

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
(ПІБ)

Алексенко Альони Ігорівни

академічної групи 072-173-1 (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 заходів підвищення рентабельності роботи підприємства (на прикладі ПП НВФ «Дельфін»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Штефан Н.М.	78	добре	
Рецензент	Мерсесян Н.В.		добре	
Нормоконтролер	Доценко О.Ю.	84	добре	

Дніпро
2021

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри
економічного аналізу і фінансів
(повна назва)

О.В.Єрмошкіна
(прізвище, ініціали)

(підпис)

« _____ » _____ 2021 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню бакалавр

студентці Алексєєнко А.І.
(прізвище, ініціали)

академічної групи 072-173-1
(шифр)

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

На тему: «Планування заходів підвищення рентабельності роботи підприємства (на прикладі ПП НВФ «Дельфін»)»

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від 14.05.21 № 264-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	03.05.2021- 06.05.2021
Розділ 1	Теоретичні основи процесу підвищення рентабельності роботи підприємства	07.05.2021- 16.05.2021
Розділ 2	Аналіз рентабельності роботи підприємства	17.05.2021- 27.05.2021
Розділ 3	Розробка заходів щодо підвищення рентабельності роботи підприємства	28.05.2021- 03.06.2021
ВИСНОВКИ		04.06.2021- 06.06.2021
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	07.06.2021- 10.06.2021

Завдання видано

(підпис керівника)

Штефан Н.М.

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 19.04.2021 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 14.06.2021 р.

Завдання прийнято до виконання

(підпис студента)

Алексєєнко А.І.

(прізвище, ініціали)

ЗМІСТ

Стор

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ І ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Прибуток підприємства як економічна категорія та об'єкт управління.....	10
1.3. Методологія та правове забезпечення процесу управління прибутком підприємства.....	27
1.4. Рентабельність як узагальнюючий показник ефективності роботи підприємства і чинники впливу на неї.....	33
Висновки за розділом 1.....	39
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	41
2.1 Характеристика діяльності підприємства.....	41
2.2. Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства.....	42
Висновки до розділу 2.....	60
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	62
3.1 Фактори підвищення рентабельності роботи підприємства.....	62
3.2. Диверсифікація видів діяльності підприємства як напрям підвищення його прибутковості.....	62
3.3. Методичні засади аналізу ефективності інвестиційного проекту.....	66
3.4. Розрахунок ефективності відкриття кафе „ДЕЛФІ”.....	75
3.5. Створення мережі фірмових кіосків підприємства у містах області.....	79

3.6. Вибір оптимального варіанту подальшого розвитку підприємства.....	82
3.7.Прогноз фінансових показників підприємства після впровадження заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства.....	85
Висновки до розділу 3.....	89
ВИСНОВКИ.....	91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	95
Додаток А.....	100
Додаток В.....	102
Додаток С.....	104

ВСТУП

Актуальність теми. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. На сучасному етапі розвитку ринкового середовища господарювання власників підприємств цікавить не тільки отримання прибутку, а його максимізація. Для досягнення цієї мети на перший план виходять питання щодо ефективного управління прибутком, так як розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства, економічний розвиток держави шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів.

Так, прибуток є узагальнюючим показником діяльності підприємства, але він недостатньо точно відображає ефективність підприємницької діяльності. Найбільш точну оцінку функціонування підприємства дає рентабельність. На даному етапі розвитку економіки України велика кількість підприємств є неприбутковими або ж малоприбутковими, це є наслідком післякризової ситуації в країні. Високі ціни на закупівлю сировини та комплектуючих, інфляція, невисока купівельна спроможність населення, нестабільність податкового законодавства та інші фактори зменшують розмір прибутку сучасного підприємства. Тому проблема підвищення прибутку та рентабельності є актуальною в сучасних умовах для підприємств усіх галузей народного господарства України.

Питання підвищення прибутковості підприємства є об'єктом уваги багатьох вчених. Їх досліджували в своїх роботах Аранчій В.І., Балабанов І.Т., Бандурка О.М., Білик М.Д., Бланк І.А., Іщенко Є., Ковальова А.М., Корінев В.Л.,

Коробов М.Я., Крамаренко Г.О., Орлов П.І., Петрова К.Я., Покропивний С.Ф., Шуляк П.Н. та інші.

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, як у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність виробництва є найефективнішим показником, який може визначити економічну картину підприємства. Цей показник здатний визначити як ефективність всього підприємства в цілому, так і ефективність його окремих напрямків виробництва

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

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

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

Для досягнення цієї мети треба вирішити такі задачі:

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

Інформаційну базу кваліфікаційної роботи склали законодавчі та нормативні документи, які регламентують діяльність підприємства, баланси і звіти підприємства, дані державної статистики, інформаційні звіти інших міністерств та відомств, науково-дослідних інститутів, центрів і фондів, які

оприлюднені і не становлять службової чи комерційної таємниці, а також інформаційні матеріали, опубліковані в періодичних виданнях.

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

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

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

Апробація результатів дослідження. Результати досліджень доповідалися та обговорювалися на студентській науково-практичній Інтернет конференції “Розвиток фінансової системи країни в умовах глобалізації” (Дніпро, 2021).

Обсяг та структура дипломної роботи. Диплом викладено на 102 сторінках комп'ютерного тексту, складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 66 найменувань, містить 19 таблиць, 8 рисунків.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.

1.1. Прибуток підприємства як економічна категорія та об'єкт управління

Прибуток як економічна категорія відбиває чистий дохід, створений внаслідок реалізації продукції виробництва та надання послуг в процесі підприємницької діяльності.

Для виявлення фінансового результату необхідно знайти різницю між виручкою та витратами на виробництво і реалізацію, що приймають форму собівартості продукції. Якщо виручка від реалізації перевищує собівартість, фінансовий результат свідчить про одержання прибутку.

Підприємець завжди ставить за основну мету своєю діяльністю отримання прибутку, але не завжди його одержує. Якщо виручка від реалізації дорівнює собівартості, то, в такому випадку, вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції. При витратах, що перевищують виручку, підприємство одержує збитки - негативний фінансовий результат, що може призвести до банкрутства.

Прибуток як економічна категорія є грошовим вираженням вартості реалізованого чистого доходу, основною формою грошових накопичень суб'єктів господарювання. Він характеризує прибутковість підприємства, окупність вкладених витрат і використаного майна в результаті здійснення відповідних заходів [10].

Розглядаючи сутність прибутку, необхідно в першу чергу відмітити такі його характеристики (табл. 1.1)

Таблиця 1.1

Основні ознаки прибутку та їх характеристика

Ознака	Характеристика
1. Прибуток являє собою форму доходу підприємця,	Це найбільш проста форма вираження прибутку є разом з тим недостатньою для його

який здійснює певний вид діяльності.	повної характеристики, так як в багатьох випадках активна діяльність в будь-якій сфері може і не бути пов'язаною з отриманням прибутку (наприклад: діяльність політична, благодійна тощо).
2. Прибуток є формою доходу підприємця, котрий вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху.	Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу - особливим фактором виробництва - і в опосередкованому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу.
3. Прибуток не є гарантованим доходом підприємця, який вклав свій капітал в той чи інший бізнес.	Він є результатом тільки вмілого і успішного ведення цього бізнесу. Але в процесі ведення бізнесу підприємець внаслідок своїх невдалих дій або об'єктивних причин зовнішнього характеру може втратити не лише очікуваний прибуток, але й повністю або частково втратити вкладений капітал. Тому прибуток у певній мірі є платою за ри-зик здійснення підприємницької діяльності.
4. Прибуток характеризує не весь доход, отриманий в процесі підприємницької діяльності, а лише ту частину доходу, яка "очищена" від понесених витрат на здійснення цієї діяльності.	В кількісному вираженні прибуток є кінцевим показником, який представляє собою різницю між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.
5. Прибуток є вартісним показником, вираженим в грошовій формі.	Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників - вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат тощо, а також з діючим порядком податкового її регулювання.

В економічній літературі серед економістів немає єдиної думки щодо сутності прибутку та джерел його утворення. Одні вважають, що прибуток – це плата за вкладений у виробництво капітал, інші – що це плата за ризик

вкладеного капіталу. Представлення основних концепцій економічної сутності прибутку наведено на рис.1.1 [16]:



Рис. 1.1. Основні концепції економічної сутності прибутку

Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних та зарубіжних дослідників, можна зробити висновок, що роль і значення прибутку підприємства визначається в наступному [4].

- Прибуток підприємства є основним спонукальним мотивом будь-якого виду бізнесу, головною кінцевою метою підприємницької діяльності.

- Прибуток підприємства створює базу економічного розвитку держави в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дає можливість державі виконувати свої функції і здійснювати програми розвитку економіки.

- Прибуток підприємства виступає критерієм ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

- Прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менше його потреба в залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел, і вище рівень самофінансування його розвитку. Останнє є важливим критерієм фінансової стійкості підприємства.

- Прибуток виступає головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства.

Отже, прибуток – це винагорода, яку одержує підприємець від реалізації продукції та після покриття витрат виробництва. Це є плата за те, що підприємець організовує роботу на виробництві, управляє ним, впроваджує інновації, ризикує. Підприємство, виконуючи свої функції, забезпечує перевищення виручки від реалізації продукції над витратами на виробництво.

Прибуток підприємства являється головною метою підприємницької діяльності. Основним стимулюючим мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є ріст добробуту власників підприємства. Характеристикою цього росту виступає розмір доходу на вкладений капітал, джерелом якого є отриманий прибуток.

Якщо для власників підприємства одержання високого рівня прибутку є цілком очевидним мотивом підприємницької діяльності, то може виникнути питання - чи є одержання високого прибутку настільки ж спонукальним мотивом діяльності найманих менеджерів підприємства й іншого його персоналу.

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує такі функції: оцінювальну, стимулюючу та госпрозрахункову. Разом із тим невиключена можливість наділення прибутку й іншими функціями.

Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що прибуток використовується як основний критерій економічної ефективності виробництва і використання основних виробничих фондів. Використання прибутку в цій функції дає підприємцю дійовий засіб контролю за раціональним використанням наявних матеріальних і трудових ресурсів.

Розглядаючи функцію як міру ефективності виробництва, необхідно враховувати, що прибуток не збігається зі своєю об'єктивною основою – вартістю доданого продукту, а є її перетвореною (похідною) формою. Для підприємства прибуток означає, по-перше, надбавку до собівартості продукції, по-друге, приріст авансованої вартості.

Зв'язок вартості додаткового продукту зі своїм джерелом – живою абстрактною працею – виражений прямо, безпосередньо, а в прибутку він представлений опосередковано та перетворено. І такий прибуток виступає як результат руху всієї авансованої вартості. Для підприємства економія будь-якої частини витрат виробництва (матеріальних або трудових) означає збільшення прибутку.

Отже, через те, що прибуток виступає як похідна форма й виражає результат руху всієї авансованої вартості, в ньому відбивається результативність затрат як живої, так і уречевленої праці, тобто ефективність виробництва.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що він є джерелом матеріального заохочення робітників, розширення виробництва та вирішення соціальних проблем на підприємствах, а також джерелом сплати прямих податків до бюджету. Тому в отриманні прибутку повинні бути зацікавлені як держава, так і підприємства.

Госпрозрахункова функція прибутку полягає в тому, що госпрозрахунок, який є основним методом господарювання підприємств, передбачає не тільки покриття своїх витрат своїми доходами, але й отримання нагромаджень (прибутку) для стимулювання робітників і вирішення інших питань. В умовах ринкової економіки отримання прибутку орієнтує товаровиробника на збільшення обсягів виробництва продукції, зниження затрат на виробництво. Цим досягається як мета підприємництва, так і задоволення суспільних потреб [57].

Прибуток підприємства характеризується не лише своєю багатоаспектною роллю, але і різноманіттям обличчя, в яких вона виступає. Під загальним поняттям «прибуток» розуміються різноманітні її види, що характеризуються в даний час декількома десятками термінів. Все це вимагає певної систематизації використовуваних термінів. Така систематизація, проведена лише по найбільш важливим класифікаційним ознакам в таблиці 1.2 [7]:

Таблиця 1.2

Систематизація видів прибутку підприємства по основних
класифікаційних ознаках

Ознаки класифікації прибутку підприємства	Види прибутку по відповідних ознакам класифікації
1	2
1. Джерела формування прибутку, використовувані в його обліку	а) Прибуток від реалізації продукції б) Прибуток від реалізації майна в) Прибуток від внереалізаційних операцій
2. Джерела формування прибутку за основними видами діяльності	а) Прибуток від операційної діяльності б) Прибуток від інвестиційної

підприємства	діяльності в) Прибуток від фінансової діяльності
3. Склад елементів, які формують прибуток	а) Маржин б) Валовий прибуток в) Чистий прибуток
4. Характер оподаткування прибутку	а) Оподатковуваний прибуток б) Прибуток, який не підлягає оподаткуванню
5. Характер інфляційного «очищення» прибутку	а) Прибуток номінальний б) Прибуток реальний
6.Період формування прибутку	а) Прибуток попереднього періоду б) Прибуток звітного періоду в) Прибуток планового періоду
7. Регулярність формування прибутку	а) Прибуток, що формується регулярно б) Надзвичайний прибуток
8. Характер використання прибутку	а)Капіталізований (нерозподілений) прибуток б) Спожитий (розподілений) прибуток
9. Значення підсумкового результату господарювання	а) Позитивний прибуток (відповідно прибуток в звичайному його розумінні) б) Негативний прибуток (збиток)

Розглядаючи прибуток як економічну категорію, ми говоримо про неї абстрактно. Але при плануванні й оцінці господарської і фінансової діяльності підприємства, розподілі прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства, використовуються конкретні показники. Ємним інформативним показником є прибуток дооподаткування.

Досягнення високих результатів роботи підприємства припускає управління процесом формування, розподілу і використання прибутку. Управління включає аналіз прибутку, його планування і постійний пошук можливостей його збільшення.

Економічний прибуток - найважливіша стадія роботи, що передуює плануванню і прогнозуванню фінансових ресурсів підприємства, ефективного їхнього використання. Результати аналізу є основою для прийняття управлінських рішень на рівні керівництва підприємством і є вихідним матеріалом дня роботи фінансових менеджерів.

У задачі аналізу фінансових результатів входять:

- оцінка динаміки показників прибутку;
- вивчення складених елементів формування прибутку;
- виявлення і вимір впливу факторів, що впливають на прибуток;
- аналіз показників рентабельності;
- виявлення й оцінка резервів зростання прибутку, способів їхньої мобілізації.

Аналіз динаміки балансового прибутку, темпів його приросту в зіставленні з динамікою величини і приросту чистого прибутку становить значний інтерес. Результати аналізу можуть свідчити про зниження темпів приросту чистого прибутку в порівнянні з балансовим, і навпаки. Корисну інформацію можна почерпнути з аналізу динаміки частки чистого прибутку в балансовому. Якщо частка чистого прибутку росте, це свідчить прооптимальну величину податків, що сплачуються, зацікавленості підприємства в результатах роботи й ефективному господарюванні.

Прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг займає найбільшу питому вагу в структурі балансового прибутку підприємства. Її величина формується під впливом трьох основних факторів: собівартості продукції, обсягу реалізації і рівня діючих цін на реалізовану продукцію. Найважливішим з них є собівартість. Кількісно в структурі ціни вона займає значну питому вагу, тому зниження собівартості дуже помітно позначається на зростанні прибутку за інших рівних умов. Динаміка показника собівартості продукції цікава і з іншого погляду. Зниження витрат у масштабі народного господарства країни свідчить про рівень господарювання в цілому і відбиває позитивні процеси в економіці.

На багатьох підприємствах існують підрозділи економічних служб, що займаються постатейним аналізом собівартості, вишуковують шляхи її зниження. Але значною мірою ця робота знецінюється інфляцією і ростом цін на вихідну сировину і паливно-енергетичні ресурси.

Збільшення обсягу реалізації продукції в натуральному виразі за інших рівних умов веде до зростання прибутку. Зростаючі обсяги виробництва продукції, що користується попитом, можуть досягатися за допомогою капітальних вкладень, що вимагає направлення прибутку на купівлю більш продуктивного устаткування, освоєння нових технологій, розширення виробництва. Не вимагає капітальних витрат прискорення обороту обігових коштів, що також веде до росту обсягів виробництва і реалізації продукції.

При стабільних економічних умовах господарювання основний шлях збільшення прибутку від реалізації продукції складається в зниженні собівартості в частині матеріальних витрат. Особливо важливо це для підприємств обробних галузей (машинобудування і металообробка, металургійна, нафтохімічна й ін.), на яких питома вага вартості сировини в собівартості істотно вище, ніж на аналогічних підприємствах розвинутих країн.

На величину прибутку від реалізації продукції впливає склад і розмір нереалізованих залишків на початок і кінець звітного періоду. Значна величина залишків приводить до неповного надходження виручки і недоодержанню очікуваного прибутку.

Залишки нереалізованої продукції утворюються по наступним причинах:

- частина готової продукції закономірноосідає на складі в зв'язку з необхідністю її комплектації, упакування, підготовки до відвантаження, нагромадження до розмірів транспортної партії, виписки розрахункових документів. Збільшення залишків готової продукції на складі понад нормативну величину повинне бути предметом уваги фінансових служб підприємства: можливо, продукція не знаходить збуту через розрив господарських зв'язків чи не користується попитом з іншої причини.

Такий вплив на прибуток залишків готової продукції на складі має місце на підприємствах, що випускають продукцію яка має натурально-речовинну форму. Виконані роботи і надані послуги в силу своєї специфічної форми як товару не можуть приймати вид залишків продукції на складі. Те ж відноситься

і до продукції деяких галузей, наприклад, електроенергетики, транспорту, зв'язку;

- залишки товарів відвантажених, термін оплати яких не наступив, можуть утворюватися при застосуванні визначених форм розрахунку за відвантаженою продукцією. Повна передоплата продукції, що відвантажується, виключає утворення таких залишків і практикується багатьма підприємствами, але як форма розрахунків має свої недоліки;
- частина товарів відвантажених не оплачена в термін покупцем. Не надходження виручки в цьому випадку практично не залежить від постачальника. Підприємству варто працювати в напрямку одержання доходів - припинити відвантаження продукції покупцю, перевести його на акредитивну форму розрахунків, передати вимоги по стягненню неплатежів з покупця банку, оформити комерційний кредит;
- продукція відвантажена й отримана покупцем, але останній на законних підставах відмовився від її оплати. Найбільш ймовірною причиною відмовлення може бути недотримання постачальником умов договору постачання.

Резервом збільшення балансового прибутку може бути прибуток, отриманий від реалізації основних фондів і іншого майна підприємства. Якщо раніш операції, пов'язані з вибуттям основних фондів, не робили помітного впливу на фінансові результати, то тепер, коли підприємства вправі розпоряджатися своїм майном, має сенс звільнитися від зайвого і не встановленого устаткування, попередньо зваживши, що вигідніше - продати його чи здати в оренду.

Прибуток може бути отримана від реалізації нематеріальних активів, що мають попит на ринку. Їхня продажна ціна визначається здатністю приносити доход. Для обчислення прибутку з продажною ціною виключаються витрати, пов'язані зі створенням чи купівлею нематеріальних активів з урахуванням витрат по їхньому доведенню до стану, у якому вони здатні приносити доход.

У складі позареалізаційних операцій найбільш дохідними можуть бути фінансові вкладення. Важливо, щоб вони здійснювалися не на шкоду основної діяльності підприємства. Конкретні напрямки і структура фінансових вкладень повинні бути результатом продуманої політики підприємства на основі достовірної оцінки їхньої ефективності. Непрофесійний підхід до цього питання може привести до втрати засобів, вкладених у статутний капітал інших підприємств чи спільну діяльність, у неліквідні цінні папери.

Відносно надійним способом фінансових вкладень зараз можна вважати збереження грошей на депозитному рахунку чи придбання депозитних сертифікатів. У цьому випадку повинні враховуватися щонайменше дві обставини: темпи інфляції, якщо мова йде про придбання сертифікатів, і процентна ставка податку з отриманих доходів.

Найважливішим питанням управління процесом формування прибутку є планування прибутку й інших фінансових результатів з урахуванням висновків економічного аналізу.

Головною метою при плануванні є максимізація доходів, що дозволяє забезпечувати фінансування більшого обсягу потреб підприємства в його розвитку. При цьому важливо виходити з величини чистого прибутку. Задача максимізації чистого прибутку підприємства тісно пов'язана з оптимізацією величини податків, що сплачуються, у рамках діючого законодавства, запобіганням непродуктивних виплат.

1.2. Механізм формування, розподілу та використання прибутку підприємства

На розмір фінансового результату, отриманого підприємством, безпосередній вплив мають такі фактори:

- обсяг реалізації продукції,
- цінова політика, що використовується підприємством,
- обсяг витрат.

Назміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва та залишків нереалізованої продукції.

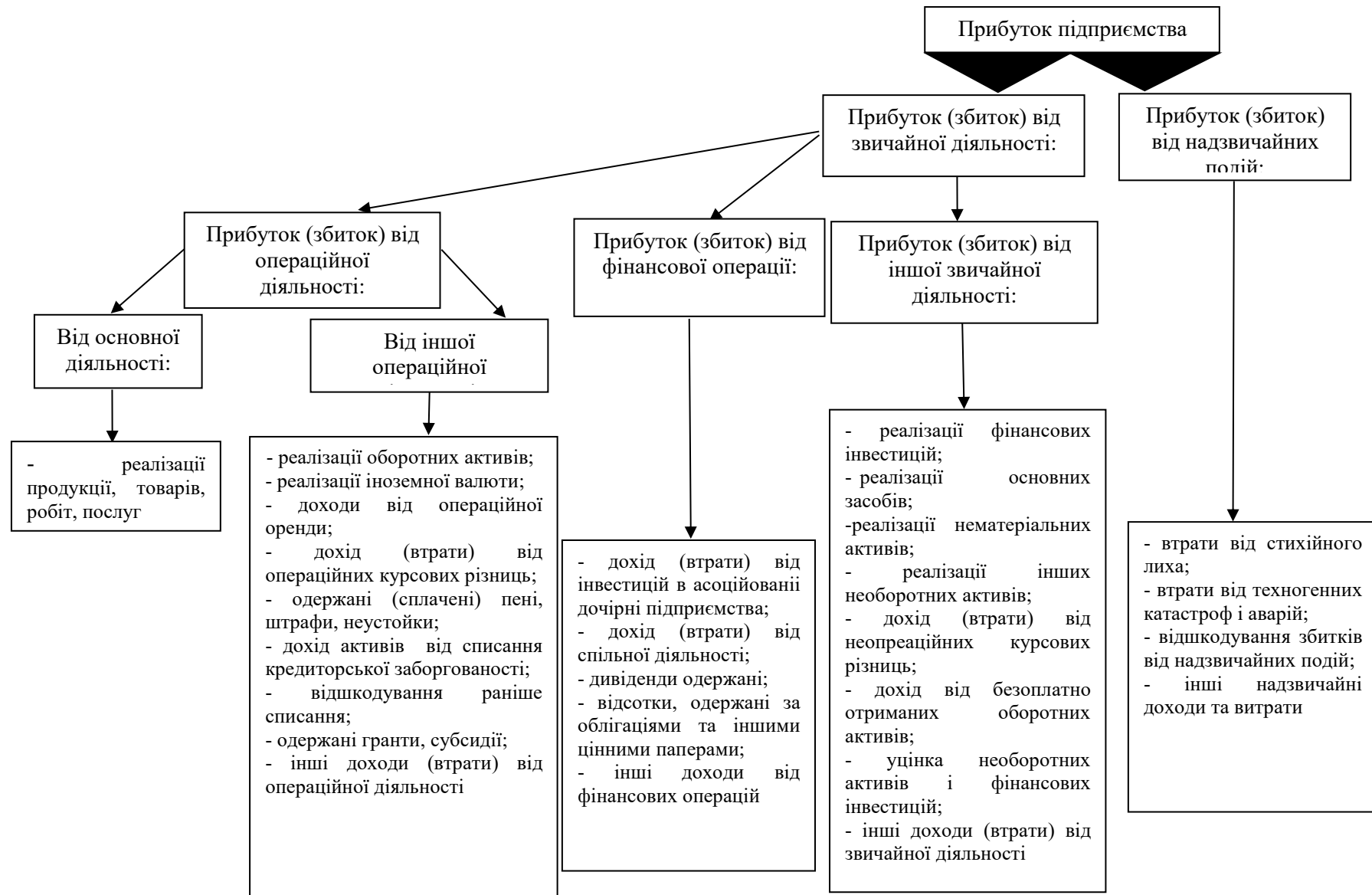
Оцінюючи вплив зазначених факторів на формування прибутку підприємства, необхідно враховувати, що зміна обсягу виробництва та залишків нереалізованої продукції одночасно впливає і на розмір витрат підприємства.

Загальна сума витрат підприємства може суттєво зростати або ж, навпаки, знижуватися унаслідок зміни розміру витрат на зберігання готової продукції в складських приміщеннях, на організацію та обслуговування процесу виробництва і реалізації та інших змінних і умовно-постійних витрат залежно від зростання або скорочення обсягів виробництва і реалізації продукції [65].

Прибуток - частина додаткової вартості прибутку, що залишається підприємству. На його формування впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності підприємства. Проведенням реформування бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Україні з 2000 року відповідно до міжнародних стандартів відбуваються зміни в методиці визначення прибутку підприємств.

На рис.1.2 показано схему формування прибутку підприємства з урахуванням змін у бухгалтерському обліку та звітності. Облік і визначення фінансових результатів - прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна, та інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з виникненням надзвичайних подій. У свою чергу, операційна діяльність поділяється на основну та іншу операційну діяльність.

Основою формування прибутку підприємства є чистий дохід підприємства. Тому основні джерела формування прибутку підприємства будуть такі самі, як і джерела формування його доходу:



1.2. Структурно – логічна схема формування прибутку підприємства

В умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Постійне збільшення чистого прибутку – це стаłe джерело фінансування розвитку виробництва (рінвестування прибутку), виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників підприємства, благодійної діяльності. Чистий прибуток – найважливіший показник для оцінювання виробничої та фінансової діяльності підприємств, оскільки відбиває ступінь його активності та фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту. За чистим прибутком визначається прийнятний для інвестора рівень дохідності активів підприємства для порівняння з альтернативними варіантами напрямку інвестування (за умови порівняльного ризику). Чистий прибуток є одним з основних джерел збільшення капіталу підприємства, що відбито у формі №4 „Звіт про власний капітал” фінансової звітності. Постійне збільшення прибутку за умов припустимого ризику, тобто в разі залучення додаткових позикових коштів чи додаткового розміщення акцій, зміцнює конкурентні позиції підприємства на ринку капіталу.

Розглянемо, які саме чинники впливають на цей підсумковий показник.

Основним чинником є дохід (виручка) від реалізації продукції, що свідчить про ринковий попит на продукцію підприємства, повернення вкладених у виробництво коштів і можливість розпочати новий виробничий цикл. Розмір виручки від реалізації залежить від обсягів і структури виробництва за видами продукції та ринкових цін кожного виду. Відділи маркетингу підприємств зобов’язані постійно аналізувати ринковий попит на продукцію підприємства і своєчасно на нього реагувати. Економічне обґрунтування обсягів виробництва виконується через пошук так званого критичного обсягу, критичної точки, або точки беззбитковості.

Ще один чинник, який істотно впливає на розмір чистого прибутку, - це сукупні витрати на виробництво і збут продукції: собівартість реалізованої продукції, а також адміністративні витрати (загальногосподарські витрати,

пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства) та витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, рекламу, доставку продукції споживачам тощо).

Послідовність формування чистого прибутку (збитку) підприємства показано на рис. 1.3:

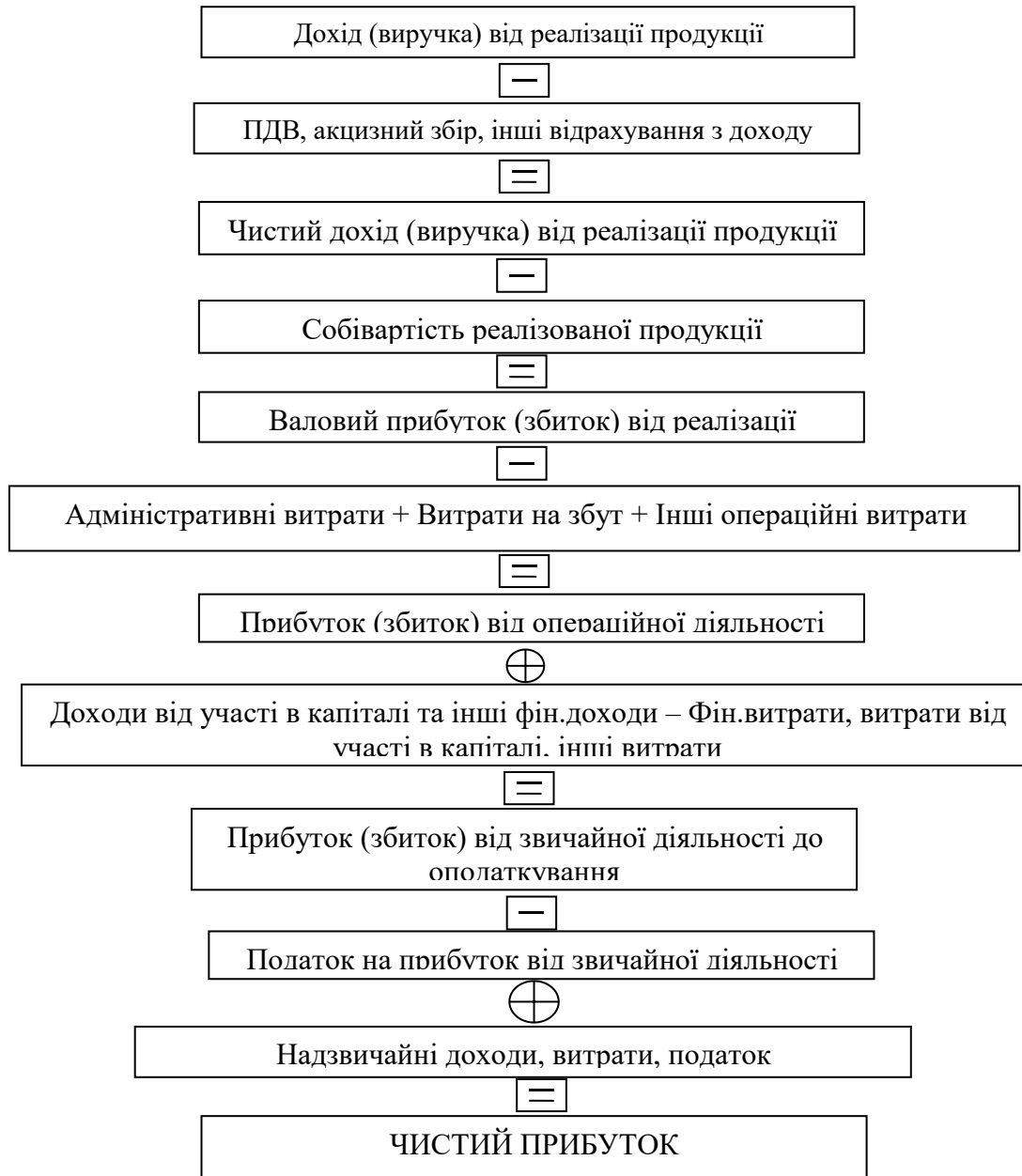


Рис. 1.3. Формування чистого прибутку

Ефективність політики управління прибутком підприємства визначається не тільки розміром сформованого прибутку підприємством, але і характером

його розподілу та використання. Політика управління розподілом прибутку являє собою процес формування напрямків його подальшого використання відповідно до мети та завдань стратегічного розвитку підприємства.

На політику управління розподілом прибутку суттєво впливає цілий ряд факторів, наведених на рисунку 1.4:



Рис. 1.4. Фактори, що впливають на розподіл прибутку підприємства

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

розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо [21]. Згідно Господарського кодексу порядок використання прибутку(доходу) визначає власник (власники) підприємства або уповноважений ним орган у відповідності до статуту підприємства і чинного законодавства [3]. При цьому державний вплив на напрям і обсяги використання прибутку господарюючих суб'єктів здійснюється через установлені нормативи, податки, податкові пільги тощо. Залишений після цього прибуток вважається чистим прибутком підприємства і розподіляється на його розсуд [57]. Розподіл і використання прибутку підприємства представлено на рисунку 1.5:

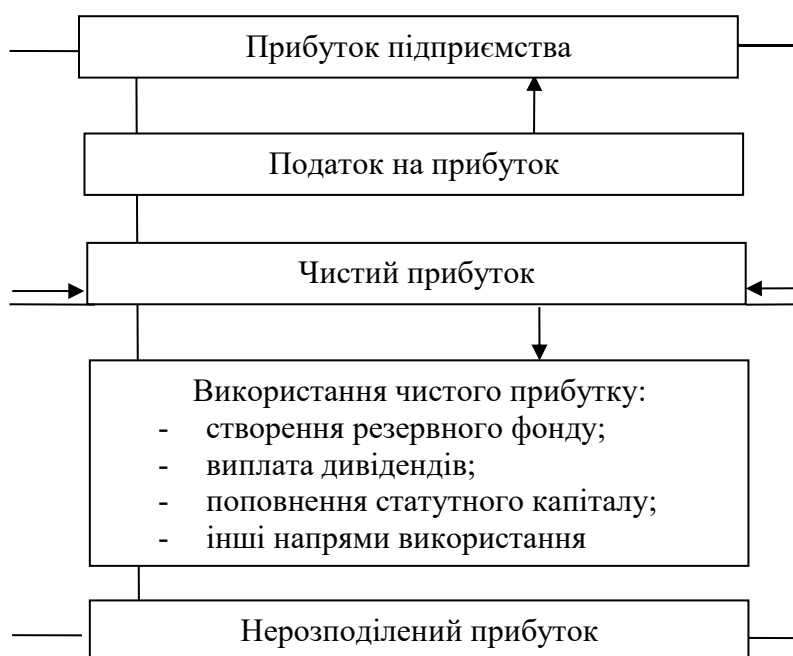


Рис 1.5. Структурно-логічна схема розподілу і використання прибутку акціонерного товариства відповідно до положень бухгалтерського обліку

Чистий прибуток, одержаний після сплати податків, залишається в розпорядженні товариства, яке відповідно до установчих документів визначає напрями його використання.

Розподіл та використання прибутку підприємства це є досить відповідальний процес в діяльності підприємства, оскільки від його

результату залежить не тільки розвиток підприємства, а і матеріальне забезпечення працівників. Тому при прийнятті рішень про розподіл чистого прибутку, фінансовими менеджерами підприємства повинно бути знайдено оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі.

1.3. Методологія та правове забезпечення процесу управління прибутком підприємства

Кінцевою метою діяльності будь – якого підприємства є отримання прибутку. Тому дуже важливо під час управління прибутком враховувати всі чинники і аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку і забезпечення певного рівня прибутку.

Розміри прибутку – найважливіший показник, що визначає фінансовий стан підприємства: від нього залежить рівень рентабельності продажів і активів, оборотність активів, рух коштів, інвестиційна привабливість підприємства. Розмір прибуткового напрямку залежить від обсягу отриманої виручки і тому, при розгляді питань щодо управління прибутком підприємством ці показники необхідно розглядати комплексно.

Величина виручки від продажів функціонально залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів (рис. 1.6).

Для розгляду окремих аспектів управління виручкою і прибутком конкретну значимість здобуває одна з двох названих груп факторів, що формують виручку від продажів.

Якщо перед підприємством постає завдання досягнення визначеної суми виручки від продажів незалежно від одержуваного при цьому фінансового результату, використовується перша група факторів. Зрозуміло, фінансовий результат не повинний мати негативного знака. У випадку, коли необхідно

забезпечити визначений прибуток від продажів, практичне значення має друга група факторів.



Рис. 1.6. Фактори, що впливають на розмір прибутку

Однак у дійсності, як правило, одночасно зважаються задачі одержання і необхідної виручки, і необхідного прибутку від продажів, тому в розрахунках беруть участь обидві групи факторів, тим більше що вони взаємозалежні.

Для вирішення будь-яких питань, пов'язаних з управлінням виручкою і прибутком, важливо правильно визначити характер витрат на реалізовану продукцію. Мова йде про поділ усіх витрат на постійні перемінні, а також на прямі непрямі.

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

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

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

Таким чином, абсолютно придатного для всіх підприємств і всіх періодів їхньої діяльності переліку перемінних і постійних витрат не існує. Але в кожному конкретному випадку фахівці підприємства можуть оцінити, збільшення яких витрат піде за збільшенням натурального обсягу виробництва і продажів, і в якій пропорції. Тому точний поділ витрат на перемінні постійні можливий. Крім того, він необхідний, – інакше не можна оцінювати вплив тих чи інших змін у попиті на продукцію, на показник виручки і прибутку від продажів.

Розподіл витрат на прямі непрямі здійснюється по ознаці можливості віднесення того чи іншого виду витрат до визначеного виду продукції, не користуючись при цьому умовними прийомами розподілу витрат. Витрати, здійснювані для виробництва і продажів тільки одного виду продукції, є прямими, всі інші – непрямыми.

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

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

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

Важливим елементом управління прибутком підприємства являється правове поле реалізації, під яким слід розуміти сукупність кодексів та законів України, указів президента України, постанов кабінету міністрів, нормативних актів органів державного регулювання, що у межах своїх повноважень провадять державне регулювання підприємницької діяльності, а також сукупність внутрішньогосподарських документів. Звичайно, таке законодавче поле не існує відокремлено і являється органічною складовою фінансового права.

Загалом, правове поле антикризового фінансового менеджменту проявляється двояко. По-перше, це сукупність нормативно-правових актів, які регулюють фінансово-економічні та організаційно-правові аспекти реалізації

управління прибутком суб'єкта господарювання. Серед таких нормативно-правових актів, які безпосередньо чи опосередковано регулюють фінансові відносини на підприємстві, що пов'язані із планування, контролем, формування, розподілом, перерозподілом та споживанням прибутку суб'єкта господарювання, можна виділити наступні групи: законодавчі акти; підзаконні нормативні акти; внутрішньогосподарські документи, по-друге, це сукупність державних органів, які здійснюють реалізацію певних функцій по державному регулюванню фінансів суб'єктів господарювання взагалі та управління прибутком підприємством зокрема, а також об'єктивно сформовані та відтворювані форми та методи участі держави у системі економічних відносин щодо підприємницької діяльності в ринковому середовищі України підприємств шляхом вироблення відповідних фінансових та економіко-правових норм та правил.

Законодавче регулювання управління прибутком суб'єктів господарювання в Україні формується як ієрархічна структура, в основі якої стоїть Конституція України та Господарський кодекс. Цивільний кодекс України, Арбітражний кодекс, Арбітражно-процесуальний кодекс, кодекс про адміністративні правопорушення та кримінальний кодекс регулюють управління фінансами підприємства через встановлення певних вимог або ж обмежень щодо фінансових відносин, які виникають з приводу формування, розподілу, перерозподілу на споживання прибутку підприємств, – встановлення правовідносин між суб'єктами управління, форм та методів цивільно-правового забезпечення управління прибутком, визначення адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення відповідного законодавства України.

Конституція України є важливим джерелом фінансового права і віддзеркалює в концентрованому вигляді правовий простір, в якому здійснюється розвиток підприємництва в нашій країні. Конституцією України регламентується право громадян на здійснення будь-якого виду

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

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

Господарський Кодекс визначає основні засади господарювання в Україні регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання [3].

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

Зокрема основними такими документами являються — статут підприємства, Закон України „Про господарські товариства”, Господарський кодекс, Податковий кодекс [1 -3].

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

В Податковому кодексі від 02 грудня 2010 року ставка податку на прибуток підприємства закріплено в статті 151 (прибуток платників податку оподатковується за ставкою 18% до об'єкта оподаткування) [1].

Таким чином, прибуток - найбільш проста та водночас найбільш складна категорія ринкової економіки. Її простота визначається тим, що вона є основою та головною рухомою силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємств в цій економіці. В той же час її

складність визначається багатогранністю сутнісних сторін, які вона відображає, а також різноманітністю образів, в яких вона виступає. Тому лише ефективний механізм управління прибутком підприємства, тобто правильне його формування і використання, дозволяє в повному обсязі реалізувати поставлені перед ним цілі завдання, допомагає результативному здійсненню функцій цього управління.

1.4. Рентабельність як узагальнюючий показник ефективності роботи підприємства і чинники впливу на неї

Рентабельність - це показник, що характеризує економічну ефективність. Економічна ефективність - відносний показник, що прирівнює отриманий ефект з витратами або ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту. Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Від цього в першу чергу залежить вибір оціночного показника (прибутку), використовуваного в розрахунках. Найчастіше використовується чотири різних показника: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Залежно від того, з чим порівнюється обраний показник прибутку, виділяють три групи коефіцієнтів рентабельності:

- рентабельність інвестицій (капіталу);
- рентабельність продажів;
- рентабельність виробництва.

Підприємство вважається рентабельним, якщо в результаті реалізації продукції, робіт, послуг воно покриває всі свої витрати і одержує прибуток. В широкому значенні слова поняття рентабельність означає прибутковість. Але визначення рентабельності як прибутковості не достатньо точно розкриває її економічний зміст через відсутність тотожності між ними, оскільки сума прибутку і рівень рентабельності, як правило змінюються не в рівній пропорції, а часто і в різному напрямі [29]

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

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

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

Вплив виробничих чинників на результат діяльності можна оцінити з двох позицій: як екстенсивне і як інтенсивне. Екстенсивні чинники пов'язані із зміною кількісних параметрів елементів процесу виробництва, до них відносяться [29]:

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

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

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

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

Окрім внутрішніх чинників на рентабельність підприємства надають непряму дію і зовнішні чинники, які не залежать від діяльності підприємства, але часто достатньо сильно впливають на результат його діяльності.

До даної групи чинників відносяться географічне положення підприємства, тобто регіон в якому воно розташовується, віддаленість підприємства від сировинних джерел, від районних, республіканських центрів, природні умови і т.д.

Конкуренція і попит на продукцію підприємства, тобто наявність на ринку платоспроможного попиту на продукцію фірми, присутність на ринку фірм - конкурентів, що виробляють аналогічний по споживацьких властивостях товар. Ситуація на суміжних ринках, наприклад, на фінансовому, кредитному, ринку цінних паперів, сировинних ринках і т.д., оскільки зміна прибутковості на одному ринку, спричиняє за собою зниження прибутковості на іншому, наприклад, підвищення прибутковості державних цінних паперів веде до скорочення інвестицій в реальний сектор економіки.

Державне втручання в економіку, яке виявляється в зміні законодавчих основ діяльності ринку, зміні податкового тягаря на підприємства, зміні ставок рефінансування і т.д.

Для визначення рентабельності реалізованої продукції (у деяких джерелах цей показник називають рентабельністю продажів), на підставі даних бухгалтерської звітності, співвідносять різні показники прибутку від реалізації продукції з об'ємом реалізованої продукції, ці відносини показують яку кількість прибутку доводиться на одиницю реалізованої продукції. У залежності цілей, які ставляться при аналізі рентабельності реалізованої продукції, можуть бути використані різні види прибутку на підставу яких розраховуються показники R_1 – R_3 [27].

$$R_1 = \frac{ВП_{реал}}{Ореал} \quad (1.1)$$

де $ВП_{реал}$ – валовий прибуток від реалізації продукції;

$Ореал$ - обсяг реалізованої продукції.

$$R_2 = \frac{БП}{Ореал} \quad (1.2)$$

де $БП$ – балансовий прибуток підприємства.

$$R_3 = \frac{ЧП}{Ореал} \quad (1.3)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства.

Як знаменник формули також може бути використаний показник всієї випущеної продукції. Зіставлення показників рентабельності, розрахованих за об'ємом реалізованою і всій випущеній продукції дозволяє виявити на скільки активно йде процес реалізації продукції на підприємстві.

Динаміка показника R_1 відбиває зміни в політиці ціноутворення підприємства і здатність контролювати собівартість реалізованої продукції. За допомогою методів аналізу чинника визначається зміна рентабельності продукції за рахунок зміни ціни продукції і її собівартості по наступних формулах.

Аналіз рентабельності продукції на підприємстві необхідний перш за все для ухвалення своєчасних рішень по зміні ціни і собівартості продукції.

Коефіцієнт рентабельності активів показує скільки прибутку приносить кожна гривня вкладених засобів незалежно від джерела їх залучення. Для числення цього показника різні показники прибутку співвідносять з середнім підсумком балансу, що дозволяє оцінити дію зовнішніх чинників [12].

$$R_b = \frac{БП}{СВА} \quad (1.4)$$

$$R_{ч} = \frac{ЧП}{СВА} \quad (1.5)$$

$$R_p = \frac{ВП}{СВА} \quad (1.6)$$

Зіставлення показників R_b (загальна рентабельність підприємства) і $R_{ч}$ (чиста рентабельність підприємства) дозволяє оцінити вплив оподаткування на рентабельність підприємства. Зіставлення $R_{ч}$ і R_p показує вплив на рентабельність таких операцій, як надходження і виплата дивідендів, і інших що не мають прямого відношення до виробництва і реалізації продукції операції, вплив на рентабельність операцій по реалізації на пряму не пов'язаних з реалізацією продукції.

Якщо перетворити коефіцієнт рентабельності $Rч$ розділивши і помноживши його на об'єм продажів (виручка від реалізації продукції плюс нереалізаційні доходи), то можна одержати наступну залежність чинника, яка розкриває зв'язок між рентабельністю виробничих активів, рентабельністю продажів і оборотністю активів. Формула прямо указує шляхи підвищення рентабельності: при низькій прибутковості продажів необхідно прагнути до прискорення обороту виробничих активів. У фінансовому менеджменті формула (1.7) носить назву формула Дюпона, в якій відношення чистого прибутку до об'єму продажів називається комерційною маржою (КМ), а відношення об'єму продажів до активів – коефіцієнт трансформації (КТ), який показує, скільки разів за період обертається кожна гривна активів [19].

$$Ra = \frac{ЧП}{ССА} = \frac{ЧП}{Опр} \cdot \frac{Опр}{ССА} = КМ \cdot КТ \quad (1.7)$$

де – $ЧП$ – чистий прибуток;

$ССА$ – середньорічна вартість активів;

$Опр$ – обсяг продажу.

Рентабельність власних засобів показує яка величина прибутку доводиться на 1 гривну власних засобів, тобто дозволяє визначити ефективність використання власних засобів підприємства і порівняти її з можливим доходом від вкладення цих засобів в інші об'єкти (цінні папери, інші підприємства і т.д.). У західних країнах цей показник служить важливим критерієм при оцінці рівня котирування акцій на фондовій біржі [28]. Рентабельність власного капіталу обчислюється по формулах:

$$Rbk = \frac{ЧП}{BK} \quad (1.8)$$

де – BK – вартість власного капіталу підприємства.

Різниця між показниками Ra і Rbk обумовлена залученням підприємством зовнішніх позикових джерел фінансування. Якщо підприємство, за допомогою залучення позикових засобів, одержує більше прибутку, ніж повинна сплатити відсотків за них, то різниця може бути

використана для підвищення віддачі власних засобів. Якщо рентабельність всього капіталу менше, ніж відсотки сплачені за позикові засоби, вплив позикових засобів на діяльність підприємства повинен бути негативне.

Для виявлення чинників, що впливають на величину рентабельності власного капіталу можна застосовувати наступну модель чинника

$$R = \frac{ЧП}{ВК} = \frac{ЧП}{Ореал} \cdot \frac{Ореал}{A} \cdot \frac{A}{ВК} \quad (1.9)$$

З формули видно, що рентабельність власного (акціонерного) капіталу залежить від рівня рентабельності продукції, швидкості оборотності активів і співвідношення власного і позикового капіталу. Показник (всі активи : акціонерний капітал) відображає, що в скільки разів за інших рівних умов рентабельність власних засобів підвищується при збільшенні частки позикових засобів у складі сукупного капіталу [8].

Висновки за розділом 1

Однієї з основних цілей будь-якого підприємства, що працює в умовах ринкової економіки, є прибуток. Але абсолютний показник прибутку не може дати відповідь на питання наскільки ефективно підприємство реалізує свою продукцію, використає вкладений капітал, управляє своїми оборотними коштами і т.і., тому в цілях фінансового і економічного аналізу використовуються система відносних економічних показників в яку і входять коефіцієнти рентабельності. Економічне значення яких полягає у визначення прибутку, що доводиться на гривню вкладених засобів.

Здатність підприємств одержувати прибуток і бути рентабельним важлива не тільки на мікроекономічному рівні для директорів, що служать підприємства, постачальників і покупців, банківських і інших кредитно-фінансових установ, що видають кредити підприємству, але і на макро рівні, оскільки за рахунок відрахувань до бюджету з прибутку підприємств

формується основна частина ресурсів держави, залежать темпи економічного розвитку країни, регіонів, рівень життя населення і т.і.

Оцінити ефективність використання основних і оборотних коштів дозволяє розрахунок коефіцієнта рентабельності активів, який показує скільки прибутку приносить кожна гривня всіх вкладених в підприємство засобів, але цей показник не може дати відповідь на скільки ефективно підприємство використовує власні і повернуті джерела фінансування. По цьому для відповіді на питання чи ефективно підприємство використовує свої власні засоби, чи необхідно їй привертати додаткові позики і кредити дозволяє розрахунок коефіцієнта рентабельності власних засобів.

Проте, характеристика рентабельності підприємства не буде об'єктивною якщо не розглядати її динаміку, не порівнювати її з аналогічними показниками підприємств-конкурентів і з середніми по галузі.

Значення коефіцієнта рентабельності у підприємств – конкурентів дозволить підприємству відповісти на питання про те, чи зможе воно одержати прибуток на даному ринку при даній собівартості продукції. Середньогалузеві показники рентабельності дають інформацію про те, який рівень рентабельності бажано планувати на підприємство, чи варто входити в дану галузь і т.і.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Характеристика діяльності підприємства

Приватне підприємство ПП НВФ «Дельфін» створене засновниками у липні 2014 року. Офіс підприємства знаходиться у м. Дніро, вул. Набережна Перемоги, 120.

Метою діяльності підприємства є задоволення суспільних потреб у продовольчій продукції, роботах і послугах, впровадження найбільш прогресивних форм господарювання, отримання прибутків від фінансово-господарської діяльності і задоволення на їх основі інтересів засновників, а також економічних і соціальних інтересів працівників.

Предметом і напрямком діяльності підприємства на внутрішньому ринку України є:

47.11 роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

56.10 діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування

56.21 постачання готових страв для подій

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

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

Підприємство є самостійною економічною одиницею, яке засноване на 100% приватному капіталі. Для забезпечення діяльності товариства створено статутний фонд у розмірі трьохсот тисяч гривень.

2.2. Аналіз ефективності використання ресурсів підприємства

Система критеріїв для аналізу відбирається з урахуванням особливостей умов, в яких функціонує підприємство. Зазвичай відбір критеріїв диктується проблемами, що виникли на даному етапі діяльності. Як правило, це три проблеми:

1. дефіцит грошових коштів, низька платоспроможність.

Про це свідчить зростання кредиторської заборгованості перед бюджетом, персоналом, постачальниками. Проблему з погашенням зобов'язань підтверджує зниження показника ліквідності.

2. недостатнє дотримання інтересів власника.

Про це свідчить зниження прибутковості інвестицій в підприємство. Ці проблеми підтверджує зниження показника рентабельності, у тому числі і рентабельності власного капіталу.

3. зростання фінансової залежності.

Про це свідчить зростання кредиторської заборгованості на фоні зниження темпів зростання власного капіталу. Ці проблеми підтверджуються зниженням показника автономії (фінансової незалежності) і показника фінансової стійкості [22,32,41].

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

- 1) горизонтальний (часовий) аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;
- 2) вертикальний (структурний) аналіз — визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;
- 3) трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових

показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) — розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

5) порівняльний аналіз — внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньо галузевими та середніми показниками;

б) факторний аналіз — визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути, як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник [22].

Для оцінки рентабельності роботи підприємства необхідна відповідна інформаційна база. Такою можуть бути:

- звіт про фінансові результати діяльності;
- баланс – підсумковий синтетичний документ про склад засобів діяльності підприємства та джерела їхнього формування в грошовій формі на певну дату (кінець кварталу, року).

На підставі статистичної звітності за останні три роки підприємство показало наступні економічні показники діяльності (таблиця 2.1):

Таблиця 2.1

Економічні показники діяльності підприємства (тис. грн.)

Стаття	Кодрядка	2018	2019	2020
1	2	3	4	5
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	824 419	926 763	1 066 081
Податок на додану вартість	015	137 403	154 460	177 672
Акцизний збір	020	-	-	-
Інші вирахування з доходу	030	-	-	-
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	2601 008	3755 524	5511 099888 409
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(2435 698)	(3470 689)	(5050 387)
Валовий :				
Прибуток	050	165 310	284 835	460 712
Збиток	055	-	-	-
Інші операційні доходи	060	10 539	16 419	16 542
Адміністративні витрати	070	(43 545)	(127 221)	(123 312)
Витрати на збут	080	(49 498)	(69 508)	(100 261)
Інші операційні витрати	090	(44072)	(34 588)	(142 326)
Фінансові результати від операційної діяльності :				
Прибуток	100	38 734	69 937	1 368
Збиток	105	-	-	-
Доход від участі в капіталі	110	-	-	-
Інші фінансові доходи	120	1 052	872	3 228
Інші доходи	130	6 043	4 795	14 665
Фінансові витрати	140	(26 478)	(17 768)	(17 237)

Втрати від участі в капіталі	150	-	-	-
Інші витрати	160	(14 120)	(27 306)	(19 329)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:				
прибуток	170	5 231	30 354	90 722
Збиток	175	-	-	-
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(1 625)	(6 505)	(16 947)
Фінансові результати від звичайної діяльності :				
прибуток	190			
Збиток	195	-	-	-
Надзвичайні :				
Доходи	200	-	-	-
Витрати	205	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	210	-	-	-
Чистий :				
прибуток	220	3 606	24 029	73 775
Збиток	225	-	-	-
Склад операційних витрат				
Матеріальні затрати	230	17 556	25 461	40 377
Витрати на оплату праці	240	24 666	40 371	52 427
Відрахування на соціальні заходи	250	9 099	14 615	11467
Амортизація	260	9 219	11 568	17 087
Інші операційні витрати	270	76 575	139 302	244 641
Разом	280	137 115	231 317	365 999

Аналіз даних таблиці 2.1 дає змогу визначити наступне:

- виручка від реалізації продукції зростає щороку майже в 1.5 рази (на 44.2% у 2019 році та на 46.7% у 2020 році):
- собівартість продукції теж зростає і темпи її зростання (42.5% у 2019 році та 45.5% у 2020 році) свідчать про позитивну тенденцію, коли темпи зростання виручки від реалізації продукції випереджають темпи зростання собівартості продукції, що позитивно впливає на величину прибутку підприємства.

Також негативним є те, що адміністративні витрати за цей період зросли майже в 3 рази.

Витрати на збут теж достатньо високі. За останні три роки абсолютна сума витрат на збут заросла в 2 рази, але їх питома вага в собівартості продукції поступово знижується з 2.03% до 1.98%. Це є позитивний фактор.

Структура операційних витрат підприємства майже незмінна за звітний період.

Левову частку в структурі витрат підприємства складають інші операційні витрати і вони мають тенденцію до збільшення (від 55.85% у 2018 році до 66.84% у 2020 році від загальної суми витрат).

До інших операційних витрат належать:

- витрати на дослідження;
- собівартість реалізованої іноземної валюти, яка для бухгалтерського обліку визначається перерахунком іноземної валюти в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти ;
- собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат на їх реалізацію;
- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

- втрати від операційної курсової різниці (від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що по'язані з операційною діяльністю підприємства);

- втрати від знецінення запасів;
- нестачі і втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пеня, неустойка;
- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;
- інші витрати операційної діяльності.

Питома вага витрат на оплату праці невисока. Це означає високу інтенсивність праці робітників, що забезпечує невисоку питому вагу оплати праці в собівартості продукції при достатньо високих окладах працівників.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство працює досить стабільно і прибутково, але наявні негативні тенденції слід враховувати при подальшому розвитку і змінювати їх. Так резервом підвищення прибутку може бути зниження адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Наступним кроком проведемо аналіз ліквідності, незалежності, платоспроможності та рентабельності роботи підприємства за допомогою розрахунку фінансових коефіцієнтів на базі аналізу фінансової звітності підприємства.

Баланс підприємства за три останні роки наведений наступним чином:

у табл.2.2 – пасиви підприємства;

у табл. 2.3 – активи підприємства.

Таблиця 2.2

Пасиви підприємства, тис. грн

ПАСИВ	2018	2019	2020
I. Власний капітал			
Статутний капітал	50 000	300 000	300 000
Пайовий капітал	-	-	-
Додатковий вкладений капітал	-	-	-
Інший додатковий капітал	-	-	-
Резервний капітал	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	26 570	150 599	224 314
Неоплачений капітал	-	(97 250)	-
Вилучений капітал	-	-	-
Усього за розділом I	76 750	353 349	524 314
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Забезпечення виплат персоналу	-	-	-
Інші забезпечення	-	-	-
Цільове фінансування	-	-	-
Довгострокові кредити банків	15 542	4 156	15 999
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	53 222	152 453	329 926
Усього за розділом II	68 964	156 609	345 925
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	107 690	12 517	93 917
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	39 456
Векселі видані	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	43 594	71 501	143 041
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	230 630	111 834	99 920
з бюджетом	-	4 414	630
з позабюджетних платежів	-	-	-
зі страхування	-	-	-
з оплати праці	12	22	38
з учасниками	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-
Поточні забезпечення	-	2 012	2 636
Інші поточні зобов'язання	127 059	77 652	188 941

Усього за розділом III	508 906	279 952	568 575
I V. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-
БАЛАНС	654 520	789 910	1438814

Таблиця 2.3

Активи підприємства, тис. Грн

АКТИВ	2018	2019	2020
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	622	818	850
залишкова вартість			
первісна вартість	709	986	1122
накопичена амортизація	(87)	(168)	(272)
Незавершене будівництво	1 004	4 021	4 541
Основні засоби: залишкова вартість	42 874	56 956	88 150
первісна вартість	54 957	80 232	128 329
знос	(12 083)	(23 276)	(40 179)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	6 489	-	-
інші фінансові інвестиції		-	
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	26 894	65 362
Інші необоротні активи			
Усього за розділом I	50 989	88 689	158 903
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	1 466	9 800	4 459
Незавершене виробництво			
Готова продукція			
Товари	342 633	386 930	855 931
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги :			
чиста реалізаційна вартість	88 345	90 742	143 615
первісна вартість	88 345	90 742	143 615
резерв сумнівних боргів	(100)	-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
з бюджетом	6 374	7 869	33 920
за виданими авансами	114 602	128 867	181 660
із нарахованих доходів	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-

Інша поточна дебіторська заборгованість	5 484	23 493	27 989
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	7 749	41 162	18 582
Рахунки в банках	5 534	40 974	18 582
в іноземній валюті			
Витрати майбутніх періодів	2 869	420	380
Інші оборотні активи	34 009	11 938	13 375
Усього за розділом II	603 531	701 221	1279911
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	
БАЛАНС	654 520	789 910	1438814

Фінансові коефіцієнти об'єднуються в п'ять груп:

- показники структури капіталу;
- показники ліквідності;
- коефіцієнти ділової активності;
- коефіцієнти рентабельності;
- коефіцієнти ринкової активності [9].

До показників структури капіталу (фінансової стійкості підприємства) відносяться:

- коефіцієнт автономії (K_a),
- коефіцієнт маневреності (K_m),
- Коефіцієнт автономії (K_a) характеризує, якові частку складають власні джерела в загальному обсязі фінансування підприємства. Він визначається за формулою:

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

де BK – джерела власних і притриманих до них засобів;

BB – валюта балансові, пасив.

По цьому показнику можна судити, наскільки підприємство незалежне від позикового капіталу, у зв'язку з чим він іноді називається коефіцієнтом незалежності, чи коефіцієнтом власності.

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

Як бачимо, цей показник має лише нижнє нормативне значення. У зв'язку з чим виникає питання, чи необхідно підприємству доводити цей показник до його максимально можливого значення (до 1) і до якого рівня доцільно нарощувати власні засоби.

Ми знаємо, що кожне із джерел фінансування, включаючи власні засоби, має відповідну йому вартість залучення, що визначає фінансові витрати підприємства. Позитивний ефект від залучення підприємством позикових засобів спостерігається доти, поки рівень рентабельності його роботи не виявиться нижче фінансових витрат по залученню позикових засобів. У свою чергу, фінансові витрати можуть зрости, якщо кредитори оцінять дане підприємство, як фінансово хитливе чи неплатоспроможне.

Таким чином, одним з найважливіших показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства, є показник питомої ваги загальної суми власного капіталу в підсумку активу балансу, тобто відношення загальної суми власного капіталу до майна підприємства, по ньому визначають, наскільки підприємство незалежно від позикового капіталу. Чим більше у підприємства власних коштів, тим легше йому справлятися з негараздами економіки.

Таблиця 2.4

Аналіз коефіцієнта автономії підприємства

Показники	2018	2019	2020
Власний капітал(стр.380 ф1)	76 750	353 349	524 314
Валюта балансу (стр 280 ф1)	654 520	789 910	1 438 814
Коефіцієнт автономії	0,117	0,447	0,364

Можна визначити, що підприємство не виконує норматив щодо незалежності і коефіцієнт автономії на протязі всього звітнього періоду менше ніж 0,5.

Іншим показником фінансової стійкості є коефіцієнт маневреності капіталу (K_m), що характеризує здатність підприємства зберегти свій капітал у випадку зміни кон'юнктури ринку, тобто чи досить стійке підприємство з цього погляду. Дійсно, підприємству, що вклало весь свій власний капітал в основні фонди, у випадку зміни кон'юнктури ринку досить важко перепрофілювати виробництво, налагодити випуск нової, необхідний ринку продукції. Більш рухливим є оборотний капітал.

Тому найменш фінансово стійкими до зміни попиту на їхню продукцію є фондомісткі галузі зі специфічними технологіями. Яскравим прикладом тому є гірничодобувні галузі, падіння попиту на продукцію яких негайно викликає кризовий фінансовий стан: капітал, вкладений в основні фонди, велика частина яких (гірничі обладнання) нерозривно зв'язане з відпрацюванням запасів.

Крім того, показник маневреності характеризує незалежність підприємства від кредиторів при формуванні оборотних коштів, що також є показником стабільності.

$$K_m = \frac{BOK}{BK}, \quad (2.2)$$

де BOK – власні оборотні кошти,

BK - власний капітал (1 розділ пасиву).

Власний оборотний капітал визначається шляхом вирахування з власних засобів (BK , 1 розділ пасиву), основних фондів і інших необоротних активів (OF , 1 розділ активу).

$$BOK = BK - OF \quad (2.3)$$

Коефіцієнт маневреності показує, яка частина власного капіталу пішла на формування оборотних коштів. Величина коефіцієнта маневреності повинна

бути не менш 0,2 (тобто не менше 20% власного капіталу повинно бути спрямовано підприємством на створення власних оборотних коштів).

З огляду на те, що формування власних оборотних коштів починається з формування оборотних фондів, основним елементом яких є виробничі запаси, величину власних оборотних коштів порівнюють з величиною виробничих запасів і визначають, яка частина виробничих запасів сформована за рахунок власних коштів. Інша частина формується за рахунок позикових засобів [11,15].

Знаючи основне балансове рівняння: сума активів дорівнює сумі пасивів, тобто сума основних фондів і інших необоротних активів плюс оборотні кошти дорівнюють сумі власних і позикових засобів, маємо:

$$OF + OZ = CK + ZK, \quad (2.4)$$

де ZK – позиковий капітал, грн.,

OZ - обігові засоби, грн..

Звідси випливає другий метод визначення власних оборотних коштів:

$$BOK = BK - OF = OZ - ZK, \quad (2.5)$$

тобто власні оборотні кошти дорівнюють поточним активам за винятком позикового капіталу.

Аналіз коефіцієнта маневреності представлений в таблиці 2.5:

Таблиця 2.5

Аналіз коефіцієнта маневреності

Показники	2018	2019	2020
Власний капітал(стр.380 ф1)	76 750	353 349	524 314
Основні фонди (стр 080 ф1)	42 874	56 956	88 150
Коефіцієнт маневреності	0,441	0,838	0,832

Можна визначити, що коефіцієнт маневреності за розглянутий період дуже високий, значно вище нормативного рівня.

До другої групи показників, показників платоспроможності, віднесені:

- коефіцієнт покриття (КП),
- коефіцієнт ліквідності (КЛ),
- коефіцієнт платоспроможності (КПСП).

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

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

$$КП = КЛзаг = \frac{ПА}{ПП} , \quad (2.6)$$

де $ПА$ – поточні активи, грн.,

$ПП$ – поточні пасиви, грн.

Коефіцієнт покриття дає можливість установити, у якій кратності сума ліквідних активів покриває суму короткострокових зобов'язань. Він повинен перевищувати величину 2. Ця вимога означає, що підприємство вважається платоспроможним, якщо воно в стані розплатитися зі своїми боргами, реалізувавши 50% активів, то підприємство вважається ліквідним.

Аналіз коефіцієнта покриття представлений в таблиці 2.6:

Таблиця 2.6

Аналіз коефіцієнта покриття на підприємстві

Показники	2018	2019	2020
Поточні активи (стр.260 ф1)	603 531	701 221	1 279 911
Поточні пасиви (стр.620 ф1)	508 986	279 952	568 575
Коефіцієнт покриття	1.186	2.505	2.251

Можна визначити, що коефіцієнт покриття за останні два роки знаходився в межах нормативного значення.

Не всі поточні активи мають однакову ліквідність, тобто здатність бути реалізованими в разі потреби для одержання коштів. Тому необхідно визначити

їхню структуру. При цьому варто врахувати, що найбільш ліквідними є кошти і високо ліквідні цінні папери. Далі за ступенем ліквідності в умовах України йдуть товарно-матеріальні цінності, а потім – дебіторська заборгованість.

У країнах з розвинутою ринковою економікою дебіторська заборгованість випереджає за ступенем ліквідності товарно-матеріальні запаси, що пов'язано з виробленням і освоєнням у цих країнах діючого механізму погашення боргів.

У зв'язку з цим визначається коефіцієнт термінової ліквідності (КЛ_{сп}) і коефіцієнт миттєвої (абсолютної) ліквідності (КЛ абс).

Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності представлений в таблиці 2.7:

Таблиця 2.7

Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності

Показники	2018	2019	2020
Поточні активи	603 531	701 221	1 279 911
Поточні пасиви	508 986	279 952	568 575
Грошові кошти	7749	41 162	18 582
Дебіторська заборгованість за товари	88 345	90 742	143615
Дебіторська заборгованість за розрахунками	114 602	128 867	181 660
Запаси	344 099	386 930	855 931
Довгострокові зобов'язання	53 222	152 453	329 926
Коефіцієнт термінової ліквідності	0.510	1.088	0.738
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.015	0.147	0.033
Коефіцієнт платоспроможності	1.074	1.621	1.424

Перед визначенням фінансових коефіцієнтів можна відмітити постійне зростання дебіторської заборгованості на підприємстві і ще більше зростання запасів на складі (в 2.5 рази).

Це є негативною тенденцією і свідчить про проблеми збуту на підприємстві і проблеми в розрахунках з кредиторами.

Можна відмітити, що коефіцієнти термінової ліквідності за розглянутий період лише у 2019 році були вище нормативного значення, а коефіцієнт абсолютної ліквідності на протязі всього періоду був низький. При нормативному значенні близько 0.2 він коливався на рівні 0.015-0.14.

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

$$KПСП = \frac{ПА}{ПП + ДП}, \quad (2.7)$$

де *ДП* – довгострокові пасиви.

На підприємстві існують довгострокові пасиви і, таким чином, значення коефіцієнту платоспроможності нижче ніж значення коефіцієнта загальної ліквідності. В останні роки коефіцієнт платоспроможності не досягає нормативного рівня.

Можна зробити висновок, що підприємство є достатньо стійким при своєму фінансовому стані, та зможе покрити зобов'язання власним коштом тільки здійснивши розпродаж майже усіх поточних активів (а не 50% їх вартості як при виконанні нормативу).

Коефіцієнти ділової активності.

До цієї групи відносяться всі показники оборотності, що мають велике значення для оцінки фінансового станові компанії, тому що швидкість оборотів засобів безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів (*Oa*):

$$Oa = \frac{BP}{BB}, \quad (2.10)$$

де *BP* - виторг від реалізації продукції;

BB - валюта балансу (підсумок чи активу чи пасиву балансу).

Коефіцієнт оборотності власного капіталу (*Oск*):

$$O_{вк} = \frac{BP}{BK_{сер}}, \quad (2.11)$$

де $BK_{сер}$ - середньорічна вартість власного капіталу.

Якщо оборотність власного капіталу дуже висока, це спричиняє збільшення кредитних ресурсів і виникає можливість досягнення тієї межі, за якою кредитори починають більше брати участі в справі, ніж власники компанії. Низький коефіцієнт оборотності власного капіталу означає бездіяльність частини власних засобів.

Аналіз коефіцієнтів ділової активності підприємства представлений в таблиці 2.8 показує дуже високу оборотність власного капіталу.

Таблиця 2.8

Аналіз коефіцієнтів ділової активності

Показники	2018	2019	2020
Власний капітал(стр.380 ф1)	76 750	353 349	524 314
Валюта балансу (стр 280 ф1)	654 520	789 910	1 438 814
Виручка від реалізації	2 601 008	3 755 524	5 511 099
Коефіцієнт обігу власного капіталу	33.889	10.62	10.511
Коефіцієнт обігу активів	3.974	4.754	3.830

Оцінка рентабельності роботи підприємства.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність.

Економічна ефективність – відносний показник, який ставить поруч отриманий ефект з витратами і ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту. При оцінці рентабельності виробничої діяльності можна виділити два основні показники – чиста рентабельність виробництва і валова рентабельність виробництва. Дані показники показують, скільки підприємство має прибутки з кожної гривні, що затрачує на виробництво продукції. Вони

розраховуються таким чином. Валова рентабельність виробництва розраховується за формулою 2.13:

$$R_{ВРВ} = \frac{Вприб}{СП} \cdot 100 \% \quad (2.13)$$

Показник валової рентабельності виробництва показує, скільки гривень валового прибутку припадає на гривню затрат, що формують собівартість реалізованої продукції.

Чиста рентабельність виробництва (формула 2.14):

$$R_{ЧРВ} = \frac{Чприб}{СП} \cdot 100 \% \quad (2.14)$$

Показник чистої рентабельності виробництва показує, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню реалізованої продукції [52].

Коефіцієнти рентабельності показують, на скільки прибуткова компанія, розраховуються як відношення отриманого прибутку до витрачених засобів, або як відношення отриманого прибутку до обсягу реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності активів (R_a):

$$R_a = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\%, \quad (2.15)$$

де $ЧП$ - чистий прибуток, A - середньорічна вартість активів.

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

Коефіцієнт рентабельності реалізації (R_p):

$$R_p = \frac{ЧП}{ВР} \cdot 100\% \quad (2.16)$$

де $ЧП$ - прибуток (валовий чи чистий), $ВР$ - обсяг реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу ($R_{ск}$):

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{ВКсер} \cdot 100\%, \quad (2.17)$$

де $ВКсер$ - середньорічна вартість власного капіталу.

Розрахунок показників рентабельності наведено у таблиці 2.9:

Таблиця 2.9

Аналіз рентабельності виробництва підприємства

Показники	2018	2019	2020
Чистий прибуток підприємства	3 606	24 029	73 775
Собівартість продукції, грн.	2 435 698	3 470 689	5 050 387
Власний капітал	76 750	353 349	524 314
Валюта балансу	654 520	789 910	1 438 814
Виручка від реалізації	2 601 008	3 755 524	5 511 099
Рентабельність активів, %	0.55	3.04	5.13
Рентабельність власного капіталу, %	4.67	6.80	14.07
Рентабельність реалізації, %	0.14	0.64	1.34

Все вище сказане, для наочного представлення зводимо в одну таблицю 2.10:

Таблиця 2.10

Зведена таблиця фінансових коефіцієнтів підприємства

Коефіцієнти	Роки		
	2018	2019	2020
Коефіцієнт загальної ліквідності $K_{з.л.}$	1.186	2.505	2.251
Проміжний (уточнений) коефіцієнт $K_{пром.л.}$	0.510	1.088	0.738
Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{аб.л.}$	0.015	0.147	0.033
Коефіцієнт платоспроможності	1.074	1.621	1.424
Коефіцієнт маневреності		0,441	0,838
Коефіцієнт автономії		0,117	0,447
Рентабельність активів, %	0.55	3.04	5.13
Рентабельність власного капіталу, %	4.67	6.80	14.07
Рентабельність реалізації, %	0.14	0.64	1.34

Загальний висновок з наведеного вище аналізу наступний. Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2018 – 2020 років.

Рентабельність активів досягає 5.13%, а рентабельність власного капіталу – 14.07%. Рентабельність реалізації знаходиться на рівні 1,34%.

Крім того, можна зазначити, що рівень рентабельності активів, власного капіталу і реалізації має тенденцію до збільшення на протязі останніх трьох років.

Висновки до розділу 2

Предметом і напрямком діяльності підприємства ПП НВФ «Дельфін» на внутрішньому ринку України є:

47.11 роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

56.10 діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування

56.21 постачання готових страв для подій

Аналіз даних фінансової звітності підприємства (звіту про фінансові результати) дає змогу визначити наступне:

- виручка від реалізації продукції зростає щороку майже в 1.5 рази (на 44.2% у 2019 році та на 46.7% у 2020 році):
- собівартість продукції теж зростає і темпи її зростання (42.5% у 2019 році та 45.5% у 2020 році) свідчать про позитивну тенденцію, коли темпи зростання виручки від реалізації продукції випереджають темпи зростання собівартості продукції, що позитивно впливає на величину прибутку підприємства.

Також негативним є те, що адміністративні витрати за цей період зросли майже в 3 рази.

Витрати на збут теж достатньо високі. За останні три роки абсолютна сума витрат на збут заросла в 2 рази, але їх питома вага в собівартості продукції поступово знижується з 2.03% до 1.98%. Це є позитивний фактор.

Левову частку в структурі витрат підприємства складають інші операційні витрати і вони мають тенденцію до збільшення (від 55.85% у 2018 році до 66.84% у 2020 році від загальної суми витрат) в основному за рахунок зростання дебіторської заборгованості за товари.

Загальний висновок з аналізу фінансового стану підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів наступний: більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2018 – 2020 років.

Рентабельність активів досягає 5.13%, а рентабельність власного капіталу – 14.07%. Рентабельність реалізації знаходиться на рівні 1,34%.

Крім того, можна зазначити, що рівень рентабельності активів, власного капіталу і реалізації має тенденцію до збільшення на протязі останніх трьох років.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Фактори підвищення рентабельності роботи підприємства.

Фактори підвищення рентабельності роботи підприємства поділяються на зовнішні;

- ринкові – ефективна реклама;
- адміністративні – системи оподаткування, регламентуючі постанови і т.і.;
- зовнішньо-економічні – зміна цін і тарифів;

та внутрішні:

- матеріально- технічні – реконструкція, впровадження інвестиційних проектів, більш повне використання існуючих потужностей і т.і.;
- фінансові – цінове регулювання; аналіз, пошук і вибір раціональних джерел фінансування подальшої діяльності підприємства, в тому числі на фінансових ринках; вибір форм розрахунків; вкладання вільних грошових коштів в різні фінансові інструменти;
- організаційні – розробка стратегії і поточних заходів щодо досягнення стратегічних цілей;
- трудові – підвищення кваліфікацій кадрів, що дозволить оптимізувати структуру і чисельність працівників підприємства, підвищити продуктивність їх праці, таким чином, скоротити витрати на виробництво продукції).

Підприємство повинне використовувати як наявні на підприємстві внутрішні можливості підвищення ефективності його роботи, так і здійснювати пошук нових можливостей як фінансових, технічних так і організаційних.

3.2. Диверсифікація видів діяльності підприємства як напрям підвищення його прибутковості

Даний проект представляє собою відкриття у місті кафе „ДЕЛФІ ”. Кафе

створюється з метою продажу якісного українського продукту з індивідуальним підходом до кожного клієнта.

Бізнеспланом передбачено розвиток бізнесу виходячи з наявності 1-ої торгової точки. Для відкриття бізнесу необхідні капітальні вкладення 190 957,9 грн. Капітальні вкладення включають обладнання для приготування їжі, створення напоїв, організація місць для відвідувачів у залі. Необхідне для даного заходу обладнання представлено в табл. 3.1:

Таблиця 3.1

Капітальні вкладення

Найменування	Кількість	Всього, грн
Піч для приготування продукції	1	19 584,0
Стелаж для розкладання і зберігання продукції	4	12 208,0
Міксер	1	7 050,0
Ваги	1	681,0
Соковижималка	1	986,0
Кавомолка	1	463,0
Стіл професійний СРЦН 1200/600	1	3 586,0
Полиця настінна відкрита ПК 1200/300	2	896,0
Стелаж для продуктів і посуду	3	1 124,0
Шафа для одягу	1	1766,0
Посуд та інвентар	1	7 930,0
Інші	1	14 126,0
Барна стійка	1	33 226,0
Рекламне оформлення	1	14 979,7
Монтаж електропроводки	1	3 871,3
Вітрина для продукції	1	57 726,5
Холодильник барний для коктейлів	1	8 425,5
Миюча мобільна установка	1	2 330,0
ВСЬОГО		190 957,5

Витрати з реалізації для кафе складаються з оренди, оплати праці 3-х барменів-офіціантів, управляючого, шеф-повара та прибиральниці-посудомийки, а також комунальних платежів, загальноадміністративних і інших накладних витрат (табл. 3.1).

Для роботи даного технологічного процесу підприємству необхідний виробничий склад працівників, представлений в таблиці 3.2. Єдиний соціальний внесок складає 22% від фонду заробітної плати.

Розрахунок фонду заробітної плати та нарахувань наведені у таблиці 3.2:

Таблиця 3.2

Розрахунок фонду заробітної плати

Штат	Оклад, грн	Кількість,чол.	ЄСВ,грн.	Сумма, грн.
Управляючий	10 000	1	2 200	12 200
Шеф-повар	9 000	1	1980	10 980
Бармен- офіціант	7 000	3	1540	25620
Прибиральниця	6200	2	1144	12 688
Разом		6		61488

Тариф на електроенергію в 2021 році для юридичних осіб склав 1.74грн. за 1 кВт , на водопостачання- 7,476 грн. за 1 куб.м та на водовідведення 5.1грн. за 1 куб.м та за газ 8,164 грн. за 1000куб.м газу. Оренда приміщення в місяць вартує 10 000 грн. До складу транспортних витрат входять витрати на паливо (вартість дизельного пального складає 22 грн за літр), витрати на ремонт (заміна масла, заміна свічок, а також технічний огляд раз на рік).

Реалізаційні витрати представлені в табл.3.3:

Таблиця 3.3

Реалізаційні витрати

Показники	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн
Оренда	10 000	120 000
Витрати на заробітну плату (виробничі):		
з/п + ЄСВ	61488	737856
Витрати на електроенергію		
Освітлення (35 од. x 60 вт/од x 1.74грн/кВт x 10 год x 365 дн)	1 096.2	13 154.4

Робота обладнання (10 квт/год x 1.74 грн/кВт x 14 год x 365 дн)	7 308	87 696
Вода (12.576x2x365)	744.56	8 934.72
Амортизація	795.66	9 548.88
Комунальні витрати (опалення)	3000	18 000
Паливо	6 200	74 400
Усього витрат	66 824.42	687 893.04

Асортимент продукції кафе наступний:

- вареники (з грибами, картоплею, сиром, вишнею і т.і.) – від 18 до 24 грн/ порцію (400г);
- галушки - порція 14-18 грн/ порцію (400г);
- борщ - 16грн/ порцію (400г);
- голубцідо 24 грн/ порцію (400г);
- картопля печена з салом від 18 до 24 грн/ порцію (400г);
- напої – 8-12грн/ порцію (400г);
- кондитерські вироби власного приготування – 5 грн/100г.

Націнка складає 40-60%. Враховуючи асортимент, ціну і вагу порцій, визначимо, що середня сплата одного відвідувача коливається від 30 до 50 грн. Приймаємо на рівні 40 грн.

Собівартість сировини, яка була використана для приготування такого заказу дорівнює 25 грн.

За день планується 150 відвідувачів і більше.

Розрахуємо прибутковість заходу.

Очікуваний річний дохід розраховується за формулою:

$$Дочік = Kвідв \cdot Цод,грн \cdot Д, \quad (3.1)$$

де $Kвідв$ – кількість відвідувачів кафе, чол.;

$Цод$ – середня ціна заказу, грн.,

$Д$ - кількість днів роботи кафе за рік, дн.

$$Дочік = 300 \cdot 365 \cdot 40 = 4380000 \text{ грн} \quad (3.1)$$

Прибуток, отриманий підприємством завдяки впровадженню даного заходу розраховується за формулою:

$$П = \text{Дочік} - \text{Витр} \quad (3.2)$$

де *Витр* – витрати на виробництво продукції, грн..

Чистий прибуток дорівнює:

$$\text{ЧП} = П - \text{ПП}, \quad (3.3)$$

де *ПП* – податок на прибуток (18%) = 40429.08 грн

$$\text{ЧП} = 224606 - 40429.08 = 184\,176.92 \text{ грн.}$$

План доходів і видатків є першим фінансовим документом фінансового плану. Він характеризує загальні суми очікуваних доходів фірми та її витрат за певний період. План доходів і видатків відображено в табл.3.4:

Таблиця 3.4

План доходів та видатків від відкриття кафе

Доходи та витрати від операційної діяльності	За рік, грн
Виручка від реалізації = 40x300x365	4 380 000
Собівартість продукції:	4155393.9
В т.ч. сировина = 27x300x365	2956500
Заробітна плата + ЄСВ	737856
Амортизація	9 548.88
Оренда	120 000
Електроенергія (13 154.4+87 696)	100 850.4
Вода	8 934.72
Комунальні витрати (опалення)	18 000
Паливо	74 400
Інші витрати (4.5% від собівартості сировини)	129304
Прибуток до оподаткування	224 606
Податок на прибуток (18%)	40 429.08
Чистий прибуток	184 176.92

3.3. Методичні засади аналізу ефективності інвестиційного проекту

У процесі прийняття інвестиційних рішень щодо реалізації окремих з альтернативних проектів вирішальну роль відіграє оцінка їхньої ефективності. З метою отримання результатів такої оцінки за кожним з проектів, що

розглядаються, має бути проведено відповідний фінансовий аналіз. У процесі такого аналізу зіставляють між собою ефект та витрати за кожним проектом, що розглядається, з урахуванням рівня інвестиційних ризиків за ними.

Існує значна кількість показників і методів визначення ефекту та витрат за інвестиційними проектами різних видів. Використання цих показників і методів передбачає, що в процесі розробки інвестиційного проекту вже проведено необхідні технологічні, маркетингові, організаційні та інші дослідження і складено капітальний бюджет за ним, який включає всі види необхідних інвестиційних витрат у кожному інтервалі часу. При цьому показники як доходів, так і витрат, які розглядаються в процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів, повинні мати безпосереднє відношення до інвестиційного процесу. Для того щоб впевнитись у наявності такого безпосереднього зв'язку, достатньо відповісти лише на таке запитання: “Чи зміняться ці витрати і доходи підприємства внаслідок прийняття інвестиційного рішення за проектом, що розглядається?”

Інвестиційний процес підприємства в цілому і реалізація окремих проектів зокрема характеризуються як надходженням відповідних доходів, так і здійсненням інвестиційних витрат протягом окремих інтервалів часу. Якщо в певному інтервалі часу сума доходів, пов'язаних із реалізацією інвестиційного проекту, перевищує суму інвестиційних витрат, підприємство одержує чистий інвестиційний дохід або “позитивний грошовий потік” (positive cash flow). Якщо ж в окремому інтервалі часу сума інвестиційних витрат більша, ніж сума отриманих доходів, то підприємство має так звані чисті інвестиційні витрати або “відлив грошових коштів” (cash on flay). Уся сукупність позитивних і відливних грошових потоків протягом періоду реалізації інвестиційного проекту має назву “чистий грошовий потік” (net cash flow).

Поняття чистого грошового потоку, яке використовується в фінансовому аналізі інвестиційних проектів, не збігається з визначенням цього терміна у бухгалтерському обліку. За бухгалтерської концепцією цей термін визначається

лише як чистий прибуток, отриманий у процесі реалізації інвестиційного проекту, тоді як за концепцією фінансового аналізу до чистого грошового потоку за інвестиційним проектом відносять як чистий прибуток, так і амортизаційні відрахування від основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються. Таким чином, концепція фінансового аналізу інвестиційних проектів розглядає чистий грошовий потік як загальну суму попередніх витрат, що повертаються інвестору, внаслідок реалізації інвестиційного проекту (в експлуатаційній його фазі).

Однією з базових концепцій теорії фінансового аналізу інвестиційних проектів є оцінка вартості грошей у часі. Вона полягає в тому, що вартість певної суми грошей в інвестиційному процесі є функцією виникнення певних грошових доходів і витрат у часі. Кожна гривня, отримана сьогодні, коштує більше, ніж гривня, яку інвестор може отримати в інвестиційному процесі у будь-якому інтервалі часу наступного періоду. З цією базовою концепцією пов'язана необхідність проведення у фінансовому аналізі інвестиційних проектів процесів дисконтування (визначення теперішньої вартості) та нарощення (визначення майбутньої вартості грошових потоків у вигляді інвестиційних доходів і витрат).

Дисконтований показник грошового потоку розраховується за формулою (3.4):

$$PV = \frac{FV}{(1+i)^n} \quad (3.4)$$

де PV – теперішня вартість грошового потоку;

FV – майбутній грошовий потік;

i – ставка дисконтування;

n – період дисконтування.

У практиці фінансового аналізу інвестиційних проектів використовуються насамперед два основних показники оцінки ефективності інвестицій, що базуються на методі дисконтування грошових потоків у часі – “чиста приведена вартість” (net present value, NPV) та “внутрішня норма доходності”

(internal rate of return, IRR). Особливості застосування кожного з цих показників оцінки ефективності інвестиційних проектів полягають у наступному.

Показник чистої приведеної вартості дає змогу порівняти між собою теперішню вартість майбутніх доходів від реалізації інвестиційного проекту (у фазі його експлуатації) з інвестиційними витратами, які необхідно здійснити в поточному періоді. Інакше кажучи, чиста приведена вартість являє собою різницю між теперішньою вартістю суми чистого грошового потоку (що визначається згідно з фінансовою концепцією цього терміну) та сумою інвестиційних витрат за проектом. При цьому сума чистого грошового потоку має дисконтуватися до того інтервалу часу, в якому передбачається початок реалізації інвестиційного проекту, а відповідно і здійснення інвестиційних витрат за ним (таке дисконтування має провадитись за постійною ставкою процента, обраною для проведення розрахунків, окремо за кожним інтервалом часу, що передбачається).

Відповідно сума чистої приведеної вартості за інвестиційним проектом розраховується за такою формулою:

$$NPV = \sum_{i=1}^n CF_{\text{диск}} - Inv \quad (3.5)$$

$NPV > 0$

де NPV – чиста поточна вартість;

$CF_{\text{диск}}$ – сума дисконтованих грошових потоків;

Inv – інвестиційні витрати.

Критерій прийняття інвестиційних рішень на основі розрахованої суми чистої приведеної вартості (за відповідної диференціації ставки дисконту) є однаковим для будь-яких форм реального інвестування і типів інвестиційних проектів. Якщо показник чистої приведеної вартості більший за нуль, інвестиційний проект може бути прийнято до реалізації і навпаки. Позитивне значення показника чистої приведеної вартості в цьому разі означає, що сума теперішньої вартості чистого грошового потоку за інвестиційним проектом

перевищує поточну вартість інвестиційних витрат за ним, тобто мети інвестування з фінансових позицій у цьому разі буде досягнуто

Найбільш складним при розрахунках чистої приведеної вартості є визначення ставки дисконту (процента), що індивідуально обирається для кожного інвестиційного проекту, який розглядається, бо ця ставка суттєво впливає на кількісний показник відносної вартості чистого грошового потоку в кожному інтервалі часу. Відповідно до рекомендацій UNIDO “норма дисконту має бути прирівняна до фактичної ставки процента за довгостроковими позиками на ринку капіталу або до ставки процента (вартості капіталу), який сплачується отримувачем позики”. У цьому разі ставка (норма) дисконту, що використовується для розрахунків чистої приведеної вартості, буде відповідати можливому рівню прибутку інвестора, який він міг би отримати на ту ж суму капіталу, за умови вкладення його в будь-якому іншому місці (при цьому допускається, що рівень інвестиційних ризиків для всіх альтернативних варіантів які розглядаються, однаковий). Інакше кажучи, ставка дисконту, яка використовується в цих розрахунках, являє собою мінімальний рівень норми прибутку, нижче якого будь-який інвестор вважав би недоцільним при реалізації інвестиційного проекту.

Але розглянута умова формування ставки дисконту при розрахунках суми чистої приведеної вартості за проектом недостатня. Кожен інвестиційний проект має різний рівень ризику його реалізації (класифікацію інвестиційних проектів за рівнем їхніх ризиків розглянуто в попередньому розділі). Чим вищий рівень інвестиційного ризику за проектом, тим вищим має бути рівень інвестиційного прибутку за ним, а відповідно і ставка дисконту, за якою має розраховуватись сума чистої приведеної вартості.

Таким чином, при розрахунках суми чистої проведеної вартості за окремими інвестиційними проектами ставка дисконту має в кожному разі обиратись індивідуально.

У літературі часто дискутується питання, чи варто приймати до реалізації інвестиційний проект, якщо показник чистої приведеної вартості дорівнює нулю. Таке питання має більше теоретичне, ніж практичне значення, бо в реальній дійсності нульове значення показника чистої приведеної вартості при оцінці інвестиційних проектів трапляється досить рідко. З нашого погляду, процес реального інвестування дуже складний, потребує від інвестора багато зусиль, які не завжди можна оцінити у грошовій формі у складі інвестиційних витрат, тому нульове значення цього показника за інвестиційним проектом є недостатньою формою винагороди за його реалізацію. З метою отримання мінімальної норми інвестиційного прибутку, яку забезпечує нульовий варіант показника чистої приведеної вартості, можна обрати будь-які інші менш клопіткі для інвестора форми інвестування капіталу.

Показник внутрішньої норми доходності також широко використовується в процесі оцінки ефективності окремих інвестиційних проектів. Цей показник характеризує ставку дисконту, за якої дисконтована вартість чистого грошового потоку за інвестиційним проектом дорівнює теперішній вартості інвестиційних витрат за ним. Отже, внутрішня норма доходності являє собою таку ставку дисконту, за якої показник чистої приведеної вартості за інвестиційним проектом набирає нульового значення.

Визначення показника внутрішньої норми доходності (IRR) проводимо за формулою [19,27]:

$$IRR = i_+ - \frac{NPV_-}{NPV_- - NPV_+} (i_- - i_+) \quad (3.6)$$

де IRR – внутрішня ставка доходності;

i_+ ; i_- – ставки дисконтування, при яких грошовий потік приймає додатне та від'ємне значення;

NPV_- ; NPV_+ – значення вартість інвестиції змінює зі «+» на «-».

Показник індекс доходності інвестицій (PI) потребує для розрахунку ту ж інформацію про дисконтовані грошові потоки, що й показник чистої приведеної вартості. Однак при розрахунках індексу доходності замість знаходження

різниці між поточною вартістю інвестиційних витрат і дисконтованою (теперішньою) вартістю майбутнього чистого грошового потоку, пов'язаного з реалізацією інвестиційного проекту, визначається співвідношення цих показників. Загальна формула, за якою ведуться розрахунки індексу доходності за інвестиційним проектом, має такий вигляд:

$$PI = \frac{NPV_{\text{диск}}}{Inv} \quad (3.7)$$

PI > 1

де PI – індекс доходності інвестицій;

$NPV_{\text{диск}}$ – загальна сума дисконтованого чистого грошового потоку за інвестиційним проектом;

Inv – загальна теперішня вартість інвестиційних витрат за проектом.

Критерій прийняття інвестиційних рішень на основі розрахованого індексу доходності однаковий для всіх типів інвестиційних проектів: якщо значення цього показника перевищує одиницю, інвестиційний проект може бути прийнято до реалізації, і навпаки, якщо його значення менше ніж одиниця або дорівнює одиниці, інвестиційний проект має бути відхилений (значення $PI = 1$ у цьому разі відповідає значенню $NPV = 0$).

Показник індекс прибутковості інвестицій (ROI) розраховується на основі інформації про обсяг інвестованого капіталу і суми чистого прибутку від операційної діяльності в процесі експлуатації інвестиційного проекту. Цей показник визначається звичайно на основі прибутку за один рік, коли інвестиційний проект має експлуатуватись уже на повну потужність. Однак у процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів розрахунки цього показника можуть провадитись і для різних ступенів використання виробничих потужностей в окремі роки експлуатації їх. При цьому суму чистого прибутку в окремі роки майбутньої експлуатації інвестиційного проекту має бути відповідно дисконтовано.

Розрахунок індексу прибутковості інвестицій (ROI) ведеться за такою загальною формулою (3.8):

$$ROI = \frac{ЧП_p}{Inv} * 100 \quad (3.8)$$

де ROI – індекс прибутковості інвестицій;

$ЧП_p$ – річна сума дисконтованого чистого прибутку;

Inv – загальна теперішня вартість інвестиційних витрат.

Використання показника індексу прибутковості для оцінки ефективності інвестиційного проекту має певні недоліки. Перш за все, важко визначити, який рік експлуатації проекту після досягнення ним передбаченої виробничої потужності можна вважати найбільш репрезентативним при розрахунках дисконтованого чистого прибутку (бо звичайно прибуток збільшується кожного року). Крім того, в перші роки експлуатації проекту підприємство використовує певні податкові пільги, тому чистий прибуток у цьому періоді не може бути коректно порівняний із прибутком в умовах нормального його оподаткування. Для усунення цих недоліків пропонується показник річної суми чистого прибутку розраховувати як середньорічний за весь період експлуатаційної фази інвестиційного проекту.

Критерієм прийняття інвестиційних рішень на основі розрахованого показника індексу прибутковості інвестицій може виступати фактичний рівень прибутковості власного капіталу за операційною діяльністю підприємства. Позитивне інвестиційне рішення щодо реалізації інвестиційного проекту може бути прийнято, якщо індекс прибутковості інвестицій буде перевищувати фактичний рівень прибутковості власного капіталу за операційною діяльністю підприємства, і навпаки, якщо індекс прибутковості інвестицій буде нижчим, проект має бути відхилено.

Показник період окупності інвестицій характеризує обсяг часу, необхідного для повного повернення інвестиційних витрат, пов'язаних із реалізацією проекту. При цьому слід нагадати, що, згідно з концепцією фінансового аналізу інвестиційних проектів, це повернення відбувається у формі чистого грошового потоку, який складається із суми як чистого прибутку,

так і амортизаційних відрахувань за основними фондами і нематеріальними активами, які використовуються.

Загальна формула, за якою ведуться розрахунки періоду окупності інвестицій, має такий вигляд:

$$PP = \frac{Inv}{NPV} \quad (3.9)$$

де PP – період окупності інвестицій за проектом;

Inv – загальна теперішня вартість інвестиційних витрат за проектом;

NPV – середньорічна сума дисконтованого чистого грошового потоку.

Показник періоду окупності інвестицій має одну суттєву ваду, на яку слід враховувати в процесі проведення оцінки ефективності інвестиційних проектів. Вона полягає в тому, що на його основі не можна врахувати ті чисті грошові потоки, які буде отримано після повної окупності інвестиційних витрат. Але його перевагою є те, що він чітко визначає, коли підприємство поверне інвестований капітал, що в сучасних умовах жорсткого обмеження вільних грошових коштів має велике значення в процесі оцінки інвестиційної привабливості проекту. Кожне підприємство самостійно визначає критеріальне значення показника періоду окупності для різних типів інвестиційних проектів.

Отже, в процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів для оцінки їх ефективності може бути використано значну кількість показників. Однак, роль окремих показників у процесі прийняття інвестиційних рішень щодо реалізації проектів нерівнозначна. Пріоритетним серед розглянутих показників оцінки є показник чистої приведеної вартості, потім – показник внутрішньої норми доходності, а інші оціночні показники слід використовувати в процесі фінансового аналізу інвестиційних проектів лише як допоміжні.

Управління реалізацією інвестиційних проектів здійснюється в розрізі кожного проекту, який включено до інвестиційної програми підприємства і передбачає розробку календарного плану реалізації проекту, а також розробку капітального бюджету.

3.4. Розрахунок ефективності відкриття кафе „ДЕЛФІ”

Аналітики підприємства, визначаючи запропонований їм інвестиційний проект, мають насамперед поцікавитися його ефективністю. На практиці використовують низку економічних показників, розрахунок яких дає можливість визначати ефективність інвестування. Такими показниками є:

- 1) дисконтований грошовий потік;
- 2) чиста теперішня вартість;
- 3) внутрішня ставка доходу;
- 4) індекс доходності інвестицій;
- 5) індекс прибутковості інвестицій;
- 6) період окупності інвестицій.

- 1) Дисконтований грошовий потік

Теперішня (сучасна) вартість грошей – це сума майбутніх грошових надходжень, приведених до сучасного моменту, з урахуванням ставки дисконтування: процентної ставки або норми дохідності.

Для даної ситуації обираємо ставку дисконтування як відсоткову ставку за альтернативними вкладеннями – банківський депозит для юридичних осіб. Ставка дисконтування складає 18% річних.

Розрахунковий період визначимо – 3 роки. Річний грошовий потік складається з чистого прибутку та амортизації і дорівнює: $9548.88 + 184176.92 = 193\,725.8$ грн. Передбачимо, що кількість відвідувачів, а значить, і грошовий потік, буде зростати у другому році на 3%, а у третьому році – на 5%.

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{FV_i}{(1+i)^i} \quad (3.4)$$

де PV – теперішня вартість грошового потоку;

FV – майбутній грошовий потік;

i – ставка дисконтування;

n – період дисконтування.

Розрахунок:

$$PV = \frac{193725.8}{(1+0.18)^1} + \frac{184176.92 \cdot 1.03 + 9548.88}{(1+0.18)^2} + \frac{184176.82 \cdot 1.03 \cdot 1.05 + 9548.88}{(1+0.18)^3} =$$

$$= 164174.4 + 143098.94 + 127043.29 = 434316.63 \text{ грн}$$

Дисконтований грошовий потік для кафе за три роки функціонування складає 434 316.63 грн.

2) Чиста приведений дохід (NPV)

Чистий приведений дохід – це сума поточних ефектів за весь розрахунковий період, приведена до початкового кроку, або перевищення інтегральних результатів над інтегральними затратами.

Чистий приведений дохід розраховуємо за формулою

$$NPV = \sum_{i=1}^n CF_{\text{диск}} - Inv \quad (3.5)$$

Розрахунок:

$$NPV = 434316.63 - 190957.5 = 243359.13 \text{ грн}$$

3) Внутрішня ставка доходності

Внутрішня ставка доходності найбільш складним показником оцінки ефективності інвестиційних проектів. Він характеризує рівень доходності конкретного інвестиційного проекту з урахуванням дисконтної ставки. Внутрішню ставку доходності можна характеризувати і як дисконтну ставку, за якої чистий приведений дохід у процесі дисконтування буде рівний нулю.

Визначення показника внутрішньої норми доходності (IRR) проводимо за формулою:

$$IRR = i_+ - \frac{NPV_-}{NPV_- - NPV_+} (i_- - i_+) \quad (3.6)$$

де IRR – внутрішня ставка доходності;

i_+ ; i_- – ставки дисконтування, при яких грошовий потік приймає додатне та від'ємне значення.

NPV_- ; NPV_+ – значення вартість інвестиції змінює зі «+» на «-».

Розрахунок:

Методом підбору визначаємо дисконтну ставку, при якій грошовий потік має від'ємне значення, підставляючи варіанти ставок у формули 3.9 – розрахунок NPV.

Розрахуємо NPV при ставці дисконтування 90%:

$$PV = \frac{193725.8}{(1+0.9)^1} + \frac{184176.92 \cdot 1.03 + 9548.88}{(1+0.9)^2} + \frac{184176.92 \cdot 1.03 \cdot 1.05 + 9548.88}{(1+0.9)^3} =$$

$$= 101960.94 + 55194.21 + 30432.454 = 187587.6 \text{ грн}$$

$$NPV = 187587.6 - 190957.5 = -3369.9 \text{ грн}$$

$$IRR = 18 + \frac{243359.13}{243359.13 + 3369.9} \cdot (90 - 18) = 89.02\%$$

Внутрішня норма доходності являє собою таку ставку дисконту, за якої показник чистої приведеної вартості за інвестиційним проектом набирає нульового значення. Тобто при ставці дисконту 89.02%, $NPV_{\text{диск}} = \text{Inv}$.

4) Індекс доходності інвестицій

Загальна формула, за якою ведуться розрахунки індексу доходності за інвестиційним проектом, має такий вигляд:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n FV_i}{I_n} \quad (3.7)$$

$$PI > 1$$

де PI – індекс доходності інвестицій;

$NPV_{\text{диск}}$ – загальна сума дисконтованого чистого грошового потоку за інвестиційним проектом;

I_n – первісні витрати за проектом.

Розрахунок:

$$I_{nn} = \frac{243359.13}{190957.5} = 1.27$$

Кожна гривня інвестовано капіталу приносить інвестору 27 копійок доходу.

5) період окупності інвестицій

Термін окупності – це мінімальний тимчасовий інтервал (від початку здійснення проекту, за межами якого інтегральний ефект стає і у подальшому залишається незаперечним), тобто це період, з якого інтегральні затрати, пов'язані з проектом, покриваються інтегральними результатами від здійснення інвестиційного проекту.

Результати і затрати можна обчислити з дисконтуванням і без нього. Рекомендується термін окупності визначити з урахуванням дисконтування.

Розрахунок дисконтованого періоду окупності проекту представлений в табл.3.5:

Таблиця 3.5

Дисконтований період окупності інвестиційних ресурсів підприємства при ставці дисконтування $i=18\%$

Період (рік)	Дисконтовані грошові потоки	Інвестиції, ще не окупились
0	0	-190957.5
1	$193\,725.8 / 1.18 = 164\,174.4$	-26 783.1
2	$(183\,176.92 \times 1.03 + 95\,488.8) / 1.18 / 1.18 = 142\,359.9$	+115576.2

За результатами розрахунку період окупності становитиме:

$$\text{Рок} = 1 + 26\,783.1 / 142\,359.9 = 1,183 \text{ року}$$

Показники оцінки інвестиційного проекту зведено в табл.3.6:

Таблиця 3.6

Показники оцінки ефективності інвестиційного проекту

Назва заходу	Чиста теперішня вартість - NPV	Внутрішня ставка доходності - IRR	Індекс доходності - IP	Дисконтований період окупності - DPP

Відкриття кафе	243 359.13грн	89,02%	1,27	1,183 року
----------------	---------------	--------	------	------------

3.5. Створення мережі фірмових кіосків підприємства у містах області

Для здійснення більш продуктивного продажу нової продукції підприємства планується почати створювати мережу власних кіосків підприємства по містах області.

Вартість одного кіоску з установкою – 24 000 гривень. Фонд заробітної плати продавця – 7500+1650 грн. (з нарахуванням ЄСВ).

Продавців планується двоє.

Маркетингові дослідження показали, що середня денна виручка такої торгівельної точки – 4500 грн (50 кг м'ясної продукції, середня ціна якої 90 грн.), місячна – 135000 грн.

Середня собівартість продукції, враховуючи транспортні витрати – 65 грн.

Розрахунок фонду заробітної плати та нарахувань наведені у таблиці 3.7:

Таблиця 3.7

Розрахунок фонду заробітної плати

Штат	Оклад, грн	Кількість,чол.	ЄСВ,грн.	Сумма, грн.
Продавець	7 500	2	1650	18 300
Разом		2		17080

Тариф на електроенергію в 2021 році для юридичних осіб склав 1.74грн. за 1 кВт , на водопостачання- 7,476 грн. за 1 куб.м та на водовідведення 5.1грн. за 1 куб.м та за газ 8,164 грн. за 1000куб.м газу.

До складу транспортних витрат входять витрати на паливо (вартість дизельного пального складає 22 грн за літр), витрати на ремонт (заміна масла, заміна свічок, а також технічний огляд раз на рік).

Реалізаційні витрати представлені в табл.3.8

Таблиця 3.8

Реалізаційні витрати

Показники	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн
Витрати на заробітну плату (виробничі):		
з/п + ЄСВ	18 300	219600
Витрати на електроенергію	3480	41760
Вода (12.576x0.2x365)	75.5	906
Амортизація	100	1200
Паливо	800	9600
Інші витрати	676.5	8118
Усього витрат	23432	281184

Розрахунок чистого прибутку за місяць від впровадження даного заходу наступний:

Виручка від реалізації – 135000 грн.

Витрати:

- Витрати на сировину - 97500 грн.
- Реалізаційні витрати - 23432 грн
- Прибуток до оподаткування - 14 068 грн
- Податок на прибуток - 2 532.24 грн
- Чистий прибуток за місяць - 11 535.76 грн
- Річний чистий прибуток - 138 429.12 грн

Величина чистої теперішньої вартості даного проекту (*NPV*) при ставці дисконтування 18% складає:

$$NPV = \frac{138429.12}{1.18} + \frac{138429.12}{1.392} + \frac{138429.12}{1.643} - 24000 =$$

$$= 117312.81 + 99417.64 + 84252.23 - 24000 = 276982.65 \text{ грн}$$

При ставці дисконтування 80%:

$$NPV = \frac{138429.12}{1.8} + \frac{138429.12}{3.24} + \frac{138429.12}{5.832} - 24000 =$$

$$= 71349.51 + 39638.62 + 22021.45 - 24000 = 109009.58 \text{ грн}$$

Внутрішня норма прибутку для даного інвестиційного проекту дорівнює:

$$18 + \frac{276982 \cdot .65}{276982 \cdot .65 - 109009 \cdot .58} (80 - 18) = 120.24 \%$$

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

Планується відкрити одразу 5 таких кіосків.

Розрахунок періоду окупності інвестиційного проекту наведений в таблиці 3.6:

Таблиця 3.6

Дисконтований період окупності інвестиційних ресурсів підприємства при ставці дисконтування $i=18\%$

Період	Грошові потоки	Інвестиції, які не окупуються
0	0	-24 000
1міс	$11\,535.76 \times 0.985 = 11362.723$	-12 367.277
2міс	$11\,535.76 \times 0.971 = 11201.22$	-1 166.055
3міс.	$11\,535.76 \times 0.956 = 11028.19$	+9862.13

За результатами розрахунку період окупності становитиме 2,1 місяця.

Таким чином, загальні показники інвестиційного проекту зведені в табл.3.7:

Таблиця 3.7

Загальні показники проекту

Створення мережі власних кіосків	Виручка від реалізації, грн	Капітальні витрати, грн	Поточні витрати, грн	Чистий прибуток, грн	Період окупності, міс.	Внутрішня ставка доходності, %
	1 620 000	24000	1 451 184	138 429.12	2.1	120.24

Результати розрахунку ефективності запропонованих інвестиційних проектів представлені в таблиці 3.8:

Таблиця 3.8

Результати розрахунку ефективності інвестиційних проектів

Інвестиційні проекти	Капітальні вкладення, грн.	Чистий Прибуток, грн.	IRR, %
Диверсифікація видів діяльності підприємства: відкриття кафе	190 957,5	184 176.92	89,02%
Створення мережі фірмових кіосків підприємства у містах області			
1 варіант-5 кіосків	120 000	692 145.6	120.24%
2 варіант -1 кіоск	24 000	138 429.12	120.24%
РАЗОМ (2 варіант)	310957.5	876322.52	
РАЗОМ (1 варіант)	214957.5	322606.04	

3.6. Вибір оптимального варіанту подальшого розвитку підприємства

Вибір оптимального варіанту розвитку підприємства здійснено шляхом співставлення необхідних капітальних вкладень на впровадження інвестиційних проектів з існуючим лімітом фінансових ресурсів на

підприємстві (224134гривень). А також шляхом співставлення внутрішньої ставки доходності проектів з ставкою сплати за кредитні ресурси (рис.3.1):

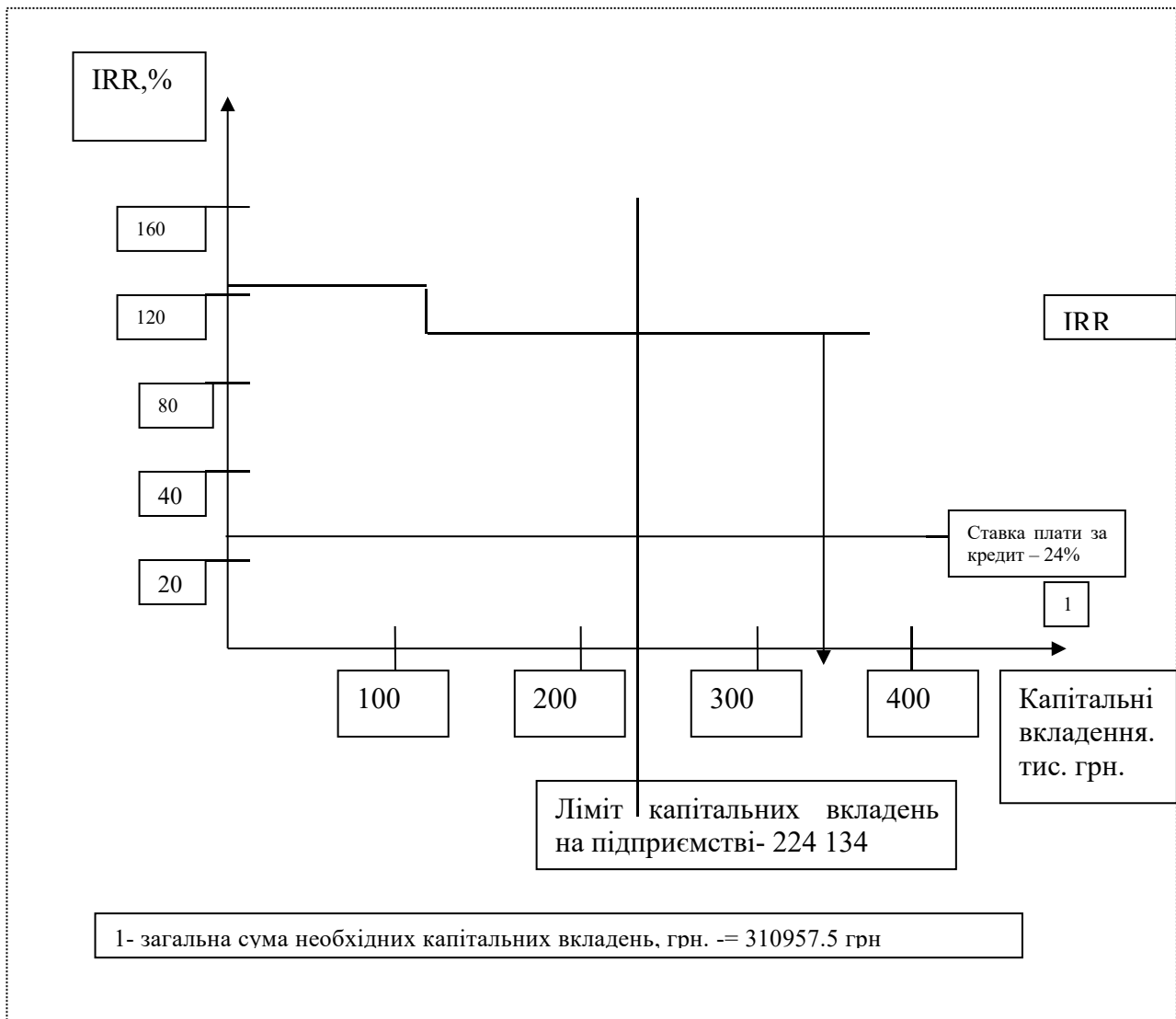


Рис.3.1 Вибір оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства (перший набір заходів)

Як видно з рис.3.1 існує нестача фінансових ресурсів підприємства для впровадження проектів. Тому для початку спробуємо впровадити один кіоск з продажу продукції. Результати вибору варіанту інвестиційного розвитку розглянуто на рис.3.2:

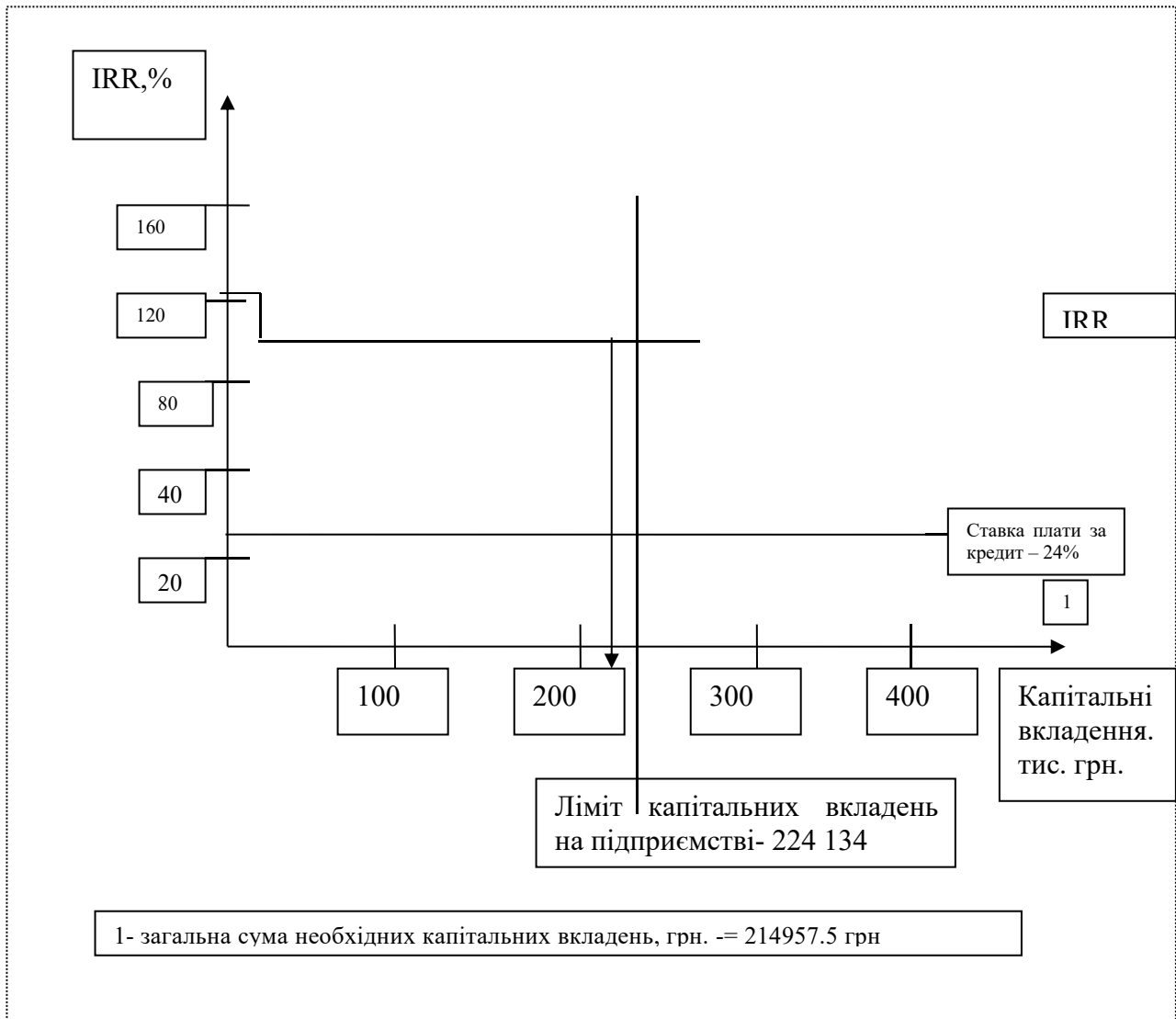


Рис.3.2. Вибір оптимального варіанту розвитку підприємства (другий набір заходів).

Основними завданнями подальшого розвитку підприємства є:

1. Виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності.

2. Формування потенціалу технічних пропозицій – одне з важливих завдань технічних і економічних служб кожного підприємства, яка повинна вирішуватися на основі виявлення резервів стабільного поліпшення техніко-економічних показників роботи підприємства.

3. Третім етапом розвитку підприємства є побудова оптимальної програми розвитку, тобто такого її варіанту, який дозволив би при

обмежених ресурсах (фінансових, матеріальних, трудових) досягти максимального ефекту в виробничій або соціальній сфері діяльності підприємства.

На підприємстві були розроблені проекти, які можуть дозволити підприємству розвиватись більш ефективно та досягти економічного чи соціального ефекту, з визначенням капітальних вкладень, необхідних для їх впровадження. Вибір оптимального варіанту розвитку підприємства здійснено шляхом співставлення необхідних капітальних вкладень на впровадження інвестиційних проектів з існуючим лімітом фінансових ресурсів на підприємстві (224 134 гривень). А також шляхом співставлення внутрішньої ставки доходності проектів з ставкою сплати за кредитні ресурси.

3.7. Прогноз фінансових показників підприємства після впровадження заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства

Проаналізувавши діяльність підприємства, було розроблено ряд заходів, щодо підвищення ефективності його роботи. Впровадження даних заходів дає змогу підприємству покращити свій фінансовий стан, зокрема погасити кредиторську заборгованість, яка має місце на підприємстві.

Для перевірки ефективності запропонованих заходів необхідно побудувати прогнозний баланс підприємства з врахуванням зменшення дебіторської заборгованості і збільшення додаткового фінансового доходу підприємства.

Таблиця 3.9

Прогнозний баланс (Пасиви), тис. грн.

ПАСИВ	2020	Прогноз
I. Власний капітал		
Статутний капітал	300 000	300 000
Пайовий капітал	-	-
Додатковий вкладений капітал		Продовження таблиці 3.9
Інший додатковий капітал	-	
Резервний капітал	-	-
Нерозподілений прибуток	224 314	231 745

(непокритий збиток)		
Неоплачений капітал	-	-
Вилучений капітал	-	-
Усього за розділом I	524 314	746 702
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Забезпечення виплат персоналу		-
Інші забезпечення		-
Цільове фінансування		-
Довгострокові кредити банків	15 999	15 999
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	329 926	329 926
Усього за розділом II	345 925	345 925
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	93 917	93 917
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	39 456	39 456
Векселі видані	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	143 041	43 041
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів	99 920	99 920
з бюджетом	630	630
з позабюджетних платежів		
зі страхування		
з оплати праці	38	-
з учасниками	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-
Поточні забезпечення	2 636	2 636
Інші поточні зобов'язання	188 941	188 941
Усього за розділом III	568 575	468 541
I V. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-
БАЛАНС	1438814	1561168

Таблиця 3.10

Активи підприємства, тис. грн

АКТИВ		2020	Прогноз
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи: залишкова вартість		850	850
первісна вартість		1122	1122
накопичена амортизація		(272)	(272)
Незавершене будівництво		4 541	4 541
Основні засоби:залишкова вартість		88 150	290 220
первісна вартість		128 329	343286
знос		(40 179)	(53 066)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		-	-
інші фінансові інвестиції		-	
Довгострокова дебіторська заборгованість		65 362	65 362
Інші необоротні активи			
Усього за розділом I		158 903	360 973
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси		4 459	4 459
Незавершене виробництво			
Готова продукція			
Товари		855 931	750 931
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги :			
чиста реалізаційна вартість		143 615	143 615
первісна вартість		143 615	143 615
резерв сумнівних боргів		-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
з бюджетом		33 920	33 920
за виданими авансами		181 660	181 660
із нарахованих доходів		-	-
із внутрішніх розрахунків		-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість		27 989	27 989

Поточні фінансові інвестиції	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті		18 582	43 866
Рахунки в банках		18 582	
в іноземній валюті			
Витрати майбутніх періодів		380	380
Інші оборотні активи		13 375	13 375
Усього за розділом II		1279911	1200195
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
БАЛАНС		1438814	1561168

За рахунок отриманого прибутку від впровадження в дію запропонованих заходів було погашено заборгованість підприємства в частині оплати праці та страхування. Проведені дії мали позитивний вплив на покращення фінансового стану підприємства. Також збільшились статті «Основні фонди» в активі балансу і «Додатковий капітал» - в пасиві. Нерозподілений прибуток відображений в статті «Нерозподілений прибуток».

Для більш чіткого уявлення про покращення фінансового стану підприємства і підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, розглянемо як змінилися фінансові коефіцієнти за прогнозом таблиця 3.6 :

Таблиця 3.11

Розрахунок прогнозних коефіцієнтів

Коефіцієнти	2020 рік	Прогноз
Коефіцієнт загальної ліквідності $K_{з.л.}$	2.251	2.562
Проміжний (уточнений) коефіцієнт $K_{пром.л.}$	0.738	0.969
Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{аб.л.}$	0.033	0.095
Коефіцієнт платоспроможності	1.424	1.475

Коефіцієнт маневреності	0,832	0.517
Коефіцієнт автономії	0,364	0.480
Рентабельність активів, %	5.13	13.71
Рентабельність власного капіталу, %	14.07	28.66

Коефіцієнти ліквідності покращилися, зросли показники покриття та коефіцієнт автономії, Рентабельність активів збільшилась з 5.13% до 13.71%, а рентабельність власного капіталу – з 14.07% до 28.66%.

Ці зміни свідчать про збільшення платоспроможності підприємства, здатність відповідати власним коштом перед зобов'язаннями, про покращення ліквідності балансу підприємства, і, як підсумок, підвищення рентабельності роботи підприємства.

Загалом позитивна динаміка зміни фінансових коефіцієнтів підтверджує ефективність запропонованих заходів, їх доцільність та вчасність.

Висновки до розділу 3

Підприємство повинне використовувати як наявні на підприємстві внутрішні можливості підвищення ефективності його роботи, так і здійснювати пошук нових можливостей як фінансових, технічних так і організаційних.

Підприємство має нерозподілений прибуток в розмірі 224 134 грн. Для подальшого розвитку підприємства запропоновані наступні заходи:

- відкриття кафе;
- створення мережі власних кіосків продажу товару.

Первісні витрати покриваються за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

Вибір оптимального варіанту розвитку підприємства здійснено шляхом співставлення необхідних капітальних вкладень на впровадження

інвестиційних проектів з існуючим лімітом фінансових ресурсів на підприємстві (224 134 гривень).

А також шляхом співставлення внутрішньої ставки доходності проектів з ставкою сплати за кредитні ресурси.

Існує нестача фінансових ресурсів підприємства для впровадження проектів (310 957.5 грн). Тому для початку спробуємо впровадити один кіоск з продажу продукції.

В результаті впровадження запропонованих заходів було отримано чистий прибуток в розмірі 322 606 грн., за рахунок якого погашена заборгованість по заробітній платі, а також частково погашена заборгованість за товари.

Фінансові коефіцієнти, а саме, коефіцієнти ліквідності покращилися, зросли показники покриття та коефіцієнт автономії. Рентабельність активів збільшилась з 5.13% до 13.71%, а рентабельність власного капіталу – з 14.07% до 28.66%.

Ці зміни свідчать про збільшення платоспроможності підприємства, здатність відповідати власним коштом перед зобов'язаннями, про покращення ліквідності балансу підприємства, і, як підсумок, підвищення рентабельності роботи підприємства.

Загалом позитивна динаміка зміни фінансових коефіцієнтів підтверджує ефективність запропонованих заходів, їх доцільність та вчасність.

ВИСНОВКИ

Однієї з основних цілей будь-якого підприємства, що працює в умовах ринкової економіки, є прибуток. Але абсолютний показник прибутку не може дати відповідь на питання наскільки ефективно підприємство реалізує свою продукцію, використає вкладений капітал, управляє своїми оборотними коштами і т.і., тому в цілях фінансового і економічного аналізу використовуються система відносних економічних показників в яку і входять коефіцієнти рентабельності. Економічне значення яких полягає у визначення прибутку, що доводиться на гривню вкладених засобів.

Здатність підприємств одержувати прибуток і бути рентабельним важлива не тільки на мікроекономічному рівні для директорів, що служать підприємства, постачальників і покупців, банківських і інших кредитно-фінансових установ, що видають кредити підприємству, але і на макро рівні, оскільки за рахунок відрахувань до бюджету з прибутку підприємств формується основна частина ресурсів держави, залежать темпи економічного розвитку країни, регіонів, рівень життя населення і т.і.

Оцінити ефективність використання основних і оборотних коштів дозволяє розрахунок коефіцієнта рентабельності активів, який показує скільки прибутку приносить кожна гривня всіх вкладених в підприємство засобів, але цей показник не може дати відповідь на скільки ефективно підприємство використовує власні і привернуті джерела фінансування. По цьому для відповіді на питання чи ефективно підприємство використовує свої власні засоби, чи необхідно їй привертати додаткові позики і кредити дозволяє розрахунок коефіцієнта рентабельності власних засобів.

Проте, характеристика рентабельності підприємства не буде об'єктивною якщо не розглядати її динаміку, не порівнювати її з аналогічними показниками підприємств-конкурентів і з середніми по галузі.

Значення коефіцієнта рентабельності у підприємств – конкурентів дозволить підприємству відповісти на питання про те, чи зможе воно одержати

прибуток на даному ринку при даній собівартості продукції. Середньогалузеві показники рентабельності дають інформацію про те, який рівень рентабельності бажано планувати на підприємство, чи варто входити в дану галузь і т.і.

Предметом і напрямком діяльності підприємства ПП НВФ «Дельфін» на внутрішньому ринку України є:

47.11 роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

56.10 діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування

56.21 постачання готових страв для подій

Аналіз даних фінансової звітності підприємства (звіту про фінансові результати) дає змогу визначити наступне:

- виручка від реалізації продукції зростає щороку майже в 1.5 рази (на 44.2% у 2019 році та на 46.7% у 2020 році):
- собівартість продукції теж зростає і темпи її зростання (42.5% у 2019 році та 45.5% у 2020 році) свідчать про позитивну тенденцію, коли темпи зростання виручки від реалізації продукції випереджають темпи зростання собівартості продукції, що позитивно впливає на величину прибутку підприємства.

Також негативним є те, що адміністративні витрати за цей період зросли майже в 3 рази.

Витрати на збут теж достатньо високі. За останні три роки абсолютна сума витрат на збут заросла в 2 рази, але їх питома вага в собівартості продукції поступово знижується з 2.03% до 1.98%. Це є позитивний фактор.

Левову частку в структурі витрат підприємства складають інші операційні витрати і вони мають тенденцію до збільшення (від 55.85% у 2018 році до 66.84% у 2020 році від загальної суми витрат) в основному за рахунок зростання дебіторської заборгованості за товари.

Загальний висновок з аналізу фінансового стану підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів наступний: більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2018 – 2020 років.

Рентабельність активів досягає 5.13%, а рентабельність власного капіталу – 14.07%. Рентабельність реалізації знаходиться на рівні 1,34%.

Крім того, можна зазначити, що рівень рентабельності активів, власного капіталу і реалізації має тенденцію до збільшення на протязі останніх трьох років.

Підприємство повинне використовувати як наявні на підприємстві внутрішні можливості підвищення ефективності його роботи, так і здійснювати пошук нових можливостей як фінансових, технічних так і організаційних.

Підприємство має нерозподілений прибуток в розмірі 224 134 грн. Для подальшого розвитку підприємства запропоновані наступні заходи:

- відкриття кафе;
- створення мережі власних кіосків продажу товару.

Первісні витрати покриваються за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

Вибір оптимального варіанту розвитку підприємства здійснено шляхом співставлення необхідних капітальних вкладень на впровадження інвестиційних проектів з існуючим лімітом фінансових ресурсів на підприємстві (224 134 гривень). А також шляхом співставлення внутрішньої ставки доходності проектів з ставкою сплати за кредитні ресурси.

Існує нестача фінансових ресурсів підприємства для впровадження проектів (310 957.5 грн). Тому для початку спробуємо впровадити один кіоск з продажу продукції.

В результаті впровадження запропонованих заходів було отримано чистий прибуток в розмірі 322 606 грн., за рахунок якого погашена заборгованість по заробітній платі, а також частково погашена заборгованість за товари.

Фінансові коефіцієнти, а саме, коефіцієнти ліквідності покращилися, зросли показники покриття та коефіцієнт автономії. Рентабельність активів збільшилась з 5.13% до 13.71%, а рентабельність власного капіталу – з 14.07% до 28.66%.

Ці зміни свідчать про збільшення платоспроможності підприємства, здатність відповідати власним коштом перед зобов'язаннями, про покращення ліквідності балансу підприємства, і, як підсумок, підвищення рентабельності роботи підприємства.

Загалом позитивна динаміка зміни фінансових коефіцієнтів підтверджує ефективність запропонованих заходів, їх доцільність та вчасність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий Кодекс України від 02.12.10р. №2755-
VIzakon.rada.gov.ua/go/2755-17
2. Закон України від 27.03.91р. №887-12 «Про підприємства в Україні» (зі змінами і доповненнями)
3. Господарський кодекс України із змінами і доповненнями, внесеними від 16 червня 2006 року № 2668-IV
4. Бердар М.М. Формування механізму управління прибутком підприємства. Управління проектами, системний аналіз і логістика: Науковий журнал. Вип.5 – К.: НТУ, 2008.– с.208–215.
5. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні // Економіка України.– 2005. – № 2. – С. 35.
6. Бланк И. А. Управление активами. К: "Ника-Центр". 2002. – 7
7. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 1998. – 544 с.
8. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И. А. Бланк. – К: "Ника-Центр". 2003. - 656 с.
9. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К: "Ника-Центр". 2003. - 512 с.
10. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посіб./ Н.М.Бондар.– К.:АСК,2004.– с.400.
11. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ./Є.Брігхем.- Київ: Молодь. 1999. – 1000с.
12. Бушуєва Ю.Г. Управління прибутком підприємства / Ю.Г. Бушуєва, Б.В. Бурлуцький / Ч.1. 2006. - 209 с.
13. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами./ Дж. Ван Хорн . -Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика. 2002. – 325 с.
14. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник/ О.Д.Василик. – К.: Вид-во НІОС. - 2006. – 624 с.

15. Воробйов Ю.М. Фінансовий капітал підприємств: теорія, практика, управління/ Ю.М.Воробйов. – Сімферополь: Таврія - 2002. – 295 с.
16. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування /Висока О.Є. //Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010. – Вип. 17 – с. 293-300.
17. Грідчина М. В. Фінанси / М.В.Грідчина. – К.: МАУП, 2005. – 436 с.
18. Дробозина Л.А. Финансы: Учебник для вузов -М.: Финансы, ЮНИТИ, 2005. – 527 с.
19. Слейко Я.Л., Кандибка О.М., Лапішко М.Л., Смовженко Т.О. Основи фінансового аналізу. - Львів: Львівський банківський інститут Національного банку України, 2002. - 141 с.
20. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов./В.В.Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 144 с.
21. Кірейцев, Г. Г. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник /Мін-во освіти і науки України ; ред. Г. Г. Кірейцев. – 3-є вид., перероб. і доп. – К. : ЦНЛ, 2004. – 531 с. – ISBN 966-8253-96-5., с. 167.
22. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб./Л.О.Коваленко, Л.М. Ремньова. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2005. - 485 с., с.132.
23. Костіна Н.І., Алексеев А.А., Василик О.Д. Фінансове прогнозування: методи та моделі: Навч. Посібник / Н.І.Костіна, А.А.Алексеев, О.Д.василик.. - К.: Знання, КОО, 2005.-183с.
24. Крупка Я.Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів/ Я.Д.Крупка. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 354 с.
25. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2002. – 294с.
26. Крайник О.П., Барвінська Є.С. Економіка підприємства: Навч. посібник – Львів: Національний університет „Львівська політехніка”, „Інтелект-

Захід”, 2003.

27. Лапішко М.Л. Основи фінансово-статистичного аналізу економічних процесів. - Львів: Світ, 2005. - 328 с.

28. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства. – Навч. посібник. – МАУП–2003.–226с.

29. Метц К.Л. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств та об'єднань. - Тернопіль: ТАНГ, 2004. - 297 с.

30. Минх Є.В., Ференс І.Д. Економічний аналіз: Навч. посібник. – Львів: „Армія України”, 2006.–240с.

31. Минх Є.В., Буряк П.Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. – Львів: Світ, 2005.–208с.

32. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999.–132с.

33. Макаренко Т.І. Моделювання та прогнозування у маркетингу: Навч. посібник./Т.І.Макаренко. – К.: "Центр навчальної літератури", 2005. – 160 с.

34. Макаровська Т.П. Економіка підприємства. – Навч. посібник./Т.П.Макаровська, Н.М.Бондар.–МАУП–2003.–226с.

35. Мельник В.М. Основи економічного аналізу./В.М.Мельник.–Навч. посібник. – К.: „Кондор”–2003.-128с.

36. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ.. В.Ф.Овсієнка, В.Я. Мусієнка.-К.: Основи, 1993.- 383с.

37. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія): Навч. посіб. – К.: Вид-во КНЕУ, 2003. – 240 с.

38. Павленко А.Ф., Чумаченко М.Г. Економічний аналіз діяльності підприємств: Наук. доп.–К.: КНЕУ, 2005.–88с.

39. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.А.Пересада, С.В. Онікієнко, Ю.М. Коваленко.- К.: КНЕУ, 2003. — 134 с.

40. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посіб. - К.: КНЕУ, 2002. - 294 с.

41. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник /А.М.Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2003.-368 с.
42. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник /С.Ф.Покропивний. – Вид. 2-ге. Перероб.та доп.–К.:КНЕУ,2001.–528с.
- 43.Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч. посібник – К.: Вікар, 2001.178с.
- 44.Протопопова В.О., Полянський А.Н. Економіка підприємства. Навч. Посібникдля студ. економ. спец. вищ. навч. закладів. – Київ: ЦІЛ, 2004. – 220с.
- 45.Растяпін А.В., Максимізація прибутку підприємства // Фінанси України. 2004. –№ 2. – С.19-25.
46. Романовский М.В., Врублевская О.В. Финансы: Учебник для вузов. - М.: Издательство "Перспектива"; Издательство "Юрайт", 2003. – 482 с.
47. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: – К.: Знання, 2005. – 654 с.
- 48.Самсонов Н.Ф. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2004. - 495 с.
- 49.Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств. – К.: ЦУЛ, 2002. – 460 с.
- 50.Соколик С., Клієвич О. Аналіз вигід і витрат: Практ. посібник . – К.: Основи, 2006.–175с
- 51.Стойнова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник /Е.С. Стойнова. - М.: Изд-во "Перспектива", 2003 - 574 с.
52. ТаркуцякА.О. Фінансовийаналізууправлінськірішення: Навч. посібник – 2-ге видання –К.: ВидавництвоЄвроп. ун-ту, 2001.–201с.
- 53.Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. –2-ге вид., стер. – К.: Алеута, 2003. - 485с.
54. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навч. посібник. /О.О.Терещенко - К.: КНЕУ, 2003. - 554с.
- 55.Терещенко О.О. Фінансова санація і банкрутство підприємств: Навч. посібник. /О.о.Терещенко.- К.: КНЕУ, 2000. - 452с.

56. Управление инвестициями. Учебное пособие / Под эгидой Британского фонда Ноу-Хау подготовлено Компанией Кадоган Файненшал (Лондон), – К.: 1996. – 135 с.
57. Філімоненков, О. С. Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / О. С. Філімоненков. – К. : Ніка-Центр : Ельга, 2002. – 360 с. – ISBN 966-521-166-8., с. 59 – 60]
58. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: Навч. посібник. / М.Г. Чумаченко Болюх М.А., Бурчевський В.З. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.
59. Чупіс А.В. Управління підприємницькою діяльністю: оцінка, організація, прогнозування. / А.В. Чупіс. – Суми: Університет. кн., 1999. – 333с.
60. Шарп У. Інвестиції: Пер. з англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 1028 с.
61. Швець В.Я., Баранець Г.В., Єфремова Н.Ф. Інвестування: навч. посіб. / Швець В.Я., Баранець Г.В., Єфремова Н.Ф. - Дніпродзержинськ, ДДТУ, 2011, 459с.
62. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності. / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин. – К.: Генеза, 1997. – 266 с.
63. Шегда А.В., Литвиненко Т.М., Нахаба М.П. Економіка підприємства: Навч. посібник. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2006. – 335с.
64. Шеремет А.Д. Финансы предприятий. М.: ИНФРА. 2005. – 342 с.
65. Школьник, І. О. Фінансовий менеджмент [Текст] : навчальний посібник / І. О. Школьник, І. М. Боярко, Б. І. Сюркало. – Суми : Університетська книга, 2009. – ISBN 978-966-680-439-9., с. 92 – 94
66. Яковлєв О.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. Харків, – Х.: Консум, 2005. – 88с.

Додаток А
Активи підприємства, тис. грн

АКТИВ	2018	2019	2020
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи: залишкова вартість	622	818	850
первісна вартість	709	986	1122
накопичена амортизація	(87)	(168)	(272)
Незавершене будівництво	1 004	4 021	4 541
Основні засоби:залишкова вартість	42 874	56 956	88 150
первісна вартість	54 957	80 232	128 329
знос	(12 083)	(23 276)	(40 179)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	6 489	-	-
інші фінансові інвестиції		-	
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	26 894	65 362
Інші необоротні активи			
Усього за розділом I	50 989	88 689	158 903
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	1 466	9 800	4 459
Незавершене виробництво			
Готова продукція			
Товари	342 633	386 930	855 931
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги :			
чиста реалізаційна вартість	88 345	90 742	143 615
первісна вартість	88 345	90 742	143 615
резерв сумнівних боргів	(100)	-	
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
з бюджетом	6 374	7 869	33 920
за виданими авансами	114 602	128 867	181 660
із нарахованих доходів	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	5 484	23 493	27 989

Поточні фінансові інвестиції	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	7 749	41 162	18 582
Рахунки в банках	5 534	40 974	18 582
в іноземній валюті			
Витрати майбутніх періодів	2 869	420	380
Інші оборотні активи	34 009	11 938	13 375
Усього за розділом II	603 531	701 221	1279911
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	
БАЛАНС	654 520	789 910	1438814

Додаток В
Пасиви підприємства, тис. грн

ПАСИВ	2018	2019	2020
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	50 000	400 000	400 000
Пайовий капітал	-	-	-
Додатковий вкладений капітал	-	-	-
Інший додатковий капітал	-	-	-
Резервний капітал	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	26 570	50 599	124 314
Неоплачений капітал	-	(97 250)	-
Вилучений капітал	-	-	-
Усього за розділом I	76 750	353 349	524 314
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Забезпечення виплат персоналу	-	-	-
Інші забезпечення	-	-	-
Цільове фінансування	-	-	-
Довгострокові кредити банків	15 542	4 156	15 999
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	53 222	152 453	329 926
Усього за розділом II	68 964	156 609	345 925
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	107 690	12 517	93 917
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-	39 456
Векселі видані	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	43 594	71 501	143 041
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	230 630	111 834	99 920
з бюджетом	-	4 414	630
з позабюджетних платежів	-	-	-

зі страхування	Продовження таблиці Додатка В		
	12	22	38
з оплати праці	-	-	-
з учасниками	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-
Поточні забезпечення	-	2 012	2 636
Інші поточні зобов'язання	127 059	77 652	188 941
Усього за розділом III	508 906	279 952	568 575
I V. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-
БАЛАНС	654 520	789 910	1438814

Додаток С

Економічні показники діяльності підприємства (тис. грн.)

Стаття	Кодрядка	2018	2019	2020
1	2	3	4	5
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	824 419	926 763	1 066 081
Податок на додану вартість	015	137 403	154 460	177 672
Акцизний збір	020	-	-	-
Інші вирахування з доходу	030	-	-	-
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	2601 008	3755 524	5511 099888 409
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(2435 698)	(3470 689)	(5050 387)
Валовий :				
Прибуток	050	165 310	284 835	460 712
Збиток	055	-	-	-
Інші операційні доходи	060	10 539	16 419	16 542
Адміністративні витрати	070	(43 545)	(127 221)	(123 312)
Витрати на збут	080	(49 498)	(69 508)	(100 261)
Інші операційні витрати	090	(44072)	(34 588)	(142 326)
Фінансові результати від операційної діяльності :				
Прибуток	100	38 734	69 937	1 368
Збиток	105	-	-	-
Доход від участі в капіталі	110	-	-	-
Інші фінансові доходи	120	1 052	872	3 228
Інші доходи	130	6 043	4 795	14 665

Фінансові витрати	140	(26 478)	(17 768)	(17 237)
Втрати від участі в капіталі	150	-	-	-
Інші витрати	160	(14 120)	(27 306)	(19 329)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:				
прибуток	170	5 231	30 354	90 722
Збиток	175	-	-	-
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(1 625)	(6 505)	(16 947)
Фінансові результати від звичайної діяльності :				
прибуток	190			
Збиток	195	-	-	-
Надзвичайні :				
Доходи	200	-	-	-
Витрати	205	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	210	-	-	-
Чистий :				
прибуток	220	3 606	24 029	73 775
Збиток	225	-	-	-
Склад операційних витрат				
Матеріальні затрати	230	17 556	25 461	40 377
Витрати на оплату праці	240	24 666	40 371	52 427
Відрахування на соціальні заходи	250	9 099	14 615	11467
Амортизація	260	9 219	11 568	17 087
Інші операційні витрати	270	76 575	139 302	244 641
Разом	280	137 115	231 317	365 999

В.о.ректору
Національного технічного університету
«Дніпровська політехніка»
акад. НАН України, проф. Півняку Г.Г

**ЛИСТ ЗАМОВЛЕННЯ
на виконання дипломної роботи**

Просимо Вас надати можливість студентці групи 072-17з-1 Навчально наукового інституту економіки Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Алексєенко Альоні Ігорівни виконати дипломну роботу на тему «Планування заходів підвищення рентабельності роботи підприємства (на прикладі ПП НВФ «Дельфін»)».

Тема роботи є актуальною для підприємства, тому що дозволяє науково обґрунтувати методичні підходи вибору ефективних інвестиційних проектів, впровадження яких підвищує рентабельність роботи підприємства.

Директор ПП НВФ «Дельфін»



РЕЦЕНЗІЯ
на дипломну роботу
студента Національного технічного університету «Дніпровська
політехніка»
зі спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Інституту заочно-дистанційної освіти
на тему «Планування заходів підвищення рентабельності роботи
підприємства (на прикладі ПП НВФ «Дельфін»»).

Алексеєнко А.І.

Дипломна робота присвячена актуальній темі і має практичне значення для підприємств України, тому що дозволяє науково обґрунтувати методичні підходи вибору ефективних інвестиційних проектів, впровадження яких підвищує рентабельність роботи підприємства.

В дипломній роботі запропоновано впровадження інвестиційного проекту з метою отримання додаткового прибутку і поліпшення фінансового стану підприємства. Визначена ефективність проекту за різними критеріями (чиста теперішня вартість, внутрішня ставка доходності, дисконтований період окупності та індекс прибутковості).

Студентка Алексеєнко А.І. грамотно використала теоретичний і методичний матеріал. Диплом виконаний в повному об'ємі, зміст відповідає тематиці роботи, яка заслуговує оцінки «добре».

Запропоновані заходи носять реальний характер і можуть бути використані при плануванні діяльності товариства на перспективу. Впровадження запропонованих заходів дозволить підвищити рентабельність роботи підприємства.

Директор ПП НВФ «Дельфін»



ВІДЗИВ
на дипломну роботу бакалавра групи 072-17з-1
за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

Алексесенко А.І.

на тему: «Планування заходів підвищення рентабельності роботи підприємства (на прикладі ПП НВФ «Дельфін»)», яка представлена для присвоєння кваліфікації бакалавра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування».

1. **Мета дипломної роботи** – є формування, розробка та обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення рентабельності роботи підприємства.
2. **Обрана тема актуальна** у зв'язку з тим, що в умовах дефіциту фінансових ресурсів, підприємству необхідно ефективно використовувати власні ресурси, а також розробляти ефективний варіант подальшого розвитку підприємства для підвищення рентабельності його роботи.
3. **Тема кваліфікаційної роботи** безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» - обґрунтування заходів підвищення рентабельності роботи підприємства.
4. **Задачі кваліфікаційної роботи** містять аналітичні завдання, що відповідає вимогам освітньо-кваліфікаційної характеристики бакалавра.
5. Позитивним результатом роботи є аналіз існуючих можливостей підвищення рентабельності роботи підприємства на базі впровадження інвестиційних проектів з визначенням їх ефективності.
6. **Робота з керівником роботи та інновації запропонованих рішень.** Студентка Алексесенко А.І. регулярно відвідувала консультації, прислуховуючись до рекомендацій керівника, виконувала роботу самостійно. Робота позитивно оцінена на рівень запозичень відповідно до «Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка». Студентом обґрунтовано вибір ефективних інвестиційних проектів до впровадження в діяльність підприємства.
7. **Виконання презентації.** Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи.
8. **Дотримання стандартів.** Оформлення пояснювальної записки виконано у відповідності до вимог національного стандарту ДСТУ 3008:2015.
9. Робота Алексесенко А.І. виконана на замовлення ПП НВФ «Дельфін» та отримала позитивну оцінку його керівництва. Таким чином, констатуємо, що кваліфікаційна робота Алексесенко А.І. рекомендується до захисту з оцінкою 78 балів.

Науковий керівник
кваліфікаційної роботи, к.т.н., доцент



Н.М.Штефан