміру валового прибутку.

Менший розмір прогнозного валового прибутку отримано використовуючи метод ковзної середньої. Але середня відносна похибка при використанні цього методу сама найменша при плануванні.

Особливістю методу екстраполяції на основі ковзної середньої є те, що рівень показників, який знаходиться ближче до прогнозованого періоду, чинить більший вплив на значення прогнозованих показників, порівняно з віддаленими періодами. Перевага методу ковзної середньої полягає у тому, що на значення прогнозованих показників впливають тією чи іншою мірою усі дані передісторії, в той час, коли значення середньорічного коефіцієнта росту визначається тільки крайніми величинами динамічного ряду [58].

Обмеженість методу ковзної середньої полягає в тому, що він слабко враховує специфіку трендів у динамічних рядах і коливань. Також прості методи екстраполяції тенденції не дають можливості передбачити результат при нестабільності, мінливості умов у майбутньому [59].

Метод експоненціального згладжування порівняно з іншими методами прогнозу має переваги і недоліки. Серед переваг необхідно назвати його точність, що збільшується зі збільшенням числа рівнів динамічного ряду. Недоліком методу є те, що немає точного методу для вибору оптимальної величини параметра згладжування а. Точність прогнозу за цим методом зменшується зі збільшенням прогнозного інтервалу. Він ефективний для короткострокових прогнозів, в інших умовах його можна використовувати для одержання наближених оцінок. При практичному використанні методу експоненціального згладжування виникають деякі труднощі. Основними є вибір значення константи а і визначення початкової умови y_0. Від чисельного значення параметра а залежить, наскільки швидко буде зменшуватися вага попередніх спостережень і відповідно до цього ступінь їхнього впливу на рівень, що згладжується. Чим більше значення параметра а, тим менше впливають попередні рівні і відповідно меншим виявляється вплив експоненціальної середньої. Пошук компромісного значення параметра згладжування становить задачу оптимізації моделі, що дотепер до кінця ще не вирішена [60].

Величина отримуваного прибутку є відображенням спроможності підприємства своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, тому

прогнозування прибутку має здійснюватися за допомогою моделей адаптивного прогнозування, які базуються на процедурі експоненціального згладжування.

Найменшу середню відносну похибку при прогнозування має метод ковзної середньої. За результатами прогнозування цим методом отримуємо збільшення валового прибутку в прогнозному періоді. Вважається, що цей метод дає близьку картину довгострокових змін, але потребує наявності існування відносно стабільної періодичності часового ряду. Тому ми вважаємо, що прогнозувати фінансові показники, які впливають на формування валового прибутку ТОВ НПП «СОФТ» доцільно методом ковзної середньої.

1.3. Основні шляхи покращення діяльності ТОВ НПП «СОФТ»

Для ТОВ НПП «СОФТ», яке має вузький напрям діяльності, а саме комп'ютерне програмування, одним з напрямів покращання його фінансового стану та діяльності взагалі може стати розробка нових видів послуг, або видання іншого програмного забезпечення, яка зацікавить споживачів, що дасть змогу стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства.

Слід відмітити, що фінансовий стан підприємства не може бути стійким, якщо воно не отримує прибутку у розмірах, що забезпечують необхідний приріст фінансових ресурсів, спрямованих на зміцнення матеріально-технічної бази підприємства та їх соціальної сфери.

Тому одним із основних напрямків покращення фінансового стану підприємства є збільшення його прибутку. Збільшувати прибуток можна за допомогою багатьох факторів. Резерви зростання прибутку - це кількісні можливості збільшення прибутку завдяки:

- збільшенню ціни на продукцію, надані послуги та виконану роботу;
- аналізу використання ресурсів собівартості виготовленої продукції;
- збільшенню обсягу реалізації продукції;
- зменшенню витрат на реалізацію продукції (товарів, послуг).

Збільшення ціни на продукцію, надані послуги, виконану роботу не завжди є доцільним, тому не варто його використовувати, оскільки в умовах пануючого кризового стану економіки країни, а також конкуренції на ринку покупці не завжди можуть та не хочуть переплачувати за надані послуги, виконану роботу, товари.

Ще одним із напрямків пошуку резервів зростання прибутку є аналіз використання ресурсів підприємства, собівартості виготовленої продукції.

Обсяг власних фінансових ресурсів можна збільшити шляхом:

- зменшення суми постійних витрат на утримання управлінського персоналу та ремонт основних засобів;

- зниження рівня змінних витрат за рахунок скорочення чисельності персоналу і зростання продуктивності праці;

- прискореної амортизації основних засобів;

- реалізації невикористовуваного майна [61].

Одним з основних і найбільш радикальних напрямів фінансового оздоровлення підприємства є пошук внутрішніх резервів збільшення прибутковості виробництва і досягнення беззбиткової робити за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції (товарів, послуг), зниження її собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат і втрат.

При цьому основну увагу потрібно приділити питанням ресурсозбереження: впровадженню прогресивних норм, нормативів і ресурсозберігаючих технологій, використанню вторинної сировини, організації діючого обліку і контролю за використанням ресурсів, вивченню і впровадженню передового досвіду в здійсненні режиму економії, матеріального і морального стимулювання працівників за економію ресурсів і скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Резерви зниження витрат, виявлених за кожною статтею витрат за рахунок конкретних організаційно-технічних заходів (поліпшення організації праці), будуть сприяти економії заробітної плати, енергії тощо.

У результаті впровадження організаційно-технічних заходів сума економії витрат із оплати праці збільшиться на відсоток відрахувань від фонду оплати праці, що включаються у собівартість продукції (єдиний соціальний внесок).

Продуктивність праці - це один із факторів, що впливає на витрати підприємства. При цьому необхідно враховувати, що зниження витрат багато в чому залежить від правильного співвідношення темпів зростання продуктивності праці і збільшення заробітної плати. Зростання продуктивності праці повинне випереджати зростання заробітної плати, забезпечуючи тим самим зниження витрат підприємства [62].

Також важливо скорочувати загальновиробничі та адміністративні витрати. Це, перш за все, спрощення і здешевлення апарату управління, економія на управлінських витратах, а також скорочення витрат на заробітну плату допоміжних і підсобних робітників.

Основними резервами зменшення собівартості продукції (товарів, послуг) є збільшення обсягів виробництва, скорочення витрат на реалізацію за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, раціонального використання матеріальних, енергетичних та трудових ресурсів.

Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції - основний резерв збільшення прибутку підприємства. Зменшити витрати на ви робництво можна завдяки технічним і технологічним заходам [63].

Також важливим резервом для покращення фінансового стану підприємства є скорочення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності продукції є збільшення суми прибутку від реалізації продукції, зниження собівартості товарної продукції [64].

Отже, аналізуючи витрати на виробництво продукції, можна знайти резерви їх зниження, які водночас є і резервами збільшення прибутку.

Висновки до розділу 3

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

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

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

4. Для того щоб зробити висновок про ефективність отриманої моделі й про можливість її використання для планування показників діяльності підприємства, визначають середній відсоток відхилень теоретичних (розрахункових) значень показників від фактичних, тобто визначають середню помилку прогнозу.

5. Отримані результати за двома методами передбачають збільшення валового прибутку в 2022 році, а саме при плануванні методом ковзної середньої прибуток збільшиться на 492,94 тис.грн., за методом експоненціального згладжування відбувається збільшення на 672,54 тис.грн.

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

6. Заходи, спрямовані на покращання фінансового стану підприємства, можуть містять в собі: вивчення попиту на продукцію, що випускається, з метою розширення ринку; аналіз складових собівартості продукції і визначення шляхів її

зниження; збуту переорієнтації на випуск іншої продукції; виявлення наднормативних запасів матеріальних цінностей для залучення їх в господарський оборот або реалізації; вивчення руху дебіторської заборгованості з метою її зменшення; вивчення можливості одержання довгострокових кредитів; аналіз складових короткострокової дебіторської заборгованості і можливості її зменшення; аналіз складових першочергових платежів із прибутку з метою недопущення нераціональних виплат; контроль за фінансовим станом підприємства і дотриманням виробленої фінансової стратегії.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши фін стан ТОВ НПП «СОФТ» та спланувавши показники фінансово-господарської діяльності підприємства, можна зробити наступні висновки.

Для визначення діагнозу фінансового стану підприємства використовують різні методи фінансового аналізу, які дозволяють вивчити та оцінити різні сторони його діяльності. Загалом список показників, які можна використовувати для оцінки фінансового стану підприємства, досить великий. Однак, недоцільно використовувати значну кількість показників, оскільки велика сукупність коефіцієнтів є незручною у використанні та потребує систематизації. Особливо це стосується фінансової діяльності малих підприємств.

Здійснений аналіз майнового стану ТОВ НПП «СОФТ» показав, структура сукупних активів підприємства в 2021 році характеризується значним перевищенням в їх складі частки оборотних активів (97,64%). Підприємство фінансується за рахунок власних фінансових ресурсів.

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Степ» свідчить, що протягом 2019-2021 рр. відбулося зростання економічного потенціалу підприємства. В 2021 році близько 81% оборотних коштів було сформовано за рахунок власних джерел.

Аналіз прибутковості ТОВ НПП «СОФТ» показав, що в 2021 році підприємство більше отримувало прибутку на 1 грн. доходу (активів, капіталу) ніж в 2020 році.

Планування показників діяльності, які мають вплив на формування фінансового результату ТОВ НПП «СОФТ» було здійснено двома методами, а саме ковзної середньої та метод експоненціального згладжування.

Отримані результати за всіма методами передбачають збільшення валового прибутку в прогнозному 2022 році.

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

Одержані результати мають прикладну цінність та апробовані на студентській науково-практичній Інтернет-конференції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Костецький В.В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства / В.В. Костецький // Галицький економічний вісник. – 2010. – №4 (29). – С. 135-145.

2. Навчально-методичне видання Теорія фінансово-господарської діяльності, Опорний конспект лекцій/ Г.В. Даценко, к.е.н, доцент, С.П. Ковальчук, асистент// Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ.-2013 – С.6-8

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV VI // Відомості Верховної Ради України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

5. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Велби «Проспект», 2007. – с.14

6. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб, пособие для вузов /Под ред. проф. Н.П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – с.282.

7. Шашкіна М.С. Особливості управління фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств в умовах кризової економіки/ Запорізька державна інженерна академія, м. Запоріжжя/ Ефективна економіка № 5, 2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4353.

8. Технічна енциклопедія – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://techtrend.com.ua/index.php?newsid=8659.

9. Гурніцька К.О. Прибуток підприємства: оцінка та резерви нарощування – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/18062/1/Hurnytska.pdf.

10. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. – 2- ге вид., випр. і доп. – К. : Знання- Прес, 2006. – 287 с.

11. Економічна теорія : навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 560 с.

12. Алексеєнко Л.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л.М. Алексеєнко, В.М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.

13. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів: Магнолія, 2009. – 383 с.

14. Буряковський В.В. Фінанси підприємств: навч. посібник / В.В. Буряковський, В.Я. Кармазин, С.В. Каламбет / За ред. В.В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 2006. – 246 с.

15. Економічна енциклопедія Т. 3. «П» (поручництво) – Я (японський центр продуктивності) / Редкол.: Б.Д. Гаврилишин, С.В. Мочерний (відп. ред.), О.А. Устенко (заст. відп. ред.) та ін. – К. – Тернопіль : ВЦ «Академія» ТАНГ, 2002. – 952 с.

16. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.

17. Загородній А.Г. Фінансовий словник. – 4- те вид., випр. та доп. / А.Г.

Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К. : Т- во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. – 566 с.

18. Ільчук М.М. Підприємницька діяльність та агробізнес / За ред. М.М. Ільчука, Т.Д. Іщенко. – К. : Вища освіта, 2006. – 543 с.

19. Климко Н.Г. Основи економічної теорії: політ економічний аспект : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти / Н.Г. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко. – К. : Вища школа, 1999. –743 с.

20. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (із змінами та доповненнями).

21. Основи економічних знань: навч. посіб. / А.С.Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – 2- ге вид., перероб. і допов. – К. : Вища школа, 2002. – 543 с. 95

22. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.

23. Предборський В.А. Економічна теорія: підручник / В.А. Предборський, Б.Б. Гарін, В.Д. Кухаренко ; за ред. В.А. Предборського. – К. : Кондор, 2007. – 492 с.

24. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / Упор. : Богачова О.В., Винокуров, К.С., Крусь Ю.І. Відпов. ред. Сіренко В.Ф., Станік С.Р. – К. : «Оріяни», 1999. – 502 с.

25. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.

26. Энциклопедия финансового менеджмента: сокр. пер. с англ./ Ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. – 5- е. изд. – М. : РАГС: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. – 823 с.

27. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку / С.В. Шевчук // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4(54). – С. 201-203.

28. Оцінка фінансвого стану малого підприємства – [Електронний ресурс]. –

Режим доступу до ресурсу: https://pidru4niki.com/1296101760965/ekonomika/otsinka_finansovogo_stanu_malogo_pidpriyemstva.

29. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль:, ТНЕУ, – 2016 – 304 с.

30. Савчук В.П. Финансовая диагностика предприятия и поддержка управленческих решений – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://klerk.ru

31. Хом'як Р. Л., Скибінська З.М. Облік на підприємствах малого бізнесу: Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія-2006», 2007. – 205 с., с.150.

32. С. Б. Довбня, Методичні особливості комплексної оцінки фінансового стану та економічних результатів підприємства/ Ефективна економіка № 3, 2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3863.

33. Нагорна Д.В., Богацька Н.М. Планування фінансової діяльності підприємства/ International scientific e-journal № 16, 2020 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.06.html.

32. Фінансове планування на підприємствах – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://pidru4niki.com/11510513/finansi/finansove_planuvannya_pidpriyemstvah.

33. Богацька Н.М. (2010) Методичні підходи до оцінки платоспроможності сучасних підприємств. Економічний простір, (41), 212-222.

34. Богацька, Н. М. & Дуржинська, А. Ю. (2010) Критерії ефективності діяльності підприємства. Вінницький торговельно-економічний інститут – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_54764.doc.htm.

35. Фінанси підприємств, четверте видання: [Підручник] / За ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. — К. : КНЕУ, 2005. — 534 с

45. Хлевицька Т.Б. Фінансове планування та бюджетування. Навчальний посібник для студентів денної та заочної форм навчання – Київ, Державний університет телекогмунікацій, 2021 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://dut.edu.ua/uploads/l_2213_43436701.pdf.

46. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. Житомир: ПП «Рута». 2003. 680 с.

47. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ : учебник. М.: КНОРУС, 2005. 544 с.

48. Соляник Л.Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління: монографія. за ред. О.С. Галушко; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Д.: НГУ, 2009. 239 с.

49. Гоголь Т.А. Особливості методики фінансового аналізу підприємств малого бізнесу. Вісник ЧДТУ. 2013. №2 (66). С. 386-393.

50. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самост. вивч. дисципліни]. / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. - 3-тє вид., виправл. і доп. К. : Знання-Прес, 2009. - 299 с.

51. Зельдіна О.Р. Спеціальний режим господарювання : Навчальний посібник для студ. вищ. навч. Закладів. М-во освіти і науки України, Донецький нац. ун-т. К. : Центр навчальної літератури, 2010. 112 с.

52. Клементьєва О.Ю. Фінансовий стан підприємства та його прогнозування : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.08 / О. Ю. Клементьєва; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана". К., 2008. 20 с.

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

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

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

56. Губинова Т.В. Применение экспоненциального сглаживания для прогнозирования виручки / Т.В. Губинова // URL: http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/8484.pdf

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

58. Морохович В. С. Економіко-математичне моделювання туристичних потоків Закарпатської області. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2017. Вип. 1(2). С. 143-146.

59. Ніколаєнко Д.В. Удосконалення системи прогнозування показників фінансового стану територіально-розподіленої компанії. Економіка. Управління. Інновації. 2013. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_54.

60. Гаркуша Н. М., Цуканова О.В., Горошанська О.О. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навч. посіб. К. : Знання, 2012. 583 с.

61. Грачова Р. Як визначити реальний фінансово-майновий стан свого підприємства. Дебет-Кредит. 2000. № 34. С. 18–27.

62. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз підприємств. К., 2000. 378с.

63. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М., 2006. С. 374.

64. Бланк І. А. Основи фінансового менеджменту. К., 1999. 512 с.

ДОДАТОК А

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

Фінансова звітність
малого підприємства

		КОДИ
Дата (рік, місяць, число)		01
Підприємство __ ТОВ «ПНН СОФТ»___	за ЄДРПОУ	35428268
Територія _____	за КОАТУУ	32000000
Організаційно-правова форма господарювання ___ ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ____	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності _Ком'ютерне програмування__	за КВЕД	62.01
Середня кількість працівників, осіб _90_____		
Одиниця виміру: тис.грн з одним десятковим знаком		

Адреса, телефон 01014, Україна, м.Київ, вул. Болбочана Петра, буд. 4а, кв.63

1. Баланс на 31.12. 2019 р.
Форма № 1-м

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи	1000		
Первісна вартість	1001		
Накопичена амортизація	1002	( )	( )
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	522,4	369,7
первісна вартість	1011	2094,1	2009,4
знос	1012	(1571,7)	(1639,7)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	4,0	7,5
Усього за розділом I	**1095**	526,4	377,2
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	3,3	2,3
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	228,3	1797,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,8	1,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	5192,0	3593,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	**1195**	5424,4	5393,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**		
Баланс	**1300**	5950,8	5770,9

Продовження дод.А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	44,0	44,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3930,4	5626,0
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Усього за розділом I	**1495**	3974,4	5670,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	**1595**	0,3	0,3
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	0,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1787,6	5,3
розрахунками з бюджетом	1620	179,4	95,3
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	0,0	8,8
розрахунками з оплати праці	1630	9,1	15,2
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	**1695**	1976,1	100,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**		
Баланс	**1900**	5950,8	5770,9

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019 р.

Форма № 2-м 1801007
Код за ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	53715,9	48080,0
Інші операційні доходи	2120	318,3	543,2
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	**2280**	54034,2	48623,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(42519,4)	(41982,0)
Інші операційні витрати	2180	(9447,0)	(4296,0)
Інші витрати	2270	( )	( )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(51966,4)	(46278,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2067,8	2345,2
Податок на прибуток	2300	(372,2)	(422,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	**2350**	1695,6	1923,1

Керівник _____ Волкович Володимир Вікторович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ Волохович Юлія Олександрівна
(підпис) (ініціали, прізвище)

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)

бухгалтерського обліку 25
«Спрощена фінансова звітність»
(пункт 5 розділу I)

Фінансова звітність
малого підприємства

		КОДИ
Дата (рік, місяць, число)		01
Підприємство __ ТОВ «ПНН СОФТ»___	за ЄДРПОУ	35428268
Територія _____	за КОАТУУ	32000000
Організаційно-правова форма господарювання ___ ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ____	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності _Ком'ютерне програмування__	за КВЕД	62.01
Середня кількість працівників, осіб _90_____		
Одиниця виміру: тис.грн з одним десятковим знаком		

Адреса, телефон 01014, Україна, м.Київ, вул. Болбочана Петра, буд. 4а, кв.63

1. Баланс на 31.12. 2020 р.
Форма № 1-м

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи	1000		
Первісна вартість	1001		
Накопичена амортизація	1002	( )	( )
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	369,7	254,0
первісна вартість	1011	2009,4	2009,5
знос	1012	(1639,7)	(1755,5)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	7,5	3,2
Усього за розділом I	**1095**	377,2	257,2
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	2,3	2,3
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1797,1	50,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1,0	0,9
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	3593,3	41364,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	**1195**	5393,7	41418,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**		
Баланс	**1300**	5770,9	41675,4

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4

Продовження дод. А

I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	44,0	44,0

Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5626,0	8562,2
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Усього за розділом I	**1495**	5670,0	8606,2
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	**1595**	0,3	0,3
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	0,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	5,3	32798,9
розрахунками з бюджетом	1620	95,3	270,0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	8,8	7,8
розрахунками з оплати праці	1630	15,2	14,1
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	**1695**	100,6	33068,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**		
Баланс	**1900**	5770,9	41675,4

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

Форма № 2-м 1801007
Код за ДКУД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	104042,6	53715,9
Інші операційні доходи	2120	4755,7	318,3
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	**2280**	108798,3	54034,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(95287,1)	(42519,4)
Інші операційні витрати	2180	(9842,8)	(9447,0)
Інші витрати	2270	( )	( )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(105129,9)	(51966,4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	3668,4	2067,8
Податок на прибуток	2300	(732,2)	(372,2)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	**2350**	2936,2	1695,6

Керівник _____ Волкович Володимир Вікторович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ Волохович Юлія Олександрівна
(підпис) (ініціали, прізвище)

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25

«Спрощена фінансова звітність»
(пункт 5 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

		КОДИ
Дата (рік, місяць, число)		01
Підприємство __ ТОВ «ПНН СОФТ»___	за ЄДРПОУ	35428268
Територія _____	за КОАТУУ	32000000
Організаційно-правова форма господарювання ___ ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ____	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності _Ком'ютерне програмування__	за КВЕД	62.01
Середня кількість працівників, осіб _33_____		
Одиниця виміру: тис.грн з одним десятковим знаком		

Адреса, телефон 01014, Україна, м.Київ, вул. Болбочана Петра, буд. 4а, кв.63

1. Баланс на 31.12. 2021 р.
Форма № 1-м

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи	1000		
Первісна вартість	1001		
Накопичена амортизація	1002	( )	( )
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	254,0	346,1
первісна вартість	1011	2009,5	2113,5
знос	1012	(1755,5)	(1767,4)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090	3,2	3,2
Усього за розділом I	**1095**	257,2	349,3
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	2,3	6,2
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	50,7	1920,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,9	1,2
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	41364,3	12561,6
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	**1195**	41418,2	14489,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**		
Баланс	**1300**	41675,4	14838,4

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			

Продовження дод.А

Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	44,0	44,0
Додатковий капітал	1410		

Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8562,2	12118,7
Неоплачений капітал	1425	( )	
Усього за розділом I	**1495**	8606,2	12162,7
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	**1595**	0,3	0,3
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0,0	0,0
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	32798,9	2466,3
розрахунками з бюджетом	1620	270,0	193,0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	7,8	6,7
розрахунками з оплати праці	1630	14,1	9,4
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	**1695**	33068,9	2675,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**		
Баланс	**1900**	41675,4	14838,4

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	106374,8	104042,6
Інші операційні доходи	2120	5043,4	4755,7
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	**2280**	111418,2	108798,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(98372,8)	(95287,1)
Інші операційні витрати	2180	(8708,2)	(9842,8)
Інші витрати	2270	( )	( )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(107081)	(105129,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	4337,2	3668,4
Податок на прибуток	2300	(780,7)	(732,2)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	**2350**	3556,5	2936,2

Керівник _____ Волкович Володимир Вікторович
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ Волохович Юлія Олександрівна
(підпис) (ініціали, прізвище)

№ _____от «___»_____2022 р.

РЕЦЕНЗІЯ

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

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

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

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

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

Кваліфікаційна робота за обраною темою рекомендується до захисту з оцінкою “відмінно”.

Професор, д.е.н.
кафедри міжнародних відносин і аудиту Усатенко О. В.

ВІДЗИВ

на кваліфікаційну роботу студентки групи 072-18з-1 Бажиної Марії Сергіївни на тему «Планування показників фінансово-господарської діяльності підприємства (на прикладі ТОВ «ПНН Софт»)» представленої для присвоєння ступня «бакалавр» кваліфікації «бакалавр фінансів, банківської справи та страхування» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

1. Мета дипломної роботи - визначення та обґрунтування найкращого методу планування фінансових показників підприємства.

2. Обрана тема актуальна через те, що при відсутності планових розрахунків фінансових показників, підприємство не може оперативно контролювати свої доходи і видатки та своєчасно приймати необхідні рішення.

3. Тема дипломної роботи безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності бакалавра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – формування фінансових результатів та планування фінансових показників підприємств.

4. Задачі дипломної роботи відповідають вимогам освітньо-кваліфікаційної характеристики.

5. Автором визначено найкращий метод планування фінансових показників діяльності для досліджуємого підприємства.

6. Робота з керівником кваліфікаційної роботи вважається доброю. Практичне значення результатів дипломної роботи полягає у рекомендаціях щодо найкращого з розглянутих методів планування фінансових показників, які можуть бути застосовані у подальшій діяльності ТОВ «ПНН Софт».

7. Самостійність виконання завдань дипломної роботи хороша.

8. Виконання презентації. Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи.

9. Дотримання стандартів. Оформлення пояснювальної записки виконано у відповідності зі стандартами ЄСКД.

Таким чином констатуємо, що кваліфікаційна робота Бажиної Марії Сергіївни рекомендується до захисту з оцінкою 74 бали.

Науковий керівник
кваліфікаційної роботи бакалавра
к.е.н., доц. кафедри ЕА і Ф — Цуркан І.М.