

Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи
ступеню бакалавр

студента Шапки Павла Борисовича

(ПІБ)

академічної групи 072-16-1

(шифр)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

на тему: «Факторний аналіз прибутку та показників рентабельності (на прикладі ТОВ «Фрозен Трейд»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	доц. Доценко О.Ю.			
Рецензент				
Нормоконтролер	доц. Доценко О.Ю.			

**Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"**

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри
економічного аналізу і фінансів
(повна назва)

_____ **О.В.Срмошкіна**
(підпис) (прізвище, ініціали)
« _____ » _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню бакалавр

студенту Шапки П.Б. _____ академічної групи 072-16-1
(прізвище, ініціали) (шифр)

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

На тему: « Факторний аналіз прибутку та показників рентабельності (на прикладі ТОВ «Фрозен Трейд»)»

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від _____ р. № _____

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	04.05.2020- 07.05.2020
Розділ 1	Теоретико-методичні підходи до формування та аналізу прибутку підприємства	08.05.2020- 17.05.2020
Розділ 2	Аналіз формування та використання прибутку ТОВ «Фрозен Трейд»	18.05.2020- 26.05.2020
Розділ 3	Визначення факторів впливу на формування прибутку ТОВ «Фрозен Трейд»	27.05.2020- 02.06.2020
ВИСНОВКИ		03.06.2020- 04.06.2020
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	05.06.2020- 07.06.2020

Завдання видано

_____ (підпис керівника)

О.Ю. Доценко

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **21.04.2020 р**

Дата подання до екзаменаційної комісії **08.06.2020 р.**

Завдання прийнято до виконання

_____ (підпис студента)

П.Б. Шапка

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

Шапка П.Б. – Факторний аналіз прибутку та показників рентабельності (на прикладі ТОВ «Фрозен Трейд») - Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний технічний університет «Дніпровська політехніка», 2020.

Мета кваліфікаційної роботи – полягає у визначенні впливу на прибуток підприємства внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, на підставі чого спрогнозувати рівень прибутку підприємства.

У вступі викладено сучасний стан проблеми, обґрунтована актуальність теми, конкретизовано задачі кваліфікаційної роботи, визначено об'єкт і предмет дослідження.

У першому розділі розглянуті існуючі теоретико-методичні підходи до формування прибутку на підприємстві та факторів, які на нього впливають.

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

У третьому розділі кваліфікаційної роботи здійснено визначення впливу чинників на прибуток та планування прибутку підприємства ТОВ «Фрозен Трейд».

Отримані результати можуть бути використані ТОВ «Фрозен Трейд» для забезпечення прибутковості своєї діяльності в майбутніх періодах.

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

ABSTRACT

Shapka P.B.. - Factor analysis of the profit and profitability indicators (in terms of “Frozen Trade” Ltd)- Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualification work for obtaining the educational qualification level of the bachelor in specialty 072 "Finance, banking and insurance" - Dnipro University of Technology, Dnipro, 2020.

The purpose of qualification work - is to determine the impact on the company's profits of internal and external factors, on the basis of which to predict the level of profit of the enterprise.

The introduction outlines the current state of the problem, substantiates the relevance of the topic, specifies the objectives of the qualification work, defines the object and subject of research.

The first section discusses the existing theoretical and methodological approaches to the formation of profits in the enterprise and the factors that affect it.

The second section provides a description of the current activities of “Frozen Trade” Ltd, an assessment of its financial condition and conclusions on the effectiveness and economic feasibility of the enterprise.

In the third section of the qualification work, the influence of factors on the profit and profit planning of the company "Frozen Trade" is determined.

The obtained results can be used by “Frozen Trade” Ltd to ensure the profitability of its activities in future periods.

ENTERPRISE, FINANCIAL STATUS, PROFIT, LOSS, FACTORS,
FORECAST

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність і роль прибутку в забезпеченні економічного розвитку підприємства	8
1.2. Методичні підходи до визначення факторів збільшення прибутку підприємства	13
1.3. Методичні підходи до планування прибутку підприємства.....	20
Висновки по розділу 1.....	29
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ФРОЗЕН ТРЕЙД».....	31
2.1. Характеристика ТОВ «Фрозен Трейд».....	31
2.2. Горизонтальний та вертикальний аналіз балансу ТОВ «Фрозен Трейд».....	33
2.3. Аналіз ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності ТОВ «Фрозен Трейд».....	42
2.4. Аналіз фінансових результатів та ефективності діяльності ТОВ «Фрозен Трейд».....	52
2.5. Факторний аналіз прибутку та рентабельності підприємства.....	62
Висновки по розділу 2.....	65
РОЗДІЛ 3 ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ФРОЗЕН ТРЕЙД».....	67
3.1. Факторний аналіз чистого прибутку ТОВ «Фрозен Трейд» методом ланцюгових підстановок.....	67
3.2. Визначення впливу зовнішніх факторів на суму чистого прибутку ТОВ «Фрозен Трейд».....	77
3.3. Прогнозування чистого прибутку під впливом зміни значень внутрішніх факторів.....	80
Висновки по розділу 3.....	89

ВИСНОВКИ.....	91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	94
ДОДАТКИ.....	96

ВСТУП

Актуальність теми. Основним показником, що характеризує фінансові результати компанії, є прибуток. Він визначає головну мету підприємницької діяльності. У сучасних умовах бізнесу прибуток вважається головним фактором будь-якого суб'єкта господарювання, який впливає на можливість фінансування багатьох корпоративних програм, пов'язаних із розширенням виробничих потужностей, підвищенням якості продукції, посиленням конкурентоспроможності та придбанням нових сегментів ринку.

Прибуток виникає під впливом певних факторів, зокрема: обсягу продажу, структури витрат, ціни продажу, собівартості тощо. Факторний аналіз використовується для оцінки впливу певних факторів на прибуток. Факторний аналіз - це метод всебічної систематичної експертизи та оцінки впливу факторів на значення показників ефективності. Основою факторного аналізу є побудова факторної моделі, в якій фактори повинні бути причинно пов'язані з досліджуваним показником.

Факторний аналіз у процесі оцінки фінансового стану підприємства спрямований на встановлення причинно-наслідкових зв'язків між основними показниками показників, які є необхідною умовою стабільного функціонування підприємства. Вибраним показником компанії є прибуток компанії, саме тому її зміна слід ретельно проаналізувати, щоб завчасно реагувати на зміни основних параметрів

Мета дипломної роботи полягає у визначенні впливу на прибуток підприємства внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, на підставі чого спрогнозувати рівень прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «Фрозен Трейд»).

Реалізація вказаної мети зумовила необхідність постановки і вирішення наступних завдань:

– визначення теоретичних та методичних підходів до формування прибутку на підприємстві та факторів, які на нього впливають;

- аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «Фрозен Трейд»;
- визначення впливу чинників на прибуток та планування прибутку підприємства ТОВ «Фрозен Трейд».

Об'єктом дипломної роботи є прибуток підприємства ТОВ «Фрозен Трейд».

Предметом дипломної роботи є теоретичні та методичні основи аналізу та планування прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «Фрозен Трейд»).

Методи дослідження. У процесі роботи використовувалися такі методи досліджень: вибірки, узагальнення, порівняння, групування; коефіцієнтний аналіз; методи графічного зображення даних; методи прогнозування.

Інформаційною базою роботи є Закони України, постанови національного банку України, звіти ТОВ «Фрозен Трейд», матеріали конференцій, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених.

Практичне значення одержаних результатів. Одержані результати носять реальний характер і можуть бути використані на ТОВ «Фрозен Трейд» з метою аналізу та планування прибутку.

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

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу трьох розділів і висновків, загальний обсяг роботи становить сторінки. Робота містить таблиць, рисунків, список використаних джерел зі 24 найменування, 2 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність і роль прибутку в забезпеченні економічного розвитку підприємства

Прибуток - це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства. Загальна економічна теорія визначає роль економіки так: прибуток - кінцева мета і рушійна сила товарного виробництва та ринкової економіки. Це головний стимул та головний показник ефективності кожного підприємства та компанії [1]. Дійсно, важко переоцінити значення прибутку у всій системі інструментів управління витратами. Це пов'язано з тим, що прибуток є основним показником ділової активності підприємства, оскільки він акумулює всі доходи, витрати, збитки, підсумовує результати управління [2]. Враховуючи специфіку виконуваних функцій та специфіку формування доходів і витрат, прибуток визначається як різниця між доходами компанії та її поточними витратами.

Прибуток характеризує кінцевий результат компанії. Отримання його є умовою розширення відтворення на підприємстві, забезпечення його самофінансування та посилення конкурентоспроможності на ринку.

Прибуток виконує ряд функцій [3]:

1. Оцінювальна функція. Прибуток компанії використовується як показник, що характеризує ефект його ділової активності. Використання цієї функції повністю можливе лише в умовах ринкової економіки, яка забезпечує свободу в ціноутворенні, свободу вибору постачальника та покупця.

2. Функція розподілу. його значення полягає в тому, що прибуток служить інструментом для розподілу чистого доходу суспільства на ту частину, яка накопичується в бюджетах різного рівня і залишається в розпорядженні підприємства.

3. Стимуляційна функція. Виконання цієї функції залежить від того, що прибуток є джерелом різних стимулюючих фондів (стимулюючий фонд, виробничий та соціальний розвиток, фонд виплати дивідендів, взаємний фонд чи щось таке).

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства як суб'єкта господарювання, службовців та власника підприємства. Вирішення цієї проблеми пов'язане насамперед із пропорцією розподілу прибутку та їх використання.

Об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка виплачується у вигляді податків та обов'язкових платежів. Економічний інтерес підприємства як виробника товарів узагальнюється у розмірі прибутку, який знаходиться в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих та соціальних проблем його розвитку. Економічний інтерес працівників компанії пов'язаний насамперед із сумою прибутку, яка орієнтована на матеріальне стимулювання, соціальні виплати та соціальний розвиток. Власника підприємства в першу чергу цікавить розмір дивідендного фонду, а отже - та частина прибутку, яка пов'язана з розвитком виробництва, а значить, збільшенням капіталу підприємства. Через те, що прибуток є єдиним джерелом реалізації економічних інтересів усіх цих сторін, жодна з них не може мати задовольняючих пріоритетів, оскільки це порушує інтереси інших сторін. Наприклад, надмірні податки на прибуток підприємств знижують економічний інтерес компанії щодо її збільшення, що призводить до скорочення доходів бюджету.

Прибуток - це якісний показник, його розмір відображає зміну обороту, доходу підприємства, рівня використання ресурсів, обсягу маркетингових витрат. Таким чином, прибуток синтезує всі аспекти діяльності компанії, характеризує ефективність її бізнесу в цілому.

У процесі управління прибутком компанії використовують різні класифікації [3]:

I. Залежно від типу бізнесу, який отримує прибуток, існують:

- прибуток від продажу товарів та платних комерційних послуг (прибуток від комерційної діяльності);
- прибуток від продажу некомерційної продукції (виробництво, транспорт, брокерські послуги тощо);
- прибуток від продажу нерухомості, що належить підприємству (основні засоби, нематеріальні активи);
- прибуток від неопераційних операцій, що включає: інвестиційний дохід; дохід від орендних операцій; прибуток від іншої неопераційної діяльності.

Сума прибутку від кожної діяльності створюється як баланс доходів і витрат на її реалізацію.

II. Залежно від порядку визначень розрізняють:

- валовий прибуток, який характеризує кінцевий результат усієї діяльності і становить суму прибутку (збитків).
- оподатковуваний прибуток, сума якого визначається як різниця між валовим доходом та валовими витратами підприємця від податку на прибуток підприємств, за вирахуванням суми амортизації.
- чистий прибуток, який характеризує суму прибутку, доступного підприємству після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів та зборів, виплачених із прибутку.

Чистий прибуток - це власність підприємства, поділяється та використовується на власний розсуд [3].

Права окремих керівників та виконавчих органів підприємства та його посадових осіб приймати рішення щодо використання чистого прибутку визначені в Статуті підприємства.

III. Залежно від методології оцінки визначаються номінальний та реальний прибуток.

Номінальний прибуток характеризує фактичну суму прибутку. Реальний прибуток - це номінальний прибуток, скоригований на інфляцію. Характеризує фактичну купівельну спроможність чистого доходу, отриманого підприємством.

IV. Залежно від мети визначення, бувають бухгалтерські та економічні прибутки. Прибуток з бухгалтерського обліку відповідає сумі валового прибутку. Економічний прибуток - це різниця між доходами від продажу та всіма витратами компанії, включаючи вартість втрачених можливостей. Витрати втрачених можливостей (або альтернатив) в мікроекономіці називаються втратами ресурсів, які вимірюються у вигляді «втрачених» вигод через те, що цей ресурс не використовується найкращим чином.

Можливі витрати компанії відповідають сумі втраченого прибутку в результаті використання цього ресурсу замість найкращої альтернативи. Неправильний вибір ресурсів, а також нераціональне використання власних ресурсів (які вже маємо) призводять до збільшення маркетингових витрат компанії та зменшення потенційної суми прибутку при заданому обсязі бізнесу. Економічний прибуток нижчий за балансову вартість прихованих витрат компанії.

V. Залежно від суми прибутку підприємство характеризується як мінімальний, цільовий або максимальний прибуток. Ці види прибутку пов'язані з визначенням розміру бізнесу, досягнення якого визначає розташування підприємства в зоні збитковості, беззбитковості або беззбитковості.

Підприємство може здійснювати діяльність, в якій доходи від продажу менші, ніж витрати. Але сума збитку може бути меншою, ніж постійні витрати. У цьому випадку компанія більш вигідна у веденні бізнесу, ніж зазнає збитків у розмірі постійних витрат. Компанія досягає точки беззбитковості при такому розмірі бізнесу, коли інші речі рівні, доходи від продажу дорівнюють загальним витратам обороту [4].

Алгоритм обчислення точки беззбитковості є результатом основної умови його досягнення. Величина валового доходу та маркетингових витрат залежить від величини бізнесу компанії (обороту). У точці беззбитковості компанія знаходиться в зоні рентабельності за умови збільшення обсягу діяльності. Сума прибутку як цільової функції підприємства залежить від обраної стратегії. Це може бути: мінімально, нормально, необхідно.

Мінімум - прибуток, сума якого після сплати податків відповідає ідеї власників бізнесу з мінімальним рівнем віддачі від вкладеного капіталу. Щодо кількості, то мінімальний рівень прибутковості відповідає рівню середньої процентної ставки банків за депозитами, що склалася в поточному періоді. Це пов'язано з тим, що власник підприємства не зацікавлений інвестувати у створення (функціонування) підприємства, якщо чистий прибуток підприємства менший за суму відсотків, яку він міг би отримати від зберігання грошей у банку або придбання цінних паперів інших підприємств.

Мінімальна сума прибутку може бути обчислена, виходячи з цього припущення:

$$\Pi_{\text{МН}} = \frac{K \cdot \text{MPP}}{100 - C_{\text{П}}}, \quad (1.1)$$

де $C_{\text{П}}$ - частка прибутку, яка сплачується в бюджет у вигляді податків та обов'язкових платежів;

MPP - мінімальний рівень рентабельності капіталу, відсотків;

K — обсяг інвестованого капіталу, гр.од.

Визначення обсягу діяльності, що забезпечує одержання мінімальної рентабельності здійснюється з формулою:

$$T_{\text{MPP}} = \frac{VO_{\text{ПОСТ}} + \frac{K \cdot \text{MPP}}{100 - C_{\text{П}}}}{P_{\text{ВД}} - P_{\text{ВОЗМ}}} \cdot 100, \quad (1.2)$$

де T_{MPP} - обсяг товарообороту, що забезпечує одержання мінімального прибутку.

Під нормальним розуміється прибуток, котрий відповідає нормі прибутку на капітал (НПК), що в середньому склалася на ринку.

Кількісно розмір нормального прибутку ($\Pi_{\text{НОРМ}}$) розраховується наступним чином:

$$\Pi_{\text{МН}} = \frac{K \cdot \text{НПК}}{100 - C_{\text{П}}} \quad (1.3)$$

де K - капітал підприємства;

НПК - нормальний рівень прибутковості, відсотків.

Необхідно використовувати найсучасніший результат, який вимагає використання підприємств у засобах виробництва та виробництва, які використовуються для отримання останніх результатів.

Концепція "максимального впливу" дотримується при досягненні мети утримати ринок компаній. Підприємство, яке прагне максимально набути набутого досвіду, повинно, з одного боку, визнати довільність зростаючого населення, а з іншого - вимагати дій, які слід використовувати в найбільшій мірі. Компанія має сенсифікувати діяльність, хоча на найвищому рівні своєї нової компанії Компанія дотримується своєї діяльності або шукає нових видів діяльності, коли весь проданий будинок не буде перероблений (або більше не буде використовуватися). При цьому розширюється розширення підприємства, що відповідає таким принципам: максимальний потенціал підприємства на такому рівні діяльності, коли межі досягають граничних витрат. У рамках граничних доходів (або витрат) виробляють, застосовують, вводять домен (або мають) компанію, яка працює в одному бізнес-підрозділі [5].

1.2. Методичні підходи до визначення факторів збільшення прибутку підприємства

Прибуток як економічний показник - це різниця між ціною продажу та вартістю товарів (товарів, послуг), між сумою отриманих доходів та сумою витрат на виробництво та збут. Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства як суб'єкта господарювання, службовців та власника підприємства. Вирішення цієї проблеми пов'язане насамперед із пропорцією розподілу прибутку та їх використання.

Прибуток - це якісний показник, крім обсягу він відображає зміну обороту, доходу компанії, рівня використання ресурсів, обсягу маркетингових витрат. Таким чином, прибуток синтезує всі аспекти діяльності компанії, характеризує ефективність її бізнесу в цілому.

Прибуток виникає на макрорівні, а на фінансовий показник підприємства, який відображається в бухгалтерському обліку та офіційній звітності, впливає стан, визначений порядком, в якому створюються виробничі витрати (роботи, послуги); калькулювання та розрахунок витрат на продукцію (будівельні роботи, послуги); визначення неопераційних доходів і витрат; визначення загального (валового) прибутку.

Тому на абсолютну суму прибутку впливають:

- результати, тобто ефективність її фінансово-господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь економіки;
- умови врегулювання фінансових результатів, викладені в регламенті.

Підприємства та держава зацікавлені у збільшенні прибутку та високій рентабельності, оскільки, з одного боку, вони є прямим джерелом виробництва та соціального розвитку підприємства, з іншого - вони забезпечують стабільний та зростаючий дохід державного бюджету.

Разом з тим, відомо, що збільшення прибутку може бути досягнуто не тільки за рахунок збільшення внеску працівників компанії, але і внаслідок певних порушень державної дисципліни (найчастіше - порушення цін), інших незаконних дій, що тягнуть за собою кримінальну відповідальність, оскільки вони спричиняють негативні явища. у розвитку державної економіки

Згідно з П(с)БО 3 узагальнений фінансовий показник підприємства - це сума його прибутку (прибуток від звичайної діяльності до оподаткування). До впровадження міжнародних стандартів це був балансовий прибуток.

Як відомо, загальна сума прибутку пов'язана з декількома видами діяльності компанії [9]. Розглянемо модель отримання прибутку в різних сферах діяльності підприємства.

Перший напрям - основний вид діяльності, який призводить до отримання прибутку від продажу продукції (товарів, робіт, послуг). Зазвичай цей прибуток є основною часткою в загальному прибутку. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається вирахуванням податку

на додану вартість, акцизних зборів, (імпортних) митних зборів, а також витрат, що включаються до собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг), від виручки від продажу.

Друга - це діяльність, яка не є основною для конкретного підприємства, але пов'язана з продажем основних засобів та нематеріальних активів, певних послуг. Його результат можна визначити як прибуток від інших продажів. Це може бути прибуток від продажу основних засобів, нематеріальних активів, що визначається шляхом вирахування податку на додану вартість, витрат на продаж та їх залишкової вартості із доходів від продажу.

Третя - діяльність, пов'язана з фінансовими інвестиціями. В результаті компанії отримують прибуток у вигляді дивідендів на акції; від інвестування в статутні фонди інших підприємств (доходи від корпоративних прав); у вигляді відсотків за державними цінними паперами, корпораційними облігаціями, депозитними рахунками. Сума цього прибутку та його частка у балансових прибутках зазвичай збільшуються. Це пов'язано з розвитком ринкової економіки, фондового ринку.

Четвертий напрямок - це діяльність, пов'язана з отриманням неопераційного доходу та виникнення неопераційних витрат підприємств.

Прибуток підприємства як ефективний показник його діяльності залежить від співвідношення між сумою доходу торгового підприємства та витратами на комерційну та фінансову діяльність.

Співвідношення між прибутком і сумою доходів і витрат можна представити наступним чином [4]:

$$П = Д - ПВ = (ВД \pm Д_{\text{інш}}) - (ВО \pm З_{\text{інш}}) = (Ц_{\text{реал}} - Ц_{\text{зак}}) \cdot К - ВО \pm П_{\text{інш}} \quad (1.4)$$

де $Д$ - доход від усіх видів діяльності;

$ПВ$ - поточні витрати для здійснення усіх напрямків діяльності;

$ВД$ - валовий доход від реалізації товарів;

$Д_{\text{інш}}$ - доход від інших видів діяльності;

$ВО$ - витрати обігу;

$Z_{\text{інш}}$ - витрати, пов'язані зі здійсненням інших видів діяльності;

$C_{\text{реаль}}$, $C_{\text{зак}}$ - відповідно, ціна реалізації і закупівлі товарів;

K - кількість товарів, що реалізується;

$P_{\text{інш}}$ - прибуток від іншої діяльності (як різниця між доходами, витратами і втратами від іншої діяльності).

Таким чином, сума прибутку залежить від ціни купівлі-продажу товарів, кількості проданих товарів, різниці між доходами, маркетинговими витратами та витратами на інші види діяльності (не пов'язані з продажем). Управління та прогнозування цих факторів забезпечує необхідний прибуток.

Важливим фактором, що впливає на величину прибутку, є рівень ціни закупівлі товару. Здійснюючи комерційні операції, компанія повинна намагатися придбати товар за мінімальною можливою ціною. Цього можна досягти за рахунок зменшення кількості посередників при купівлі товарів, використанні цінових знижок при узгодженні ціни на товари та придбанні відвантажень товарів під час їх сезонного продажу. Якщо компанія здійснює зовнішньоекономічну діяльність, зниження ціни закупівлі товарів може сприяти придбанню товарів у іноземних партнерів (за сприятливого співвідношення внутрішньої та іноземної валюти) або прямим бартерним (бартерним) операціям (при сприятливому співвідношенні цін на товари, що обмінюються).

Збільшення прибутку також пов'язане зі збільшенням рівня відпускних цін на товари. Управління цінами продажу залежить від важливості вибору цінової політики компанії на споживчому ринку, використання сприятливих комерційних умов у певний час року (дні тижня). Підвищення ціни продажу товарів сприяє збільшенню передсезонних продажів (коли ціни найвищі), продажу деяких груп товарів на аукціонах та товарних біржах, експорту конкурентоспроможних товарів із вигідним співвідношенням внутрішніх та іноземних валют.

Маса прибутку залежить від величини діяльності компанії (обороту), кількості проданих товарів. Збільшення продажів сприяє здійсненню

ефективної маркетингової політики шляхом включення до переліку додаткових товарів, надання споживчого кредиту на продаж товарів, розширення системи додаткових комерційних послуг, пов'язаних з продажем товарів, та здійснення ефективної рекламної діяльності. У оптовій торгівлі важливою є диверсифікація регіональних продажів для збільшення продажів.

Розглянуті фактори безпосередньо впливають на обсяг доходу і, таким чином, на прибуток компанії. При однаковій сумі доходу компанія може мати різну величину прибутку, залежно від обсягу маркетингових витрат. На величину маркетингових витрат впливають такі фактори, як: товарообіг, його склад та асортиментна структура, джерела товарів, місце розташування договірних сторін комерційних договорів, умови договорів страхування, рівень продуктивності на підприємстві, ступінь використання ресурсів, структура капіталу, обсяг матеріалів та технічних питань, правила тощо. Вищезазначені фактори впливають на прибуток від продажу товарів.

Джерелом збільшення прибутку компанії можуть бути також доходи від позареальної діяльності за вирахуванням витрат на ці операції. Збільшення неопераційного доходу компанії може бути забезпечено шляхом вкладення безкоштовних грошових коштів у різні цінні папери; їх продаж на фінансовому ринку; придбання банківських сертифікатів депозиту або відкриття на них депозитних рахунків; лізинг основних засобів, які наразі не використовуються; присвоєння певної суми збитків винним та швидке їх відшкодування; нарахування штрафів з підрядників; з урахуванням суми збитків, спричинених інфляцією та втрачених (втрачених) вигод. Прибуток від неопераційної діяльності буде більшим, якщо запобігти невиробничим витратам та збиткам.

Слід зазначити, що для українських підприємств такі методи є найскладнішими у застосуванні, оскільки вони не мають достатніх власних коштів чи зовнішніх фінансових інвестицій, або адекватної державної підтримки для впровадження інноваційних технологій. Іншим напрямком визначення резервів для збільшення прибутку є підвищення якості продукції.

Тому, залежно від стану компанії з точки зору фінансової безпеки та ринкової позиції та залежно від її намірів змінитись, можна вибрати та застосувати відповідний комплекс заходів щодо збільшення прибутку компанії. У сучасному економічному розвитку компанія має можливість впливати на всі компоненти: виробництво, витрати та ціну доходу.

Аналіз прибутку є невід'ємною частиною аналізу фінансової стабільності компанії. Відомо, що кожен метод аналізу фінансових результатів діяльності починається з аналізу доходів і витрат і закінчується дослідженням щодо створення та використання прибутку [12].

У ринкових умовах часто виникає ситуація, коли компанії знижують або збільшують ціни, що пояснюється цілком об'єктивною причиною - зміною кон'юнктури ринку і є звичайною практикою ціноутворення.

Рівень попиту, ціни, витрати - взаємопов'язані показники, тому при оцінці наслідків зниження цін слід враховувати разом.

Коли ціна падає, з одного боку, відбувається збільшення споживчого попиту на товари, з іншого - зменшення прибутку на одиницю кожного товару і, отже, зменшення прибутку компанії в цілому. Щоб знизити ціну, підприємство отримало таку ж суму прибутку, як і в попередній ціні, обсяг виробництва товарів повинен бути збільшений.

Зміна ціни вплине на продажі та прибутки різними способами, залежно від еластичності попиту (ринку). На негнучкому або негнучкому ринку компанія може дозволити собі підвищення цін, збільшення частки прибутку в ціні, тоді як зниження цін не призведе до збільшення продажів і тому буде непрактичним. Гнучкий ринок дуже чутливий до зміни цін, і дії компанії повинні бути виправданими. Підвищення цін призводить до зміни попиту на іншу продукцію (замінники) або конкурентоспроможну продукцію, через що компанія повинна враховувати реакцію конкурентів - якщо вони також підвищать ціни, прибуток зросте, покупці не зможуть передати свій попит. Знижуючи ціни, повинні проаналізувати зміни в доходах, витратах та прибутках, про що говорилося раніше.

Щоб утримати попередній прибуток зі зміною цін або витрат, доцільно проаналізувати чутливість фінансових результатів, яка дає відповідь на питання, що буде, якщо ці показники зміняться, і що потрібно зробити, щоб отримати прибуток на ту саму суму.

Аналіз чутливості підприємства ґрунтується на розрахунку обороту, який забезпечує певний прибуток у разі зміни ціни, постійних або змінних витрат. Розрахунок обороту, який забезпечує базовий прибуток, базується на принципі граничного прибутку, який розраховується в торговій діяльності як різниця між сумою валового доходу та величиною змінного обороту компанії. Залежно від того, який показник змінюється, використовуйте різні методи, врахуйте їх.

Аналіз беззбитковості - одна з найважливіших особливостей взаємозв'язку витрат, виробництва та прибутку.

Такий аналіз можливий завдяки системі обліку змінних витрат, яка базується на поділі витрат на постійні та змінні витрати, а також за допомогою показника граничного доходу.

Це один із аспектів методу витрат / результату. У зарубіжній практиці широко застосовується аналіз співвідношення «витрати - продукт - прибуток». Враховуючи ефективність та ефективність цього методу, його популярність зростає в Україні, особливо в останні роки.

Не менш важливим є той факт, що прибуток компанії залежить від його операційної діяльності, яка на виробничих підприємствах виражається в основному в обсязі виробництва та реалізації. Якщо говорити про динаміку бізнесу, тобто швидкість зміни, на величину прибутку суттєво впливає структура витрат, а саме: їх поділ на змінні витрати та постійні витрати.

Тому, враховуючи операційний прибуток на підприємстві, можна сказати, що цей показник характеризує ефективність діяльності підприємства. І мета кожного підприємства - це отримання доходу та прибутку, які в ринковій економіці є основою економічного розвитку підприємства.

1.3. Методичні підходи до планування прибутку підприємства

Планування прибутку є складовою частиною фінансового планування. Це робиться окремо за типом бізнесу компанії, оскільки методика обчислення та оподаткування прибутку різних видів діяльності відрізняється. У процесі підготовки фінансових планів враховуються всі фактори, що впливають на величину прибутку та моделюють ці зміни за квартал, півріччя. [6]

Загалом існує три методи планування прибутку. Перший - метод прямого розрахунку. Він заснований на підрахунку прибутку від реалізації продукції в заданому діапазоні. Планування - це елементи чистого прибутку, і перш за все прибуток від продажу продукції, робіт та послуг. Основою для обчислення прибутку є передбачуваний обсяг продажу, оскільки він пов'язаний з програмою діяльності та товарно-матеріальних запасів. Ця сума обмежена наявними можливостями, вони є відправною точкою для планування. Після визначення обсягу продажів розробляється програма на основі укладених договорів. [9] Метод прямого розрахунку найбільш поширений на підприємствах у сучасних умовах ведення бізнесу. Як правило, його використовують з невеликим асортиментом продукції. Суть його полягає в тому, що прибуток обчислюється як різниця між доходами від продажу (за відповідними цінами, за вирахуванням ПДВ та акцизних зборів) та його повною вартістю. Розрахунок планового прибутку (Π) проводиться за формулою:

$$\Pi = (Q \times \Pi) - (Q \times C) \quad (1.5)$$

де Q – обсяг випуску продукції в плановому періоді, в натуральному виразі;

Π – ціна з одиницю продукції (за мінусом ПДВ і акцизів);

C – повна собівартість одиниці продукції.

Прибуток від виробництва товарів планується виходячи з кошторисів витрат на виробництво та реалізацію, які визначають собівартість планового виробництва товарів:

$$\Pi_m = \Pi_m - C_m \quad (1.6)$$

де C_m – вартість планового товарного випуску в діючих цінах реалізації (без ПДВ, акцизів, торгових і збутових книжок);

C_m – повна собівартість планової товарної продукції (розраховується в кошторисі витрат на виробництво і реалізацію продукції)

Необхідно відрізнити заплановану суму прибутку на вихідний продукт від запланованого прибутку за обсягом продажу. Прибуток від реалізованої продукції, як правило, розраховується за формулою:

$$P_{pn} = B_{pn} - C_{pn} \quad (1.7)$$

де B_{pn} – планова виручка від реалізації продукції в діючих цінах (без ПДВ, акцизів, торгових і збутових знижок);

C_{pn} – повна собівартість продукції, яка реалізується в майбутньому періоді.

Більш конкретно, прибуток від кількості реалізованої продукції протягом планового періоду визначається як сума прибутку від непроданої продукції на початок планового періоду плюс прибуток від кількості товарів, вироблених протягом планового періоду, за вирахуванням прибутку від непроданої продукції на кінець планового періоду.) за формулою:

$$P_{pn} = P_{nn} + P_{mn} - P_{nk} \quad (1.8)$$

Ці алгоритми належать до методу прямого розрахунку, коли легко визначити обсяг продажів і витрати. Варіантом методу прямого рахунку є метод планування прибутку асортименту. Відповідно до цього методу, прибуток додається за всіма товарами. До результату, отриманого в балансі готової продукції, не проданої на початок планового періоду, додається прибуток.

Аналітичний метод планування прибутку застосовується до широкого спектру продукції, а також як метод прямого розрахунку, оскільки дозволяє виявити вплив окремих факторів на плановий прибуток. При аналітичному методі прибуток обчислюється не для кожного виду продукції, виробленої в плановому році, а для всієї продукції в цілому. Розрахунок прибутку за цим методом складається з трьох послідовних етапів:

визначення базової рентабельності як відношення очікуваного прибутку за звітний рік до загальної вартості товарів за той же період

$$Pб = (Po/CTП) \times 100\%, \quad (1.9)$$

де $Pб$ – рентабельність базова;

Po - очікуваний прибуток (розрахунок прибутку ведеться в кінці базисного року, коли точний розмір прибутку ще не відомий);

$CTП$ - повна собівартість товарної продукції базисного року.

розрахунок розміру ринкової продукції у плановому періоді за вартістю звітного року та визначення прибутку ринкової продукції на основі базової прибутковості;

врахування впливу різних факторів на плановий прибуток (зниження собівартості продукції, поліпшення її якості та сорту, зміна обсягу, цін тощо).

Після розрахунків визначається прибуток від реалізації ринкової продукції на всіх трьох етапах. Крім прибутку від продажу ринкової продукції, прибуток включає прибуток від продажу інших товарів та послуг нетоварного характеру, прибуток від продажу основних засобів та іншої нерухомості, а також заплановані позареалізаційні доходи та витрати. Прибуток від інших продажів (допоміжна сільськогосподарська продукція та послуги, фермерські господарства, непромислові послуги у сфері капітального будівництва, реконструкції тощо) планується на основі прямих розрахунків. Результат іншої реалізації може бути як позитивним, так і негативним. Прибуток (збиток) від традиційних предметів неопераційного доходу та витрат (штрафи, пені, штрафи тощо) зазвичай визначається на основі минулого досвіду. Після обчислення прибутку (збитку) від інших видів діяльності, а також неопераційних доходів і витрат та з урахуванням прибутку від реалізації ринкової продукції визначається (загальний) валовий прибуток підприємства.

На відміну від методу прямого розрахунку, аналітичний метод планування прибутку показує вплив факторів на величину прибутку, але недостатньо враховує вплив усіх мінливих умов ведення бізнесу на фінансові

результати і не забезпечує їх надійності насамперед завдяки постійно мінливим умовам бізнесу.

Крім перерахованих вище методів планування прибутку, існує метод комбінування розрахунків. У цьому випадку використовуються елементи першого та другого методів.

Програма дій залежить від запланованого обсягу продажу та запасів готової продукції на складі на початок та кінець планового періоду. Важливим моментом у плануванні прибутку є розрахунок витрат на оплату праці на основі норм витрат на виробництво одиниці продукції та собівартості. Враховуючи необхідні внески до соціальних фондів, плануються витрати на оплату праці.

На наступному етапі оцінюються адміністративні та комерційні витрати. Ці витрати пов'язані з утриманням та управлінням торгової компанії, а також просуванням товарів на ринок. Частина цих витрат залежить від продажів (наприклад, комісійні). Інші є постійними та включаються до загальної суми. Компанія самостійно визначає постійні та змінні витрати.

На основі цих розрахунків створюється план отримання прибутку від реалізації продукції. Дані про майбутні операційні доходи та витрати від фінансування та інвестиційної діяльності використовуються для планування прибутку.

Більш простий варіант включає узагальнений розрахунок пунктів плану. Прибуток від реалізації ринкової продукції розраховується як різниця між вартістю загальної продукції на ринку за цінами продажу (без ПДВ, акцизних зборів, мита, торгових та торгових знижок) та загальною вартістю ринкової продукції протягом планового періоду.

Прибуток від продажу обчислюється як різниця між сумою виручки в цінах продажу (без ПДВ, акцизних зборів, торгових та торгових знижок) та загальною вартістю реалізованих товарів. Сума доходів та загальна вартість продажу визначаються з урахуванням перехідних залишків готової продукції на початок та кінець планового періоду.

Другий метод планування прибутку - аналітичний - застосовується при незначних змінах діапазону та за відсутності інфляції, зростання цін і витрат. Якщо використовується аналітичний метод, розрахунки проводяться окремо для порівнянних і незрівнянних ринкових продуктів. Порівняна продукція виготовляється в базовому році. [9]

Прибуток від виробництва порівнянної продукції у плановому році визначається з урахуванням прибутку, обчисленого на першому та наступних етапах;

Перевага аналітичного методу полягає в тому, що він показує вплив різних факторів на величину прибутку. Але ця перевага проявляється лише у стабільних економічних умовах.

Третій метод включає визначення точки беззбитковості, тобто визначення обсягу та вартості продажів, при яких компанія здатна покрити всі свої витрати без отримання прибутку. Цей метод планування прибутку заснований на принципі розподілу витрат на постійні та змінні витрати та обчислення граничного прибутку. Змінні витрати віднімаються від виручки від реалізації продукції (без ПДВ, акцизних зборів, митних зборів), а граничний прибуток залишається. Тоді постійні витрати віднімаються із граничного прибутку і визначається фінансовий результат (прибуток чи збиток). Точка беззбитковості - це сума доходу, при якій компанія не отримує ні прибутку, ні збитків.

Після визначення точки беззбитковості планування прибутку базується на ефекті операційного (фінансового) важеля, тобто межі фінансової стійкості, за якої компанія може дозволити собі зменшити продажі, а не збитки. Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна доходів від продажу призводить до ще сильнішої зміни прибутку. Вплив цього ефекту пов'язаний з непропорційним впливом постійних та змінних витрат на фінансовий результат, коли змінюється обсяг виробництва та реалізації. Чим вища частка постійних витрат у собівартості продукції, тим сильніше вплив операційного важеля і навпаки, у міру збільшення продажів зменшується частка постійних витрат у витратах і зменшується вплив операційного важеля.

Плануючи діяльність підприємства, розробляють плани для: різних підрозділів підприємств та загального плану; всі види діяльності або цільові плани, які передбачають завдання в одній робочій зоні; різні періоди - тривалий, середній та короткотерміновий. Кожен тип плану має свої особливості в методах та процедурі його розробки, різні показники [10].

В умовах ринку планова розробка можливих варіантів розвитку, майбутніх зовнішніх і внутрішніх факторів, тобто прогнозування, набувають все більшого значення. Як необхідний елемент системи планування, інструмент для визначення (з певною вірогідністю) майбутніх якісних та кількісних умов підприємства, прогнозування поділяється на два напрямки: 1) прогнозування зовнішнього середовища та 2) прогнозування внутрішніх умов. Перший напрям є пріоритетним і повинен включати економічні, науково-технічні прогнози, ринкові та соціально-політичні умови. Прогнозування внутрішніх умов - це послідовний розвиток економічних, наукових, технічних, соціальних та організаційних прогнозів.

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на довгострокове та поточне. Планування подальшого розвитку підприємства включає довгострокове (стратегічне) та середньострокове планування. Враховуючи горизонт планування, розробляється довгостроковий план з різними тупими деталями. Довгостроковий план насамперед виражає стратегію розвитку підприємництва, представляє рішення щодо сфер діяльності та вибору напрямів. Він має більш концептуальну природу і описує якісні рішення, а необхідний цифровий матеріал використовується лише для обґрунтування цих рішень. Найважливіші елементи середньострокового плану - це детальна хронологія проекту, повний асортимент виготовленої продукції та більш детальні інвестиційні та фінансові показники. Середньостроковий план - це більш детальний стратегічний план на перші S роки діяльності підприємства. Межа між довгостроковими та середньостроковими планами дуже розпливчата і не може бути чітко визначена. «Тривалість» планувального періоду залежить від ступеня визначеності умов підприємства, його належності

до галузі, загальної економічної ситуації в країні, достовірності основної інформації, якості її аналітичної обробки тощо.

При переході від довгострокового плану до середньострокового плану інтервальні показники замінюються абсолютно визначеними, а самі показники використовуються в менш агрегованому вигляді.

Поточне планування передбачає розробку планів на всіх рівнях управління підприємством та у всіх сферах діяльності, а також плани на коротші періоди (квартал, місяць). Тип поточного планування - оперативне та календарне планування, яке являє собою календар, що з'єднує виробничий процес між будівельними підрозділами з урахуванням послідовностей та заходів технологічного процесу.

Ядром (визначальною ланкою) системи планів підприємства є його стратегія розвитку, при розробці якої використовуються результати її екологічного аналізу та реалізації прийнятих стратегічних планів. Ті ж результати, що і обрана стратегія, дають основу для розробки детальних середньо- та довгострокових планів.

Оскільки аналітична робота та моніторинг змін у ринковому середовищі здійснюються постійно, може бути необхідним внесення деяких коригувань у коротко- чи середньострокові плани. Існує також можливість передчасного розробки нової корпоративної стратегії [11].

Планування підприємства здійснюється за допомогою різноманітних методів. Вибираючи методи планування, потрібно враховувати деякі вимоги до них. Методи планування повинні:

- по-перше, бути адекватними зовнішнім умовам управління, особливостям різних етапів процесу створення та розвитку ринкових відносин;
- по-друге, вони повністю враховують профіль об'єкта планування та різноманітність засобів та способів досягнення основної мети бізнесу - збільшення прибутку; по-третє, вони відрізняються залежно від типу плану, який розробляється. Більшість відомих методів планування можна класифікувати з різних причин.

Результати класифікації методів планування за деякими основами представлені в таблиці. 1.1 [12]

Таблиця 1.1

Класифікація методів планування прибутку підприємства

Класифікаційні ознаки	Методи планування
За вихідною позицією для розробки плану	1) ресурсний 2) цільовий
За принципом визначення планових показників	1) екстраполяційний 2) інтерполяційний
За способом розрахунку планових показників	1) пробно-статистичний 2) факторний 3) нормативний
За узгодженістю ресурсів та потреб	1) балансовий 2) матричний
За варіантністю розроблюваних планів	1) одноваріантний 2) поліваріантний 3) економіко-математичної оптимізації
За способом виконання розрахункових операцій	1) ручний 2) механізований 3) автоматизований
За формою подання планових показників	1) табличний 2) лінійно-графічний 3) логіко-структурний

Метод планування на основі ресурсів, обраний на основі "вихідної позиції для розробки плану", з урахуванням кон'юнктури ринку та наявних ресурсів, може використовуватися в монополістичному становищі підприємства або в умовах недостатньо розвиненої конкуренції. Зі збільшенням конкуренції потреби ринку та попит на продукцію (послуги) стають вихідною точкою,

відправною точкою для планування. Компанія ставить власні цілі, визначає цілі (и) діяльності, а її (їх) досягнення створює відповідні плани.

Залежно від сили ринкової потужності компанії застосовуються різні правила для визначення кінцевих і проміжних значень планових показників.

У монопольному становищі загрози з боку конкурентів немає, компанія переконана, що подальший розвиток буде здійснюватися при збереженні тенденцій минулого. Проміжні та підсумкові (наприкінці планового періоду) значення планових показників визначаються екстраполяцією - виходячи з динаміки цих показників у минулому, припускаючи, що темпи та пропорції, досягнуті під час розробки плану, будуть зберігатися і надалі.

Метод інтерполяції в основному протилежний, за допомогою якого компанія ставить мету, яку потрібно досягти в майбутньому і на її основі визначає значення періоду планування та проміжні цілі. Іншими словами, на відміну від наступального руху в екстраполяції, метод інтерполяції передбачає зворотний рух - від ворота та відповідного кінцевого значення при обчисленні їх проміжних значень.

Для визначення важливості показників важливо виділити методи планування відповідно до методу розрахунку планових завдань. Пробно-статистичний метод (середні показники) заснований на використанні фактичної статистики попередніх років, в середньому при постановці цілей. Більш виправданим є факторний метод планування, згідно з яким планові значення показників визначаються на основі розрахунків впливу найважливіших факторів, що спричиняють зміни цих показників. Розрахунки за окремими факторами в основному використовуються для планування ефективності виробництва (визначення можливих темпів підвищення продуктивності праці, зниження виробничих витрат тощо).

Найбільш точним є метод нормативного планування, суть якого полягає в тому, що планові показники розраховуються на основі прогресивних стандартів використання ресурсів, включаючи їх зміни в результаті здійснення організаційно-технічних заходів протягом планового періоду. Зрозуміло, що

застосування цього методу на підприємстві вимагає створення відповідної нормативної бази.

Метод балансу гарантує, що потреби в плануванні відповідають ресурсам, необхідним для їх задоволення. Його суть зводиться до розробки спеціальних табличних балансів, в яких в одній частині з різною нудотою деталей відображаються всі сфери споживання ресурсів у міру необхідності, а в іншій - джерела цих ресурсів. Під час підготовки балансу слід вирішити наступне основне завдання: забезпечити рівність цих двох частин балансу. Баланси підприємств розробляються для різних видів ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових). Метод матричного планування - це подальший розвиток методу балансу і полягає у побудові моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

У сучасних умовах бізнесу підприємства зазвичай розробляють не одну, а декілька варіантів плану. Показники окремих розділів (найважливіші) повинні бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання. Замість традиційного методу ручного планування із застосуванням найпростіших обчислювальних інструментів були введені більш сучасні, які стають загальними - механізовані та автоматизовані за допомогою настільних ПК, персональних комп'ютерів та складних електронних комп'ютерів. Форма подання розрахованих планових показників (у вигляді таблиць, рисунків, діаграм, мережних графіків тощо) Вона відображає культуру та прозорість методу планування діяльності підприємства

Висновки по розділу 1

В результаті встановлення теоретико-методологічних підходів до формування прибутку підприємств було встановлено, що прибуток є якісним показником, його розмір відображає зміну обороту, доходу підприємства, рівня використання ресурсів та обороту. Таким чином, прибуток синтезує всі аспекти діяльності компанії, характеризує ефективність її бізнесу в цілому.

Визначено основні методи аналізу та планування прибутку підприємств, серед яких слід звернути увагу на факторний аналіз змін прибутковості підприємства, побудову точки беззбитковості та пошук резервів зростання прибутку.

Тому перш за все необхідно проаналізувати зміни в динаміці прибутку компанії, на основі яких необхідно визначити резерви зростання та визначити поріг прибутковості..

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ФРОЗЕН ТРЕЙД»

2.1. Характеристика ТОВ «Фрозен Трейд»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Фрозен Трейд» (далі ТОВ «Фрозен Трейд») створено в 1995 році.

Розташовано в північно-східній частині міста.

Підприємство має 0,5 Га площі, на якій розташоване складське й торговельне господарство, адміністративно-управлінські приміщення.

Метою діяльності підприємства є: отримання прибутку, використовуючи майно ТОВ «Фрозен Трейд», здійснювати виробничо-господарську, комерційну та іншу діяльність у спосіб та відповідно до чинного законодавства України.

Предмет діяльності ТОВ «Фрозен Трейд»:

- виробництво товарів народного споживання та надання платних послуг населенню;

- торгівля, комерційна діяльність та зовнішньоекономічна діяльність, включаючи:

- оптова та роздрібна торгівля товарами власного та сторонніх виробництв, організація та здійснення оптової, комісійної, партійної та роздрібною торгівлі на території України та за кордоном через власну та зовнішню комерційну мережу;

- здійснення торгово-закупівельної діяльності для підприємств, організацій та громадян, у тому числі іноземних; та інші види діяльності відповідно до Статуту.

Компанія має право здійснювати інші види діяльності, не заборонені чинним законодавством України.

Основна діяльність ТОВ «Фрозен Трейд» - оптова та роздрібна торгівля

споживчими товарами для організацій та приватних осіб.

ТОВ «Фрозен Трейд» є юридичною особою з моменту державної реєстрації. Він має власний баланс, поточні, валютні та інші банківські рахунки, товарний знак та товарний знак, які затверджуються зборами засновників та реєструються відповідно до чинного законодавства.

Компанія працює відповідно до чинного законодавства та внутрішнього розпорядку.

Майно ТОВ складається з основних та оборотних активів, а також основних та нематеріальних активів, вартість яких відображається в балансі компанії.

Компанія має круглу печатку, штампи та бланки.

Основний капітал компанії розподіляється між засновниками відповідно до внесків. Компанія має право змінювати розмір цільового капіталу.

ТОВ «Фрозен Трейд» управляється виконавчим директором, затвердженим на зборах засновників.

Компанія веде оперативний, бухгалтерський та податковий облік за результатами своєї діяльності, а також веде статистичну звітність та подає її у визначений спосіб та до державної статистики.

ТОВ «Фрозен Трейд» здійснює зовнішньоекономічну діяльність як частину бізнесу компанії та відповідно до чинного законодавства України, що регулює зовнішньоекономічну діяльність.

Це підприємство складається з відділів, кожен з яких має спеціальну діяльність, необхідну для загальної справи підприємства. Підрозділ приймає конкретні рішення, діє в значній мірі незалежно і повністю відповідає за свої дії [16].

2.2. Горизонтальний та вертикальний аналіз балансу ТОВ «Фрозен Трейд»

Детальна оцінка фінансового стану компанії починається з аналізу балансу, який дозволяє оцінити наявність, місцезнаходження та джерела активів. Безпосередньо з балансу можемо отримати ряд важливих особливостей фінансового стану вашої компанії.

Горизонтальний (часовий) аналіз полягає у порівнянні абсолютних значень за статтями балансу (активами та пасивами) за два суміжні періоди, а також, якщо можливо, динаміці на кілька періодів (кварталів). Порівняння можна здійснити, вказавши відхилення індексів в абсолютних величинах, тобто до тих пір, поки порівняне значення більше або менше порівняно, або використовуючи відносні показники, тобто на скільки відсотків (разів) порівняльне значення більше або менше значення, визначеного принципом порівняння [21]. Вертикальний аналіз - це структурний аналіз абсолютних величин, що дозволяє вивчити структуру активів та пасивів, тобто частку (відсоток) їх окремих видів у загальній сумі розділів та загальних активів та пасивів. Перевагою цього виду аналізу є можливість порівняння процентної структури показників одного звітного періоду з іншими, незалежно від змін їх розміру. Вивчаючи той чи інший набір показників у різний час, можемо спостерігати зміни в їх структурі [21].

Проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз балансу ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки. Вихідні дані знаходяться в додатках А-В (табл.2.1)

За даними табл. 2.1 бачимо, що загальна вартість майна ТОВ «Фрозен Трейд» становить на кінець 2019 року 38043 тис. грн., що на 5501 тис. грн. більше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить 16,91%) та на 8752 тис. грн. більше значення показника за 2017 року (темп приросту за 2 роки становить 29,88%).

Таблиця 2.1

Горизонтальний та вертикальний аналіз активів балансу ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Активи	На кінець року, тис. грн.			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %		Питома вага у підсумку за рік, %			Відхилення питомої ваги, %	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Нематеріальні активи	17	10	33	23	16	237,70	96,16	0,06	0,03	0,09	0,06	0,03
Незавершене будівництво	4101	4331	4702	372	601	8,58	14,66	14,0	13,31	12,36	-0,95	-1,64
Основні засоби	15218	15695	16384	689	1166	4,39	7,66	51,96	48,23	43,07	-5,16	-8,89
Довгострокові фінансові інвестиції	170	189	185	-4	15	-2,11	8,86	0,58	0,58	0,49	-0,09	-0,09
Довгострокова дебіторська заборгованість	3	3	2	0	-1	-15,27	-35,47	0,01	0,01	0,01	-0,00	-0,01
Відстрочені податкові активи	1808	1843	3463	1621	1655	87,95	91,55	6,17	5,66	9,10	3,44	2,93
Всього необоротні активи	21318	22071	24770	2700	3453	12,23	16,20	72,78	67,82	65,11	-2,71	-7,67

Продовження табл.2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Виробничі запаси	3873	3941	3839	-102	-34	-2,58	-0,88	13,22	12,11	10,09	-2,02	-3,13
Товари	45	44	63	19	18	43,48	39,28	0,16	0,14	0,17	0,03	0,01
Дебіторська заборгованість за товари	3653	5289	6636	1347	2983	25,47	81,67	12,47	16,25	17,44	1,19	4,97
Дебіторська заборгованість за розрахунками	14	77	10	-68	-5	-87,55	-32,85	0,05	0,24	0,03	-0,21	-0,02
Інша поточна дебіторська заборгованість	127	109	93	-16	-34	-14,43	-26,85	0,43	0,33	0,24	-0,09	-0,19
Грошові кошти	178	701	1336	635	1158	90,57	651,5	0,61	2,15	3,51	1,36	2,9
Інші оборотні активи	26	262	1229	967	1202	369,15	4543,31	0,09	0,80	3,23	2,42	3,14
Всього оборотні активи	7928	10430	13209	2778	5281	26,64	66,61	27,07	32,05	34,72	2,67	7,66
Витрати майбутніх періодів	45	40	63	23	18	57,34	39,98	0,15	0,12	0,17	0,04	0,01
Вартість активів	29291	32541	38043	5501	8752	16,91	29,88	100	100	100	0	0

Основну питому вагу активів підприємства складають основні засоби. Залишкова вартість основних засобів становить на кінець 2019 року 16384 тис. грн., що на 689 тис. грн. більше показника на кінець 2018 року (темپ приросту за цей період склав 4,39%), та на 1166 тис. грн. більше значення показника на кінець 2017 року (темп приросту за 2 роки становить 7,66%). На кінець 2019 року питома вага основних засобів в майні підприємства становить 43,07%. Питома вага основних засобів за 2 останні роки зменшилась на 8,89%.

Довгострокові фінансові інвестиції становлять на кінець 2019 року 185 тис. грн., що на 4 тис. грн. менше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить -2,11%), та на 15 тис. грн. більше значення показника за 2017 рік (темп приросту за 2 роки становить 8,86%).

Загальна вартість необоротних активів склала на кінець 2019 року 24770 тис. грн., що на 2700 тис. грн. більше показника за 2018 рік (темп приросту необоротних активів за останній рік становить 12,23%), та на 3453 тис. грн. більше значення показника 2017 року (темп приросту за 2 роки становить 16,20%). На кінець 2019 року питома вага необоротних активів в загальній вартості майна ТОВ «Фрозен Трейд» становить 65,11%. Питома вага необоротних активів за період з 2017 по 2019 роки зменшилась на 7,67%.

Проаналізуємо динаміку та структуру оборотних активів підприємства.

Виробничі запаси становлять на кінець 2019 року 3839 тис. грн., що на 102 тис. грн. менше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить -2,58%) та на 34 тис. грн. менше значення показника за 2017 рік (темп приросту за 2 роки становить -0,88%). На кінець 2019 року питома вага виробничих запасів в активах ТОВ «Фрозен Трейд» становить 10,09% . За два останні роки виробничі запаси зменшили свою питому вагу в активах на 3,13%.

Залишки товарів становлять на кінець 2019 року 63 тис. грн., що на 19 тис. грн. більше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить 43,48%) та на 18 тис. грн. більше значення показника 2017 року (темп приросту за 2 роки становить 39,28%). На кінець 2019 року питома вага товарів в активах підприємства становить 0,17%. Питома вага товарів за 2

останні роки збільшилась на 0,01%.

Дебіторська заборгованість за товарами становить на кінець 2019 року 6636 тис. грн., що на 1347 тис. грн. більше показника попереднього року (темپ приросту за останній рік становить 25,47%) та на 2983 тис. грн. більше значення показника за 2017 рік (темп приросту за 2 роки становить 81,67%). На кінець 2019 року питома вага дебіторської заборгованості за товарами в активах підприємства становить 17,44% . Питома вага дебіторської заборгованості за товарами за 2 останні роки збільшилась на 4,97%.

Грошові кошти становлять на кінець 2019 року 1336 тис. грн., що на 635 тис. грн. більше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить 90,57%) та на 1158 тис. грн. більше значення показника за 2017 рік (темп приросту за 2 роки становить 651,50%). На кінець 2019 року питома вага грошових коштів в активах підприємства становить 3,51%. Питома вага грошових коштів за 2 останні роки збільшилась на 2,90%.

Загальна вартість оборотних активів на кінець 2019 року становить 13209 тис. грн., що на 2778 тис. грн. більше показника на кінець 2018 року. Темп приросту оборотних коштів за останній рік становить 26,64%. У порівнянні із показником за 2017 рік, оборотні кошти збільшилися на 5281 тис. грн., а темп приросту склав 66,61%. На кінець 2019 року питома вага оборотних активів в активах підприємства становить 34,72%. Питома вага оборотних активів за 2 останні роки збільшилась на 7,66%.

Далі проаналізуємо пасиви досліджуваного підприємства (табл. 2.2).

Згідно даних табл.2.2 загальна сума власного капіталу становить на кінець 2019 року 9548 тис. грн., що на 4934 тис. грн. менше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить -34,07%) та на 4840 тис. грн. менше значення показника 2017 року (темп приросту власного капіталу за 2 роки становить -33,64%). На кінець 2019 року питома вага власного капіталу в пасивах ТОВ «Фрозен Трейд» становить 25,10%. В порівнянні із 2017 роком, питома вага зменшилась на 24,02%.

Таблиця 2.2

Горизонтальний та вертикальний аналіз пасиву балансу ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Джерела формування майна	На кінець року, тис. грн.			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %		Питома вага у підсумку за рік, %			Відхилення питомої ваги, %	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Статутний капітал	271	271	271	0	0	0	0	0,92	0,83	0,71	-0,12	-0,21
Інший додатковий капітал	13386	13398	12945	-453	-440	-3,38	-3,29	45,7	41,17	34,03	-7,15	-11,67
Резервний капітал	537	546	546	0	10	0	1,82	1,83	1,68	1,44	-0,24	-0,40
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	195	266	-4215	-4481	-4410	-1686	-2264,5	0,66	0,82	-11,1	-11,9	-11,74
Всього власний капітал	14388	14481	9548	-4934	-4840	-34,07	-33,64	49,12	44,5	25,1	-19,4	-24,02
Забезпечення виплат персоналу		2	165	163	165	9310,3	205750	0,00	0,01	0,43	0,43	0,43
Всього забезпечень наступних виплат та платежів		2	165	163	165	9310,3	205750	0,00	0,01	0,43	0,43	0,43
Довгострокові кредити банків	5387	5780	8097	2317	2709	40,08	50,29	18,39	17,76	21,3	3,52	2,89

Продовження табл.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Всього довгострокові зобов'язань	5387	5780	8097	2317	2709	52,23	63,32	18,39	17,76	23,13	5,37	4,74
Короткострокові кредити банків	5387	5780	8799	3019	3411	38,08	1169,01	0,94	7,77	9,17	1,41	8,23
Поточна заборгованість	275	2527	3490	962	3215	60,12	10,39	2,19	1,36	1,86	0,50	-0,33
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	642	443	709	266	67	281,65	146,33	9,95	5,78	18,87	13,09	8,92
Поточні зобов'язання за розрахунками	2914	1881	7179	5298	4265	53,94	108,79	7,94	9,69	12,76	3,07	4,82
Інші поточні зобов'язання	2325	3153	4854	1701	2529	-90,3	-86,46	3,51	4,40	0,37	-4,03	-3,14
Всього короткострокових зобов'язань	1027	1431	139	-1292	-888	73,51	127,90	24,52	28,99	43,03	14,04	18,51
Доходи майбутніх періодів	7183	9435	16370	6936	9187	11,17	35,54	7,96	8,74	8,31	-0,43	0,35
Баланс	2332	2844	3161	318	829	16,91	29,88	100	100	100	0	0

Статутний капітал становить на кінець 2019 року 271 тис. грн. За досліджуваний період значення показника не змінилося.

Інший додатковий капітал становить на кінець 2019 року 12945 тис. грн. , що на 453 тис. грн. менше показника попереднього року (темپ приросту за останній рік становить -3,38%) та на 440 тис. грн. менше значення показника за 2017 рік (темп приросту за 2 роки становить -3,29%).

На кінець 2019 року питома вага іншого додаткового капіталу в пасивах підприємства становить 34,03%. Питома вага іншого додаткового капіталу за 2 останні роки зменшилась на 11,67%.

Резервний капітал становить на кінець 2019 року 546 тис. грн., що на 0 тис. грн. менше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить 0%) та на 10 тис. грн. більше значення показника за 2017 рік (темп приросту за 2 роки становить 1,82%). На кінець 2019 року питома вага резервного капіталу в пасивах підприємства становить 1,44%. Питома вага резервного капіталу за 2 останні роки зменшилась на 0,40%.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) становить на кінець 2019 року -4215 тис. грн. Це на 4480 тис. грн. менше показника на кінець 2018 року (темп приросту за останній рік становить -1686,49%). У порівнянні із показником за 2017 рік, нерозподілений прибуток (збиток) менший на 4410 тис. грн. (темп приросту за 2 роки становить -2264,56%). На кінець 2019 року питома вага нерозподіленого прибутку в пасивах підприємства становить - 11,08%. Питома вага нерозподіленого прибутку за 2 останні роки зменшилась на 11,74%. Поява непокритого збитку є негативним явищем в діяльності підприємства.

Загальна сума забезпечень наступних виплат та платежів складається зі забезпечення виплат персоналу, яка становить на кінець 2019 року 1645 тис. грн., що на 163 тис. грн. більше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить 9310,29%) та на 165 тис. грн. більше значення показника за 2017 рік (темп приросту за 2 роки становить 205750%). На кінець 2019 року питома вага забезпечень наступних виплат та платежів в пасивах підприємства

становить 0,43%. Питома вага забезпечень наступних виплат та платежів за 2 останні роки збільшилась на 0,43%.

Довгострокові кредити банків становлять на кінець 2019 року 8097 тис. грн., що на 2317 тис. грн. більше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить 40,08%) та на 2709 тис. грн. більше значення показника 2017 року (темп приросту за 2 роки становить 50,29%). На кінець 2019 року питома вага довгострокових кредитів банку в пасивах підприємства становить 21,28%. Питома вага довгострокових кредитів банку за 2 останні роки збільшилась на 2,89%.

Короткострокові кредити банків становлять на кінець 2019 року 3489 тис. грн., що на 962 тис. грн. більше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить 38,08%) та на 3214 тис. грн. більше значення показника за 2009 року (темп приросту за 2 роки становить 1169,01%). На кінець 2019 року питома вага короткострокових кредитів банків в пасивах підприємства становить 9,17%. Питома вага короткострокових кредитів банків за 2 останні роки збільшилась на 8,23%.

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги становлять на кінець 2019 року 7179 тис. грн., що на 5298 тис. грн. більше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить 281,65%) та на 426473 тис. грн. більше значення показника на кінець 2017 року (темп приросту за 2 роки становить 146,33%). На кінець 2019 року питома вага кредиторської заборгованості в пасивах підприємства становить 18,87%. Питома вага кредиторської заборгованості за 2 останні роки збільшилась на 8,92%.

Поточні зобов'язання за розрахунками становлять на кінець 2019 року 4853 тис. грн., що на 1701 тис. грн. більше показника попереднього року (темп приросту за останній рік становить %) та на 2529 тис. грн. більше значення показника на кінець 2017 року (темп приросту за 2 роки становить %). На кінець 2019 року питома вага поточних зобов'язань за розрахунками в пасивах підприємства становить %. Питома вага поточних зобов'язань за розрахунками за 2 останні роки збільшилась на 4,82%.

Загальна сума короткострокових зобов'язань ТОВ «Фрозен Трейд» постійно зростає та становить на кінець 2019 року 16370 тис. грн., що на 6936 тис. грн. більше показника на кінець 2018 року (темپ приросту за останній рік становить 73,51%) та на 9187 тис. грн. більше значення показника на кінець 2017 року (темп приросту за 2 роки становить 127,90%). На кінець 2019 року питома вага короткострокових зобов'язань в пасивах підприємства становить 43,03%. Питома вага короткострокових зобов'язань за 2 останні роки збільшилась на 18,51%.

Виходячи з результатів горизонтального та вертикального аналізу підприємства, можна зробити висновок про погіршення фінансового стану ТОВ «Фрозен Трейд» у 2019 році. Про погіршення стану свідчить зростання дебіторської та кредиторської заборгованості, а також зниження власного капіталу за рахунок непокритих збитків.

2.3. Аналіз ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності ТОВ «Фрозен Трейд»

Ліквідність - це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої термінові зобов'язання. Перевищення платіжних засобів над терміновими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства. У бухгалтерському балансі в активі засобу підприємства групуються по ступеню зростання їх ліквідності, в пасиві зобов'язання розміщені у міру скорочення термінів їх погашення [17].

Всі активи підприємства залежно від здатності і швидкості їх перетворення в грошові кошти можна умовно розділити на такі групи:

1. Абсолютно ліквідні активи (A1) - суми по всіх статтях грошових коштів і їх еквівалентів, які можуть бути використані для здійснення поточних розрахунків негайно або протягом короткого періоду часу, зазвичай в розрахунках беруть термін в 3 місяці;

2. Активи, що швидко реалізуються (A2), - активи, для перетворення

яких в готівку потрібен певний час;

3. Активи, що вільно реалізуються (A3) - найменш ліквідні активи (це запаси і витрати). Термін перетворення таких активів в грошові кошти приймають рівним 12 місяцям або одному операційному циклу;

4. Активи, що важко реалізуються (A4), - це активи, призначені для використання в господарській діяльності на протязі тривалого періоду часу, більше 12 місяців або більш за один операційний цикл.

Пасиви балансу залежно від ступеня зростання термінів погашення зобов'язань групуються так:

1. Найбільш термінові зобов'язання (П1) - кредиторська заборгованість, позики для працівників, інші короткострокові пасиви. Термін погашення цих зобов'язань відповідає терміну перетворення на грошові кошти активів першої групи (A1).

2. Короткострокові пасиви (П2) - короткострокові кредити банків і інші позики, які підлягають погашенню впродовж шести місяців після звітної дати;

3. Довгострокові пасиви (П3) - довгострокові кредити банків, позикові засоби і інші довгострокові пасиви, термін погашення яких від 6 до 12 місяців або протягом одного операційного циклу;

4. Постійні пасиви (П4) - статті розділу 1 пасиву балансу [19].

Підприємство вважається ліквідним, якщо його поточні активи перевищують поточні зобов'язання.

Проведемо аналіз ліквідності балансів ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 рр. Почнемо із аналізу ліквідності балансу за 2017 рік.(табл.. 2.3)

За результатами аналізу бачимо, що на кінець 2017 року:

- $A1 < П1$;
- $A2 < П2$;
- $A3 < П3$;
- $A4 > П4$.

Баланс на кінець 2017 року є абсолютно неліквідним. Це означає, що підприємство не може погасити заборгованості за рахунок оборотних активів.

Таблиця 2.3

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017 рік

Актив	2017		Пасив	2017		Платіжний надлишок або недостача	
	На початок року	На кінець року		На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року
Найбільш ліквідні активи (A1)	357	188	Негайні пасиви (П1)	2467	3351	-2110	-3163
Активи, що швидко реалізуються (A2)	2619	3794	Короткострокові пасиви (П2)	3897	3837	-1278	-43
Активи, що реалізуються повільно (A3)	3747	3945	Довгострокові пасиви (П3)	3302	5387	445	-1442
Активи, що важко реалізуються (A4)	18748	21318	Постійні пасиви (П4)	15827	16702	2921	4616
Баланс	25493	29291	Баланс	25493	29291	x	x

Проведемо аналіз ліквідності балансу за 2018 рік.(табл.. 2.4).

За результатами аналізу бачимо, що на кінець 2018 року:

- $A1 < П1$;
- $A2 > П2$;
- $A3 < П3$;
- $A4 > П4$.

За результатами дослідження бачимо, що ситуація покращилася тільки відносно другого рівняння, тобто активи, що швидко реалізуються більше короткострокових пасивів. Загалом підприємство можна вважати не достатньо

ліквідним.

Таблиця 2.4

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Фрозен Трейд» за 2018 рік

Актив	2018		Пасив	2018		Платіжний надлишок або недостача	
	На початок року	На кінець року		На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року
Найбільш ліквідні активи (A1)	188	708	Негайні пасиви (П1)	3351	4584	-3163	-3876
Активи, що швидко реалізуються (A2)	3794	5604	Короткострокові пасиви (П2)	3837	4851	-43	753
Активи, що реалізуються повільно (A3)	3945	4247	Довгострокові пасиви (П3)	5387	5780	-1442	-1533
Активи, що важко реалізуються (A4)	21318	22071	Постійні пасиви (П4)	16702	17327	4616	4744
Баланс	29291	32541	Баланс	29291	32541	x	x

Проведемо аналіз ліквідності балансу за 2019 рік.(табл. 2.5).

За результатами аналізу бачимо, що на кінець 2019 року:

- $A1 < П1$;
- $A2 < П2$;
- $A3 < П3$;
- $A4 > П4$.

Отже , ситуація з ліквідністю аналогічна з 2017 роком.

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Фрозен Трейд» за 2019 рік

Актив	2019		Пасив	2019		Платіжний надлишок або недостача	
	На початок року	На кінець року		На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року
1	2	3	4	5	6	7	8
Найбільш ліквідні активи (А1)	708	1339	Негайні пасиви (П1)	4584	4993	-3876	-3654
Активи, що швидко реалізуються (А2)	5604	6739	Короткострокові пасиви (П2)	4851	11378	753	-4639
Активи, що реалізуються повільно (А3)	4247	5131	Довгострокові пасиви (П3)	5780	8799	-1533	-3668
Активи, що важко реалізуються (А4)	22071	24770	Постійні пасиви (П4)	17327	12874	4744	11896
Баланс	32541	38043	Баланс	32541	38043	x	x

Таким чином на основі проведених розрахунків можна зробити висновки про те, що баланс за всі три роки можна вважати не ліквідним, бо три нерівності не виконуються. Тобто на підприємстві спостерігається недостатня кількість активів, що швидко реалізуються, повільно та важко реалізуються.

Проведемо коефіцієнтний аналіз ліквідності за 2017-2019 роки. (табл. 2.6, рис. 2.1).

За даними табл.2.6 на кінець 2019 року коефіцієнт покриття становить 0,81. Даний показник є нижчим нормованого показника (2-2,5). За останній рік коефіцієнт покриття зменшився на 0,30, що є негативним фактором. У

порівнянні із показником на кінець 2017 року даний показник зменшився на 0,30.

Таблиця 2.6

Аналіз показників ліквідності за 2017-2019 роки.

Показники	На кінець року			Абсолютне відхилення, ±	
	2017	2018	2019	2019-2018 рр.	2019-2017 рр.
Коефіцієнт покриття (поточної, загальної ліквідності)	1,10	1,11	0,81	-0,30	-0,30
Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	0,56	0,68	0,57	-0,11	0,01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,08	0,08	0,01	0,06
Чистий оборотний капітал	744	996	-3161	-4157	-3905

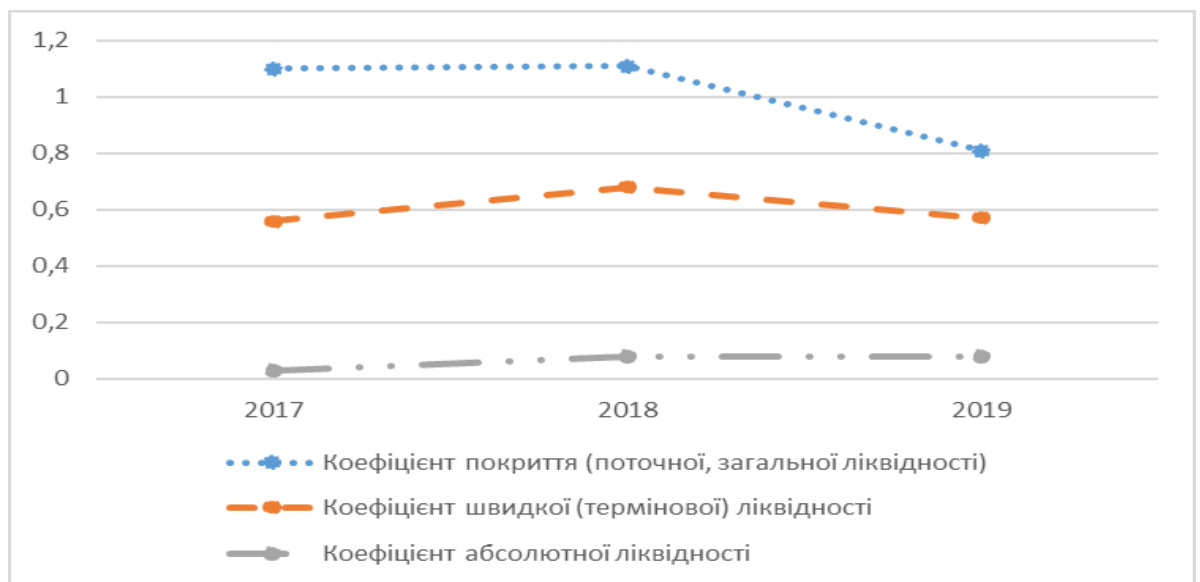


Рис. 2.1. Динаміка показників ліквідності за 2017-2019 роки.

На кінець 2019 року коефіцієнт швидкої ліквідності становить 0,57. Даний показник є низьким і свідчить про те, що за рахунок середньоліквідних активів підприємство не може погасити короткострокові зобов'язання в

поточному році тільки на 56,85%. За останній рік коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився на 0,11, що є негативним фактором. У порівнянні із показником на кінець 2017 року даний показник збільшився на 0,01. На кінець 2019 року коефіцієнт абсолютної становить 0,08. Даний показник є нормальним для досліджуваного підприємства. За останній рік коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0,01, що є позитивним фактором.

У порівнянні із показником на кінець 2017 року даний показник збільшився на 0,06. Чистий оборотний капітал на кінець 2019 року становить - 3161 тис. грн., це на 4157 тис. грн. менше минулорічного показника та на 3905 тис. грн. менше показника на кінець 2017 року.

Далі проведемо аналіз фінансового стану ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 рр.(табл. 2.7, рис. 2.2).

Таблиця 2.7

Аналіз показників фінансового стану та платоспроможності ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Показники	На кінець року			Абсолютне відхилення, ±	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Коефіцієнт фінансової незалежності, автономності	0,49	0,45	0,25	-0,19	-0,24
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,68	0,62	0,48	-0,14	-0,19
Коефіцієнт фінансової залежності	0,51	0,55	0,75	0,19	0,24
Коефіцієнт фінансового ризику	1,04	1,25	2,98	1,74	1,95
Коефіцієнт загальної платоспроможності	1,96	1,80	1,33	-0,47	-0,63
Коефіцієнт поточної платоспроможності	0,03	0,08	0,08	0,01	0,06
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,57	0,62	0,65	0,03	0,08

За даними табл.2.7, коефіцієнт платоспроможності становить на кінець 2019 року становить 0,25. Даний показник є низьким і свідчить про те, що

власний капітал не становить більшої частини майна. За останній рік значення показника зменшилося на 0,19, а у порівнянні із 2017 роком, значення показника платоспроможності зменшилося на 0,24.

Коефіцієнт фінансової стійкості становить на кінець 2019 року 0,48. Даний показник є нижчим рекомендованого рівня (0,6), що є негативним фактором. За останній рік досліджуваній показник зменшився на 0,14, а в порівнянні із показником за 2017 рік - зменшився на 0,19.

Коефіцієнт фінансової залежності склав на кінець 2019 року 0,75. У порівнянні із показником за 2018 рік значення показника зросло на 0,19, а в порівнянні із показником за 2017 рік значення коефіцієнта фінансової залежності зросло на 0,24. Зростання цього показника свідчить про постійне зростання зовнішньої залежності підприємства від кредиторів.



Рис.2.2. Динаміка показників фінансового стану та платоспроможності ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Коефіцієнт фінансового левериджу склав на кінець 2019 року 2,98. У порівнянні із 2018 роком, значення показника зросло на 1,74, а в порівнянні із показником за 2017 рік значення коефіцієнта фінансового левериджу зросло на 1,95.

Коефіцієнт загальної платоспроможності склав на кінець 2019 року 1,33.

У порівнянні із 2018 роком, значення показника зменшилося на 0,47, а в порівнянні із показником за 2017 рік значення коефіцієнта загальної платоспроможності зменшилося на 0,63, тобто підприємство з кожним роком стає все більш неплатоспроможним, що у подальшому може призвести до його банкрутства.

Коефіцієнт поточної платоспроможності склав на кінець 2019 року 0,08. У порівнянні із 2018 роком, значення показника зросло на 0,01, а в порівнянні із показником за 2017 рік значення коефіцієнта поточної платоспроможності зросло на 0,06.

Коефіцієнт короткострокової заборгованості склав в 2019 році 0,65. У порівнянні із 2018 роком, значення коефіцієнта зросло на 0,03, а в порівнянні із показником за 2017 рік значення коефіцієнта поточної платоспроможності зросло на 0,08.

Підсумовуючи дослідження зазначимо, що фінансовий стан підприємства є нестійким і потребує подальшого удосконалення, про що свідчить значення показника фінансової стійкості 0,48.

Проведемо аналіз показників ділової активності ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 рр.(табл. 2.8).

За даними таблиці 2.8 та рис. 2.3 бачимо, що в 2019 році коефіцієнт оборотності активів склав 0,93, що на 0,57 менше показника за 2018 рік та на 0,27 менше значення оборотності активів за 2017 рік. Тривалість обороту активів в 2019 році становить 386,93 днів, що є нормальним показником. Відзначимо, що за останній рік тривалість обороту активів збільшилась на 146,56 днів. Значення цього показника свідчить про не ефективне використання оборотного капіталу підприємством, яке не призводить до ефективного зростання виторгу від реалізації.

Коефіцієнт оборотності запасів підприємства склав в 2019 році 8,33, що на 3,39 менше показника за 2018 рік та на 0,29 менше значення оборотності запасів за 2017 рік. Тривалість обороту запасів в 2019 році становить 386,93 днів, що є низьким показником. За останній рік тривалість обороту запасів

збільшилась на 12,51 днів, то використовуються, то запаси підприємством постійно накопичуються та не ефект

Таблиця 2.8

Аналіз показників ділової активності ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Показники	За рік			Абсолютне відхилення, ±	
	2017	2018	2019	2019 від 2018рр.	2019 від 2017рр.
Коефіцієнт оборотності активів	1,20	1,50	0,93	-0,57	-0,27
Тривалість обороту активів, днів	300,32	240,38	386,93	146,56	86,61
Коефіцієнт оборотності запасів	8,62	11,72	8,33	-3,39	-0,29
Тривалість обороту запасів, днів	41,77	30,73	43,24	12,51	1,47
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	10,24	9,99	5,38	-4,61	-4,86
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	35,16	36,04	66,96	30,92	31,80
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,85	5,57	2,54	-3,03	-2,30
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	74,26	64,60	141,46	76,86	67,20

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості склав в 2019 році 5,38, що на 4,61 менше показника за 2018 рік та на 4,86 менше значення оборотності дебіторської заборгованості за 2017 рік. Період погашення дебіторської заборгованості в 2019 році становить 386,93 днів, що є низьким показником. За останній рік термін погашення заборгованості збільшився на

30,92 днів.



Рис.2.3. Динаміка показників ділової активності ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Зазначимо, що період погашення дебіторської заборгованості менший періоду погашення кредиторської в 2019 році, що є хорошим показником, який свідчить про те, що підприємство встигає вивільнити кошти та за їх рахунок погашати кредиторську заборгованість. Період погашення кредиторської заборгованості 141,46 днів, що на 76,86 днів більше показника 2018 року.

Аналіз ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності показав, що підприємство з кожним роком погіршує свій стан, усі показники постійно погіршуються. Позитивним серед усіх змін є тільки зростання коефіцієнту абсолютної ліквідності за рахунок зростання залишків грошових коштів.

2.4. Аналіз фінансових результатів та ефективності діяльності ТОВ «Фрозен Трейд»

Наступним кроком проведемо аналіз фінансових результатів ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 рр. Почнемо із аналізу доходів (табл. 2.9).

Аналіз динаміки та структури доходів ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Вид доходу	За рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %		Питома вага підсумку за рік, %			Відхилення питомої ваги, %	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Чистий дохід від реалізації	32836	46302	59437	13135	26601	28,37	81,01	88,68	90,65	88,55	-2,1	-0,13
Інші операційні доходи	3655	4231	6077	1845	2421	43,62	66,25	9,87	8,28	9,05	0,77	-0,8
Інші доходи	527	529	552	23	25	4,34	4,65	1,42	1,04	0,82	-0,21	-0,6
Всього доходи	37029	51075	67125	16050	30096	31,42	81,28	x	x	x	x	x

Дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Такий показник визначає мету підприємницької діяльності.

Основними доходами за останні три роки були: виручка від реалізації; інші операційні доходи. За даними табл.2.9, чистий дохід від реалізації в 2019 році склав 59437 тис. грн., що на 13135 тис. грн. більше значення 2017 року. Темп приросту за останній рік склав 28,37%. У порівнянні із показником за 2017 рік чистий дохід збільшився на 26601 тис. грн., а темп приросту за 2017-2019 роки склав 81,01%. Питома вага чистого доходу в доходах підприємства в 2019 році склала 88,55%.

Інші операційні доходи склали в 2019 році 6077 тис. грн., що на 1845 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 43,62%. У порівнянні із показником за 2017 рік інші операційні доходи збільшилися на 2421 тис. грн. (темп приросту склав 66,25%). Питома вага інших операційних доходів в доходах підприємства в 2019 році склала 9,05%.

Інші доходи в 2019 році склали 552 тис. грн., що на 23 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 4,34%. У порівнянні із показником за 2017 рік інші доходи збільшилися на 25 тис. грн. Питома вага інших доходів в доходах підприємства в 2019 році склала 0,82%.

Дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Такий показник визначає мету підприємницької діяльності.

Основними доходами за останні три роки були: виручка від реалізації; інші операційні доходи. За даними табл.2.9, чистий дохід від реалізації в 2019 році склав 59437 тис. грн., що на 13135 тис. грн. більше значення 2017 року. Темп приросту за останній рік склав 28,37%. У порівнянні із показником за 2017 рік чистий дохід збільшився на 26601 тис. грн., а темп приросту за 2017-2019 роки склав 81,01%. Питома вага чистого доходу в доходах підприємства в 2019 році склала 88,55%.

Інші операційні доходи склали в 2019 році 6077 тис. грн., що на 1845 тис.

грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 43,62%. У порівнянні із показником за 2017 рік інші операційні доходи збільшилися на 2421 тис. грн. (темп приросту склав 66,25%). Питома вага інших операційних доходів в доходах підприємства в 2019 році склала 9,05%.

Інші доходи в 2019 році склали 552 тис. грн., що на 23 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 4,34%. У порівнянні із показником за 2017 рік інші доходи збільшилися на 25 тис. грн. Питома вага інших доходів в доходах підприємства в 2019 році склала 0,82%.

Загальна сума доходів в 2019 році становила 67125 тис. грн., що на 16050 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 31,42%. У порівнянні із показником за 2017 рік загальна сума доходів збільшилася на 30096 тис. грн.

Проведемо аналіз витрат досліджуваного підприємства (табл. 2.10).

За даними табл. 2.10 собівартість реалізованої продукції в 2019 році становила 63329 тис. грн., що на 14719 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за 2018-2019 роки склав 30,28%. У порівнянні із показником за 2017 рік собівартість реалізації продукції збільшилася на 29159 тис. грн., а темп приросту за цей період склав 85,34%. Питома вага собівартості реалізації у загальних витратах підприємства в 2019 році склала 87,95%.

Адміністративні витрати склали в 2019 році 478 тис. грн., що на 52 тис. грн. більше значення попереднього року. Темп приросту за останній рік склав 12,20%. У порівнянні із показником за 2017 рік адміністративні витрати зменшилися на 36 тис. грн., за період з 2017 по 2019 роки темп приросту адміністративних витрат склав -6,95%. Питома вага адміністративних витрат у загальній їх сумі в 2019 році склала 0,66%.

Аналіз динаміки та структури витрат ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Види витрат, тис. грн.	За рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %		Питома вага у підсумку за рік, %			Відхилення питомої ваги, %	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	34170	48609	63329	14719	29159	30,28	85,34	93,8	95,6	87,95	-7,62	-5,87
Адміністративні і витрати	513	426	478	52	-36	12,20	-6,95	1,41	0,8	0,7	-0,17	-0,75
Інші операційні витрати	1069	934	3727	2793	2658	299,1	248,6	2,9	1,8	5,2	3,3	2,24
Фінансові витрати	356	799	624	-175	268	-21,87	75,4	1	1,57	0,87	-0,7	-0,11
Інші витрати	313	100	3838	3738	3525	3742,7	1124,8	0,86	0,2	5,3	5,1	4,47
Всього витрати	36421	50867	72009	21142	35588	41,56	97,71	x	x	x	x	x

Інші операційні витрати в 2019 році склали 3727 тис. грн., що на 2793 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 299,13%. У порівнянні із показником за 2017 рік інші операційні витрати збільшилися на 2658 тис. грн. Питома вага інших операційних витрат у витратах підприємства в 2019 році склала 5,18%.

Фінансові витрати в 2019 році склали 624 тис. грн., що на 175 тис. грн. менше значення 2018 року. У порівнянні із показником за 2017 рік фінансові витрати збільшилися на 268 тис. грн. Питома вага фінансових витрат у витратах підприємства в 2019 році склала 0,87%. Інші витрати в 2019 році склали 3838 тис. грн., що на 3738 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 3742,71%. У порівнянні із показником за 2017 рік інші витрати збільшилися на 3525 тис. грн. Питома вага інших витрат у витратах підприємства в 2019 році склала 5,33%.

Загальна сума витрат в 2019 році склала 72009 тис. грн., що на 21142 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 41,56%. У порівнянні із показником за 2017 рік загальна сума витрат збільшилася на 35588 тис. грн., темп приросту витрат за 2 роки склав 97,71%.

Проаналізуємо структуру операційних витрат ТОВ «Фрозен Трейд» за елементами (табл.2.11, рис. 2.4-2.5). За даними табл. 2.11 матеріальні витрати в 2019 році склали 27461 тис. грн., що на 5670 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 26,02%. У порівнянні із показником за 2017 рік матеріальні витрати збільшилися на 12907 тис. грн. Питома вага матеріальних витрат в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2019 році склала 74,38%.

Витрати на оплату праці в 2019 році склали 5022 тис. грн., що на 1282 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 34,27%. У порівнянні із показником за 2017 рік витрати на оплату праці збільшилися на 2140 тис. грн. Питома вага витрат на оплату праці в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2021 році склала 13,60%.

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки та структури операційних витрат ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Види витрат, тис. грн.	За рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %		Питома вага у підсумку за рік, %			Відхилення питомої ваги, %	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Матеріальні витрати	14554	21791	27461	5670	12907	26,02	88,69	67,44	73,66	74,38	0,73	6,94
Витрати на оплату праці				1282	2140	34,27	74,22	13,36	12,64	13,60	0,96	0,25
Витрати на соціальне страхування	2883	3740	5022	-1215	-889	-86,55	-82,5	4,99	4,75	0,51	-4,23	-4,48
Амортизація	1077	1404	189	80	93	6,69	7,83	5,47	4,04	3,45	-0,59	-2,02
Інші витрати	1181	1194	1274	1517	1089	104,2	57,78	8,73	4,92	8,05	3,13	-0,68
Всього витрат	21580	29586	36919	7333	15339	24,79	71,08	x	x	x	x	x

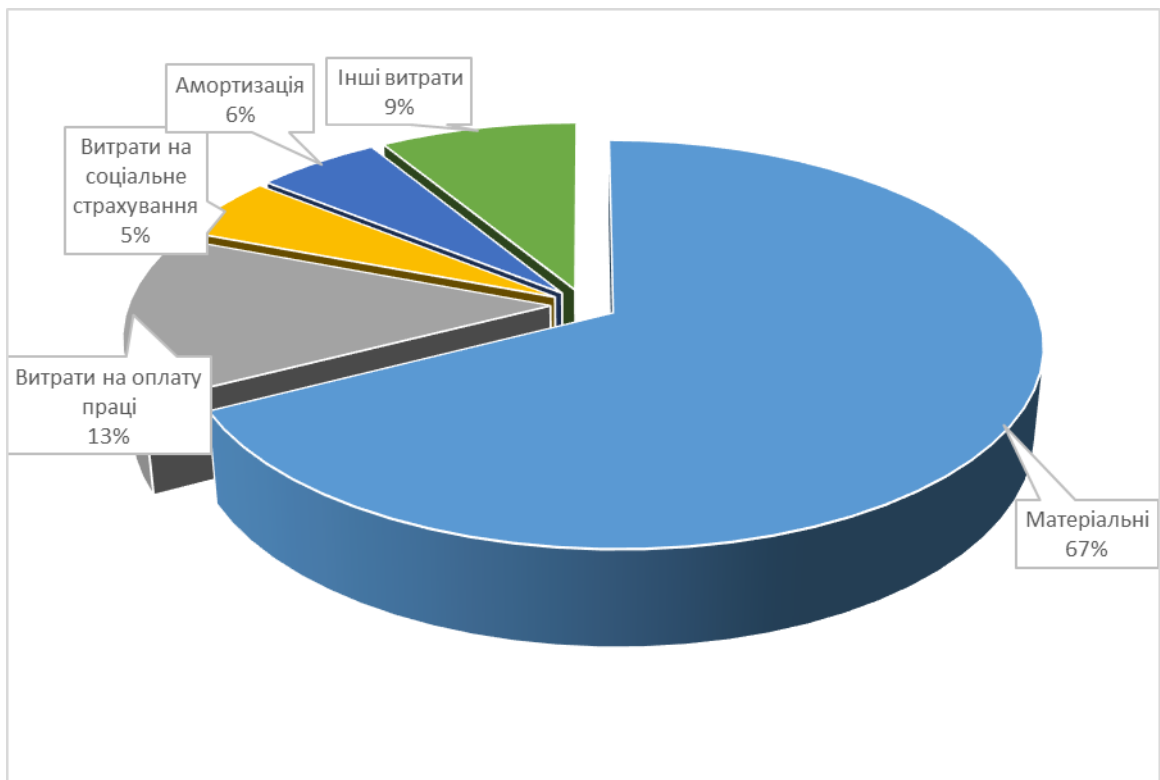


Рис. 2.4. Структура операційних витрат за 2017 рік

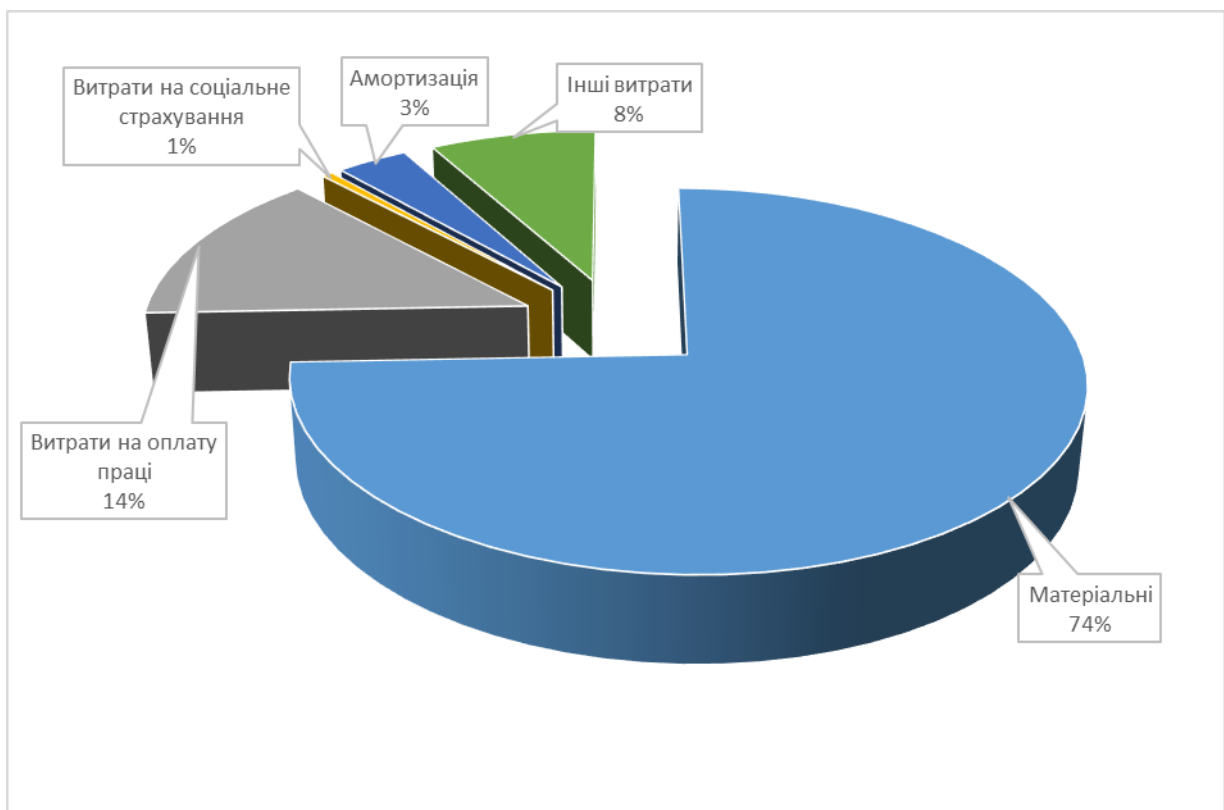


Рис. 2.5. Структура операційних витрат за 2019 рік

Витрати на соціальне страхування в 2019 році склали 189 тис. грн., що на

1215 тис. грн. менше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав - 86,55%. У порівнянні із показником за 2017 рік витрати на соціальне страхування зменшилися на 889 тис. грн. Питома вага витрат на соціальне страхування в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2019 році склала 0,51%.

Амортизаційні витрати в 2019 році склали 1274 тис. грн., що на 80 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 6,69%. У порівнянні із показником за 2017 рік амортизаційні витрати збільшилися на 93 тис. грн. Питома вага амортизаційних витрат в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2019 році склала 3,45%.

Інші витрати в 2019 році склали 2973 тис. грн., що на 1517 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 104,22%. У порівнянні із показником за 2017 рік інші витрати збільшилися на 1089 тис. грн. Питома вага інших витрат операційної діяльності в загальній сумі операційних витрат підприємства в 2018 році склала 8,05%.

Загальна сума витрат в 2019 році становила 36919 тис. грн., що на 7333 тис. грн. більше значення 2018 року. Темп приросту за останній рік склав 24,79%. У порівнянні із показником за 2017 рік загальна сума витрат збільшилася на 15339 тис. грн.

Проаналізуємо формування прибутку та його динаміку (табл.2.12) .

Таблиця 2.12

Формування прибутку ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Показник	За рік, тис. грн.			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.	2019 від 2018 рр.	2019 від 2017 рр.
Доходи	37029	51075	67125	16050	30096	31,42	81,28
Витрати	36421	50867	72009	21142	35588	41,56	97,71
Прибуток до оподаткування	607	208	-4884	-5092	-5492	-2451,21	-904,07
Чистий прибуток	187	142	-4884	-5026	-5072	-3543,19	-2706,14

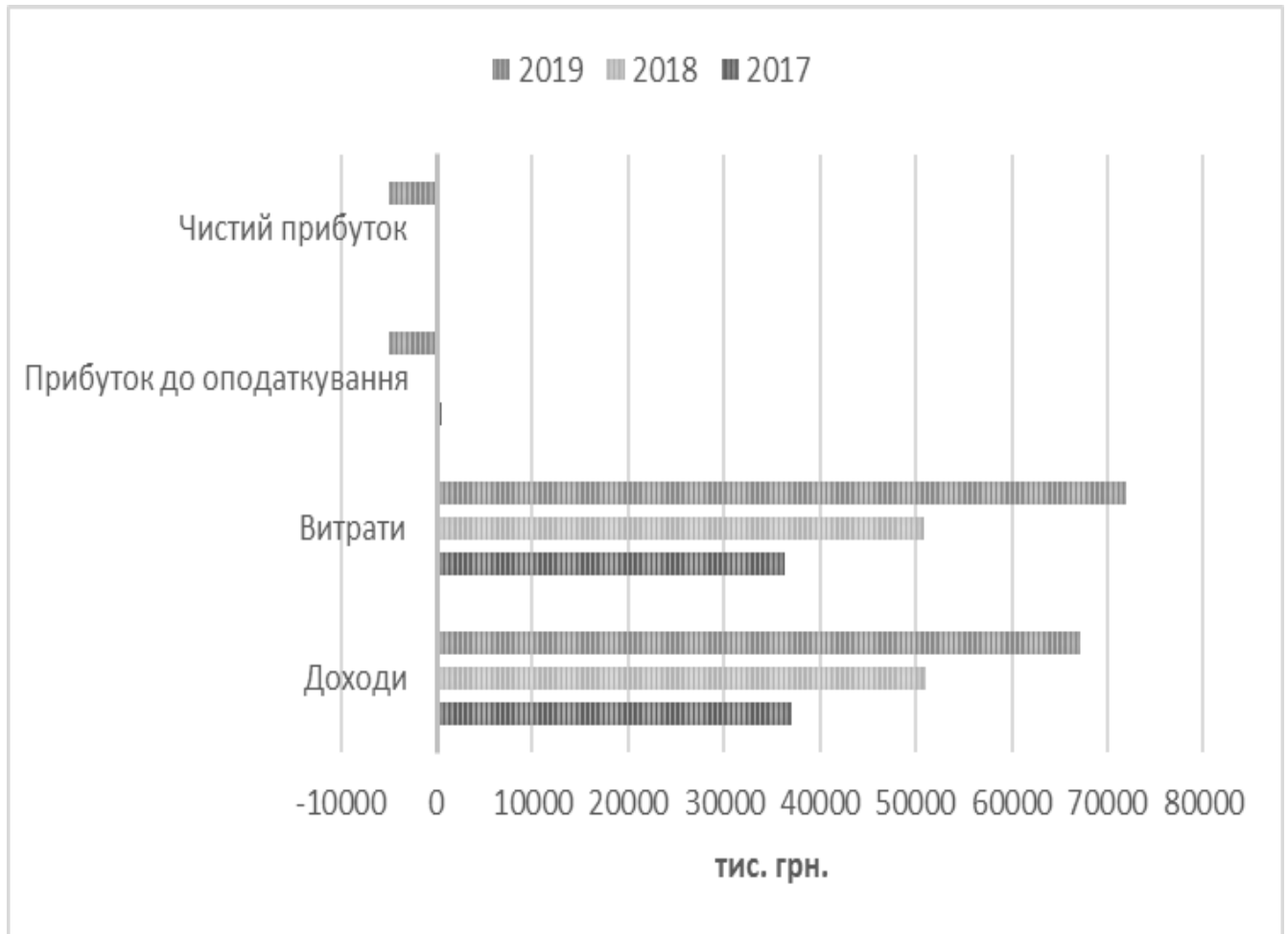


Рис. 2.6 Динаміка прибутку ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки

Отже, за даними табл. 2.12 та рис. 2.6 в 2019 році чистий збиток склав - 4884 тис. грн., що на 5026 тис. грн. менше значення чистого прибутку 2018 року. Темп приросту за останній рік склав -502602%. У порівнянні із показником за 2017 рік чистий прибуток зменшився на 5072 тис. грн., а темп його приросту за 2 роки склав -2706,14%.

Проведемо аналіз показників рентабельності ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 рр. в табл. 2.13

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017 -
2019роки

Показники	За рік			Абсолютне відхилення, ±		Темп приросту, %	
	2017	2018	2019	за 2018-2019 рр.	за 2017-2019 рр.	за 2018-2019 рр.	за 2017-2019 рр.
Рентабельність продукції, %	0,55	0,29	-7,71	-8	-8,26	-2742,9	-1506,2
Рентабельність активів, %	0,68	0,46	-13,84	-14,3	-14,52	-3116,3	-2122,8
Рентабельність власного капіталу, %	0,01	0,01	-0,41	-0,42	-0,42	-4236,8	-3158,3

За даними табл. 2.13 бачимо, що рентабельність за всіма показниками знижується, а в 2019 році вже з'являються збитки та рівень рентабельності має негативне значення. Таким чином, ТОВ «Фрозен Трейд» не ефективно використовує власний капітал та активи.

2.5. Факторний аналіз прибутку та рентабельності підприємства

Факторний аналіз являє собою методику комплексного системного вивчення і виміру впливу факторів на величину результативних показників. Одним з прийомів проведення факторного аналізу є прийом елімінування. Елімінувати означає усунути, виключити вплив всіх факторів на величину результативного показника, крім одного. Використовуючи цей прийом, на базі звітних даних визначимо вплив кожного різних факторів на прибуток підприємства.

Дані для проведення факторного аналізу валового прибутку підприємства наведені в таблиці 2.14.

Факторний аналіз формування валового прибутку підприємства проводиться на основі дослідження трьох впливу на даний показник трьох факторів: обсягу реалізації продукції, структури й асортименту реалізованої продукції та рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

Таблиця 2.14

Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2018 рр., тис. грн.

Показники	Рік			Відхилення за рік	
	2017	2018	2019	2018	2019
Чистий дохід від реалізації	32836	46302	59437	13466	13135
Собівартість реалізованої продукції	34170	48609	63329	14439	14719
Валовий прибуток	-1334	-2307	-3892	-973	-1585

Вплив зміни обсягу реалізації розраховується за формулою (2.1):

$$\Delta VP_{op} = VP_0 \cdot \left(\frac{C_1}{C_0} - 1 \right) \quad (2.1)$$

де ΔVP_{op} – вплив зміни обсягу реалізації;

VP_0 – валовий прибуток у базовому періоді;

C_1 – собівартість реалізованої продукції у звітному періоді;

C_0 – собівартість реалізованої продукції у базовому періоді.

Вплив зміни структури й асортименту реалізованої продукції розраховується за формулою (2.2):

$$\Delta VP_{стр} = VP_0 \cdot \left(\frac{ЧД_1}{ЧД_0} - \frac{C_1}{C_0} \right) \quad (2.2)$$

де $\Delta VP_{стр}$ – вплив зміни структури й асортименту продукції;

$ЧД_1$ – чистий дохід у звітному періоді;

$ЧД_0$ – чистий дохід у базисному періоді.

Вплив зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції розраховується за формулою (2.3):

$$\Delta ВП_{PB} = ЧД_1 \cdot \left(\frac{C_0}{ЧД_0} - \frac{C_1}{ЧД_1} \right) \quad (2.3)$$

де $\Delta ВП_{PB}$ – вплив зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

Вплив зміни обсягу реалізації становить:

$$\Delta ВП_{OP}^{2016} = -1334 \cdot \left(\frac{48609}{34170} - 1 \right) = -563,8 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta ВП_{OP}^{2017} = -2307 \cdot \left(\frac{63329}{48609} - 1 \right) = -698,7 \text{ тис. грн.}$$

Вплив зміни структури й асортименту реалізованої продукції складає:

$$\Delta ВП_{стр}^{2016} = -1334 \cdot \left(\frac{46302}{32836} - \frac{48609}{34170} \right) = 16,6 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta ВП_{стр}^{2017} = -2307 \cdot \left(\frac{59437}{46302} - \frac{63329}{48609} \right) = 44,1 \text{ тис. грн.}$$

Вплив зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції дорівнює:

$$\Delta ВП_{PB}^{2016} = 46302 \cdot \left(\frac{34170}{32836} - \frac{48609}{46302} \right) = -426,1 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta ВП_{PB}^{2017} = 59437 \cdot \left(\frac{48609}{46302} - \frac{63329}{59437} \right) = -929,9 \text{ тис. грн.}$$

Отже, загальна зміна валового прибутку становить:

$$\Delta ВП^{2016} = -563,8 + 16,6 - 426,1 = -973,3 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta ВП^{2017} = -698,7 + 44,1 - 929,9 = -1584,5 \text{ тис. грн.}$$

Результати факторного аналізу формування валового прибутку ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 рр. наведені в таблиці 2.15. Аналіз даних таблиці дає змогу зробити висновки, що у 2018 році зростання валового збитку підприємства на -973,3 тис. грн. було зумовлено зменшенням обсягу реалізації на 563,8 тис. грн., зростанням собівартості продукції – на 16,6 тис. грн., і зменшенням витрат на 1 грн. реалізованої продукції – на 426,1 тис. грн. У 2019 році валовий збиток збільшився ще на -1584,5 тис. грн. за рахунок зменшення витрат на 1 грн. реалізованої продукції – на -929,9 тис. грн., збільшення собівартості продукції – на 44,1 тис. грн., і зріс за рахунок зменшення обсягу реалізації на 698,7 тис. грн.

Факторний аналіз показує, що величина валового збитку підприємства найбільшою мірою залежить від рівня обсягу реалізованої продукції.

Важливою складовою аналізу фінансових результатів підприємства є здійснення факторного аналізу рентабельності власного капіталу.

Таблиця 2.15

Факторний аналіз формування валового прибутку ТОВ «Фрозен Трейд»

Фактор	Рік	
	2018	2019
Вплив зміни обсягу реалізації	-563,8	-698,7
Вплив зміни структури й асортименту реалізованої продукції	16,6	44,1
Вплив зміни рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції	-426,1	-929,9
Загальна зміна валового прибутку	-973,3	-1584,5

Таким чином, аналіз фінансових результатів діяльності підприємства є важливою складовою аналізу фінансового стану, яка дозволяє здійснювати контроль за динамікою обсягів та зміною структури чистого прибутку, а також виявляти резерви його зростання. Фінансові результати та основні показники рентабельності досліджуваного ТОВ «Фрозен Трейд» у 2019 році є незадовільними. Однак позитивні показники попереднього періоду свідчать про можливість пошуку резервів зростання прибутку та інших фінансових результатів і відновлення достатнього рівня рентабельності підприємства і налагодження ефективної системи управління розподілом і використанням чистого прибутку.

Висновки по розділу 2

За результатами аналізу, проведеного у другому розділі роботи, можна зробити наступні висновки. Підприємство є неплатоспроможним і фінансово нестійким. Про це свідчить аналіз фінансового стану. Зокрема такі показники, як коефіцієнт платоспроможності (фінансової незалежності) він у 2019 році

становив 0,25, що вдвічі менше нормативного значення ($>0,5$). Теж саме можна сказати про коефіцієнти фінансової стійкості (він становить 0,48, нормативне значення 0,6), коефіцієнт загальної платоспроможності (показник з кожним роком знижується), коефіцієнт фінансової залежності (за 3 роки збільшився на 0,24). На основі цього можна стверджувати, що підприємство є фінансово залежним від своїх кредиторів.

Баланс підприємства не можна вважати ліквідним: на кінець 2019 року коефіцієнт покриття становить 0,81, що є нижче нормованого показника (2-2,5) на 36%, це є негативним фактором; коефіцієнт швидкої ліквідності становить 0,57, даний показник є низьким, що свідчить про те, що за рахунок середньо ліквідних активів підприємство може погасити короткострокові зобов'язання в поточному році тільки на 56,85 %.

Порівнюючи темп приросту власного капіталу із активами бачимо, що темп приросту власного капіталу менший темп приросту активів, що свідчить про зменшення долі власного капіталу в майні підприємства. Позитивними змінами в діяльності є: збільшення середньорічної вартості активів, збільшення середньорічної вартості основних засобів, збільшення середньорічної вартості власного капіталу, збільшення фонду оплати праці, розширення штату працівників, покращення фондівіддачі,

Негативними є: зменшення прибутку, погіршення продуктивності праці, зменшення заробітної плати працівників, зменшення рентабельності продукції, зменшення рентабельності активів.

Проведений факторний аналіз рентабельності надає змогу зробити висновок, що у 2019 році рентабельність сукупного капіталу різко впала на 41,64% та досягла негативного значення за рахунок зниження чистої рентабельності продажів – на 27,34%, падіння ресурсівіддачі на 3,28 %, і на 11,01 % за рахунок зниження коефіцієнту фінансової залежності.

З метою ефективного планування та прогнозування фінансових результатів у наступному розділі будуть розглянутий вплив різних зовнішніх та внутрішніх факторів на прибуток підприємства.

РОЗДІЛ 3

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ФРОЗЕН ТРЕЙД»

3.1. Факторний аналіз чистого прибутку ТОВ «Фрозен Трейд» методом ланцюгових підстановок

Ряд факторів впливає на прибуток компанії. В основному їх можна розділити на зовнішні та внутрішні. У свою чергу внутрішні поділяються на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів та предметів праці, праці та фінансових ресурсів.

Щоб забезпечити збільшення прибутку, слід знайти невикористані можливості для його збільшення, тобто резерв для зростання. Резерви для збільшення прибутку - це кількісно вимірювані можливості його збільшення шляхом зміни інших факторів, які впливають на нього, а також запобігання (запобігання) втрат від іншої діяльності.

Метод аналізу прибутку підприємства полягає у порівнянні фактичних даних за звітний період із плановими значеннями або даними попередніх періодів, виявлених тенденцій, виявлених причин відхилень від плану для кожного виду прибутку.

Факторний аналіз прибутку - це метод комплексного систематичного дослідження та вимірювання впливу факторів на значення показника ефективності, а саме прибутку компанії (рис. 3.1) [20].

Для оцінки ефективності діяльності ТОВ «Фрозен Трейд» корисно буде порівняти окремі показники підприємства зі своїми конкурентами. Це допоможе вам з'ясувати, яке місце займає компанія на ринку.

Таким чином, порівняльний аналіз дасть інформацію про те, чи ефективно використовуються фінансові ресурси, або про раціональну залежність між власними та позиковими коштами.

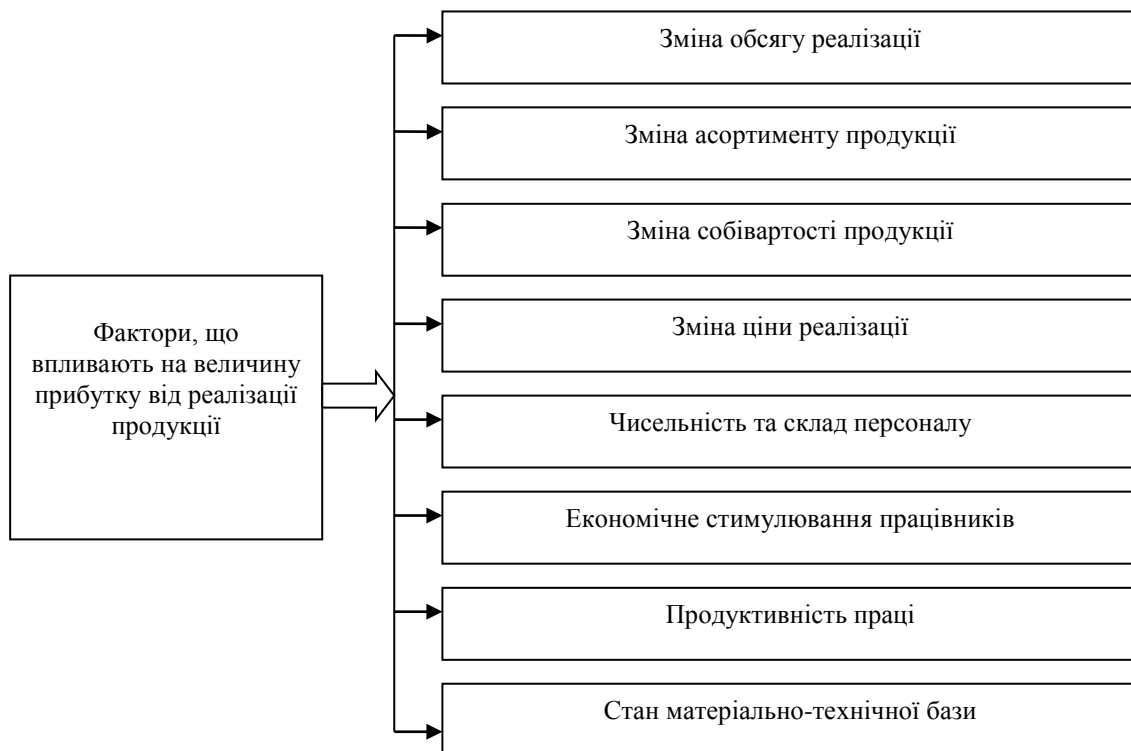


Рис. 3.1. Фактори впливу на величину прибутку від реалізації продукції [20]

Аналіз прибутку компанії вимагає перш за все класифікації факторів впливу та їх параметрів, що дозволить у кількісних та відносних категоріях оцінити вплив цих факторів на процес зростання прибутку та його ефективне використання.

За результатами аналізу прибутку керівництво компанії має можливість оцінити результати, ефективність управлінських рішень у сфері інвестиційної та фінансової політики.

Поширеним способом узагальнення та систематизації факторів впливу є створення так званих факторних систем.

Вони розкривають досліджуване явище у вигляді суми чи добутку кількох факторів, що визначають його розміри та функціонально залежать від нього. Найпоширеніші методи визначення впливу факторів на прибуток компанії наведені в таблиці 3.1.

Методи визначення впливу факторів на прибуток підприємства

Метод	Характеристика методу
Ланцюгових підстановок	Він полягає в поступовій заміні базового значення або цільового показника кожного факторного показника у звітному періоді. Порівняння результату розрахунку з попереднім дозволяє визначити значення окремих факторів за показником ефективності. Кількість підстановок має бути дорівнює кількості факторів, що впливають на показник ефективності. Важливо дотримуватися поступовий порядок зміни факторів. Порушення порядку змін призведе до іншого розподілу факторів.
Абсолютних різниць	Величину впливу факторів обчислюють шляхом множення абсолютного збільшення аналізованого коефіцієнта на базове значення факторів праворуч у моделі та фактичне значення факторів зліва.
Відносних різниць	Модифікація методу заміщення ланцюга. Використовуйте відносні відхилення фактичних показників звітної періоду від базового періоду або планових показників. Метод слід використовувати для обчислення відносних відхилень окремих факторів. Зміна факторних показників обчислюється у відсотках від бази порівняння.
Індексний	На основі відносної динаміки порівняння використання плану, що відображає відношення відношення співвідношення у звітному періоді до його рівня в базовому періоді
Інтегрування	Використання цього методу дозволить отримати більш точні результати обчислення впливу факторів порівняно з іншими методами, оскільки додаткове підвищення ефективності взаємодії суб'єктів не пов'язане з останнім фактором, а рівномірно розподілено між ними.
Логарифмування	Результат не залежить від послідовності обчислень і забезпечує їх високу точність. За допомогою логарифму результат спільної дії факторів розподіляється пропорційно частці ізольованого впливу кожного фактора розподіляється пропорційно частці ізольованого впливу кожного фактора на рівні ефективного показника.

Ці методи відрізняються методами обчислення, але результати чисельних обчислень для них однакові, оскільки вони засновані на одному принципі [21].
Вибираючи метод аналізу, слід враховувати завдання та завдання, які повинні

враховувати цілі та завдання, які повинні враховувати цілі та завдання, яких повинен досягти фінансовий аналітик.

Достовірні дані про вплив конкретних факторів на аналізовану вартість, невикористані резерви можна отримати факторним аналізом прибутку компанії.

Тож існує кілька варіантів підвищення прибутковості, тому слід зосередитись на вивченні резервів зростання прибутку за рахунок зменшення витрат. З цією метою проведемо факторний аналіз формування чистого прибутку та визначимо, які витрати мають найбільший вплив на нього. Дані для аналізу наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Вихідні дані для факторного аналізу формування чистого прибутку ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2018 рр., тис. грн.

Показники	Рік	
	2017	2018
1 Чистий дохід від реалізації	32836	46302
2 Собівартість реалізованої продукції	34170	48609
3 Адміністративні витрати	513	426
4 Фінансові витрати	356	799
5 Інші операційні витрати	1069	934
6. Інші витрати	313	100
7 Інші операційні доходи	3655	4231
8. Інші доходи	527	542
9 Податок на прибуток	420	66
10 Чистий прибуток	187	142

Визначено джерела отримання прибутку (зміна обсягу продажу, структури продукції, цін продажу та цін на сировину, тарифи на електроенергію та транспорт) [22].

Факторний аналіз чистого прибутку проводили методом ланцюгової заміни. Модель коефіцієнта чистого прибутку має форму [23]:

$$Y = X_1 - X_2 - X_3 - X_4 - X_5 - X_6 + X_7 + X_8 - X_9 \quad (3.1)$$

де Y - чистий прибуток;

X_1 - чистий дохід від реалізації;

X_2 - собівартість реалізованої продукції;

X_3 - адміністративні витрати;

X_4 - фінансові витрати;

X_5 - інші операційні витрати;

X_6 - інші витрати;

X_7 - інші операційні доходи;

X_8 - інші доходи;

X_9 - податок на прибуток.

Отже, проведемо факторний аналіз за допомогою методу ланцюгових підстановок.

$$Y_0 = X_1^0 - X_2^0 - X_3^0 - X_4^0 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 32836 - 34170 - 513 - 356 - 1069 - 313 + 3655 + 527 - 420 = 187$$

$$Y_{X1} = X_1^1 - X_2^0 - X_3^0 - X_4^0 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 46302 - 34170 - 513 - 356 - 1069 - 313 + 3655 + 527 - 420 = 13653$$

$$\Delta Y_{X1} = Y_{X1} - Y_0 = 13653 - 187 = 13466 \text{ тис. грн.}$$

В результаті зростання одного параметра, а саме чистого доходу від реалізації продукції призвело до зростання чистого доходу на 13466 тис. грн.

Розрахуємо залежність чистого прибутку від собівартості реалізованої продукції:

$$Y_{X2} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^0 - X_4^0 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 46302 - 48609 - 513 - 356 - 1069 - 313 + 3655 + 527 - 420 = -786$$

$$\Delta Y_{X2} = Y_{X2} - Y_{X1} = -786 - 13653 = -14439 \text{ тис. грн.}$$

Отже, при збільшенні собівартості продукції підприємства втратило 14439 тис. грн.

Розглянемо залежність чистого прибутку від збільшення адміністративних витрат в 2018 році.

$$Y_{X3} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^0 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 46302 - 48609 - 426 - 356 - 1069 - 313 + 3655 + 527 - 420 = -698$$

$$\Delta Y_{X3} = Y_{X3} - Y_{X2} = -698 + 786 = 88 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно до проведених розрахунків, зменшення адміністративних витрат ТОВ «Фрозен Трейд» могло би збільшити чистий прибуток на 88 тис. грн.

Розглянемо вплив фінансових витрат на чистий прибуток підприємства:

$$Y_{X4} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 46302 - 48609 - 426 - 779 - 1069 - 313 + 3655 + 527 - 420 = -1141$$

$$\Delta Y_{X4} = Y_{X4} - Y_{X3} = -1141 + 698 = -443 \text{ тис. грн.}$$

Зростання фактору «фінансові витрати» зменшують чистий прибуток на 443 тис. грн.

Розрахунок залежності чистого прибутку від інших операційних витрат:

$$Y_{X5} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 46302 - 48609 - 426 - 779 - 934 - 313 + 3655 + 527 - 420 = -1006$$

$$\Delta Y_{X5} = Y_{X5} - Y_{X4} = -1006 + 1141 = 135 \text{ тис. грн.}$$

Згідно до розрахунків зміни чистого прибутку, зменшення інших операційних витрат збільшило чистий прибуток на 135 тис. грн.

Розрахуємо вплив зміни інших витрат на показник чистого прибутку:

$$Y_{X6} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^1 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 46302 - 48609 - 426 - 779 - 934 - 100 + 3655 + 527 - 420 = -792$$

$$\Delta Y_{X6} = Y_{X6} - Y_{X5} = -792 + 1006 = 213 \text{ тис. грн.}$$

Згідно до розрахунків, зменшення інших витрат збільшило чистий прибуток на 213 тис. грн.

Вплив зміни операційних доходів на чистий прибуток підприємство визначається наступним чином:

$$Y_{X7} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^1 + X_7^1 + X_8^0 - X_9^0 = 446302 - 48609 - 426 - 779 - 934 - 100 + 4231 + 527 - 420 = -217$$

$$\Delta Y_{X7} = Y_{X7} - Y_{X6} = -217 + 792 = 576 \text{ тис. грн.}$$

Зростання інших операційних доходів у 2018 році призвело до нарощування чистого прибутку на 576 тис. грн.

Вплив інших доходів на чистий прибуток:

$$Y_{x8} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^1 + X_7^1 + X_8^1 - X_9^0 = 446302 - 48609 - 426 - 779 - 934 - 100 + 4231 + 542 - 420 = -212$$

$$\Delta Y_{x8} = Y_{x8} - Y_{x7} = -212 + 217 = 4 \text{ тис. грн.}$$

В результаті зростання інших доходів підприємства, відбулося зростання чистого прибутку на 4 тис. грн.

Зміни у сумі податку на прибуток підприємства теж мали вплив на чистий прибуток:

$$Y_{x9} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^1 + X_7^1 + X_8^1 - X_9^1 = 46302 - 48609 - 426 - 779 - 934 - 100 + 4231 + 542 - 66 = 142$$

$$\Delta Y_{x9} = Y_{x9} - Y_{x8} = 142 + 212 = 354 \text{ тис. грн.}$$

Зменшення податку на прибуток в 2018 році призвело до збільшення чистого прибутку на 354 тис. грн.

Отже, визначимо загальну зміну розміру чистого прибутку в 2018 році:

$$\Delta Y = \Delta Y_{x1} + \Delta Y_{x2} + \Delta Y_{x3} + \Delta Y_{x4} + \Delta Y_{x5} + \Delta Y_{x6} + \Delta Y_{x7} + \Delta Y_{x8} + \Delta Y_{x9} = 13466 - 14439 + 88 - 443 + 135 + 213 + 576 + 4 + 354 = -46$$

Загальна зміна суми чистого прибутку становить зменшення в 2018 році на 46 тис. грн. в порівнянні з базовим.

Дані для факторного аналізу чистого прибутку ланцюговим методом наступного періоду наведені в таблиці 3.3.

Отже, проведемо факторний аналіз чистого прибутку за 2019 рік за допомогою методу ланцюгових підстановок.

$$Y_0 = X_1^0 - X_2^0 - X_3^0 - X_4^0 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 46302 - 48609 - 426 - 799 - 934 - 100 + 4231 + 542 - 66 = 142$$

$$Y_{x1} = X_1^1 - X_2^0 - X_3^0 - X_4^0 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 59437 - 48609 - 426 - 799 - 934 - 100 + 4231 + 542 - 66 = 13277$$

$$\Delta Y_{x1} = Y_{x1} - Y_0 = 13277 - 142 = 13135 \text{ тис. грн.}$$

В результаті зростання одного параметра, а саме чистого доходу від реалізації продукції призвело до зростання чистого доходу на 13135 тис. грн.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для факторного аналізу формування чистого прибутку ТОВ
«Фрозен Трейд» за 2018-2019 рр., тис. грн.

Показники	Рік	
	2018	2019
1 Чистий дохід від реалізації	46302	59437
2 Собівартість реалізованої продукції	48609	63329
3 Адміністративні витрати	426	478
4 Фінансові витрати	799	624
5 Інші операційні витрати	934	3727
6. Інші витрати	100	3838
7 Інші операційні доходи	4231	6077
8. Інші доходи	542	1598
9 Податок на прибуток	66	
10 Чистий прибуток	142	-4884

Розрахуємо залежність чистого прибутку від собівартості реалізованої продукції:

$$Y_{x_2} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^0 - X_4^0 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 59437 - 63329 - 426 - 799 - 934 - 100 + 4231 + 542 - 66 = -1443$$

$$\Delta Y_{x_2} = Y_{x_2} - Y_{x_1} = -1443 - 13277 = -14719 \text{ тис. грн.}$$

Отже, при збільшенні собівартості продукції підприємства втратило 14719 тис. грн.

Розглянемо залежність чистого прибутку від збільшення адміністративних витрат в 2019 році.

$$Y_{x_3} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^0 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 59437 - 63329 - 478 - 799 - 934 - 100 + 4231 + 542 - 66 = -1495$$

$$\Delta Y_{x_3} = Y_{x_3} - Y_{x_2} = -1495 + 1443 = -52 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно до проведених розрахунків, зростання адміністративних витрат ТОВ «Фрозен Трейд» зменшило чистий прибуток на 52 тис. грн.

Розглянемо вплив фінансових витрат на чистий прибуток підприємства:

$$Y_{X4} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^0 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 59437 - 63329 - 478 - 624 - 934 - 100 + 4231 + 542 - 66 = -1320$$

$$\Delta Y_{X4} = Y_{X4} - Y_{X3} = -1320 + 1495 = 175 \text{ тис. грн.}$$

Зменшення фактору «фінансові витрати» збільшують чистий прибуток на 175 тис. грн.

Розрахунок залежності чистого прибутку від інших операційних витрат:

$$Y_{X5} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^0 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 59437 - 63329 - 478 - 624 - 3727 - 100 + 4231 + 542 - 66 = -4113$$

$$\Delta Y_{X5} = Y_{X5} - Y_{X4} = -4113 + 1320 = -2793 \text{ тис. грн.}$$

Згідно до розрахунків зміни чистого прибутку, зростання інших операційних витрат зменшило чистий прибуток на 2793 тис. грн.

Розрахуємо вплив зміни інших витрат на показник чистого прибутку:

$$Y_{X6} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^1 + X_7^0 + X_8^0 - X_9^0 = 59437 - 63329 - 478 - 624 - 3727 - 3838 + 4231 + 542 - 66 = -7851$$

$$\Delta Y_{X6} = Y_{X6} - Y_{X5} = -7851 + 4113 = -3738 \text{ тис. грн.}$$

Згідно до розрахунків, зростання інших витрат зменшило чистий прибуток на 3738 тис. грн.

Вплив зміни операційних доходів на чистий прибуток підприємство визначається наступним чином:

$$Y_{X7} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^1 + X_7^1 + X_8^0 - X_9^0 = 59437 - 63329 - 478 - 624 - 3727 - 3838 + 6077 + 542 - 66 = -6006$$

$$\Delta Y_{X7} = Y_{X7} - Y_{X6} = -6006 + 7851 = 1845 \text{ тис. грн.}$$

Зростання інших операційних доходів у 2019 році призвело до нарощування чистого прибутку на 1845 тис. грн.

Вплив інших доходів на чистий прибуток:

$$Y_{X8} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^1 + X_7^1 + X_8^1 - X_9^0 = 59437 - 63329 - 478 - 624 - 3727 - 3838 + 6077 + 1598 - 66 = -4950$$

$$\Delta Y_{X8} = Y_{X8} - Y_{X7} = -4950 + 6006 = 1056 \text{ тис. грн.}$$

В результаті зростання інших доходів підприємства, відбулося зростання чистого прибутку на 1056 тис. грн.

Зміни у сумі податку на прибуток підприємства теж мали вплив на чистий прибуток:

$$Y_{x9} = X_1^1 - X_2^1 - X_3^1 - X_4^1 - X_5^1 - X_6^1 + X_7^1 + X_8^1 - X_9^1 = 59437 - 63329 - 478 - 624 - 3727 - 3838 + 6077 + 1598 - 0 = -4884$$

$$\Delta Y_{x9} = Y_{x9} - Y_{x8} = -4884 + 49450 = 66 \text{ тис. грн.}$$

Поява значних сум витрат підприємства в 2019 році призвело до його зростання збитків у сумі -4884

Отже, визначимо загальну зміну розміру чистого прибутку в 2019 році:

$$\Delta Y = \Delta Y_{x1} + \Delta Y_{x2} + \Delta Y_{x3} + \Delta Y_{x4} + \Delta Y_{x5} + \Delta Y_{x6} + \Delta Y_{x7} + \Delta Y_{x8} + \Delta Y_{x9} = 13135 - 147195 - 52 + 175 - 2793 - 3738 + 1845 + 1056 + 66 = -5026$$

Загальна зміна суми чистого прибутку становить його зменшення в 2019 році на 502602 тис. грн. в порівнянні з базовим 2018 роком.

Для більш наглядного виду представимо всі фактори, що вплинули на зміну чистого прибутку ТОВ «Фрозен Трейд» у вигляді таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Вплив факторів на чистий прибуток ТОВ «Фрозен Трейд» у 2018р та 2019 р.

Показник	2018 рік тис. грн.	2019 рік, тис. грн.
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни чистого доходу від реалізації	+13466	+13135
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни собівартості реалізованої продукції	-14439	-14719
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни адміністративних витрат	+88	-52
Зміна чистого прибутку за рахунок фінансових витрат	-443	+175
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни інших операційних витрат	+135	-2793
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни інших витрат	+213	-3738
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни інших операційних доходів	+576	+1846
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни інших доходів	+4	+1056
Зміна чистого прибутку за рахунок зміни податку на прибуток	+354	+66
Загальна зміна	-46	-5026

Розрахунки дозволяють зробити висновок, що найбільш суттєвим впливом на зменшення прибутку у 2018 році було збільшення виробничих витрат та фінансових витрат.

Тоді як у 2019 році майже всі витрати компанії сприяли зменшенню чистого прибутку та появи чистих збитків. Але найсуттєвішим впливом було збільшення виробничих витрат, інших експлуатаційних витрат та інших витрат компанії.

Була зроблена спроба збільшити чистий прибуток шляхом збільшення продажу товарів та цінової політики, але через значне збільшення виробничих витрат і витрат, вплив яких також був значним, прибуток компанії у 2019 році значно зменшився.

Тому ТОВ «Фрозен Трейд» має змінити свою тактику, щоб підвищити прибутковість своїх операцій. Це можна зробити за рахунок зменшення витрат на виробництво та пошуку шляхів зниження інших експлуатаційних та інших витрат.

3.2. Визначення впливу зовнішніх факторів на суму чистого прибутку ТОВ «Фрозен Трейд»

Основним зовнішнім фактором, який найбільше впливає на рівень чистого прибутку, є рівень цін як промислових виробників, так і рівень споживчих цін. Тому, знаючи середній показник цін, можна визначити вплив змін цін, продажів та виробництва на величину чистого прибутку.

За даними Держкомстату України у 2018 р. проти 2017 р. (грудень до грудня) індекс цін становив 100,5% , а у 2019 році відносно 2018 року – 124,9 % [24].

Визначимо вплив фактору ціни на зміну чистого доходу від реалізації та собівартості реалізованої продукції.

З таблиці 3.5 видно, що чистий дохід від реалізації у 2018 р. був на 13466 тис. грн. більшим, ніж у 2017-му, або на 141,01%. Це збільшення є наслідком впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції.

Таблиця 3.5

Зміни чистого доходу від реалізації та собівартості продукції за 2017 – 2019 роки, тис. грн.

Показник	2017 рік	2018 рік	Абсолютне відхилення	2019 рік	Абсолютне відхилення
Чистий дохід від реалізації	32836	46302	13466	59437	13135
Собівартість реалізованої продукції	34170	48609	14439	63329	14719

З таблиці 3.5 видно, що чистий дохід від реалізації у 2018 р. був на 13466 тис. грн. більшим, ніж у 2017-му, або на 141,01%. Це збільшення є наслідком впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Розрахувати величину впливу кожного з них можна у такий спосіб:

$$\Delta \text{ДР}_{\text{Ц}} = \text{ДР}_{2018} - \text{ДР}_{2017} : 1,005 = 46302 - 32836 : 1,005 = 13466 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ДР}_{\text{О}} = \text{ДР}_{2018} : 1,005 - \text{ДР}_{2017} = 46302 : 1,005 - 32836 = 13236 \text{ тис. грн}$$

Таким чином зростання цін у 2018 році мало найменший вплив на ріст чистого доходу від реалізації та сприяло збільшенню виручки від реалізації на 230 тис. грн. Основний вплив мало зростання обсягу реалізації продукції, а саме його збільшення на 13236 тис. грн

Розглянемо ситуацію зі зміна чистого доходу у 2019 році. У цей період сума чистого доходу зросла на 13135 тис. грн або на 128%.

$$\Delta \text{ДР}_{\text{Ц}} = \text{ДР}_{2019} - \text{ДР}_{2018} : 1,249 = 59437 - 46302 : 1,249 = 13135 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ДР}_{\text{О}} = \text{ДР}_{2019} : 1,249 - \text{ДР}_{2018} = 59437 : 1,249 - 46302 = 1286 \text{ тис. грн}$$

Ситуація у 2019 році змінилася у протележному напрямку. Зростання цін майже на 25% у 2019 році сприяло найсуттєвішому збільшенню виручки від реалізації, а саме на 11849 тис. грн. Але й мало місце зростання обсягів реалізації, які зросли меншими темпами та сприяли зростанню чистого доходу від реалізації лише на 1286 тис. грн

Прослідкуємо вплив фактору ціни на зміну собівартості реалізованої продукції. З таблиці 3.5 видно, що собівартість у 2018 р. становила 48609 тис. грн, а у 2017 р. 34170 тис. грн, що на 14439 тис. грн або 142.26% більше.

$$\Delta C_{\text{Ц}} = C_{2018} - C_{2017} : 1,005 = 48609 - 34170 : 1,005 = 242 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta C_{\text{O}} = C_{2018} - C_{2017} - \Delta C_{\text{Ц}} = 48609 - 34170 - 242 = 14197 \text{ тис. грн}$$

Таким чином, за рахунок зміни ціни собівартість виросла лише на 242 тис. грн, а за рахунок зміни обсягу випуску – на 14197 тис. грн.

Собівартість у 2019 р. становила 63329 тис. грн, що на 14719 тис. грн більше ніж у 2018 році, або на 130,3%.

$$\Delta C_{\text{Ц}} = C_{2019} - C_{2018} : 1,249 = 63329 - 48609 : 1,249 = 12625 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta C_{\text{O}} = C_{2019} - C_{2018} - \Delta C_{\text{Ц}} = 63329 - 48609 - 12625 = 2095 \text{ тис. грн}$$

За рахунок зміни ціни собівартість виросла на 12625 тис. грн, а за рахунок зміни обсягу випуску – на 2095 тис. грн., тобто ситуація таж сама що й з виручкою від реалізації.

Як показують розрахунки, ціна продажу впливає на чистий прибуток за двома факторами - витратами на продаж та доходами. У той же час вплив на структуру витрат зменшує прибуток і збільшує дохід від продажу. Враховуючи це, загальний вплив ціни продажу на чистий дохід можна обчислити так:

$$2018 \text{ рік: } \Delta \text{ЧП}_{\text{Ц}} = \Delta \text{ДР}_{\text{Ц}} - \Delta C_{\text{Ц}} = 230 - 242 = -12 \text{ тис. грн}$$

За рахунок збільшення ціни у 2018 році чистий прибуток від реалізації підприємства не виріс, а зменшився на 12 тис. грн., що говорить про не значне зростання ціни на продукцію підприємство, у той час як поставщики сировини збільшили ціни більше.

$$2019 \text{ рік: } \Delta \text{ЧП}_{\text{Ц}} = \Delta \text{ДР}_{\text{Ц}} - \Delta C_{\text{Ц}} = 11849 - 12625 = -776 \text{ тис. грн}$$

У 2019 році за рахунок значного росту ціни на сировину підприємство втратило чистого прибутку у розмірі 776 тис. грн.

Тому результати факторного аналізу дозволяють оцінити якість прибутку та можливі джерела їх зростання.

Якість прибутку від операційної діяльності вважається високою, якщо її підвищення обумовлено збільшенням продажів, зниженням витрат на

виробництво. Прибуток низької якості характеризується збільшенням продажів за рахунок зростання цін на продукцію без збільшення фізичного обсягу продажу та зниження собівартості гривневої продукції.

Тому можна припустити, що в 2018 році компанія досягла більш високої якості прибутку, оскільки продажі зросли через значне зростання продажів, тоді як у 2019 році якість чистих доходів від продажу дуже низька - її зростання пояснюється зростанням цін, але темпом зростання Ціни на товари підприємства нижчі, ніж зростання цін на постачальників сировини.

Збільшення прибутку можливе за рахунок: збільшення виробництва та продажу товарів; здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці; зниження витрат на виробництво; кваліфікована реалізація цінової політики; належна побудова ділових відносин з постачальниками, посередниками, покупцями; вдосконалення системи маркетингу на підприємстві; поліпшення продукції із середньою прибутковістю та низькою рентабельністю до виходу з виробництва; постійне дослідження аналізу ринку, поведінки споживачів та конкурентів.

3.3. Прогнування чистого прибутку під впливом зміни значень внутрішніх та зовнішніх факторів

Основними факторами ризику, важливими для підприємств, є:

- нестабільність законодавства, зумовлена його недосконалістю і призводить до змін у законах та нормативних актах;
- економічна ситуація (зростання цін на сировину, зміна кон'юнктури ринку, рівня імпорту тощо);
- політична нестабільність;
- рівень оподаткування;
- постачальники (брак сировини, їх недостатня пропозиція на ринку або низька якість, терміни поставки, терміни доставки, ціни тощо);
- людський фактор (брак знань та досвіду в управлінні та

некомпетентність персоналу, неправильне встановлення цілей тощо);

- фінансова підтримка (брак коштів);

- використання застарілого обладнання та технологій, що призводить до частих поломок, простоїв обладнання та характеризується низькою ефективністю, значними витратами на ремонт та низькою якістю продукції. Важливим методологічним підходом до вивчення впливу факторів на показник ефективності є використання факторної оцінки, яка передбачає необхідність визначення та систематизації максимальної кількості факторів, що впливають на прибуток компанії.

Об'єктивність та надійність дослідження факторів, що впливають на основні показники діяльності, зокрема на прибуток підприємства, багато в чому залежать від наявності статистичного матеріалу за багатьма показниками.

Наведемо у таблицях 3.6 та 3.7 аналітичні показники, за допомогою яких можна кількісно представити фактори, відібрані для проведення прогнозування прибутку підприємства.

Таблиця 3.6

Показники, які кількісно відображають внутрішні фактори підприємства

Внутрішній фактор	Оціночний показник
Зношеність обладнання	Коефіцієнт зносу основних фондів
Оновлення основних фондів	Коефіцієнт інвестування
Нестача фінансових ресурсів	Коефіцієнт заборгованості

За період дослідження вибрано 2016-2019 роки діяльності підприємства. Зазначимо, що значення оціночних показників за аналізований період діяльності розраховано на основі балансів підприємства, звітів про фінансові результати та приміток до річних звітностей тощо.

Кількісні вихідні показники представлені в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Кількісні показники факторів, відібраних до аналізу

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Чистий прибуток	95	187	142	-4884
Внутрішні фактори	0,48	0,47	0,48	0,49
Коефіцієнт зносу основних фондів	0,74	0,67	0,66	0,39
Коефіцієнт інвестування	0,46	0,50	0,65	1,71
Коефіцієнт заборгованості	0,48	0,47	0,48	0,49

Кореляційний аналіз дозволяє виміряти щільність залежностей між змінними та оцінити фактори, що мають найбільший вплив на чистий прибуток компанії. Точкові діаграми вибраних факторів та результуючого показника вказують на нелінійну або близьку до лінійної залежності між певними факторами та чистим прибутком компанії (рис. 3.1-3.3).

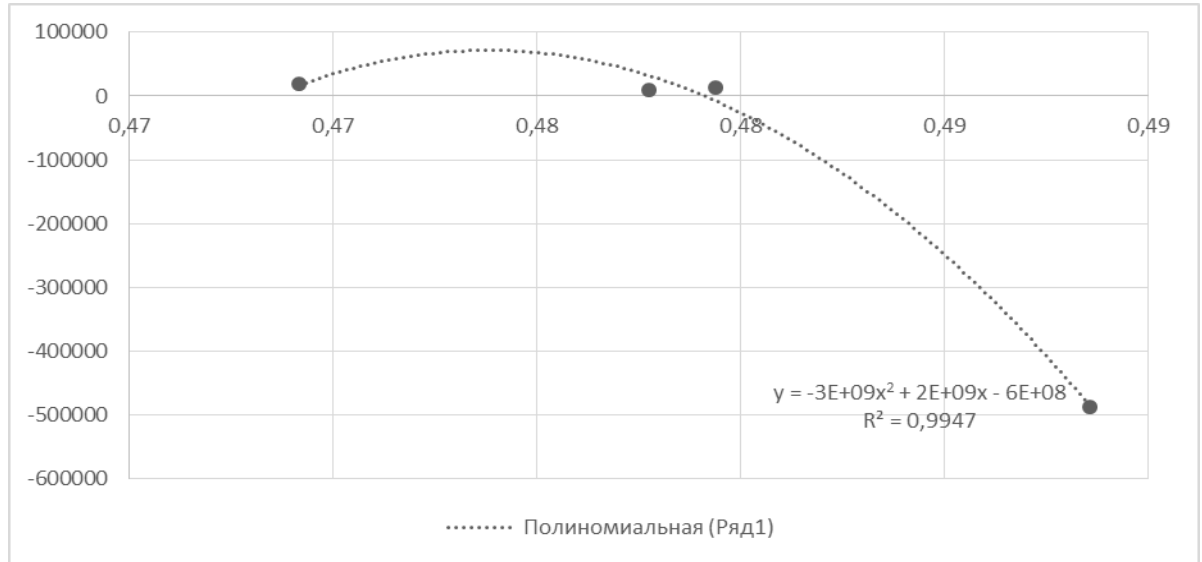


Рис. 3.1. Залежність чистого прибутку підприємства від зносу основних фондів

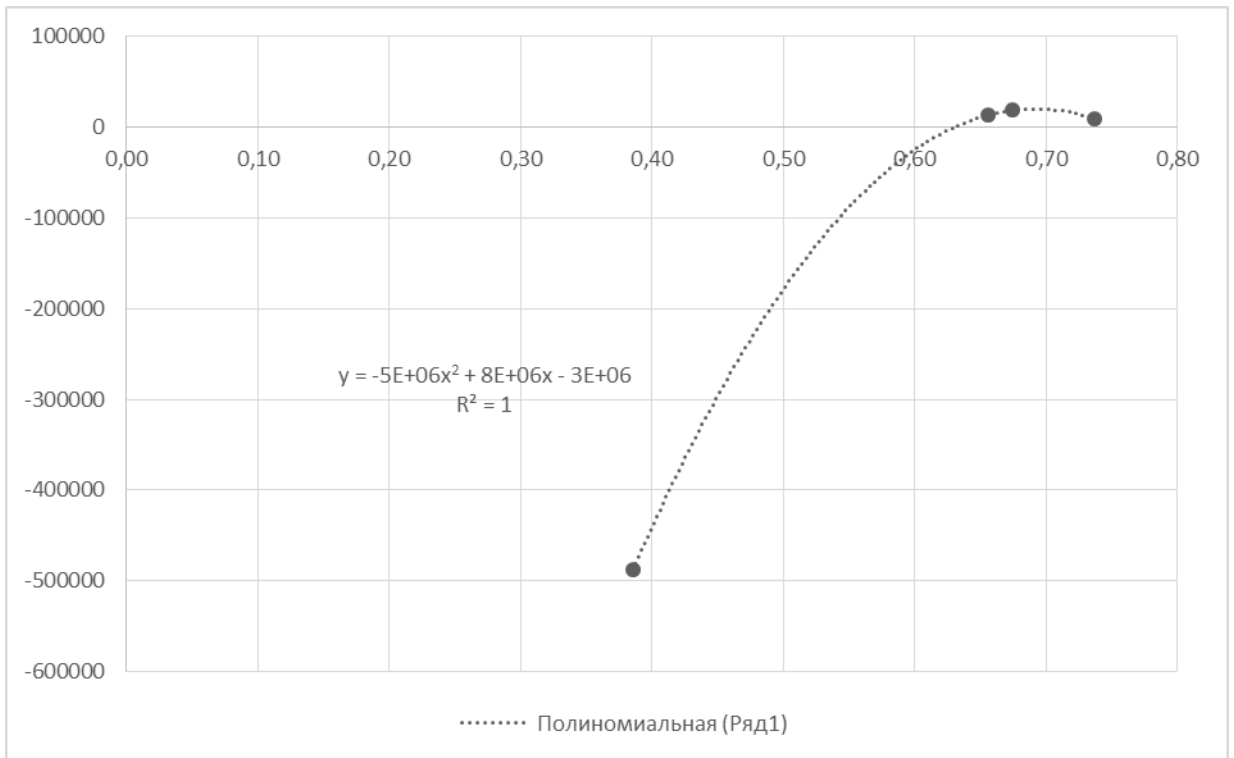


Рис. 3.2. Залежність чистого прибутку підприємства від рівня інвестування

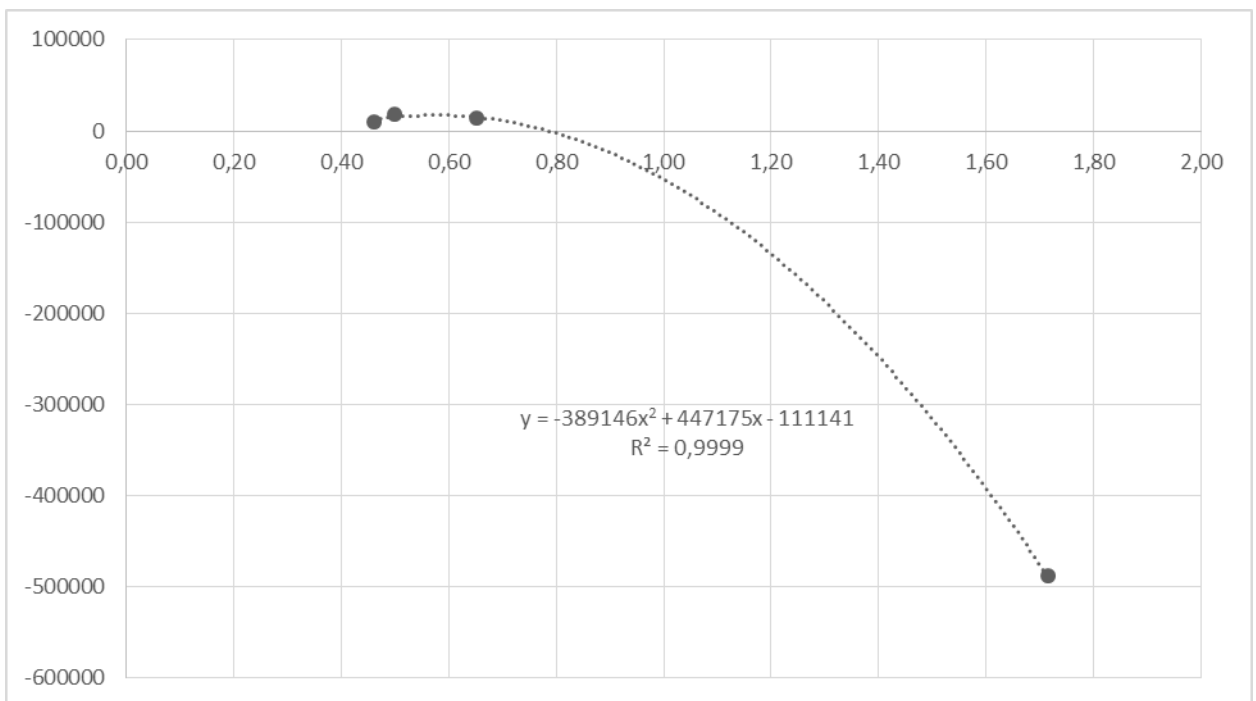


Рис. 3.3. Залежність чистого прибутку підприємства від рівня заборгованості

За результатами розрахунку коефіцієнтів кореляції побудуємо таблиці 3.8

Таблиця 3.8

Кореляційно-регресійні моделі залежності окремих показників та чистого прибутку

№ з/п	Показник	Моделі	Коефіцієнт кореляції R	Коефіцієнт детермінації D=R ²
1	Коефіцієнт зносу основних фондів	$y = -3E+09x^2 + 2E+09x - 6E+08$	0,9973	0,9947
2	Коефіцієнт інвестування	$y = -5E+06x^2 + 8E+06x - 3E+06$	1	1
3	Коефіцієнт заборгованості	$y = -389146x^2 + 447175x - 111141$	0,9999	0,9999

Таблиця 3.9

Результати аналізу внутрішніх факторів за коефіцієнтом кореляції

Показник	Умовне позначення	Характер впливу
Коефіцієнт зносу основних фондів	X ₁	Обернений, суттєвий
Коефіцієнт заборгованості	X ₂	Обернений, суттєвий
Коефіцієнт інвестування	X ₃	Прямий, суттєвий

Дані таблиці свідчать, що найбільший вплив на показник чистого прибутку здійснюють чинники X₃ (коефіцієнт інвестування), X₂ (коефіцієнт заборгованості) та X₁ (коефіцієнт зносу основних фондів), та для яких значення коефіцієнтів кореляції є рівним 1 або близьким до нього. Зв'язок коефіцієнта інвестування та прибутку є прямим, тобто при збільшенні даного показника буде збільшуватись і прибуток. Вплив факторів X₁, X₃ є зворотнім, тобто їх збільшення призведе до зменшення прибутку.

За результатами регресійного аналізу модель чистого прибутку під впливом внутрішніх факторів можна представити у такому вигляді:

$$Y = -175729,5 - 59119,2 \times x_1 - 29443 \times x_2 + 33039,4x_3, \quad (3.1)$$

Оскільки значення коефіцієнта множинної регресії дорівнює 0,881 і досить близьке до одиниці, це означає, що незалежні змінні мають істотний вплив на отриману ознаку. Значення коефіцієнта детермінації (r-квадрат) показує, що 96,25% зміни чистого прибутку пояснюється впливом факторів, включених в економіко-математичну модель.

Оскільки значення коефіцієнта множинної регресії становить 0,99 і досить близьке до одиниці, це означає, що незалежні змінні мають істотний вплив на отриману ознаку. Значення коефіцієнта детермінації (R-квадрат) показує, що 99% зміна чистого доходу обумовлена впливом конкретних факторів.

Останній етап факторного аналізу - це обчислення змін чистого прибутку компанії під впливом зміни вартості вибраних внутрішніх і зовнішніх факторів. За відсутності планових значень факторів на наступний період прогнозуємо їх на 2020 рік. Як видно з рисунків 3.4-3.6, у 2020 році коефіцієнт інвестицій, коефіцієнт заборгованості та коефіцієнт амортизації основних фондів прогножуються в постійних умовах, що зменшить прибуток компанії, а також у випадку втрат у 2019 році.

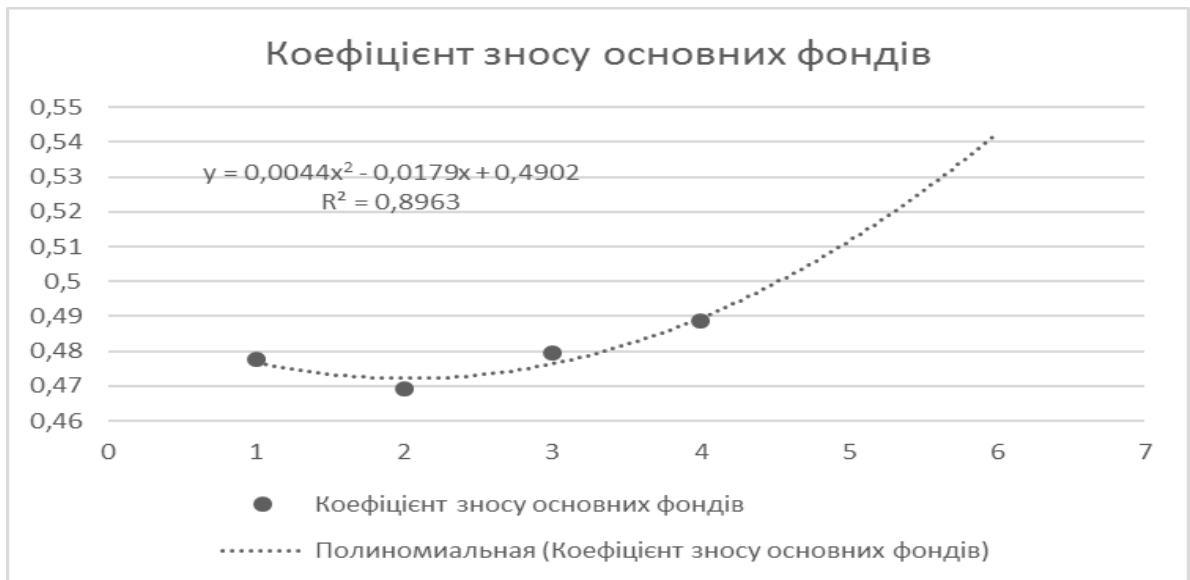


Рис. 3.4. Прогнозування зносу основних фондів



Рис. 3.5. Прогнозування коефіцієнту інвестування

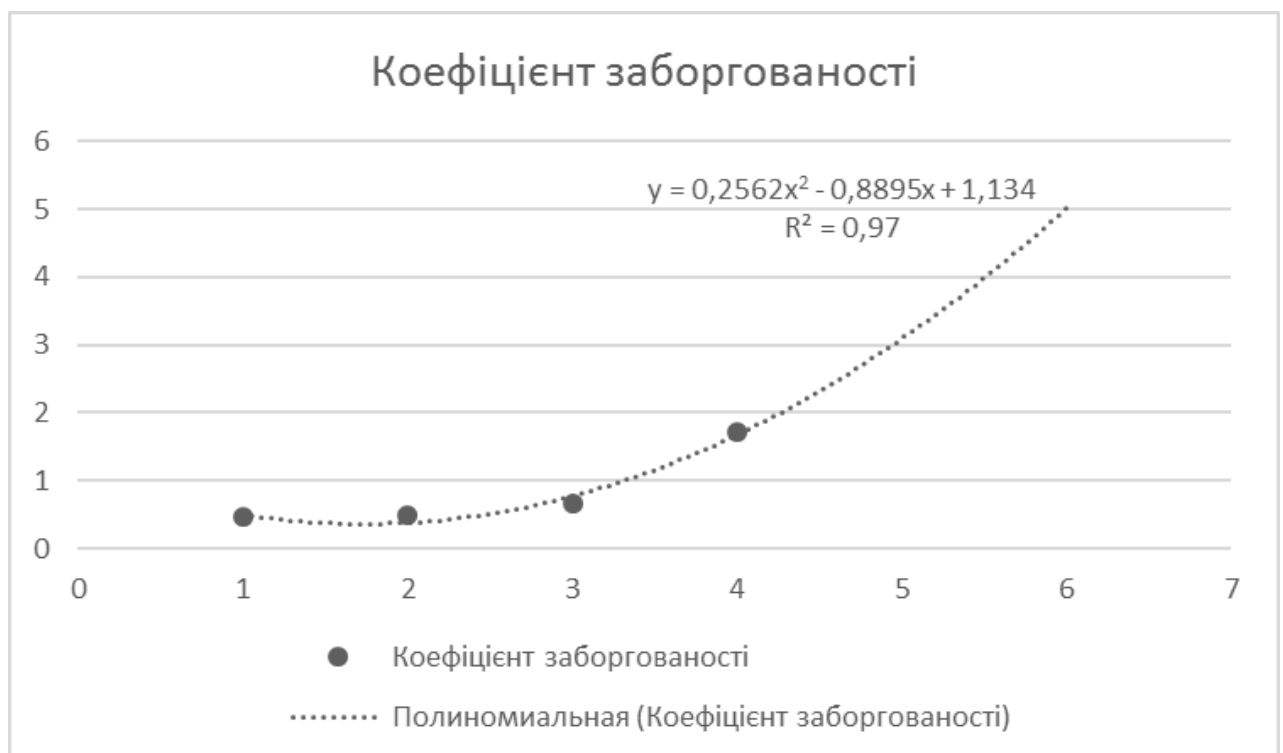


Рис. 3.6. Прогнозування коефіцієнту заборгованості

Прогнозування зміни чистого прибутку підприємства під впливом зміни відібраних внутрішніх факторів на 2020 рік зображено відповідно у таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Прогнозування зміни величини чистого прибутку під впливом внутрішніх факторів на 2020 рік

Фактор	Рівень фактору в 2019 р.	Прогнозований рівень фактору в 2020 р.	Відхилення	Зміна чистого прибутку під впливом факторів, тис. грн.
X ₁	0,49	0,5107	0,0207	-1769
X ₂	1,71	3,0915	1,3815	-1300
X ₃	0,39	0,0826	-0,307	-1667
Загальна зміна чистого прибутку				-1223

Таким чином, при негативному прогнозі зміни факторів (збільшення амортизації основних фондів, збільшення заборгованості та зменшення інвестицій) виникає негативний прогноз зміни чистого прибутку, а саме збільшення чистого збитку.

Під впливом внутрішніх факторів до 2020 року прогнольні чисті збитки збільшаться на 25% порівняно з його величиною у 2019 році. Ця ситуація є досить негативною, тому компанія повинна взяти ряд заходів, щоб мінімізувати негативний вплив внутрішніх факторів, а сам він:

- оновлення основних фондів;
- продаж основних засобів, які не використовуються у виробництві;
- розрахунок з кредиторами шляхом зміни умов договору;
- використання власних коштів для фінансування модернізації виробництва.

Результати кореляційно-регресійного аналізу підтвердили, що найбільший вплив на чистий прибуток мали такі фактори: рівень інвестицій, наявність власних фінансових ресурсів, ступінь зносу основних фондів та інші. Результати аналізу факторів чистого прибутку можуть слугувати джерелом інформації про управлінські рішення та розвиток ефективної діяльності

підприємства на основі досліджень та врахування ключових факторів ризику.

Для зменшення збитків компанії через негативні внутрішні та зовнішні фактори ТОВ «Фрозен Трейд» має використовувати інструменти планування як доходів, так і витрат на збут. Щоб постійно забезпечувати збільшення прибутку, слід шукати невикористані можливості для його збільшення, тобто резерви зростання. Резерви визначаються на етапах планування, а також прямі виробництво та реалізація, а збільшення прибутку та прибутковості полягає в наступному.

Технічні способи збільшення прибутку:

1. Використання науково-технічного прогресу в процесі проектування продукції;
2. Впровадження новітніх технологій виробництва та чітке дотримання технологічної дисципліни;
3. Забезпечення відповідного технічного виробничого обладнання;
4. Удосконалення існуючих стандартів та технічних характеристик;
5. Удосконалення стандартизації як основного інструменту визначення та забезпечення певного рівня якості, оскільки саме стандарти та технічні умови відображають сучасні потреби споживачів щодо технічного рівня тощо;
6. Компанія повинна вимагати від своїх постачальників підвищення якості поставленої сировини та напівфабрикатів.

Організаційні способи збільшення прибутку:

1. Впровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління;
2. Удосконалення методів контролю та розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виробництва;
3. Узагальнення та використання передового вітчизняного та зарубіжного досвіду в галузі підвищення конкурентоспроможності виробництва;
4. Модернізація або виведення з виробництва неконкурентоспроможної продукції;
5. Використання власного чи іншого парку автомобілів для надійного та

безпечного транспортування готової продукції та сировини.

Економічні та соціальні шляхи збільшення прибутку:

1. Використання узгодженої системи для прогнозування та планування необхідного рівня якості продукції;
2. Встановлення прийнятних цін для споживачів на певні види товарів;
3. Використання ефективної мотивації для всіх категорій персоналу підприємства;
4. Комплексна активізація людського фактору та реалізація кадрової політики, адаптованої до ринкових умов.

Положення щодо збільшення обсягу прибутку та рентабельності пов'язані із сферами управління підприємством, для керівників та відповідних спеціалістів (керівників) важливо вказати сферу, форми контролю та використання найважливіших внутрішніх і зовнішніх факторів діяльності на різних рівнях управління підприємством..

Висновки по розділу 3

Оцінюючи вплив факторів на прибуток, використовуючи метод зміни ланцюга, були отримані наступні результати, які мали найсуттєвіший вплив на зменшення прибутку у 2018 році. Це призвело до збільшення виробничих витрат та фінансових витрат. У 2019 році майже всі витрати компанії сприяли зменшенню чистого прибутку та появи чистих збитків, а найбільш вагомим впливом було збільшення виробничих витрат, інших експлуатаційних витрат та інших витрат компанії. Була зроблена спроба збільшити чистий прибуток шляхом збільшення продажу товарів та цінової політики, але через значне збільшення виробничих витрат і витрат, вплив яких також був значним, прибуток компанії у 2019 році значно зменшився.

У розділі було оцінено вплив інфляції на якість прибутку компанії, ґрунтуючись на факторному аналізі, можна припустити, що в 2018 році компанія досягла більш високої якості прибутку, оскільки продажі зросли за

рахунок значного збільшення продажів, тоді як у 2019 році чисті доходи від продажу продукції дуже великі низький - його підвищення є результатом зростання цін, але темпи зростання цін підприємств нижчі, ніж зростання цін на постачальників сировини.

Результати кореляційно-регресійного аналізу підтвердили, що найбільший вплив на чистий прибуток ТОВ «Фрозен Трейд» мали такі фактори: рівень інвестицій, наявність власних фінансових ресурсів, ступінь зносу основних фондів та інші. Результати аналізу факторів чистого прибутку можуть слугувати джерелом інформації про управлінські рішення та розвиток ефективної діяльності підприємства на основі досліджень та врахування ключових факторів ризику. Для зменшення збитків компанії через негативні внутрішні та зовнішні фактори ТОВ «Фрозен Трейд» має використовувати інструменти планування як доходів, так і витрат на збут. Щоб постійно забезпечувати збільшення прибутку, слід шукати невикористані можливості для його збільшення, тобто резерви зростання

ВИСНОВКИ

У сучасних умовах економічного розвитку України важливими показниками оцінки економічної ефективності підприємств є показники фінансової діяльності та фінансовий стан. Прибутковість компанії свідчить про те, що її продукція знайшла споживача, отримала прибуток, частина якого у вигляді податку на прибуток буде перерахована до доходу держави, а залишок буде використаний для розширеного відтворення та соціального розвитку колективу.

Було визначено та досліджено ряд факторів, що впливають на прибуток компанії. Найважливішими з них є: внутрішній - обсяг виробництва, виробничі витрати, власний капітал, підприємства та зовнішні активи - інфляція, макроекономічна нестабільність у країні, виробничий та фінансовий ризик.

На основі проведеного аналізу фінансового стану підприємства ТОВ «Фрозен Трейд», можна зробити такі висновки. Підприємство є неплатоспроможним і фінансово нестійким. Про це свідчать такі показники, як: коефіцієнт платоспроможності він у 2019 році становив 0,25, що вдвічі менше нормативного значення. Теж саме можна сказати про коефіцієнти загальної платоспроможності, який з кожним роком знижується, коефіцієнт фінансової залежності, навпаки, збільшився. На основі цього можна стверджувати, що підприємство є фінансово залежним від своїх кредиторів.

Баланс підприємства не можна вважати ліквідним: на кінець 2019 року коефіцієнт покриття становить 0,81, що є нижче нормованого показника на 36%; коефіцієнт швидкої ліквідності становить 0,57, даний показник є низьким, тобто за рахунок середньо ліквідних активів підприємство може погасити короткострокові зобов'язання в поточному році тільки на 56,85 %.

Порівнюючи темп приросту власного капіталу із активами бачимо, що темп приросту власного капіталу менший темп приросту активів, що свідчить про зменшення долі власного капіталу в майні підприємства. Виручка від реалізації зростає більшими темпами, ніж активи підприємства.

Проведений факторний аналіз прибутку підприємства надає змогу зробити висновок, що у 2019 році рентабельність сукупного капіталу різко впала на 41,64% та досягла негативного значення за рахунок зниження чистої рентабельності продажів – на 27,34 %, падіння ресурсовіддачі на 3,28 %, і на 11,01 % за рахунок зниження коефіцієнту фінансової залежності. Згідно з даними фінансової звітності, ТОВ «Фрозен Трейд» чистий прибуток підприємства мав додатне значення до 2018 року. Фінансові результати та основні показники рентабельності досліджуваного ТОВ «Фрозен Трейд» у 2019 році є незадовільними. Однак позитивні показники попереднього періоду свідчать про можливість пошуку резервів зростання прибутку та інших фінансових результатів і відновлення достатнього рівня рентабельності підприємства і налагодження ефективної системи управління розподілом і використанням чистого прибутку.

При проведенні оцінки впливу факторів на прибуток з використанням методу ланцюгових підстановок було отримано, що найсуттєвіший вплив на зменшення прибутку у 2018 році здійснило підвищення собівартості продукції та фінансових витрат. В 2019 році майже усі витрати підприємства сприяли зниженню чистого прибутку та появи чистих збитків, а найсуттєвіший вплив мали зростання собівартості продукції, інших операційних та інших витрат підприємства.

Спостерігається намагання підприємства збільшити чистий прибуток за рахунок збільшення обсягів реалізації товару та цінової політики, але через значне зростання собівартості продукції та витрат підприємства, вплив, яких мав також істотне значення, прибуток підприємства у 2019 році суттєво зменшився.

В роботі була виконана оцінка впливу рівня інфляції на якість прибутку підприємства. У 2018 році підприємство мало більш високу якість прибутку, так як реалізація зросла за рахунок значного росту обсягу реалізації, у той час у 2019 році якість чистого доходу від реалізації дуже низька – її рост є

результатом росту цін, але темпи росту ціни продукції підприємства нижче ніж ріст цін у поставщиків сировини.

Результати кореляційно-регресійного аналізу підтвердили, що найсуттєвіший вплив на чистий прибуток ТОВ «Фрозен Трейд» мають такі фактори: рівень інвестування, наявність власних фінансових ресурсів, ступінь зношеності основних фондів підприємства тощо. Результати факторного аналізу чистого прибутку можуть служити вихідною інформаційною базою щодо прийняття управлінських рішень та розробки напрямків ефективної діяльності підприємства на основі вивчення та врахування основних факторів ризику.

Але для подальшого розвитку підприємства необхідно розвиватися в різних напрямках, тобто освоювати нові види продуктів, альтернативно використовувати обладнання та техніку, вести активну інвестиційну політику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту. – К.: Ніка – Центр, Ельга, 2009.
2. Мец В.О. Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства. – К.: „Вища школа”, 2005.
3. Мазаракі А.А., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства. – К.: Хрещатик, 2009.
4. Зонзов В. Экономический выбор и модели для его анализа.// Фондовый рынок.- 2008.- №43.- С.36-39
5. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник / За ред. М.Г.Грещака. – К.: КНЕУ, 2006. – 228с.
6. Бланк І.О. Управління торговельним підприємством. – М.: Тандем, 2008.
7. Економічний аналіз: Навч. посібник/ М.А.Болух, В.З.Бурчевський, М.І.Горбаток, інші; За ред. Чумаченка М.Г.- 2-ге вид., перероб. і доп.- К: КНЕУ, 2004.- 556с.
8. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник.- 3-тє вид., перероб. і доп.- К: Знання, 2017.- 294с
9. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник.- К: Центр навчальної літератури, 2009.- 412с.
10. Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: Вікар, 2014. – 178с.
11. Білик М. Д. Фінансовий аналіз / М. Д. Білик, О. В. Павловські, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька – К. : КНЕУ, 2007. – 592 с.
12. Поддєрьогін А. М Фінанси підприємств. - К.: КНЕУ, 2006 - 460 с.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 336с.

14. Цигилик І.І. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства: Навч. посібник/ І.І.Цигилик, С.О.Кропельницька, О.І.Мозіль.- К: Центр навчальної літератури, 2010.- 123с.
15. Ковалев А.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. – М.: Проспект, 2014. – 424с.
16. Звіт про фінансові результати ТОВ «Фрозен Трейд» за 2017-2019 роки
17. Міщенко А.П. Стратегічне управління: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2004. – 336 с.
18. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ: ЦУЛ, 2017. – 360 с.
19. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 176 с.
20. Волкова О. Д., Шляхи зменшення собівартості продукції на підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com /20_PNR_2010/Economics/70282.doc.htm. – 10.02.2019. – Назва з екрану.
21. Іванова О. Б. Методичні підходи до формування внутрішньої ціни підприємств / О. Б. Іванова, А. В. Кравець // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 74-82.
22. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз / К. В. Ізмайлова ; МАУП. – 2-ге вид., стереотип. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
23. Жук В. М. Методичні рекомендації з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств / В. М. Жука // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 12. – С. 6-60.
24. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

ДОДАТОК А

Баланс на 31 грудня 2017 року

Актив балансу	Код рядка	На початок року	На кінець року
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	41	17
- первісна вартість	011	121	149
- накопичена амортизація	012	80	132
Незавершене будівництво	020	2705	4101
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	13627	15218
- первісна вартість	031	26093	28668
- знос	032	12466	13450
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива залишкова вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	93	86
- інші фінансові інвестиції	045	186	84
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	8	3
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	0
Знос інвестиційної нерухомості	057	0	0
Відстрочені податкові активи	060	2089	1808
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	18748	21318

II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	3644	3873
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	0	0
Готова продукція	130	0	0
Товари	140	56	45
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	2156	3653
- первісна вартість	161	10344	10463
- резерв сумнівних боргів	162	8188	6811
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
- з бюджетом	170	223	6
- за виданими авансами	180	2	9
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	238	127
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	340	178
- в тому числі в касі	231		
- в іноземній валюті	240	17	10
Інші оборотні активи	250	47	26
Всього за розділом II.	260	6724	7928
III. Витрати майбутніх періодів	270	22	45
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	25494	29291
Пасив балансу	Код рядка	На початок року	На кінець року
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	271	271
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	12955	13386

Резервний капітал	340	523	537
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	61	195
Неоплачений капітал	360	0	0
Вилучений капітал	370	0	0
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I.	380	13810	14388
Частка меншості	385		
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	0	0
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
Усього за розділом II.	430	0	0
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	3302	5387
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III.	480	3302	5387
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	17190	27498
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	39377	64227
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	333125	291444
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	848	2021
- з бюджетом	550	72	58
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	56	76

- з оплати праці	580	120	145
з учасниками	590	3	24
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	1368	1027
Усього за розділом IV.	620	6364	7183
V. Доходи майбутніх періодів	630	2019	2332
Баланс	640	25494	29291

Звіт про фінансові результати за 2017 рік

Стаття	За звітний рік	За попередній рік
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	32836	19202
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	34170	17917
Валовий прибуток (збиток)	-1334	1286
Інші операційні доходи	3655	549
Адміністративні витрати	513	445
Витрати на збут	0	0
Інші операційні витрати	1069	1037
Фінансовий результат від операційної діяльності	739	353
Доход від участі в капіталі	3	4
Інші фінансові доходи	8	0
Інші доходи	527	466
Фінансові витрати	356	172
Втрати від участі в капіталі	0	0
Інші витрати	313	188
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	607	463
Податок на прибуток від звичайної діяльності	420	368
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності		

Фінансові результати від звичайної діяльності від звичайної діяльності	187	95
Надзвичайні доходи		
Надзвичайні витрати		0
Податки із надзвичайного прибутку		
Частка меншості		
Чистий прибуток (збиток)	187	95
Забезпечення матеріального заохочення		
Матеріальні затрати	14554	9451
Витрати на оплату праці	2883	2461
Відрахування на соціальні заходи	1077	943
Амортизація	1181	1061
Інші операційні витрати	1884	1769
Разом	21580	15685

ДОДАТОК Б

Баланс на 31 грудня 2018 року

Актив балансу	Код рядка	На початок року	На кінець року
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	17	10
- первісна вартість	011	149	156
- накопичена амортизація	012	132	146
Незавершене будівництво	020	4101	4331
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	15218	15695
- первісна вартість	031	28668	30148
- знос	032	13450	14452
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива залишкова вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	86	115
- інші фінансові інвестиції	045	84	74
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	3	3
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	0	1
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	0	1
Знос інвестиційної нерухомості	057	0	0
Відстрочені податкові активи	060	1808	1843
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	21318	22071

II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	3873	3941
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	0	0
Готова продукція	130	0	0
Товари	140	45	44
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	3653	5289
- первісна вартість	161	10463	12486
- резерв сумнівних боргів	162	6811	7197
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
- з бюджетом	170	6	2
- за виданими авансами	180	9	7497
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	127	109
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	178	701
- в тому числі в касі	231		0
- в іноземній валюті	240	10	7
Інші оборотні активи	250	26	262
Всього за розділом II.	260	7928	10430
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	29291	32541
Пасив балансу	Код рядка	На початок року	На кінець року
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	271	271
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	13386	13398

Резервний капітал	340	537	546
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	195	266
Неоплачений капітал	360	0	0
Вилучений капітал	370	0	0
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I.	380	14388	14481
Частка меншості	385		
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	0	2
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
2	430	0	175
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	5387	5780
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	0
Усього за розділом III.	480	5387	5780
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	275	2527
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	642	443
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2914	1881
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	2021	2668
- з бюджетом	550	58	193
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	76	119
- з оплати праці	580	145	157
- з учасниками	590	24	16

- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	1027	1431
Усього за розділом IV.	620	7183	9435
V. Доходи майбутніх періодів	630	2332	2844
Баланс	640	29291	32541

Звіт про фінансові результати за 2018 рік

Стаття	За звітний рік	За попередній рік
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	46302	32836
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	48609	34170
Валовий прибуток (збиток)	-2307	-1334
Інші операційні доходи	4231	3655
Адміністративні витрати	426	513
Витрати на збут	0	0
Інші операційні витрати	934	1069
Фінансовий результат від операційної діяльності	564	739
Доход від участі в капіталі	13	3
Інші фінансові доходи	0	8
Інші доходи	529	527
Фінансові витрати	799	356
Втрати від участі в капіталі	0	0
Інші витрати	100	313
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	208	607
Податок на прибуток від звичайної діяльності	66	420
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності		
Фінансові результати від звичайної діяльності від звичайної діяльності	142	187

Надзвичайні доходи		
Надзвичайні витрати		
Податки із надзвичайного прибутку		
Частка меншості		
Чистий прибуток (збиток)	142	187
Забезпечення матеріального заохочення		
Матеріальні затрати	21791	14554
Витрати на оплату праці	3740	2883
Відрахування на соціальні заходи	1404	1077
Амортизація	1194	1181
Інші операційні витрати	1456	1884
Разом	29586	21580

ДОДАТОК В

Баланс на 31 грудня 2019 року

Актив балансу	Код рядка	На початок року	На кінець року
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
- залишкова вартість	010	10	33
- первісна вартість	011	156	191
- накопичена амортизація	012	146	157
Незавершене будівництво	020	4331	4702
Основні засоби:			
- залишкова вартість	030	15695	16384
- первісна вартість	031	30148	32036
- знос	032	14452	15652
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива залишкова вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	115	111
- інші фінансові інвестиції	045	74	74
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	3	2
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	1	0
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	1	0
Знос інвестиційної нерухомості	057	0	0
Відстрочені податкові активи	060	1843	3463
Гудвіл	065	0	0
Інші необоротні активи	070	0	0
Гудвіл при консолідації	075	0	0
Усього за розділом I	080	22071	24770

II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	3941	3839
Поточні біологічні активи	110	0	0
Незавершене виробництво	120	0	0
Готова продукція	130	0	0
Товари	140	44	63
Векселі одержані	150	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
- чиста реалізаційна вартість	160	528900	663604
- первісна вартість	161	1248619	1581696
- резерв сумнівних боргів	162	719719	918092
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
- з бюджетом	170	2	2
- за виданими авансами	180	75	8
- з нарахованих доходів	190	0	0
- із внутрішніх розрахунків	200	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	109	93
Поточні фінансові інвестиції	220	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
- в національній валюті	230	701	1336
- в тому числі в касі	231	0	0
- в іноземній валюті	240	7	3
Інші оборотні активи	250	262	1229
Всього за розділом II.	260	10430	13209
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	275	0	0
Баланс	280	32541	38043
Пасив балансу	Код рядка	На початок року	На кінець року
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	271	271
Пайовий капітал	310	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0
Інший додатковий капітал	330	13398	12945

Резервний капітал	340	546	546
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	266	-4215
Неоплачений капітал	360	0	0
Вилучений капітал	370	0	0
Накопичена курсова різниця	375	0	0
Усього за розділом I.	380	14481	9548
Частка меншості	385		
II. Забезпечення наступних виплат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	2	165
Інші забезпечення	410	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0
Цільове фінансування	420	0	0
Усього за розділом II.	430	2	165
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	5780	8097
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	0	0
Відстрочені податкові зобов'язання	460	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	470	0	70193
Усього за розділом III.	480	5780	8097
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	2527	3490
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	443	709
Векселі видані	520	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	1881	7179
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
- з одержаних авансів	540	2668	3765
- з бюджетом	550	193	754
- з позабюджетних платежів	560	0	0
- зі страхування	570	119	107

- з оплати праці	580	157	212
- з учасниками	590	16	15
- із внутрішніх розрахунків	600	0	0
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	1431	139
Усього за розділом IV.	620	9435	16370
V. Доходи майбутніх періодів	630	2844	3161
Баланс	640	32541	38043

Звіт про фінансові результати за 2019 рік

Стаття	За звітний рік	За попередній рік
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	59437	46302
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	63329	48609
Валовий прибуток (збиток)	-3892	-2307
Інші операційні доходи	6077	4231
Адміністративні витрати	478	426
Витрати на збут	0	0
Інші операційні витрати	3727	934
Фінансовий результат від операційної діяльності	-2020	564
Доход від участі в капіталі	0	13
Інші фінансові доходи	0	0
Інші доходи	552	529
Фінансові витрати	624	799
Втрати від участі в капіталі	14	0
Інші витрати	3838	100
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до	-5944	208

оподаткування		
Податок на прибуток від звичайної діяльності		66
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	1060	
Фінансові результати від звичайної діяльності від звичайної діяльності	-4884	142
Надзвичайні доходи		
Надзвичайні витрати		
Податки із надзвичайного прибутку		
Частка меншості		
Чистий прибуток (збиток)	-4884	142
Забезпечення матеріального заохочення		
Матеріальні затрати	27461	21791
Витрати на оплату праці	5022	3740
Відрахування на соціальні заходи	189	1404
Амортизація	1274	1194
Інші операційні витрати	2973	1456
Разом	36919	29586



ООО "Фрозен Трейд"
52005, Днепропетровская обл., Днепропетровский р-н,
пгт Юбилейный, ул. Совхозная, 98.
Тел. (056) 375-35-76. Факс: (0562) 345-333

Исх.№ _____ от « ____ » _____ 20 ____ г.

Ректору НТУ «ДП»
акад. НАН України
проф. Півняку Г.Г.

ЛИСТ – ЗАМОВЛЕННЯ

Просимо Вас надати можливість студенту групи 072-16-1 фінансово-економічного факультету Навчально-наукового Інституту економіки НТУ «Дніпровська політехніка» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Шапки Павлу Борисовичу і виконати кваліфікаційну роботу на тему «Факторний аналіз прибутку та показників рентабельності (на прикладі ТОВ «Фрозен Трейд»)» з використанням обліково-економічної інформації підприємства.

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

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

Керівник

ТОВ «Фрозен Трейд»

Г.М. Хандога

Исх. № _____ от «___» _____ 20__ г.

РЕЦЕНЗИЯ

на кваліфікаційну роботу студенту Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» Навчально-наукового Інституту економіки Фінансово-економічного факультету за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» на тему «Факторний аналіз прибутку та показників рентабельності (на прикладі ТОВ «Фрозен Трейд»)» Шапки Павла Борисовича.

Кваліфікаційна робота присвячена актуальному питанню, оскільки факторний аналіз у процесі оцінки фінансового стану підприємства дозволяє встановити причинно-наслідкові зв'язки між основними показниками, які формують передумови для стабільної роботи підприємства.

В дипломній роботі було виявлено та досліджено ряд факторів, які впливають на прибуток підприємства, проаналізований фінансовий стан підприємства.

Відповідно до розглянутих методів факторного аналізу, в роботі були визначені основні фактори, які посприяли зниженню рівня прибутку. Основний акцент в роботі був зроблений на виявлення внутрішніх та зовнішніх факторів, прогнозування яких дозволило спланувати результати подальшої діяльності підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що теоретичні та практичні положення роботи, сформульовані висновки та пропозиції, розроблені рекомендації можуть бути використані в роботі підприємства при плануванні його ефективної діяльності підприємства з урахуванням змін зовнішнього та внутрішнього середовища/

Зміст та структура роботи відповідає отриманому завданню та вимогам до дипломних робіт бакалавра. Робота виконана самостійно, з використанням літературних джерел, законодавчої і нормативної бази.

Рекомендовано присвоєння Шапки Павлу Борисовичу ступеня «бакалавр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» з оцінкою «добре».

Керівник

ТОВ «Фрозен Трейд»



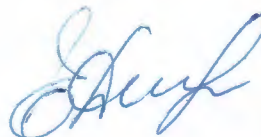
Г.М. Хандога

ВІДЗИВ

на кваліфікаційну роботу студента групи 072-16-1 Шапки Павла Борисовича «ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ТА ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ФРОЗЕН ТРЕЙД»)), яка представлена для присвоєння ступеня «бакалавр» кваліфікації «бакалавр фінансів, банківської справи та страхування» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

- 1. Мета дипломної роботи** — полягає у визначенні впливу на прибуток підприємства внутрішніх та зовнішніх факторів, на підставі чого спрогнозувати рівень прибутку підприємства..
- 2. Обрана тема актуальна** у зв'язку з тим, що факторний аналіз у процесі оцінки фінансового стану підприємства покликаний встановити причинно-наслідкові зв'язки між основними індикативними показниками, що формують передумови для стабільної роботи підприємства.
- 3. Тема кваліфікаційної роботи бакалавру** безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності бакалавра спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування» планування діяльності підприємства .
- 4. Задачі кваліфікаційної роботи** містять елементи аналізу, що відповідає вимогам освітньо-кваліфікаційної характеристики бакалавра.
- 5. Автором використані** теоретико-методичні підходи щодо оцінки платоспроможності установи.
- 6. Робота з керівником роботи та інновації запропонованих рішень.** Студент Шапка П.Б.. відвідувала консультації, та прислухаючись до порад керівника виконувала роботу самостійно. **Кваліфікаційна робота** містить обґрунтування планових показників діяльності підприємства
- 7. Самостійність при виконанні та оформленні результатів досліджень.** Ступінь самостійності при виконанні кваліфікаційної роботи ст. Шапки П.Б.. достатня.
- 8. Виконання презентації.** Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи.
- 9. Дотримання стандартів.** Оформлення пояснювальної записки виконано в основному у відповідності зі стандартами ЄСКД.
- 10. Робота Шапки П.Б. отримала позитивну оцінку зовнішнього рецензента.**
Таким чином констатуємо, що кваліфікаційна робота Шапки П.Б. рекомендується до захисту з оцінкою 74 бали.

Науковий керівник
кваліфікаційної роботи бакалавра
к.е.н., доцент



О.Ю. Доценко