

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

---

---

Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню бакалавр

студентки Калужної Валерії Сергіївни  
(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: «Планування формування прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «Бріюшь»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	доц. Цуркан І.М.			
Рецензент	Місюренко О.О.			
Нормоконтролер	доц. Доценко О.О.			

Дніпро  
2020

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри  
**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**О.В.Єрмошкіна**

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню бакалавр**

студентці Калюжній Валерії Сергіївні академічної групи 072-16-1  
(прізвище, ініціали) (шифр)

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

(код і назва спеціальності)

**На тему:** «Планування формування прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «Брюшь»)»

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від \_\_\_\_\_ 20 р. № \_\_\_\_\_ -л

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	Теоретичні основи планування прибутку підприємства	08.05.2020- 17.05.2020
Розділ 2	Оцінка фінансових результатів діяльності ТОВ «Брюшь»	18.05.2020- 26.05.2020
Розділ 3	Планування формування прибутку на підприємстві	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)

Цуркан І.М.

(прізвище, ініціали)

**Дата видачі завдання 21.04.2020 р.**

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

**Завдання прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

Калюжна В.С.

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

Калюжна В.С. Планування формування прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «Бріюшь»).

Кваліфікаційна робота бакалавра за спеціальністю 072 – «Фінанси, банківська справа та страхування». - Національний технічний університет "Дніпровська політехніка". - м. Дніпро, 2020.

Об'єктом дослідження в дипломній роботі є процеси фінансового прогнозування і планування прибутку підприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти фінансового прогнозування і планування прибутку підприємств.

Мета дипломної роботи: визначення та обґрунтування найкращого методу планування показників діяльності підприємства, які впливають на формування валового прибутку.

У першому розділі досліджено методичні підходи до аналізу прибутковості підприємства та методологічні підходи фінансового планування та прогнозування.

У другому розділі здійснено оцінку фінансових результатів діяльності ТОВ «Бріюшь».

У третьому розділі дипломної роботи визначено найкращий метод планування валового прибутку для досліджуваного підприємства.

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

ПРИБУТОК, МЕТОДИКА, ПЛАНУВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ,  
АНАЛІТИЧНЕ ВИРІВНЮВАННЯ, ТРЕНДОВІ МОДЕЛІ, МЕТОД КОВЗНИХ  
СЕРЕДНІХ, МЕТОД ЕКСПОНЕНЦІАЛЬНОГО ЗГЛАДЖУВАННЯ

## ABSTRACT

Kaliuzhna V.S. Planning the formation of enterprise profits (in terms of "Briosh" Ltd).

Qualification work of the bachelor in speciality 072 – “Finance, Banking and Insurance”. – National Technical University "Dniprovskia Polytechnic", Dnipro, 2020.

The object of study in the thesis work is the processes of financial forecasting and planning profit of enterprises.

The subject of research is theoretical, methodological and practical aspects of financial forecasting and planning profit of enterprises.

The purpose of the thesis is the definition and confirmation of the best method of indicators planning of the enterprise which affect the formation of gross profit.

In the first section explores methodological approaches to analyzing the profitability of the enterprise and methodological approaches to financial planning and forecasting.

In the second section assesses the financial results of the activities of "Briosh" Ltd.

In the third section of the thesis the best method of gross profit planning for the investigated enterprise is determined.

Recommendations for the best of the considered options for profit planning can be used in the further activities of "Briosh" Ltd.

PROFIT, METHOD, PLANNING, FORECASTING, ANALYTICAL  
LOADING, TREND MODELS, THE MOVING AVERAGE METHOD, THE  
METHOD OF EXPONENTIAL SMOOTHING

## ЗМІСТ

	Стр
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....	10
1.1. Сутність та поняття прибутку, порядок його формування.....	10
1.2. Методичні підходи до оцінки прибутку та рентабельності підприємства в сучасних умовах.....	19
1.3. Методичні підходи фінансового планування і прогнозування прибутку підприємств .....	25
Висновки до розділу 1.....	35
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БРІОШЬ».....	37
2.1. Характеристика підприємства ТОВ «Бріюшь».....	37
2.2. Аналіз динаміки прибутку підприємства та факторів впливу на його формування.....	38
2.3. Аналіз рентабельності ТОВ «Бріюшь» та чинників, які на неї впливають.....	49
2.4. Аналіз впливу використання прибутку на фінансовий стан ТОВ «Бріюшь».....	53
Висновки до розділу 2.....	56
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	58
3.1. Планування валового прибутку підприємства на основі економетричного моделювання .....	58
3.1.1. Планування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Бріюшь» на основі аналітичного вирівнювання рядів динаміки.....	58
3.1.2. Планування виручки від реалізації продукції та собівартості	

реалізованої продукції підприємства методом ковзних середніх.....	71
3.1.3. Планування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом експоненціального згладжування.....	75
3.2. Вибір найкращого методу планування валового прибутку підприємства.....	79
Висновки до розділу 3.....	83
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	827
ДОДАТКИ	93

## ВСТУП

Актуальність теми. Прибуток в умовах ринкової економіки є найважливішою економічною категорією, основою відтворювального процесу, стратегічною метою і передумовою функціонування підприємства.

Фінансове планування як динамічний процес дозволяє адаптуватися до мінливих факторів ринкової економіки, досягти фінансової рівноваги, стабілізувати фінансові результати, збільшити вартість підприємства.

Проблематикою формування прибутку, зокрема її теоретичними аспектами, займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як І. А. Акодїс, А. В. Бугай, В. З. Бугай, О. О. Гетьман, Г. Г. Кірейцев, Т. А. Краєва, О. О. Ланда, П. М. Марич, С. М. Онисько, Г. Б. Поляк, А. Г. Семенов, Г. А. Семенов, Т. О. Скрипко, В. М. Шаповал, Л. І. Шваб, В. М. Шелудько.

Аспекти планування та прогнозування окремих показників діяльності підприємств, в тому числі і прибутку є предметом вивчення статистики, а саме, теорії рядів динаміки, які викладені в працях Білик М.Д., Білої О.Г., Глівенко С.В., Жмайлова В.М., Орлової І.В та ін.

Проте різноманітність підходів до планування показників діяльності підприємства зумовлює необхідність їх порівняння та вибору саме тих методів, які б дали можливість змодельовати певну ситуацію з урахуванням факторів та обставин, що безпосередньо впливають на досліджуваний показник.

Мета і завдання дослідження. Мета дипломної роботи: визначення та обґрунтування найкращого методу планування показників діяльності підприємства, які впливають на формування валового прибутку.

Реалізація поставленої мети обумовила послідовне розв'язання таких завдань:

- визначено сутність поняття прибуток та фактори впливу на формування величини прибутку підприємства;
- узагальнено методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства;

- розглянуто методологічні підходи фінансового планування та прогнозування підприємств;
- здійснено оцінку фінансових результатів ТОВ «Бріюшь»;
- прогнозовано показники діяльності, які мають вплив на формування валового прибутку;
- визначено найкращий метод планування показників діяльності підприємства;
- розраховано планові показники валового прибутку.

Об'єктом дослідження в дипломній роботі є процеси фінансового прогнозування і планування прибутку підприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти фінансового прогнозування і планування прибутку підприємств.

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

Інформаційна база. Теоретичну і методичну основу дослідження склали загальні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо процесу формування та планування фінансових ресурсів підприємств, законодавчо-нормативні акти України та звітні дані досліджуємого підприємства.

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



Апробація результатів дослідження. Основні положення бакалаврської дипломної роботи, її теоретичні та практичні висновки і рекомендації доповідались і обговорювались на студентській науково-практичній Інтернет-конференції «Розвиток фінансової системи країни в умовах глобалізації» (Дніпро, 15-17 квітня 2020 року).

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

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг бакалаврської роботи становить 92 сторінки комп'ютерного тексту; робота включає 23 таблиці, 17 рисунків, 2 додатки. Список використаних джерел містить 65 найменувань.

## РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1. Сутність поняття прибутку, порядок його формування

Прибуток є рушійною силою підприємницької діяльності, що, у свою чергу, створює фінансові передумови для її розширення. Також він є основою вирішування соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. Сподівання підприємства на збільшення прибутку спонукає його здійснювати нововведення, що стимулює інвестиції, нарощувати випуск продукції і забезпечувати зайнятість.

Економічна категорія прибутку є однією з найбільш неоднозначних. Складність визначення даної категорії обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Проаналізувавши різні підходи вчених до визначення поняття прибутку, стає зрозумілим, що в економічній літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії (табл. 1) [1-11].

Таблиця 1.1

## Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибуток»

Автор	Трактування
Ширягіна О. Є [1]	Прибуток – форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом та інструментом управління фінансами
Багацька К. В., Михаліцька Н. М. [2]	За величиною економічного прибутку можна визначити приріст ринкової вартості підприємства, оскільки економічний прибуток є різницею між отриманим результатом і витратами на капітал
Савицька Г. В. [3]	Частина додаткової вартості, яку отримує підприємство після реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємця
Чумаченко М. Г. [4]	Прибуток – це грошовий дохід, утворений в результаті виробничо-господарської операції
Мардус Н. Ю. [5]	Прибуток підприємства – основний чинник його економічного і соціального розвитку. Це підтверджується тим, що прибуток є джерелом самофінансування, стимулювання соціально-економічного розвитку виробництва і матеріального заохочення персоналу. Прибуток виступає в якості оціночного показника, є основним джерелом власного капіталу підприємств, а саме джерелом розширення виробництва і забезпечення інших потреб підприємств

## Продовження табл. 1.1

Автор	Трактування
Осовська Г. В., Юшкевич О. О. [6]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні
Біла О. Г. [7]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, який характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості
Бойчик І. М. [8]	Прибуток – частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності
Сміт А. [9]	Продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва
Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [10]	Визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду
П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [11]	Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати

Категорію «прибуток» можна трактувати абсолютно по-різному. Разом з тим, наявні підходи мають певні спільні ознаки, які характеризують прибуток [12]:

- один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства;
- основний захисний механізм від загрози банкрутства;
- головне джерело підвищення ринкової вартості підприємства;
- внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів для інвестицій та інноваційного розвитку підприємства;
- фактор підвищення конкурентоспроможного статусу підприємства;
- джерело задоволення соціальних потреб працівників.

Прибуток підприємства характеризується не тільки своїм значенням, але й багатоваріантністю видів, в яких він виступає. Систематизація видів прибутку за економічними та обліковими ознаками, наведена в табл. 1.2. [13].

Таблиця 1.2

## Систематизація видів прибутку за економічними та обліковими ознаками

Класифікаційні ознаки	Види прибутку згідно ознак класифікації
За видами діяльності	- прибуток від операційної діяльності - прибуток від фінансової діяльності - прибуток від інвестиційної діяльності
В залежності від порядку визначення (за даними «Звіту про фінансові результати»)	Валовий прибуток Прибуток від операційної діяльності Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування Прибуток від звичайної діяльності Прибуток від надзвичайної діяльності Чистий прибуток
За характером оподаткування	Оподатковуваний прибуток Прибуток що не підлягає оподаткуванню
За характером використання	Нерозподілений прибуток Розподілений прибуток
За значенням підсумкового результату	Позитивний (прибуток) Від'ємний (збиток)
За періодами формування	Прибуток минулого періоду Прибуток звітного періоду Прибуток планового періоду
За метою визначення	Бухгалтерський прибуток Економічний прибуток
За розміром	Мінімальний прибуток      нормальний      прибуток Максимальний прибуток

Механізм формування прибутку наведено на рис.1.1.

Зважаючи на специфіку та значущість окремих видів фінансово-господарської діяльності підприємства, з метою вивчення механізму формування прибутку та управління окремими його складовими доцільно розглядати такі складові доходів та витрат: доходи - виручка від реалізації продукції, робіт та послуг, інші доходи; витрати - виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші витрати.

Чистий дохід від реалізації – це виручка (валовий дохід) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за мінусом суми непрямих податків, зборів та вирахувань з доходу на користь інших осіб.

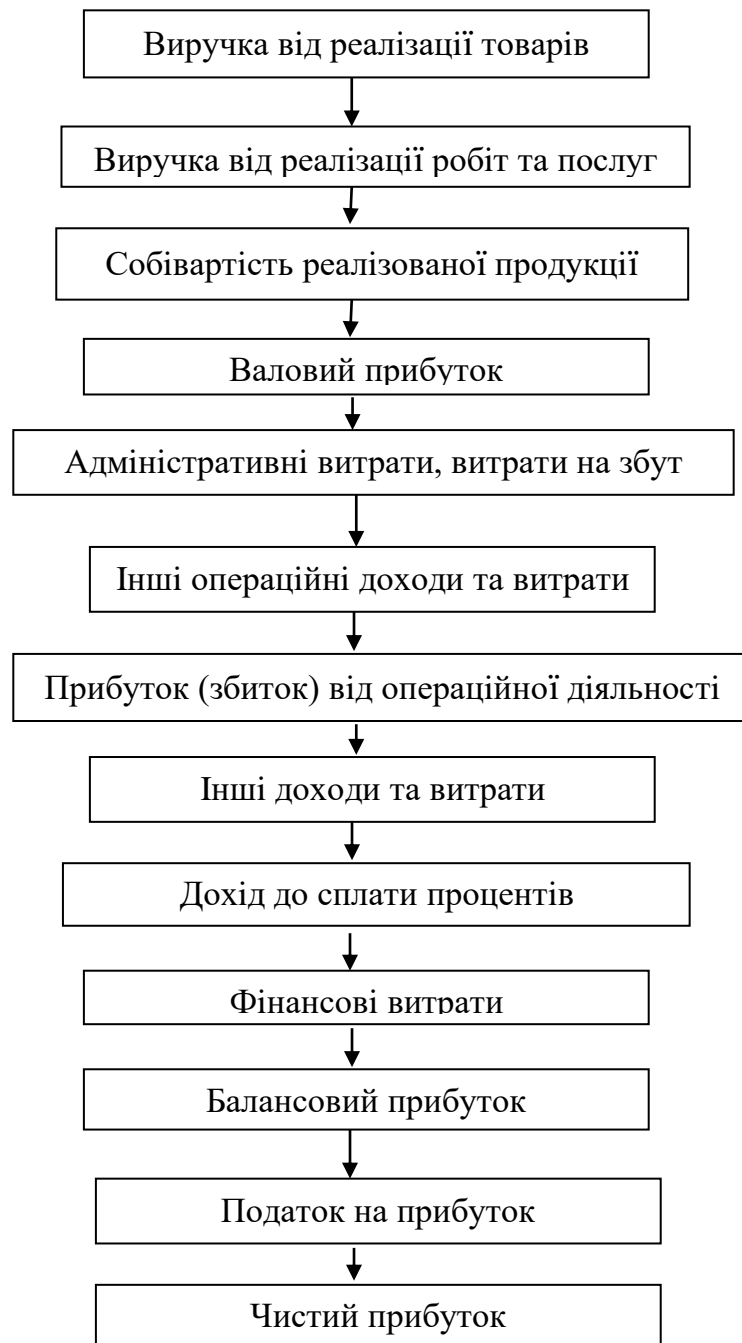


Рис. 1.1. Механізм формування прибутку

Доходи підприємства від операційної діяльності поділяють на дві складові: виручку від реалізації товарів і виручку від реалізації робіт та послуг, що дає змогу проаналізувати склад операційної діяльності, а в сукупності із собівартістю реалізованої продукції - структуру операційного прибутку. Собівартість реалізованої продукції у даному разі є виробничою собівартістю, оскільки до її складу не входять витрати на збут, адміністративні та інші витрати [14].

Валовий прибуток (збиток) визначають як різницю між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) [15].

Прибуток (збиток) від операційної діяльності становить алгебраїчну суму валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

До складу інших доходів (витрат) входять доходи від фінансових інвестицій, результати реалізації необоротних активів підприємства - основних засобів, нематеріальних та фінансових активів, а також інші доходи, не пов'язані з операційною діяльністю. Інші доходи є побічним результатом діяльності підприємства і не повинні мати постійний і значний вплив на його фінансові результати. Основну частину прибутку суб'єкта господарювання має становити прибуток від операційної діяльності.

Фінансові витрати відображають витрати підприємства, пов'язані з використанням позикових коштів. Якщо підприємство має в розпорядженні значний обсяг позикових коштів, фінансові витрати суттєво впливають на фінансові результати діяльності підприємства і зменшують балансовий прибуток.

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітної періоду. В бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності [16].

Крім того, П(С)БО 17 «Податок на прибуток» передбачено ще два показники прибутку:

1) обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) за звітний період;

2) податковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період [17, с. 94].

Новим НП(С)БО 1 [18] дещо змінено порядок відображення у звітності фінансових результатів, але суть перелічених показників прибутку та порядок їх визначення і відображення в обліку практично не змінилася: сума чистого прибутку підприємства формується шляхом послідовного додавання до чистого доходу від реалізації інших доходів звичайної діяльності (операційних, фінансових, інвестиційних тощо) і вирахування відповідних їм витрат. Але суми цих доходів і витрат можуть визначатися по-різному, що може суттєво впливати на кінцевий показник прибутковості підприємства.

Представлена схема формування прибутку уможливить розрахунок економічного прибутку як реального фінансово-економічного результату діяльності підприємств.

Як і на будь-яке економічне явище, на формування прибутку впливає значна кількість різноманітних факторів. Управління факторами формування прибутку на підприємстві сприяє формуванню механізму формування резервів збільшення прибутку і дозволяє досягати необхідного рівня рентабельності.

Фактори впливу на формування прибутку можна класифікувати за різноманітними ознаками. На думку О. Янкового та Г. Кошелька [19] внутрішні фактори можна поділити на основні та неосновні.

Розглянемо фактори, які впливають на рівень прибутку рис.1.2 [19-23].

Основними внутрішніми факторами, які залежать від роботи підприємства, є:

- обсяг реалізованої продукції – може мати як позитивний, так і негативний вплив на прибуток. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку, отриманого від реалізації рентабельної продукції.

- рух товарів та організація процесу їх продажу: за зростання збуту продукції збільшуватиметься обсяг реалізації та знижуватимуться поточні витрати.



Рис. 1.2. Основні внутрішні та зовнішні фактори впливу на прибуток

– структура товарної продукції може по-різному впливати на суму прибутку. Якщо збільшиться частка рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зросте, і навпаки, при збільшенні частки низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.



– склад і чисельність працівників та їх продуктивність. Достатня чисельність, компетентність та професіоналізм працівників забезпечує повну реалізацію виробничої програми підприємства, в той час як непропорційний розподіл обов'язків, нераціональне використання робочої сили спричиняє збільшення витрат.

– форми і системи економічного стимулювання праці. Впровадження системи матеріального стимулювання праці може стати однією із головних умов підвищення продуктивності працівників і, як наслідок, конкурентоспроможності виробництва.

– фондоозброєність і технічна озброєність праці. Ступінь забезпеченості робітників засобами праці характеризується фондоозброєністю праці. Найбільший економічний ефект досягається тоді, коли продуктивність праці зростає швидше за її фондоозброєність.

– фондівіддача – підприємство має максимально використовувати власні основні фонди.

– дотримання темпів зростання виробництва, реалізації і оплати праці.

– моральний і фізичний знос основних засобів. Використання фізично та морально застарілого устаткування безперечно не призведе до збільшення обсягів виробництва і випуску сучасної продукції. Акцент на інновації та прискорене реагування на зміни зовнішнього середовища – гаранті стабільного функціонування підприємства на ринку.

– система економії. Дотримання режиму економії дозволить знижувати поточні витрати підприємств.

– репутація підприємства. Першочерговим для підприємства є формування у споживачів позитивного уявлення про потенційні можливості підприємства.

– стан матеріально-технічної бази підприємства.

– порядок ціноутворення. Зміна рівня середньо реалізаційних цін і величина прибутку перебувають у прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

– система маркетингу. Важливими для підприємства є проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів, та покращення системи збуту, що полягає у виробленні тільки тих товарів, що безумовно є актуальними та матимуть попит на ринку. Тому необхідно групувати продукцію за ознакою рентабельності й зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною.

- управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.
- обсяг валового доходу.

Неосновними внутрішніми факторами є такі, що пов'язані з порушенням господарської дисципліни: погіршення умов праці та вимог до якості продукції.

Таким чином, внутрішні фактори можуть порізно впливати на чистий прибуток: збільшувати, зменшувати або ж залежати від певного поєднання умов. Крім того, існує велика кількість факторів, які не залежать безпосередньо від роботи підприємства, тобто є економічними умовами господарювання. Так, можна виділити такі основні зовнішні фактори:

– природні умови. Велике значення цей чинник має в харчовій промисловості країни. Якщо в сільському господарстві через несприятливі природні умови зменшиться врожай, зростатимуть ціни на сировину переробних підприємств і, як результат, збільшення витрат викличе зменшення доходу підприємства.

– оцінка місткості ринку відіграє суттєву роль при визначенні виробничої програми фірми, адже це можливий обсяг реалізації товару (конкретної продукції підприємства) при певному рівні й співвідношенні цін за певний проміжок часу.

- рівень конкуренції у даній галузі.
- тарифи на транспортні послуги, ремонтне, комунальне господарства та ціни на енергоносії. – податкова й кредитна політика держави.
- рівень інфляції збільшує ризик знецінення майбутніх доходів.
- інфраструктура на кон'юнктура ринку.
- розмір цін, що встановлюються постачальниками.

– регулювання державою діяльності підприємств.

Слід зауважити, що в сучасних умовах господарювання внутрішні фактори мають найбільший вплив на формування прибутку підприємства, оскільки піддаються кількісній оцінці.

Таким чином прибуток залежить від багатьох факторів. При здійсненні фінансово-господарської діяльності всі ці фактори знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. «Прямий» вплив на величину собівартості продукції, а отже і прибутку, пов'язаний з тим, наскільки раціонально й економно витрачаються матеріальні ресурси, адже частка матеріальних витрат у складі собівартості зазвичай коливається від 60 до 90% [24].

Таким чином, головним показником господарсько-фінансової діяльності підприємства, який і формує його власний капітал, забезпечує реалізацію стратегічних цілей, надійну фінансову стабільність та конкурентоспроможність на ринку є саме прибуток підприємства.

## 1.2. Методичні підходи до оцінювання прибутковості підприємства

Прибуток – це показник, в якому відображаються всі якісні сторони функціонування підприємства та ефективність господарювання загалом. Сума отриманого підприємством прибутку залежить від динаміки його доходів та витрат [25, с. 101].

Прибутковість виступає якісним показником, мірилом ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Огійчук М.Ф. визначає прибутковість як вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Науковець виділяє основну особливість цих систем – вартісне вираження засобів (видатків, витрат), що використовуються для досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (одержання прибутку). Тобто прибутковість він розкриває через відношення результату (ефекту) до витрат [26, с. 37].

На кожному етапі формування прибутку – валового, від операційної діяльності, від фінансової діяльності та чистого прибутку – важливим моментом є збільшення доходів та скорочення витрат. Таким чином, прибуток – важливий показник, який є якісною характеристикою ефективності господарської діяльності та використання всіх наявних ресурсів [25].

Прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства перебуває у функціональному зв'язку з ланцюжком «витрати – доходи – фінансові результати». В умовах ринкових відносин отримання прибутку та забезпечення рентабельної діяльності є головною і необхідною умовою існування будь-якого підприємства. Таким чином, прибуток є однією з провідних стратегічних цілей управління підприємством і важливим об'єктом фінансового аналізу.

Розглядаючи сутність аналізу фінансових результатів в умовах функціонування електронної системи обробки економічної інформації, можна визначити його взаємозв'язок із функціями управління доходами, витратами і прибутком підприємства.

Доцільно розглянути і проаналізувати методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства (рис. 1.3).

З викладеного вище видно, що існує велика різноманітність методик аналізу фінансових результатів підприємства, де в більшості з яких акцент зроблено на необхідність проведення факторного аналізу прибутку. Доцільно відмітити, що особливе місце в системі управління сучасним підприємством повинно належати не тільки ретроспективному аналізу, а й оперативному та особливо перспективному, стратегічному. Адже саме останні види аналізу можуть результативно впливати на кінцеві результати діяльності підприємства, використовуючи методику зворотних розрахунків у системі задач економічного факторного аналізу [32]. Упровадження методики зворотних розрахунків у систему задач перспективного аналізу ланцюжка «витрати – доходи – фінансові результати» дає можливість підвищити ефективність і результативність фінансово-економічного аналізу як особливої функції та інструменту системи управління підприємством, а також використовувати найсучасніші методи



Рис.1.3. Методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

дослідження в оперативному аналізі з метою недопущення і подолання кризових явищ у фінансово-економічному секторі економіки України. Економічну діяльність будь-якого підприємства потрібно оцінювати для того, щоб скласти точне уявлення про те, наскільки ефективно здійснюється управління підприємством, які ризики існують перед ним на нинішній день і які перспективи її подальшого розвитку в майбутньому. Для цього проводиться аналіз системи економічних показників, важливе місце серед яких відводиться прибутку до оподаткування. Прибуток до оподаткування є важливим показником економічного стану підприємства. Якісний розрахунок цього показника допоможе правильно поінформувати контрагентів і потенційних

інвесторів про те, наскільки ефективними будуть їхні вкладення, наскільки надійним є даний об'єкт інвестицій і який прибуток вони зможуть отримати в майбутньому. Після того, як прибуток до оподаткування розрахований, з нього починають віднімати суми всіх податків, які має заплатити підприємство, і, таким чином, обчислюється показник чистого прибутку підприємства – його основний фінансовий результат, а вже потім визначають рентабельність підприємства. Тому для будь-яких підприємств важливим є не тільки правильний розрахунок та аналіз цього показника, а й визначення проміжних показників, що в подальшому забезпечуватимуть отримання бажаного значення заключного показника [33, с. 210].

Узагальнивши існуючі методики щодо аналізу фінансових результатів вважаємо, що комплексний аналіз та оцінка витрат, доходів і фінансових результатів повинен проводитися не менш ніж за 3 роки та включати 5 етапів:

1) дослідження звіту про фінансові результати, ураховуючи позитивні і негативні зміни у фінансовому ланцюжку «доходи – витрати – фінансові результати»;

2) аналіз динаміки витрат і доходів, що беруть участь у формуванні фінансового результату;

3) аналіз рентабельності підприємства за видами;

Зазвичай, до внутрішніх показників рентабельності відносять та аналізують такі, як рентабельність продажу, рентабельність витрат, рентабельність окремих видів продукції [34]. До зовнішніх – рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність позикового капіталу та інші. Ці показники досліджують у динаміці за ряд періодів і порівнюють із нормативними значеннями, ураховуючи галузеві особливості суб'єкта господарювання. Оцінивши рентабельність підприємства за усіма вищеперерахованими показниками, можна зробити висновок про ефективність його діяльності, визначити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати на найменш прибуткові частини діяльності, знайти ефективні шляхи розвитку та зростання господарського суб'єкта.

4) факторний аналіз чистого прибутку (складання факторної моделі чистого прибутку);

Найбільш повно проаналізувати прибуток підприємства дає змогу 4-факторна мультиплікативна модель. Для побудови цієї моделі використовуються такі показники:

- власний капітал підприємства;
- коефіцієнт оборотності активів;
- мультиплікатор власного капіталу;
- чиста рентабельність.

Модель залежності чистого прибутку від наведених вище факторів має такий вигляд (1.1) [22]:

$$ЧП = ВК \times Коб_A \times Мк \times Рчиста, \quad (1.1)$$

де ЧП – чистий прибуток, ВК – середньорічні залишки власного капіталу, Коб<sub>А</sub> – коефіцієнт оборотності активів, Мк – мультиплікатор власного капіталу, Рчиста – чиста рентабельність. Коефіцієнт оборотності активів, показник, за яким оцінюється рівень ефективності використання активів підприємства, розраховується як відношення чистого доходу до загальної вартості активів за такою формулою (1.2) [22]:

$$Коб_A = \frac{ЧД}{A}, \quad (1.2)$$

де ЧД – чистий дохід, А – загальна вартість активів. Мультиплікатор власного капіталу характеризує здатність власного капіталу створювати активи і є відношенням залишків активів (А) до середньорічних залишків власного капіталу (ВК) підприємства, розраховується за формулою (1.3) [22]:

$$Мк = \frac{A}{ВК}. \quad (1.3)$$

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу за формулою (1.4) [28]:

$$Рчиста = \frac{ЧП}{ЧД}. \quad (1.4)$$

Перераховані фактори можуть спричинити різний вплив на суму валового прибутку підприємства, як позитивний, так і негативний. Зв'язок між чинниками та результативним показником у наведеній моделі є функціональним, тому факторний аналіз чистого прибутку на її основі може проводитись за допомогою методу ланцюгових підстановок.

Застосовуючи цю модель, можна чітко побачити, які фактори привели до збільшення (зменшення) величини прибутку, а також які з них спричинили найбільший вплив. В результаті цього можна знайти шляхи збільшення чистого прибутку підприємства.

5) узагальнення результатів аналізу доходів, витрат і фінансових результатів із визначенням резервів підвищення прибутковості. Такого зростання можна досягати за рахунок збільшення обсягу продукції, що випускається та реалізується, залучення інвестицій для розвитку підприємства, використання інновацій у процесі виробничої діяльності [35].

Слід зазначити, що в процесі аналізу фінансових результатів важливим чинником стає інформаційна база, тобто вихідні дані для проведення аналізу. У сучасних умовах інформаційною базою для аналізу прибутку та рентабельності є: бізнес-план; фінансовий план; форма № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан); форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід); форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим, не прямим методами); форма № 4 «Звіт про власний капітал» (Звіт про зміни у власному капіталі); податкова Декларація підприємства; матеріали маркетингових досліджень [13].

Правильно обрана методика аналізу фінансових результатів може стати фундаментом для отримання достовірних показників, та, як результат, максимально ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних та інвестиційних коштів, фінансового прогнозування з метою ефективного функціонування підприємства в майбутньому.



### 1.3. Методичні підходи до планування прибутку підприємства

В умовах ринкової економіки формування прибутку підприємства набуває особливого значення, оскільки держава не несе відповідальності за результати його фінансово-господарської діяльності.

Формування прибутку підприємства здійснюється переважно в процесі операційної діяльності, насамперед – виробництво та реалізація продукції.

В умовах нестабільності економіки і постійного зростання цін багато підприємств не планують прибуток, пояснюючи це складнощами прогнозування, проте без планових розрахунків ступінь керованості фінансовими результатами істотно знижується. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може оперативного контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення [37].

Чим більше прибутку залишається в розпорядженні організації, тим менше її потреби в залученні коштів позикових джерел, тим вище рівень самофінансування й фінансової стабільності. При цьому планові показники прибутку й рентабельності розробляються кожним господарюючим суб'єктом самостійно й включають визначення планової суми прибутку на рік і розподіл її по кварталах.

Найважливішими показниками, що забезпечують зростання прибутку є збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, впровадження науково-технічних розробок, а, отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості та покращання якості продукції. В умовах розвитку підприємницької діяльності створюються об'єктивні передумови реального врахування впливу факторів.

Можна вважати, що ці фактори забезпечують не тільки зростання прибутку підприємства, але і є індикаторами, за якими важко судити про ефективність діяльності підприємства. Виникає це з того, що по суті ці фактори є показниками ефективності діяльності підприємства.

Тому одним з актуальних завдань сучасного фінансового планування є ефективне управління формуванням прибутку в процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Це передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування.

В сучасних умовах вченими - економістами розроблено ряд методик по плануванню прибутку, які можуть використовувати малі підприємства [38-46]:

1. Найбільш простим методом планування операційного прибутку підприємства є метод екстраполяції. В основі його покладено горизонтальний аналіз динаміки прибутку за наступний період і виявлення «лінії тренда», яка розповсюджується і на плановий період. Цей метод ґрунтується на припущенні, що незмінні фактори при розвитку даного явища в минулому будуть діяти й у майбутньому. При формуванні прогнозу за допомогою екстраполяції виходять з тенденцій зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкта.

Екстраполують оціночні, функціональні, системні та структурні характеристики. Екстраполяційні методи є найбільш поширеними й розробленими.

Методи екстраполяції включають перспективну, ретроспективну та прогнозу екстраполяцію. При цьому для підвищення точності екстраполяції, використовують трендовий метод, метод найменших квадратів, метод екстраполяційного згладжування, метод ковзаючої середньої та інші.

Разом з тим цей метод планування операційного прибутку є найменш точним так, як не враховує вплив на нього факторів як зовнішнього середовища, так і факторів внутрішнього розвитку підприємства в майбутньому періоді. В основному цей метод може бути використаний на попередній стадії планування (коли плани операційної діяльності підприємства ще не сформовані) і тільки на відносно короткий прогнозний період (місяць, квартал).

Його не можна застосовувати для суб'єктів господарювання з сезонним характером виробництва.

2. Простим і досить надійним методом планування, формування операційного прибутку є метод прямого рахунку. Однак він може бути використаний тільки в тому випадку, якщо на попередній стадії уже сформовані плани операційного доходу, операційних витрат і податкових платежів. При використанні цього методу, планову суму операційного прибутку розраховують за такими формулами.

$$\text{ВПпл.} = \text{ВДпл.} - \text{СВпл} - \text{ПДВпл}, \quad (1.5)$$

$$\text{МПпл} = \text{ВДпл} - \text{ПВпер} - \text{ПДВпл}, \quad (1.6)$$

$$\text{ЧПпл} = \text{ВДпл} - \text{СВпл} - \text{ПДВпл} - \text{НПпл}, \quad (1.7)$$

де ВПпл – планова сума валового операційного прибутку;

МПпл – планова сума маржинального операційного прибутку;

ЧПпл – планова сума чистого операційного прибутку;

ВДпл – планова сума валового операційного доходу;

СВпл – планова сума сукупних витрат;

ПВпер – планова сума змінних операційних витрат;

ПДВпл – планова сума податкових платежів, виплачені за рахунок доходу (який входить в ціну продукції);

НПпл – планова сума податкових платежів виплачених за рахунок прибутку (податок на прибуток або єдиний податок).

На основі цього методу можна розрахувати валовий операційний прибуток, маржинальний операційний прибуток та чистий прибуток.

Даний метод дозволяє отримати досить точні результати планової суми операційного прибутку. Оцінка методу прямого рахунку свідчить про такі його недоліки:

- не повністю орієнтований на досягнення цільових (нормативних) показників рівня операційного прибутку;

- дозволяє здійснювати одноваріантний розрахунок показників які плануються;

Застосування цього методу є доцільним за використання на підприємствах, де раніше не проводилось фінансове планування.

3. До відносно простих методів планування операційного прибутку відноситься також нормативний метод, для використання якого на підприємстві необхідна нормативна база. Таким нормативом виступає:

- норма прибутку на власний капітал;
- норма прибутку на операційні активи;
- норма прибутку на одиницю реалізованої продукції.

Норма прибутку на власний капітал (за відсутності такого нормативу на підприємстві, його мінімальним аналогом може виступати середня норма депозитного відсотку на грошовому ринку). Валовий операційний прибуток розраховують за формулою:

$$\text{ВПпл} = \text{СК}_0 * \text{Нвп} / 100\%, \quad (1.8)$$

де  $\text{СК}_0$  – середня сума власного капіталу підприємства, яка використовується в плановому періоді;

Нвп – норма валового прибутку на власний капітал, %.

Отримана величина, скорегована на розмір суми податків, які сплачуються за рахунок прибутку, буде характеризувати планову суму чистого операційного прибутку.

Норма прибутку на операційні активи. Ця норма може стосуватися як валового так і чистого операційного прибутку та розраховуватися за такими формулами:

$$\text{ВПпл} = \text{ОАПпл} * \text{Нвп} / 100, \quad (1.9)$$

$$\text{ЧПпл} = \text{ОАПпл} * \text{Нчп} / 100, \quad (1.10)$$

де Нчп – норма чистого прибутку на одиницю чистих активів, %;

ОАПпл – середня вартість операційних активів підприємства в плановому періоді.

Норма прибутку на одиницю реалізованої продукції (за відсутності такого нормативу на підприємстві, його аналогом може виступати середньо галузева норма прибутку на одиницю реалізованої продукції в останньому

перед плановим періодом). Ця норма також може бути виражена, як валовим так і чистим прибутком. Розрахунок планової суми валового чи чистого операційного прибутку обчислюється за такими формулами:

$$\text{ВПпл} = \text{ОРпл} * \text{Нвп} / 100, \quad (1.11)$$

$$\text{ЧПпл} = \text{ОРпл} * \text{Нчп} / 100, \quad (1.12)$$

де ОРпл – запланований об'єм реалізації продукції.

В цілому за позитивного значення нормативного методу, його недоліком є те, що він не пов'язаний з іншими показниками операційної діяльності (виробничою програмою, операційними витратами, податковими платежами), внаслідок чого він не може бути використаний в багаторазових розрахунках суми прибутку.

4. Метод планування операційного прибутку з використанням «взаємовідношення витрат обсягу реалізації і прибутку». Цей метод дозволяє визначити всі види операційного прибутку при наявності необхідної інформації. Планові розрахунки здійснюють в певній послідовності, що включає чотири етапи.

На першому етапі визначають точку беззбитковості реалізації продукції в плановому періоді. З цією метою використовують таку формулу.

$$\text{ОРтр} = (\text{ПВпост} * 100) / (\text{ПРчд} - \text{ПРзм}), \quad (1.13)$$

де ОРтр – об'єм реалізації продукції, який забезпечує досягнення точки беззбитковості в плановому періоді;

ПВпост – запланована сума постійних операційних витрат;

ПРчд – запланований рівень чистого операційного доходу до об'єму реалізації продукції, %;

ПРзм – запланований рівень змінних операційних витрат до об'єму реалізації продукції.

На другому етапі, визначають планову суму маржинального операційного прибутку. Його розраховують за такою формулою:

$$\text{ВПпл} = (\text{ОРпл} - \text{ОРтб}) * (\text{ПРчд} - \text{ПРзм}) / 100, \quad (1.14)$$

де ОРпл – плановий обсяг реалізації продукції.

На третьому етапі визначають планову суму маржинального операційного прибутку. Для його розрахунку використовуються формули:

$$\text{МПпл} = \text{ОРпл} (\text{ПРчд} - \text{ПРзм}) / 100; \quad (1.15)$$

$$\text{МПпл} = \text{ВПпл} + \text{ПІ пост} \quad (1.16)$$

На четвертому етапі визначають планову суму чистого операційного прибутку. Його розрахунок проводиться за такою формулою.

$$\text{ЧПд} = \text{ВПпл} * (100 - \text{Снп}) / 100, \quad (1.17)$$

де Снп – середня ставка податкових платежів за рахунок прибутку, %.

На основі планових показників можна побудувати графік, який дозволить використовувати цей метод в якості імітаційної моделі багатоваріантних розрахунків з розкладанням та варіацією окремих розрахунків (об'єму реалізації продукції в натуральному виразі, запланованого середнього рівня цін тощо). В процесі імітаційного моделювання операційним прибутком можуть бути розглянуті всі прогностні варіанти операційної діяльності підприємства при змінах окремих поточних показників операційної діяльності.

5. Метод цільового формування прибутку. Характерним для цього методу є те, що він дозволяє забезпечити найбільш тісне співвідношення планових його показників з стратегічними цілями управління в майбутньому періоді. Основою цього метода розрахунку є попереднє визначення потреб у власних фінансових ресурсах, формування за рахунок чистого операційного прибутку підприємства. Розрахунок здійснюють за кожним елементом цієї потреби і осягає частку яка капіталізується і відповідно споживчу частку.

Сумарна потреба в коштах, формується за рахунок чистого операційного прибутку, і представляє собою цілісну її суму.

Виходячи з цілісної суми чистого операційного прибутку визначають цільову суму валового і маржинального операційного прибутку. Їх розрахунок здійснюють за формулою:

$$\text{ВПц} = \text{ЧПд} * 100 / 100 - \text{Снп}, \quad (1.18)$$

$$\text{МПц} = \text{ВПц} + \text{ПВ пост}, \quad (1.19)$$

де ВПц – цільова сума валового операційного прибутку;

МПц – цільова сума маржинального операційного прибутку;

ЧПц – цільова сума чистого операційного прибутку.

Головна роль даного методу розрахунку полягає в тому, що отримані на його основі показники операційного прибутку розглядаються як важливий цільовий орієнтир розвитку всієї операційної діяльності розвитку підприємства і служать базовими елементами планування других важливих економічних показників цієї діяльності – суми чистого операційного доходу, обсягу реалізації продукції та інших.

Отже, як бачимо з даного методу завдання планування стратегічного розвитку операційної діяльності підприємства в майбутньому періоді через цільову суму чистого операційного прибутку отримують своє відображення у всій системі основних планових показників.

6. Досить новий в даній практиці є метод прогнозування грошового потоку, хоча і широко використовується суб'єктами господарювання країн з розвинутою ринковою економікою. Його основу складають розроблений на підприємстві поточний план надходження і вибуття грошових коштів від операційної діяльності підприємства.

Чистий операційний прибуток розраховують за такою принциповою моделлю підприємства на майбутній період:

$$\text{ЧПпл} = \text{НГЗпл} - \text{ВГЗпл} - \text{Авпл} - \text{ВКпл}, \quad (1.20)$$

де НГЗпл – планова сума надходження грошових коштів по операційній діяльності підприємства;

ВГЗпл – планова сума вибуття грошових коштів по операційній діяльності підприємства;

Авпл – планова сума амортизаційних відрахувань;

ВКпл – планова сума виплати відсотків за кредит.

На основі розрахованої планової суми чистого операційного прибутку за вище розглянутими моделями визначають планові значення валового і маржинального операційного прибутку.

Можливо підкреслити, що використання цього методу дозволяє тісно поєднати прибуток який планується з чистим грошовим потоком поопераційній діяльності, і навіть конкретизувати його формування по окремих періодах (поточний план надходження і витрат грошових засобів складається в розрізі місяців).

#### 7. Метод впливу операційного важеля.

Планування прибутку від продажів можна проводити як традиційними методами виходячи із планових показників виручки від реалізації й витрат, так і використовуючи методи, засновані на елементах фінансового менеджменту. До таких методів планування прибутку відносять метод впливу операційного важеля й метод визначення запасу фінансової міцності.

Операційний важіль (леверидж) - це величина, що показує в скільки разів темпи зміни прибутку від продажів перевищують темпи зміни витрат від продажів (або іншого економічного фактору).

Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна витрат від реалізації (або іншого економічного показника, наприклад валового доходу, витрат) приводить до ще більш сильної зміни прибутку. Цей ефект пов'язаний з непропорційним впливом постійних і змінних витрат на фінансовий результат при зміні обсягу виробництва й реалізації. Чим вище частка постійних витрат у собівартості продукції, тим сильніше вплив операційного важеля.

Іншими словами, при плануванні приросту або зниження витрат від продажів використання показника операційного важеля дозволяє одночасно визначити приріст або зменшення прибутку. І навпаки, якщо в плановому періоді аптечної організації необхідна певна величина прибутку від продажів, за допомогою операційного левериджу можна встановити, який витрат від продажів забезпечить потрібний прибуток.

У практичних розрахунках найчастіше визначається сила впливу на прибуток валової маржі, що являє собою різницю між валовим доходом (маржинальним прибутком) і змінними витратами. Цей показник в економічній літературі позначається так само, як сума покриття:



$$P_o = \frac{D_v - B_{o,пер}}{\Pi} = \frac{\sum \Pi}{\Pi} \quad (1.21)$$

або

$$P_o = \frac{B_{o,пост} + \Pi}{\Pi} = 1 + \frac{B_{o,пост}}{\Pi}, \quad (1.22)$$

де  $P_o$  - операційний важіль;  $D_v$  – валовий дохід;  $B_{o,пер}$ ,  $B_{o,пост}$  – відповідно змінні й постійні витрати обігу;  $\sum \Pi$  – сума покриття;  $\Pi$  – прибуток.

Таким чином, застосування операційного левериджу для планування фінансового результату від продажів дозволяє визначити можливу зміну прибутку в плановому періоді в порівнянні з її величиною в базисному залежно від зміни різних економічних показників.

8. Найбільш складним, так як потребує здійснення великих аналітичних і прогнозних розрахунків в метод факторного моделювання прибутку.

Факторний метод планування прибутку, включає п'ять послідовних етапів:

1. оцінка базових показників за минулий рік;
2. визначення мети господарської діяльності на плановий рік;
3. прогнозування індексів інфляції;
4. розрахунок планового прибутку по варіантах;
5. вибір оптимального варіанту.

До принципів основ цього методу відносять:

- прогнозний характер планування;
- застосування достатньо гнучких показників з певною мірою відхилення від вибраної величини;
- повне врахування інфляційних змін;
- використання базових показників за минулий рік;
- визначення та врахування систем факторів, що впливають на показник який планують;
- вибір оптимальної величини показника із ряду варіантів в результаті чого прибуток отримує вихідне значення, цільового показника, на основі якого розгортається процес планування.

На другому етапі підприємство має визначити цільові варіанти напрямів діяльності підприємства в наступному році. Мета чітко формується відповідно до потреб ринку і ресурсними обмеженнями, і лише після цього групують в фактори. Вибір останніх зумовлений безпосереднім впливом на величину прибутку. Такими факторами можуть бути:

- зміни обсягу виручки від реалізації;
- зміни собівартості реалізованої продукції; зміна асортименту продукції, яка випускається;
- зміна цін на готову реалізовану продукцію підприємства, на купівельні матеріальні ресурси, які використовуються у виробництві.

Основні фактори покладені в основу розробленої методики, які зображені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

#### Методика розрахунку прибутку факторним методом

Найменування фактору	Умовне позначення	Методика розрахунку
Базовий прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг	PRB	$PRB = VB - CB$ VB – виручка від реалізації продукції CB – собівартість (в базовому періоді)
Зміна обсягу реалізації продукції	PRR	$PRR = PRB * (JV - 1)$ JV – індекс зміни виручки
Зміни собівартості продукції	PRC	$PRC = CB * JV * (1 - JC)$ JC – індекс зміни собівартості
Заново створена продукція	PRNP	$PRNP = VB * JRENT$ JRENT – індекс рентабельності реалізації
Прибуток від іншої реалізації	PRP	$PRP = PPB * (1 - JPP)$ PPB – прибуток від іншої реалізації і позареалізаційних операцій; JPP - індекс зміни прибутку від іншої реалізації і позареалізаційних операцій;
Зміни цін на продукцію підприємства	$PR_{u1}$	$PR_{u1} = VB * JV (U1 - 1)$ U1 - індекс цін на продукцію підприємства
Зміни цін на придбанні ТМЦ	$PR_{u2}$	$PR_{u2} = ((CB * JV * JMZ) / 100) * (U2 - 1)$ U2 - індекс цін на ТМЦ, які придбаваються JMZ – індекс змін матеріальних витрат
Зміни вартості основних засобів і	$PR_{u3}$	$PR_{u3} = ((CB * JV * JAM) / 100) * (U3 - 1)$ U3 - індекс вартості основних засобів і

## Продовження табл. 1.3

Найменування фактору	Умовне позначення	Методика розрахунку
капіталовкладень за балансовою оцінкою		капіталовкладень по балансовій оцінці JAM – індекс зміни амортизаційних відрахувань
Зміни величини оплати праці у зв'язку з інфляцією	PR <sub>u4</sub>	$PR_{u4} = ((CB*JV*JZP/100)*(U4-1))$ U4 - індекс оплати продукції JZP – індекс зміни заробітної плати
Плановий прибуток	PVPL	$PVPL = PRB + PRR + PRC + PRNP + PRP + PRu1 + PRu2 + PRu3 + PRu4$

Результатом розрахунку є отриманий факторним методом прибуток. Потім цей показник порівнюють з фактичним прибутком за рік та визначають значення цих факторів, за рахунок яких відбулися зміни прибутку [47].

Факторний метод дозволяє досить чітко та достовірно планувати фінансову діяльність підприємства і оцінювати його результати в умовах нестабільності економіки і інфляційного зростання цін. За даним методом можна найбільш точно розрахувати планові показники порівняно з вищезазначеними методами.

При фінансовому плануванні показників можна використовувати всі методи. Однак для отримання точніших результатів автори [39] пропонують використовувати метод факторного моделювання прибутку.

Отже, обраний метод розрахунків, планового операційного прибутку є як завершальний або початковий етап планування всієї операційної діяльності підприємства.

## Висновки до розділу 1

1. Прибуток є найважливішою фінансовою категорією, що відображає фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і зрештою свідчить про якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

2. У сучасних умовах кожен науковець по-своєму трактує поняття прибутку, але всі вони дотримуються такої думки, що прибуток є кінцевим результатом діяльності підприємства.

3. Узагальнення наявних факторів впливу на формування прибутку показало, що прибуток залежить від великої кількості різноманітних факторів. Разом з тим, акцентувати увагу варто на дослідження внутрішніх чинників, таких як обсяг продажу продукції, порядок ціноутворення, витрати на виготовлення продукції та інші. Саме на ці чинники підприємство може впливати безпосередньо, вони є найголовнішими важелями впливу на формування прибутку підприємства.

4. Дослідивши існуючі підходи до аналізу фінансових результатів була запропонована наступна послідовність комплексного аналізу та оцінки витрат, доходів і фінансових результатів діяльності підприємства: дослідження звіту про фінансові результати, ураховуючи позитивні і негативні зміни у фінансовому ланцюжку «доходи – витрати – фінансові результати»; аналіз динаміки витрат і доходів, що беруть участь у формуванні фінансового результату; аналіз рентабельності підприємства за видами; факторний аналіз чистого прибутку; узагальнення результатів аналізу доходів, витрат і фінансових результатів із визначенням резервів підвищення прибутковості.

5. При плануванні прибутку підприємства використовуються наступні методи: методи екстраполяції; метод прямого рахунку; нормативний метод; метод «взаємовідношення витрат обсягу реалізації і прибутку»; метод цільового планування; метод прогнозування грошового потоку; метод впливу операційного важеля, метод факторного моделювання прибутку.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БРІОШЬ»

#### 2.1. Коротка характеристика підприємства ТОВ «Бріюшь»

ТОВ «Бріюшь» зареєстровано 25.03.2004 р. Новомосковською районною державною адміністрацією Дніпропетровської області. ТОВ «Бріюшь» створене і діє на підставі Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про господарські товариства», цього Статуту та іншого діючого законодавства України.

Місцезнаходження Товариства: Україна, 53130, Дніпропетровська область, м. Новомосковськ, вул. Сучкова, 2А.

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

Метою створення Товариства є об'єднання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів його Учасників для підвищення ефективності господарювання, формування та насичення ринку продукцією, товарами і послугами, вирішення проблем у галузях науки, техніки, виробництва та соціальної сфери з метою отримання прибутку за рахунок господарської діяльності.

Підприємств згідно статуту може здійснювати діяльність у сфері торгівлі:

- оптова та роздрібна торгівля товарами широкого вжитку, продукцією виробничо-технічного призначення, сировиною, напівфабрикатами
- оптова та роздрібна торгівля цукром, шоколадними та кондитерськими виробами:
- оптова та роздрібна торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами;
- оптова торгівля іншими продуктами харчування;

- оптова та роздрібна торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- роздрібна торгівля іншими продовольчими товарами у спеціалізованих магазинах;
- неспеціалізована оптова торгівля харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами;
- організація магазинів, торгових центрів та пунктів фірмової торгівлі, ресторанів, кафе, барів тощо;
- організація торгівельних підприємств та підприємств громадського харчування, комісійна торгівля;

Основним видом діяльності ТОВ «Бріюшь» є: виробництво сухарів, печива, пирогів та тістечок тривалого зберігання.

Вищим органом управління Товариством є загальні збори Учасників. Учасники мають кількість голосів, пропорційну розміру їх часток у Статутному капіталі Товариства. Для забезпечення діяльності Товариства за рахунок вкладів учасників утворено Статутний (складений) капітал Товариства у розмірі 1327,9 тис. грн. У Товаристві створюється Резервний фонд (Страховий фонд) у розмірі 25 (двадцять п'ять) відсотків Статутного (складеного) капіталу Товариства. Резервний фонд (Страховий фонд) формується шляхом щорічного відрахування 5 (п'ять) відсотків суми чистого прибутку до моменту досягнення вказаного розміру.

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

## 2.2. Аналіз динаміки прибутку підприємства та факторів впливу на його формування

Факторний аналіз – це комплексне системне вивчення і вимір впливу окремих факторів на величину результативних показників.

Одним із прийомів проведення факторного аналізу є прийоми елімінування. Елімінувати – означає усунути, виключити вплив усіх чинників на величину результативного показника, окрім одного. Використовуючи цей прийом, на підставі даних таблиці 2.1 та ф.№ 2 „Звіт про фінансові результати” визначимо вплив кожного чинника на прибуток від реалізації.

В цьому випадку вплив факторних показників на чистий прибуток (результативний показник) можна представити у вигляді адитивної моделі [48]:

$$\text{ЧП} = \text{В} - \text{С} + \text{ЮД} - \text{ЮВ} + \text{ІД} - \text{ІВ} - \text{ПП} \quad (2.1)$$

де В – виручка від реалізації продукції – ряд.2000 ф.2;

С - собівартість реалізованої продукції – ряд. 2050 ф.2;

ЮД – інші операційні доходи – ряд. 2120 ф.2;

ЮВ – інші операційні витрати –сума рядків 2130+2150+ 2180 ф.2;

ІД (інші доходи) – сума рядків 2240ф.2;

ІВ (інші витрати) – сума рядків 2270 ф.2.

ПП (податок на прибуток) – ряд. 2300 ф.2;

Як відомо, розмір виручки від реалізації залежить від таких чинників, як ціна реалізованої продукції (Ц), питома вага кожного виду продукції в загальному обсязі реалізації (ПВ) і кількість продукції, що реалізовується (N). Таку залежність можна записати у вигляді наступної формули:

$$\text{В} = \text{N} * \text{ПВ} * \text{Ц}, \quad (2.2)$$

Факторна модель собівартості реалізованої продукції можна представити у такому вигляді:

$$\text{С} = \text{N} * \text{ПВ} * \text{Взмін}, \quad (2.3)$$

де Взмін – змінні витрати на виробництво одиниці продукції, грн./од.

Використовуючи дані „Звіту про фінансові результати”, визначити вплив всіх перерахованих чинників на фінансовий результат неможливо, оскільки нам не відомі ні питома вага реалізованої і виробленої продукції, ні обсяг випуску і реалізації, ні ціна, ні собівартість одиниці. Водночас, знаючи середній індекс цін,

можна визначити вплив на розмір чистого прибутку зміни цін та обсягу реалізованої продукції (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

## Факторний аналіз прибутку ТОВ «Бріюшь», тис. грн.

Стаття	Код рядка	2016р	2017р	Відхи.	2018р	Відх.
				+, -		+, -
Чистий дохід (виручка) від реалізації (В)	2000	30016,2	45023,9	+15007,7	63166,0	+18142,1
Собівартість реалізованої продукції, (С)	2050	27680,5	42942,9	+15262,4	58017,2	+15074,3
Валовий прибуток, (ВП)	2090	2335,7	2081,0	-254,7	5148,8	+3067,8
Інші операційні доходи, (ІОД)	2120	173,9	60,5	-113,4	76,7	+16,2
Інші операційні витрати, (ІОВ)	2180	2280,8	1974,9	-305,9	6018,8	+4043,9
Інші доходи (ІД)	2240	323,4	1447,1	+1123,7	1608,3	+161,2
Інші витрати (ІВ)	2270	129,3	1010,4	+881,1	405,9	-604,5
Податок на прибуток (ПП)	2300	76,1	108,6	+32,5	73,7	-34,9
Чистий прибуток, (ЧП)	2350	346,8	494,7	+147,9	335,4	-159,3

Далі для більшої наочності наведемо матеріал на рис. 2.1 – 2.3. Як бачимо, дохід від реалізації на підприємстві мав тенденцію до збільшення у 2017 р. - він збільшився на 15007,7 тис. грн. В 2018 році дохід зріс на 18142,1 тис.грн., що пояснюється наявністю попиту на продукцію підприємства.



Рис. 2.1. Динаміка чистого доходу від реалізації ТОВ «Бріюшь» тис.грн.



Однак для розуміння того факту, чи є наше підприємство прибутковим, необхідно проаналізувати собівартість надання послуг та показник чистого прибутку (рис. 2.2 – 2.3).



Рис. 2.2. Динаміка собівартості послуг ТОВ «Бріюшь», тис.грн.

Таким чином, собівартість послуг ТОВ «Бріюшь» за вказані роки теж збільшується, але темпи збільшення в порівнянні з чистою виручкою різні. Якщо в 2017 році виручка збільшилась на 49,99%, то собівартість зросла на 55,14%, в 2018 році темпи росту виручка були вищими ніж темпи збільшення собівартості (виручка збільшилась на 40,29%, а собівартість на 35,1%).

У нашому випадку за даними Звітів за фінансовими результатами в 2016-2018 рр. ТОВ «Бріюшь» мало за результатами діяльності чистий прибуток, але в 2018 році він зменшився в порівнянні з 2017 роком. Проілюструємо ці дані за допомогою рис. 2.3.

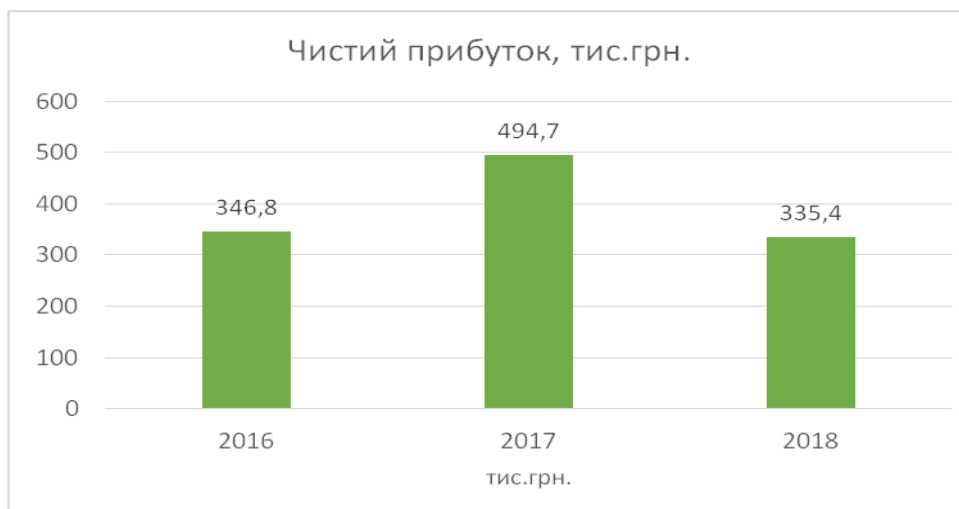


Рис. 2.3. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Бріюшь»

Тепер проведемо факторний аналіз прибутку підприємства. Для розрахунків візьмемо дані таблиці 2.1 за 2017-2018 рр.

Виходячи з того, що у 2017 році середньомісячний темп інфляції дорівнював 113,7%, середньомісячний індекс цін (Іц) становить 1,137. В 2018 році середньомісячний темп інфляції дорівнював 109,8%, середньомісячний індекс цін (Іц) становить 1,098 [49].

Визначимо вплив чинників на зміну виручки від реалізації. Загальну зміну виручки від реалізації знаходимо по формулі:

$$\Delta V_{\text{заг}} = V_1 - V_0, \quad (2.4)$$

де  $\Delta V_{\text{заг}}$  – зміна виручки від реалізації, тис.грн.;

$V_1$  – виручка від реалізації у поточному періоді, тис.грн.;

$V_0$  – виручка від реалізації у попередньому періоді, тис.грн.

$$\Delta V_{\text{заг}2017} = 45023,9 - 30016,2 = 15007,7 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta V_{\text{заг}2018} = 63166,09 - 45023,9 = 18142,1 \text{ тис.грн.}$$

Тобто за 2017 рік виручка від реалізації збільшилась на 15007,7 тис.грн., а в 2018 році збільшилась на 18142,1 тис.грн. внаслідок впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Розрахунок впливу цих факторів можна визначити таким чином:

$$\Delta V_{\text{ц}} = V_1 - V_1 / \text{Іц}, \quad (2.5)$$

де  $\Delta V_{\text{ц}}$  – зміна за рахунок ціни реалізації;

$V_1$  – виручка від реалізації у поточному періоді, тис.грн.;

Іц – індекс цін у поточному році.

$$\Delta V_{\text{ц}2017} = 45023,9 - 45023,9 / 1,137 = 5425,05 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta V_{\text{ц}2018} = 63166,0 - 63166,0 / 1,098 = 5637,77 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta V_{\text{N,ПВ}} = V_1 : \text{Іц} - V_0, \quad (2.6)$$

де  $\Delta V_{\text{N,ПВ}}$  – зміна виручки від реалізації за рахунок зменшення (збільшення) обсягу виробництва;

$V_1$  – виручка від реалізації у поточному періоді, тис.грн.;

Іц – індекс цін у поточному році;

$V_0$  – виручка від реалізації у попередньому періоді, тис.грн.

$$\Delta BN, PB_{2017} = 45023,9/1,137 - 30016,2 = 9582,65 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta BN, PB_{2018} = 63166,0 / 1,098 - 45023,9 = 12504,33 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, за рахунок збільшення цін виручка від реалізації в 2017 році зросла на 5425,05 тис.грн., а за рахунок зменшення обсягу виробництва виручка від реалізації збільшилась на 9582,65 тис.грн. В 2018 році за рахунок збільшення цін виручка від реалізації зросла на 5637,77 тис.грн., а за рахунок збільшення виробництва виручка від реалізації збільшилась на 12504,33 тис.грн. Це свідчить про розширення виробництва на ТОВ «Бріюшь».

Аналогічно розраховується вплив чинників на зміну собівартості реалізованих послуг:

$$\Delta C_{\text{заг}} = C_1 - C_0 \quad (2.7)$$

де  $\Delta C_{\text{заг}}$  – зміна собівартості виробництва;

$C_1$  – собівартість у поточному періоді, тис.грн.;

$C_0$  – собівартість у попередньому періоді, тис.грн.;

$B_0$  – виручка від реалізації у попередньому періоді, тис.грн.

$$\Delta C_{\text{заг}2017} = 42942,9 - 27680,5 = 15262,4 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta C_{\text{заг}2018} = 58017,2 - 42942,9 = 15074,3 \text{ тис.грн.}$$

Припустимо, що собівартість одиниці продукції змінилася лише за рахунок зовнішніх чинників, а саме за рахунок загальної зміни цін. Тоді, формули (2.8), (2.9):

$$\Delta C_{(N_3 \text{ пер.})} = C_1 - C_1 : I_{\text{ц}}, \quad (2.8)$$

$$\Delta C_{\text{НИУД}} = C_1 : I_{\text{ц}} = \Delta C_{(N_3 \text{ пер.})} = C_{\text{заг}} - \Delta C_{(\text{ц з пер.})} \quad (2.9)$$

$$\Delta C_{(N_3 \text{ пер.})2017} = 42942,9 - 42942,9 / 1,137 = 5174,3 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta C_{\text{НИУД}2017} = 15262,4 - 5174,3 = 10088,1 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta C_{(N_3 \text{ пер.})2018} = 58017,2 - 58017,2 / 1,098 = 5178,23 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta C_{\text{НИУД}2018} = 15074,3 - 5178,23 = 9896,07 \text{ тис.грн.}$$

Отже, за рахунок зміни ціни собівартість в 2017 році зросла на 5174,3 тис.грн, за рахунок збільшення обсягу випуску збільшилась на 10088,1 тис.грн. В 2018 році за рахунок зміни ціни собівартість зросла на 5178,23 тис.грн., за рахунок збільшення обсягу випуску збільшилась на 9896,07 тис.грн.

Як впливає з розрахунків, зміна цін вплинула на чистий прибуток у складі двох показників: виручки і собівартості. Причому вплив зміни цін на розмір чистого прибутку у складі виручки і собівартості носить різноспрямований характер: зростання виручки від реалізації сприяє зростанню чистого прибутку, а зростання собівартості сприяє зменшенню його. Враховуючи це, вплив зміни цін на розмір чистого прибутку можна визначити таким чином

$$\Delta\text{ЧПц} = \Delta\text{Вц} - \Delta\text{Сц(з пер.)} \quad (2.10)$$

де  $\Delta\text{ЧПц}$  – зміна чистого прибутку;

$\Delta\text{Вц}$  – зміна виручки від реалізації, тис.грн.;

$\Delta\text{Сц(з пер.)}$  – зміна собівартості з урахуванням зміни обсягу реалізації, тис.грн.

$$\Delta\text{ЧПц}_{2017} = 5425,05 - 5174,3 = 250,75 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta\text{ЧПц}_{2018} = 5637,77 - 5178,23 = 459,54 \text{ тис.грн.}$$

За рахунок збільшення цін чистий прибуток ТОВ «Бріюшь» в 2017 році збільшився на 250,75 тис.грн., в 2018 році збільшився на 459,54 тис.грн.

Далі розрахуємо вплив інших факторів на розмір чистого прибутку.

Вплив зміни розмірів операційних витрат (ОВ) (адміністративних, витрат на збут, інших операційних витрат). При визначенні впливу даного фактора (і інших, що стосуються видаткових статей) варто врахувати, що це фактор зворотного впливу відносно прибутку. Тобто операційні витрати зменшують прибуток, тому у розрахункову формулу додається знак « - »:

$$\Delta\text{Чов} = - [\text{IOB1} - \text{IOB0}] \quad (2.11)$$

$$\Delta\text{Чов}_{2017} = - [1974,9 - 2280,8] = 305,9 \text{ тис.грн.}$$

$$\Delta\text{Чов}_{2018} = - [6018,8 - 1974,9] = -4043,9 \text{ тис.грн.}$$

Це означає, що підприємство в 2017 році заощадило 305,9 тис.грн., а в 2018 році додатково витратило – 4043,9 тис.грн. за рахунок збільшення інших операційних витрат.

Зведемо результати розрахунків впливу факторів на чистий прибуток звітного періоду у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

## Вплив факторів на чистий прибуток ТОВ «Бріюшь», тис.грн.

Показники	2017	2018
Зміна цін	250,75	459,54
Обсяг реалізованої продукції	9582,65	12504,33
Собівартість продукції	-10088,1	-9896,07
Інші операційні доходи	-113,3	16,2
Інші операційні витрати	305,9	-4043,9
Інші доходи	1123,7	161,2
Інші витрати	-881,1	604,5
Податок на прибуток	-32,5	34,9
Всього	147,9	-159,3

Як видно с табл. 2.2, вирішальним фактором у збільшенні чистого прибутку підприємства в 2017 році виявилось збільшення обсягу реалізованої продукції, що дало збільшення прибутку на 9582,65 тис.грн., при цьому збільшились витрати пов'язані з собівартістю продукції на 10088,1 тис.грн. В 2018 році відбулося зменшення чистого прибутку за рахунок збільшення інших операційних витрат на 4043,9 тис.грн. За рахунок зміни цін підприємство отримало ще в 2017 році 250,75 тис.грн. та в 2018 році отримало 459,54 тис.грн. додаткового прибутку.

Отже ми спостерігаємо, що основним фактором, який має найбільший вплив на чистий прибуток є обсяг реалізованих послуг (збільшує) та витрати на виробництво (зменшують).

Розглянемо тепер поняття запасу фінансової міцності (межі безпеки) ТОВ «Бріюшь». Для цього необхідно спочатку опанувати поняття порога рентабельності (критичною точкою, «мертвою точкою», точкою самоокупності, точкою перелому, точкою беззбитковості, точкою розриву і т.ін. – такі назви трапляються в економічній літературі). Далі необхідно визначити собівартість одиниці продукції і всього випуску за різних рівнів обсягу виробництва (X) за рівняннями:

$$Y = A + bx, \quad (2.12)$$

де Y – собівартість одиниці та всього обсягу продажу, тис.грн.;

b- змінні витрати на одиницю продукції, тис.грн.;

$A$  – постійні витрати на весь обсяг випуску, тис.грн.

Точка беззбитковості – критичний обсяг виробництва ( $X_{кр}$ ) – такий обсяг виробництва і продажу, коли підприємство почне отримувати прибуток. Її можна визначити за формулою (2.13):

$$X_{кр} = A : (Ц - b), \quad (2.13)$$

де  $Ц$  - ціна одиниці продукції, грн./од.

У зв'язку з проведеними розрахунками можна назвати три важливих моменти для фінансиста підприємства.

Визначивши, якій кількості продукції відповідає за цих цін реалізації поріг рентабельності, одержуємо граничне (критичне) значення обсягу виробництва в натуральному вираженні. Меншу кількість продукції підприємству виробляти не вигідно.

2. Пройшовши поріг рентабельності, підприємство має додаткову суму валової маржі на кожен чергову одиницю товару. Природно, збільшується і маса прибутку.

3. Сила впливу операційного важеля максимальна поблизу порога рентабельності й зменшується зі зростанням виручки від реалізації та прибутку, тому що частка постійних витрат у загальній їх сумі зменшується – і так до чергового «стрибка» постійних витрат.

На основі порога рентабельності можемо визначити запас фінансової міцності підприємства (різниця між досягнутою фактичною виручкою від реалізації і порогом рентабельності). Цей показник розраховується й у відсотках до виручки від реалізації або у вигляді коефіцієнта до виторгу. Всі показники й алгоритм їхніх розрахунків наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Алгоритм розрахунку параметрів операційного аналізу

ТОВ «Бріюшь» за 2017 та 2018 рр.

Найменування	2017	2018
1. Валова маржа $ВМ = ВР - С_{зв}$ , тис.грн. Виручка від реалізації (ВР) мінус змінні витрати ( $С_{зв}$ ).	45023-13505,5= 31517,5 тис.грн.	63166-24623,2= 38542,8 тис.грн.

## Продовження табл. 2.3

Найменування	2017	2018
2. Разом змінні витрати (Сзм), тис.грн.	13505,5 тис.грн.	24623,2
3. Коефіцієнт валової маржі: Валова маржа : Виручка від реалізації, $K_M = VM : VP$	$31517,5 / 45023 = 0,700031$	$38542,8 / 63166 = 0,6101826$
4. Відсоток валової маржі = Валова маржа: Виручка від реалізації * 100, $K_M (\%) = VM : VP * 100$	70,003%	61,01
5. Разом постійні витрати (Спост)	29437,4 тис.грн.	33394 тис.грн.
6. Поріг рентабельності: Сума постійних витрат : Коефіцієнт валової маржі; $Прент = C_{пост} : K_M (\%)$	$29437,4 / 0,700031 = 42051,56$ тис.грн.	$33394 / 0,610182 = 54727,93$ тис.грн.
7. Запас фінансової міцності: - у грн.: Виручка від реалізації – Поріг рентабельності: $\Phi_M = VP - Прент$ - у відсотках до виручки від реалізації: $\Phi_M (\%) = \Phi_M : VP$	$45023 - 42051,56 = 2971,44$ тис.грн. $2971,44 / 45023 * 100 = 6,59\%$	$63166 - 54727,93 = 8438,07$ тис.грн. $8438,07 / 63166 * 100 = 13,35\%$
8. Прибуток: Запас фінансової міцності * Коефіцієнт валової маржі; $Пр = \Phi_M * K_M (\%)$	$2971,44 * 6,59 / 100 = 195,81$ тис.грн.	$8438,07 * 13,35 / 100 = 1126,48$ тис.грн.
9. Сила впливу операційного важеля: Валова маржа : Прибуток; $R_{пр} = VM : Пр$	$31517,5 / 195,81 = 160,95$	$38542,8 / 1126,48 = 34,21$

Отже обсяг реалізованої продукції у грошовому еквіваленті для ТОВ «Бріюшь» в 2018 році повинен бути не менше ніж 54727,93 тис.грн., для того аби підприємство не було збитковим.

Як далеко запланований виторг від реалізації «відділяється» від точки беззбитковості, показує запас фінансової міцності або межа фінансової безпеки.

Як видно з наведених вище розрахунків запас міцності підприємства становить 13,35%, що означає, що при зменшенні обсягу реалізації продукції на 13,35%, за будь-яких причин, воно не буде збитковим. Будь-яка зміна чистого доходу спричиняє зміну валового прибутку в пропорції 1: 34,21.

Цей метод ТОВ «Бріюшь» може використовувати, плануючи свою діяльність і розраховуючи фінансові показники. Його перевага очевидна, тому що він дає змогу досить легко визначити такі фінансові показники, як оптимальний обсяг продажу, ціна продажу і фінансовий запас стійкості.

Розрахуємо точку беззбитковості графічним методом. Вихідні данні: постійні витрати – 33394 тис.грн.; змінні витрати – 24623,2 тис.грн.; обсяг реалізації 63166 тис.грн. Питома вага змінних витрат в об'ємі реалізації 0,389817306.

Точка беззбитковості  $(Q) = 33394 / (1 - 0,389817306) = 54727,93$  тис.грн.

При використанні графічного методу аналізу точкою беззбитковості вважається точка перетину лінії сукупних (повних) затрат та лінії, яка характеризує виручку від реалізації продукції (рис. 2.4, 2.5).

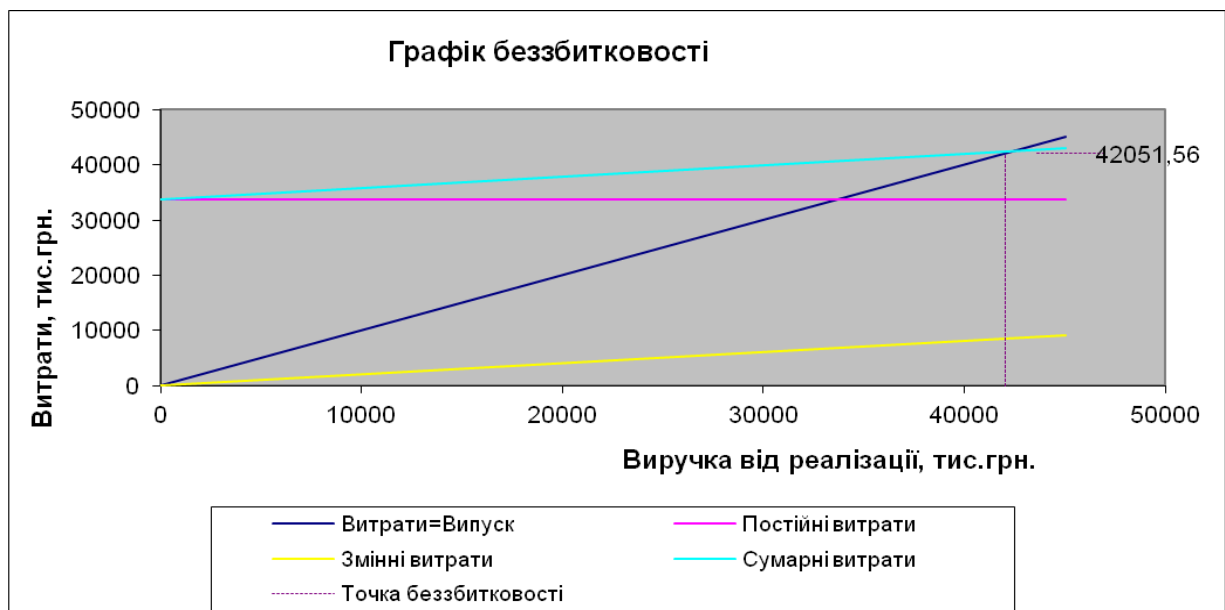


Рис. 2.4. Точка беззбитковості ТОВ «Бріюшь» в 2017 році

До досягнення точки беззбитковості в 2017 році (42051,56 тис.грн.) підприємство зазнає збитків від реалізації продукції, а після — отримує прибутки.



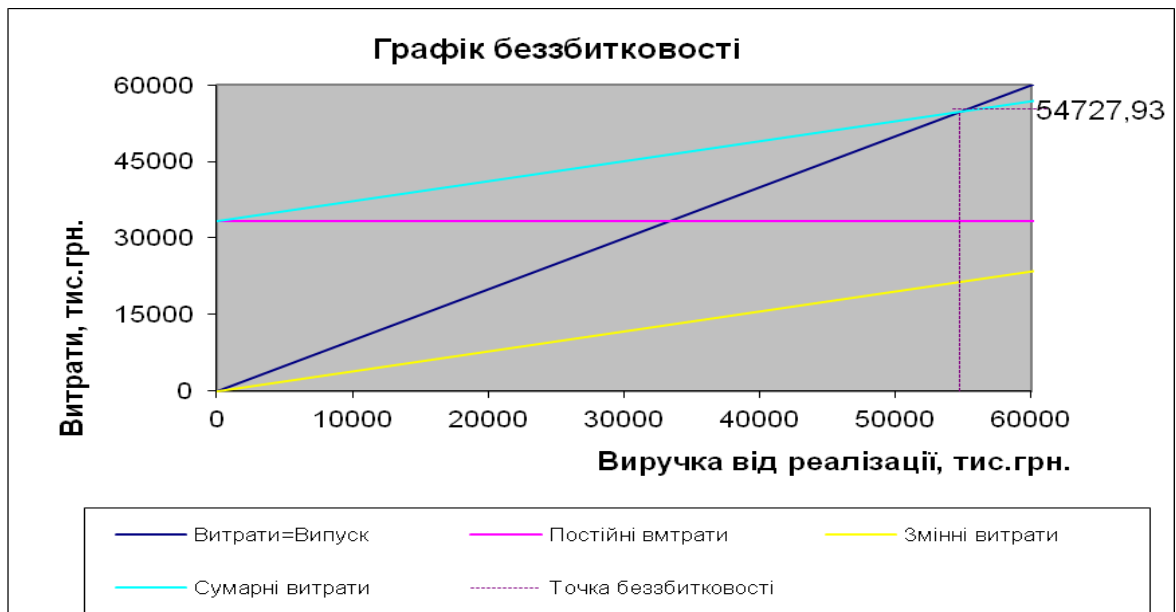


Рис. 2.5. Точка беззбитковості ТОВ «Бріюшь» в 2018 році

Поріг рентабельності в 2018 році на підприємстві підвищився до 54727,93 тис.грн. Тобто в 2016 році підприємство отримувало прибуток після перетину обсягу виручки від реалізації в суму 54727,93 тис.грн.

### 2.3. Аналіз рентабельності ТОВ «Бріюшь» та чинників, які на неї впливають

Капіталізація чистого прибутку дозволяє розширювати діяльність підприємства за рахунок власних, більш дешевих джерел фінансування. При цьому знижуються фінансові витрати підприємства на залучення додаткових джерел. Розміри капіталізації чистого прибутку дозволяють оцінити темпи зростання власного капіталу підприємства, розкрити факторну структуру цього зростання і оцінити запас фінансової міцності таких важливих показників, як рентабельність реалізованої, випущеної продукції і окремих її видів, оборотність всіх активів [50].

Рентабельність характеризує результативність діяльності організації. Показники рентабельності дозволяють оцінити, який прибуток має фірма з кожної гривні коштів, вкладених в активи підприємства.

Аналіз рентабельності передбачає розрахунок наступних показників рентабельності [48, 50, 51]:

1. Коефіцієнт рентабельності активів (рентабельність вкладень в підприємство) відображає ефективність використання майна підприємства:

$$P_{акт} = \frac{ЧП}{\bar{A}} \times 100\%, \quad (2.14)$$

де ЧП – сума чистого прибутку, тис.грн.;  $\bar{A}$  - середня сума чистих активів, тис.грн.

2. Рентабельність оборотних активів ( $R_{OA}$ ). Характеризує величину прибутку, що припадає на одну грошову одиницю вартості оборотних активів. Розраховується наступним чином:

$$R_{OA} = \frac{ЧП}{\overline{OA}} \times 100\%, \quad (2.15)$$

де ЧП - чистий прибуток, тис.грн.,

$\overline{OA}$  - середня вартість оборотних активів за період, тис.грн.

3. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу або коефіцієнт фінансової рентабельності. Він характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в підприємство. Для розрахунку цього показника використовується наступна формула:

$$P_{ск} = \frac{ЧП_о}{\overline{СК}} \times 100\%, \quad (2.16)$$

де ЧП<sub>о</sub> – загальна сума чистого прибутку підприємства, отримана від усіх видів господарської діяльності в даному періоді;

$\overline{СК}$  - середня сума власного капіталу підприємства в даному періоді.

Розрахунок показників рентабельності зведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники рентабельності ТОВ «Бріюшь» за 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	2018
Чистий прибуток, тис.грн.	346,8	494,7	335,4
Активи, тис.грн. ( $\bar{A}$ )	12301,4	18235,95	24032,2
Оборотні активи, тис.грн. ( $\overline{OA}$ )	10158,55	15911,15	20984,05
Власний капітал тис.грн. ( $\overline{СК}$ )	6760,7	7181,45	8015,45

## Продовження табл. 2.4

Показник	2016	2017	2018
Рентабельність активів, %	2,82	2,71	1,39
Рентабельність оборотних активів, %	3,41	3,11	1,59
Рентабельність власного капіталу, %	5,13	6,88	4,18

У нашому випадку рентабельність активів, оборотних активів та власного капіталу ТОВ «Бріюшь» є додатною на протязі трьох років. В 2017 році рентабельність активів та власного капіталу збільшилась. Але в 2018 році всі показники рентабельності знизились, через випереджаючий приріст витрат над доходами.

Серед дохідних показників рентабельності розраховують наступні:

1. Валова рентабельність продажу, яка показує розмір валового прибутку, що отримується з 1 грн. доходу від продажу продукції.

2. Чиста рентабельність продажу продукції показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції.

Розрахунок показників рентабельності реалізованої продукції унаочнює табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Показники прибутку від реалізації та рентабельності реалізації  
ТОВ «Бріюшь» за 2016-2018 рр.

№ з/п	Показники	Порядок розрахунку/ позитивна тенденція	Роки			Відхилення, +/-, пункти 2018 до 2017
			2016	2017	2018	
1	Валова рентабельність продажу продукції, %	$\frac{\Phi 2 \text{ Р } 2090}{\Phi 2 \text{ Р } 2000} \times 100\%$ (збільшення)	7,78	4,62	8,15	3,53
2	Чиста рентабельність продажу продукції, %	$\frac{\Phi 2 \text{ Р } 2350}{\text{Р } 2000} \times 100\%$ (збільшення)	1,15	1,09	0,53	-0,56

Валова рентабельність продажу мала тенденцію до зменшення як в 2017 році (-3,16%), але в 2016 році вона зросла 3,53%. Збільшення в динаміці

показника валової рентабельності обумовлено ростом темпів росту виторгу від реалізації над темпами росту собівартості продукції.

Чиста рентабельність продажу також мала тенденцію до зменшення показників 2016-2018 рр., відповідно на -0,06% і -0,56%.

Кожному підприємству необхідна інформація про рентабельність його діяльності.

Здійснимо факторний аналіз рентабельності власних коштів підприємства ( $k_{ps}$ ). На її рівень впливають прибутковість реалізованої продукції, ресурсовіддача (фондовіддача) і структура авансованого капіталу. Цей взаємозв'язок може бути виражений за допомогою формули Дюпона і має такий вигляд [50]:

$$k_{ps} = \frac{P \cdot 100}{N^p} \cdot \frac{N^p}{\Pi_1} \cdot \frac{\overline{\Pi_1}}{I^c}, \quad (2.17)$$

де  $I^c$  – середня величина власних коштів підприємства, або

$$k_{ps} = k^N \cdot \lambda_1 \cdot k^{\Phi 3} \quad (2.18)$$

де  $k^N$  – рентабельність реалізованої продукції;

$\lambda_1$  – коефіцієнт фондовіддачі,

$k^{\Phi 3}$  – коефіцієнт фінансової залежності, що характеризує структуру капіталу підприємства.

Визначення впливу показників-факторів на рівень рентабельності власного капіталу проводиться з використанням методу різниці. Дані для розрахунку наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

#### Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства

№	Показник	Позначення	2017	2018	Відхилення (+/-)
1	Чистий прибуток, тис.грн.	$P^r$	494,7	335,4	-159,3
2	Обсяг реалізованої продукції, тис.грн.	$N^p$	45023	63166	18143
3	Середньорічна сума всіх коштів підприємства, тис. грн.	$\Pi$	18235,95	24032,2	5796,25

Продовження табл. 2.6

№	Показник	Позначення	2017	2018	Відхилення (+/-)
4	Середньорічна сума власних коштів підприємства, тис. грн.	$\Pi_I$	7181,45	8015,45	834
5	Рентабельність (прибутковість) реалізованої продукції, % (1:2*100)	$k^N$	1,09	0,53	-0,56
6	Коефіцієнт ресурсовіддачі (фондовіддачі), грн(2 : 3)	$\lambda_I$	2,46	2,62	0,16
7	Коефіцієнт фінансової залежності (3 : 4)	$k^{\Phi 3}$	2,53	2,99	0,46
8	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, % (1 : 4 * 100)	$k_{PS}$	6,88	4,18	-2,7

1. Зменшення рентабельності власних коштів підприємства на 3,48 пункту відбувалось за рахунок зменшення чистого прибутку на 1 грн. реалізованої продукції:

$$\Delta k_{PS1} = \Delta k^N \lambda_{I0} k_0^{\Phi 3} = -0,56 \cdot 2,46 \cdot 2,53 = -3,48.$$

2. Збільшення ресурсовіддачі (фондовіддачі) привезло до збільшення рентабельності власних коштів підприємства на 0,21 пункту:

$$\Delta k_{PS2} = \Delta \lambda_I k_1^N k_0^{\Phi 3} = 0,16 \cdot 0,53 \cdot 2,53 = 0,21.$$

3. Збільшення рентабельності власних коштів підприємства на 0,64 пункту відбулося за рахунок збільшення коефіцієнта фінансової залежності:

$$\Delta k_{PS3} = \Delta k^{\Phi 3} k_1^N \lambda_{I1} = 0,46 \cdot 0,53 \cdot 2,62 = 0,64.$$

Загальна сума впливу всіх факторів складає: – 2,7.

2.4. Аналіз впливу використання прибутку на фінансовий стан ТОВ «Бріюшь»

Співвідношення використання прибутку на споживання і накопичення здійснює вирішальний вплив на фінансовий стан підприємства. Якщо

накопичених коштів недостатньо, зростає потреба в залучених коштах, знижується потенціал розвитку підприємства, який характеризується показником рентабельності власного капіталу. Але в дійсності відбувається пошук оптимального співвідношення між споживанням і накопиченням, а також оптимальної структури джерел фінансування. Такий взаємозв'язок характеризує категорія левериджу, яка виступає у двох видах: виробничому та фінансовому [48].

Виробничий леверидж (важіль) полягає у потенційній можливості впливати на формування прибутку від основної діяльності за рахунок зміни обсягу виробництва (реалізації) продукції і співвідношення постійно-змінних витрат у структурі собівартості. Цей механізм діє наступним чином: зростання обсягу виробництва (реалізації) зменшує рівень постійних витрат на одиницю продукції, а отже, збільшує прибуток на одиницю, що відповідним чином відображається на обсязі та структурі основних і оборотних засобів і ефективності їх використання. Виробничий леверидж покладено в основу аналізу співвідношення «витрати-обсяг-прибуток».

Рівень виробничого левериджу можна визначити за формулою:

$$ЛВ = \frac{\Delta\Pi_p}{\DeltaОР}, \quad (2.19)$$

де ЛВ – виробничий леверидж;  $\Delta\Pi_p$  – приріст прибутку від реалізації продукції, %;  $\DeltaОР$  – приріст обсягу реалізації продукції, %.

Економічний зміст виробничого левериджу полягає у тому, що він показує рівень чутливості валового прибутку до зміни обсягу виробництва (реалізації).

Фінансовий леверидж (важіль) на відміну від виробничого, тісно пов'язаний з фінансовою діяльністю підприємства. Він є потенційною можливістю впливати на фінансові результати та рентабельність підприємства шляхом зміни обсягу та структури пасивів за рахунок залучених коштів (довгострокових кредитів банку, облігаційних позик тощо). Використання залучених коштів господарюючими суб'єктами пов'язано з певними витратами

(сплатою відсотків). Фінансовий леверидж дає змогу оптимізувати співвідношення між власними та залученими ресурсами та визначити їх вплив на прибуток.

Рівень фінансового левериджу зростає при зростанні питомої ваги довгострокових позик у зв'язку з тим, що зростає сума відсотків, які по них сплачуються. Якщо підприємство не використовує довгострокових позик, а отже, не сплачує відсотки, фінансовий леверидж дорівнює одиниці, тобто абсолютно не впливає на фінансові результати.

Фінансовий леверидж характеризує взаємозв'язок чистого прибутку та прибутку до оподаткування і розраховується наступним чином:

$$ЛФ = \frac{\Delta П_{ч}}{\Delta П_0}, \quad (2.20)$$

де ЛФ – фінансовий леверидж;  $\Delta П_{ч}$  – приріст чистого прибутку, %;  $\Delta П_0$  – приріст прибутку до оподаткування, %.

Даний показник показує, у скільки разів чистий прибуток перевищує прибуток до оподаткування. Він тісно пов'язаний з поняттям фінансового ризику, тобто ризику, зумовленого можливою нестачею коштів для сплати відсотків за довгостроковими кредитами. Отже, зростання рівня фінансового левериджу характеризує зростання ризикованості діяльності підприємства. Позитивним буде значення фінансового важеля за умови, що рентабельність капіталу вище ставки позикового капіталу. Тому для підвищення рентабельності капіталу, крім зростання чистого прибутку та суми власного капіталу, необхідно залучати позикові кошти на вигідних умовах.

Данні для розрахунку левериджу зведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Вихідні данні для розрахунку левериджу

Показники	Од. виміру	2017	2018	Відхилення	
				+/-	%
Обсяг реалізації продукції	тис.грн.	45023	63166	18143	40,29
Прибуток від реалізації	тис.грн.	2081,0	5148,8	3067,8	147,41
Прибуток до оподаткування	тис.грн.	603,3	409,1	-194,2	-32,18
Чистий прибуток	тис.грн.	494,7	335,4	-159,3	-32,2

За наведеними даними в табл. 2.7, виробничий леверидж складає:

$$ЛВ = 147,41\% / 40,29\% = 3,65\%.$$

Такий рівень виробничого левериджу означає, що приріст обсягу реалізації на 1% збільшує прибуток від реалізації на 3,65%. Якщо необхідно збільшити прибуток на 10%, то необхідно збільшити обсяг реалізації на 2,73% ( $10\% : 3,65$ ).

Фінансовий леверидж становить:  $ЛФ = -32,2\% / -31,18\% = 1,0006\%$ .

Такий рівень фінансового левериджу означає, що зменшення прибутку до оподаткування на 1% зменшує чистий прибуток на 1,0006%.

## Висновки до розділу 2

Проведений аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Бріюшь» дозволив зробити такі висновки.

1. Прибуток є фінансовим підсумком господарської діяльності будь-якого підприємства, що потребує систематичного проведення аналізу формування прибутку для визначення величини чистого прибутку, його складових частин і основних тенденцій їх зміни. Вибір напрямків аналізу прибутку визначається цілями управління. Систематичний аналіз факторів та причин відхилень в роботі підприємства необхідний не тільки для підвищення об'єктивності результатів його діяльності. Аналіз повинен носити попереджувальний характер для того, щоб своєчасно впливати на результати роботи, знаходити шляхи усунення відхилень в наступному циклі та передбачити їх в новому плані.

2. За результатами факторного та операційного аналізу прибутковості ТОВ «Бріюшь» з'ясовано, що стан підприємства хороший. Чистий прибуток, який є основним показником прибутковості мав позитивне значення у 2016-2018 рр. з тенденцією до зменшення. Вирішальним фактором у збільшенні чистого прибутку підприємства в 2018 році виявилось збільшення обсягу реалізованої продукції, що дало збільшення прибутку на 12504,33, але в зв'язку з цим, збільшилися інші операційні витрати на 4043,9 тис.грн



Отже ми спостерігаємо, що основним фактором, який має найбільший вплив на чистий прибуток є обсяг реалізованих послуг (збільшує) та витрати на виробництво (зменшують).

3. Метою аналізу операційної діяльності (CVP, cost-volum-profit, витрати – об'єм – прибуток) є відстеження залежності фінансових результатів бізнесу від витрат і об'ємів реалізації продукції.

Було визначено, що підприємство ТОВ «Брюшь» в 2018 році досягне точки безбитковості при реалізації продукції на 54727,93 тис.грн., при виручці від реалізації 63166 тис.грн. При цьому запас безпеки дорівнює 8438,07 тис.грн., або 13,35%. Цей показник дає можливість оцінити, на скільки може зменшитись обсяг продажу даної продукції до того, як він перестане приносити чистий прибуток.

4. Також аналіз показав, що у ТОВ «Брюшь» рентабельність активів, оборотних активів та власного капіталу є позитивною на протязі трьох років. В 2017 році всі показники рентабельності зросли, але в 2018 році вони знизились. Чиста рентабельність продажу мала тенденцію до зменшення як в 2017 році (-0,06%), так і в 2018 році знизилась на 0,56%. Зменшення в динаміці показника чистої рентабельності обумовлено зниженням чистого прибутку.

5. Визначення впливу показників-факторів на рівень рентабельності власного капіталу на основі методу різниці показало, що зменшення рентабельності власних коштів підприємства на 3,48 пункту відбувалось за рахунок зменшення чистого прибутку на 1 грн. реалізованої продукції; збільшення ресурсовіддачі (фондовіддачі) привезло до збільшення рентабельності власних коштів підприємства на 0,21 пункту; збільшення рентабельності власних коштів підприємства на 0,64 пункту відбулося за рахунок збільшення коефіцієнта фінансової залежності.

## РОЗДІЛ 3

## ПЛАНУВАННЯ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Планування валового прибутку підприємства на основі економетричного моделювання

3.1.1. Планування виручки від реалізації та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Бріюшь» на основі аналітичного вирівнювання рядів динаміки

Динамічні процеси, які характерні для економічних систем, відображаються у вигляді ряду послідовно розташованих в хронологічному порядку значень того чи іншого показника, який в своїх вимірах показує напрями розвитку дослідженого явища в економіці.

Екстраполяційні методи є одними з найпоширеніших і найбільш розроблених серед усієї сукупності методів прогнозування. Сутність методів прогнозу екстраполяції полягає у вивченні динаміки показників економічного процесу в передпрогнозному періоді і перенесення існуючих тенденцій на деякий період майбутнього. В екстраполяційних прогнозах особливо важливим є не стільки передбачення конкретних значень досліджуваного об'єкта чи параметра в певному році, скільки своєчасне фіксування об'єктивно намічених зрушень, що лежать у основі тенденцій [52].

При дослідженні динамічних процесів необхідно враховувати наступні визначення та показники:

Динамічним рядом або рядом динаміки є послідовність спостережень одного показника, впорядкованих залежно від послідовно зростаючих або убуючих значень другого показника.

Часовий ряд – це послідовність спостережень  $V_{t1}, V_{t2} \dots V_{tn}$ , кожне з яких відноситься до деякого відрізка часу  $t_1, t_2, \dots, t_n$ , або визначає результати за деякий період часу.

Складовими елементами рядів динаміки є цифрові значення показника, який називається рівнем рядів.

Одним із найбільш поширених способів моделювання тенденції часового ряду є побудова аналітичної функції, що характеризує залежність рівнів ряду від часу, або тренду. Цей спосіб називають аналітичним вирівнюванням часового ряду.

Тренд – це рівняння  $Y = d(t)$ , що виражає в середньому зміну в часі показника, заданого рядом динаміки. Таке рівняння можна розглядати як апроксимацію часового ряду або як окремий випадок регресії. У зв'язку з цим економіко-математична динамічна модель, в якій розвиток модельованої економічної системи відображається у вигляді тренду її основних показників, називається трендовою моделлю. Маючи в розпорядженні свій часовий ряд для досліджуваного показника і для всіх чинників, треба перш за все виявити загальну тенденцію зміни цих величин (тренд, еволюційну складову, лінію рівняння).

Як показує дослідження економічних часових рядів, в них завжди міститься загальна тенденція, яку необхідно виявити.

При визначенні загальної тенденції виникають два завдання: вибір форми рівняння, тобто вид функції  $d(t)$ ; обчислення параметрів рівняння.

Слід зазначити, що аналіз часових рядів спрямований не тільки на визначення загальної тенденції і побудову моделі динаміки, а й на прогнозування економічних показників [53].

Процедура вирівнювання динамічних рядів включає два етапи: обґрунтування (вибір) типу функції, яка б адекватно описувала характер динаміки, та оцінювання параметрів функції. На практиці переважно використовують функції, параметри яких мають конкретну інтерпретацію залежно від характеру динаміки [54].

Формування трендової математичної моделі здійснюється на основі методу найменших квадратів, основною умовою якого є мінімізація суми квадратів відхилень фактичних значень  $y_t$  від теоретичних  $Y_t$ , визначених за трендовим рівнянням :

$$\sum_1^n (y_t - Y_t)^2 = \min \quad (3.1)$$

Користувач обирає тип тренду (вид функції), а програма синтезує рівняння тренду даного типу, яке дає найменшу суму квадратів різниці між експериментальними даними і значеннями, розрахованими за синтезованим рівнянням. За побудованим рівнянням тренду можна виконувати інтерполяцію і екстраполяцію (розрахунок прогнозу) даних.

ПЕТ MS Excel підтримує такі форми тренду [55]:

– лінійна: застосовується для апроксимації даних за методом найменших квадратів у відповідності до рівняння

$$Y_t = a + bt, \quad (3.2)$$

де  $a$  – початковий рівень тренду на момент чи період, прийнятий за початок відліку;  $b$  – середня зміна за одиницю часу (константа тренду, або коефіцієнт нахилу лінії тренду).

Поліном 1-го ступеня, тобто лінійний тренд, описує процеси, які рівномірно змінюються в часі і мають стабільні прирости ординат [56].

– експоненційна: застосовується для апроксимації даних за методом найменших квадратів у відповідності до рівняння

$$Y_t = ce^{kt}, \quad (3.3)$$

де  $c$  – початковий рівень тренду;

$k$  – константа тренду, яка виражає темп зміни показника;

Експонентні залежності застосовуються, якщо у вихідному тимчасовому ряді спостерігається або більш-менш постійний відносний ріст (стійкість ланцюгових темпів росту, темпів приросту, коефіцієнтів росту), або, при відсутності такої сталості, стійкість у зміні показників відносного росту.

– логарифмічна: застосовується для апроксимації даних за методом найменших квадратів у відповідності до рівняння

$$y = c \ln t + a; \quad (3.4)$$

- поліноміальна: застосовується для апроксимації даних за методом найменших квадратів у відповідності до рівняння

$$y = b + c_1t + c_2t^2 + \dots + c_6t^6, \quad (3.5)$$

де  $b, c_1 \dots c_6$  – константи;

– степенева: застосовується для апроксимації даних за методом найменших квадратів у відповідності до рівняння

$$y = ct^b, \quad (3.6)$$

де  $c, b$  – константи.

Майстер трендів MS Excel підтримує поліноміальні тренди до 6-го степеня.

Інструментальні засоби роботи з трендами MS Excel дозволяють отримати як графічне подання тренду у вигляді лінії тренду, так і рівняння тренду, яке надалі може використовуватись окремо. Можлива також екстраполяція часового ряду на задане число кроків як вперед, так і назад.

Робота з трендами в MS Excel організована таким чином, що в якості проміжного продукту використовуються XY-графіки (графіки у прямокутних, або декартових координатах) залежності показника від часу (точкова діаграма), які створюються майстром діаграм. Після створення цих графіків надається доступ до інструментів розрахунку і моделювання трендів.

Важливим етапом прогнозування економічних показників є оцінка точності й надійності прогнозів. Емпіричною мірою точності прогнозу, служить величина його помилки, що визначається як різниця між прогнозними ( $\hat{y}_t^*$ ) і фактичними ( $y_t$ ) значеннями досліджуваного показника [57].

Аналітичні показники точності прогнозу дозволяють кількісно визначити величину помилки прогнозу. До них відносять наступні показники точності прогнозу [53]:

Абсолютна помилка прогнозу ( $\Delta^*$ ) визначається як різниця між емпіричним і прогнозним значеннями ознаки й обчислюється по формулі:

$$\Delta^* = y_t - \hat{y}_t^*, \quad (3.7)$$

де  $y_t$  – фактичне значення ознаки;  $\hat{y}_t^*$  – прогнозне значення ознаки.

Відносна помилка прогнозу ( $d_{\text{отн}}^*$ ) може бути визначена як відношення абсолютної помилки прогнозу ( $\Delta^*$ ) до фактичного значення ознаки ( $y_t$ ):

$$d_{\text{отн}}^* = \frac{\Delta^*}{y_t} = \frac{|y_t - \hat{y}_t^*|}{y_t} \times 100\% , \quad (3.8)$$

Абсолютна й відносна помилки прогнозу є оцінкою перевірки точності одиничного прогнозу, що знижує їхню значимість в оцінці точності всієї прогнозової моделі, тому що досліджуваний показник піддається впливу різних факторів зовнішньої й внутрішньої властивості.

Тому на практиці як характеристика точності прогнозу визначають середню помилку апроксимації, що виражається у відсотках щодо фактичних значень ознаки, і визначається за формулою виду:

$$\bar{\varepsilon}^* = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \frac{|y_t - \hat{y}_t^*|}{y_t} \times 100\% \quad (3.9)$$

Даний показник є відносним показником точності прогнозу й не відбиває розмірність досліджуваних ознак, виражається у відсотках і на практиці використовується для порівняння точності прогнозів отриманих як по різних моделях, так і по різних об'єктах. Інтерпретація оцінки точності прогнозу на основі даного показника представлена в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

## Інтерпретація оцінки точності прогнозу

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

Як порівняльний показник точності прогнозу використовується коефіцієнт кореляції між прогнозними й фактичними значеннями ознаки, що визначається по формулі [58]:

$$R = \sqrt{1 - \frac{\sum_{i=1}^n e_i^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (3.10)$$

Коефіцієнт кореляції показує, на яку частину середнього квадратичного відхилення змінюється функція  $y$ , якщо аргумент  $x$  збільшується (зменшується) на своє середньоквадратичне відхилення  $\sigma_x$ . Знак коефіцієнта парної кореляції співпадає із знаком коефіцієнта регресії, а його чисельне значення коливається в межах

$$-1 \leq r_{y/x} \leq 1. \quad (3.11)$$

Використовуючи даний коефіцієнт в оцінці точності прогнозу варто пам'ятати, що коефіцієнт парної кореляції в силу своєї сутності відбиває лінійне співвідношення величин, що корелюються і характеризує лише взаємозв'язок між тимчасовим рядом фактичних значень і рядом прогнозних значень ознак. І навіть якщо коефіцієнт кореляції  $R = 1$ , те це ще не припускає повного збігу фактичних і прогнозних оцінок, а свідчить лише про наявність лінійної залежності між тимчасовими рядами прогнозних і фактичних значень ознаки.

Значення коефіцієнта парної кореляції, що характеризують силу впливу показника  $x$  на  $y$ , наводимо в табл. 3.2 [53].

Таблиця 3.2

## Значення коефіцієнта парної кореляції

Значення коефіцієнта кореляції	Сила впливу показника $x$ на $y$
0,85-1	сильний
0,55-0,84	помірний
0,25-0,54	слабкий
0-0,24	дуже слабкий

Для оцінки якості рівняння тренду в MS Excel автоматично розраховується коефіцієнт детермінації  $R^2$ , який показує, яка доля варіації спостережуваного показника ( $Y$ ) пояснюється за рахунок фактора часу ( $t$ ) при даній формі тренду. Більше значення коефіцієнта детермінації  $R^2$  відповідає

кращому рівнянню регресії. Але цей критерій не є досить надійним і достовірним, тому застосовують інші методи, зокрема, наприклад, звіряють контрольну суму теоретичного (розрахованого за рівнянням тренду) ряду з сумою значень вихідного ряду.

Розрахунок теоретичного ряду виконується за формулою тренду, яка відображається на діаграмі при відповідній установці, звичайними методами роботи з формулами аркуша MS Excel. Для цього слід задати на робочому аркушеві значення періодів (моментів часу), формулу тренду ввести за правилами MS Excel у першу комірку діапазону значень показника, задати у формулі посилання на відповідну комірку моменту часу (періоду), розширити формулу на усі комірки значень періодів [55].

Множинність абсолютних показників, які характеризують діяльність підприємства, зумовлює необхідність вибору одного показника, який в найбільшій мірі відповідає вимогам методики прогнозування, забезпечує отримання оптимального прогнозу і мінімальну величину похибки прогнозування.

Об'єктом планування є плановані елементи прибутку, головним чином виручка від реалізації продукції підприємства. Тому на основі виручки від реалізації продукції, як узагальнюючого показника може здійснюватися прогнозування інших показників відповідно з економіко-математичною моделлю.

Для прогнозування (планування) виручки від реалізації на 2019 рік ТОВ «Бріюшь» розрахуємо рівняння функції тренда для лінійної моделі.

Зробимо в табл. 3.3 всі необхідні обчислення для рішення систем нормальних рівнянь для лінійної моделі.

Таблиця 3.3

Розрахунок параметрів для рішення систем нормальних рівнянь для лінійної моделі на основі даних виручки від реалізації ТОВ «Бріюшь»

$i$	$t_i$	$t_i^2$	$y_i$	$t_i y_i$	Розрахунковий обсяг виручки, тис.грн. (лінійний тренд)
1	1	1	8405,3	8405,3	2461,61



$i$	$t_i$	$t_i^2$	$y_i$	$t_i y_i$	Розрахунковий обсяг виручки, тис.грн. (лінійний тренд)
2	2	4	8235,5	16471	9690,23
3	3	9	16177,8	48533,4	16918,85
4	4	16	26323,7	105294,8	24147,47
5	5	25	24745,9	123729,5	31376,09
6	6	36	30016,2	180097,2	38604,71
7	7	49	45023,9	315167,3	45833,33
8	8	64	63166,0	505328	53061,95
$\Sigma$	36	204	222094,3	1303027	222094,2
9					60290,57

Для побудови лінійної моделі необхідно знайти параметри кривої зростання, для цього складається система нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} an + b \sum_{t=1}^n t = \sum_{t=1}^n y_t, \\ a \sum_{t=1}^n t + b \sum_{t=1}^n t^2 = \sum_{t=1}^n y_t t. \end{cases} \quad (3.12)$$

Підставляємо знайдені значення в системи нормальних рівнянь для моделі (3.12), вирішуємо їх і одержуємо:

$$\begin{cases} 8a + 36b = 222094,3 \\ 36a + 204b = 1303027 \end{cases}$$

Після рішення даної системи отримуємо значення  $a = -4767,01$ , і  $b = 7228,62$ ; а рівняння функції має наступний вид:

$$Y(t) = 7228,62t - 4767,01.$$

Нанесемо отримані дані на графік (рис. 3.1). Із графіка видно, що зміну виручки від реалізації продукції можна наблизити лінійною залежністю.

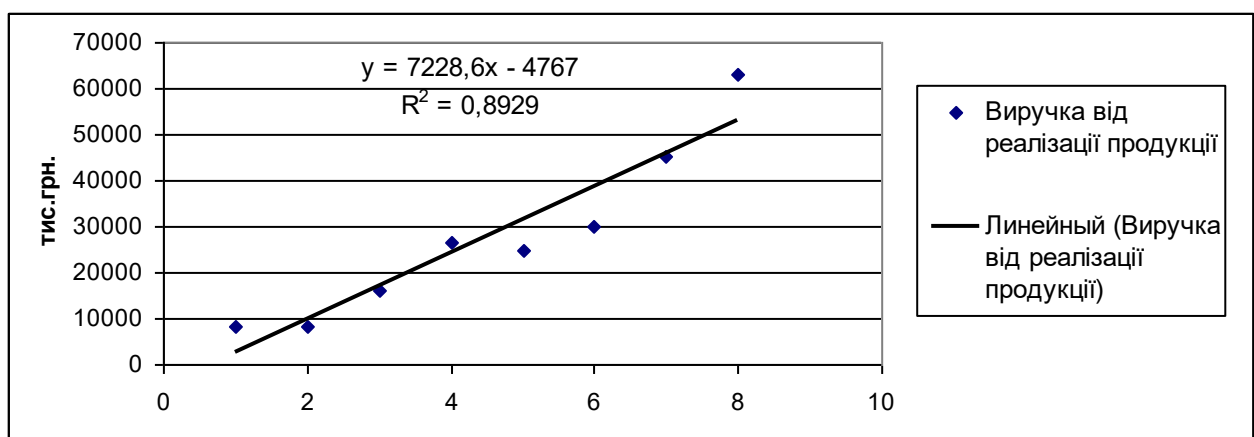


Рис. 3.1. Побудова лінійного тренду к вихідному ряду

Створимо моделі тренду, що описують виручку від реалізації продукції, за допомогою майстра діаграм в MS Excel (рис. 3.2, 3.3, 3.4, 3.5).

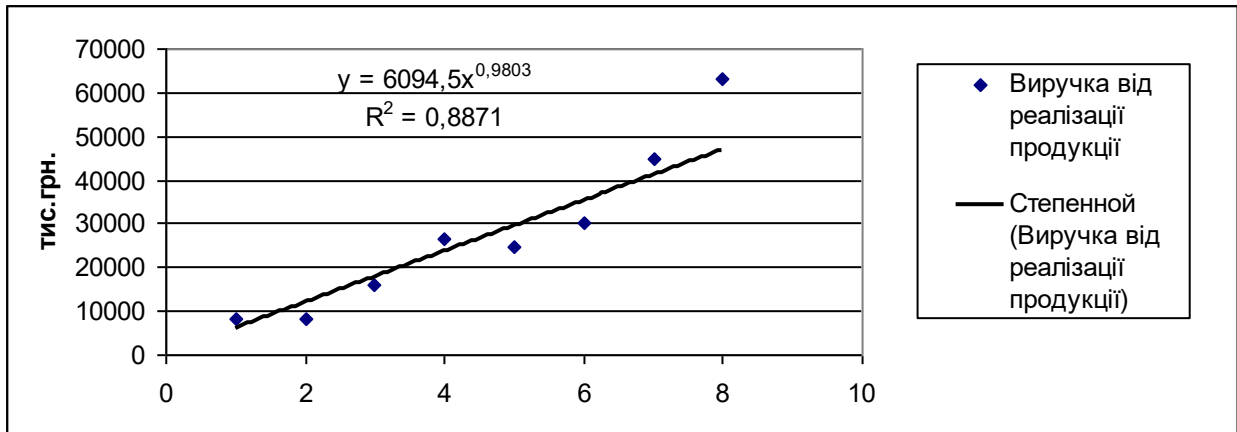


Рис. 3.2. Аналітичне вирівнювання виручки від реалізації продукції за допомогою використання степеневого тренду

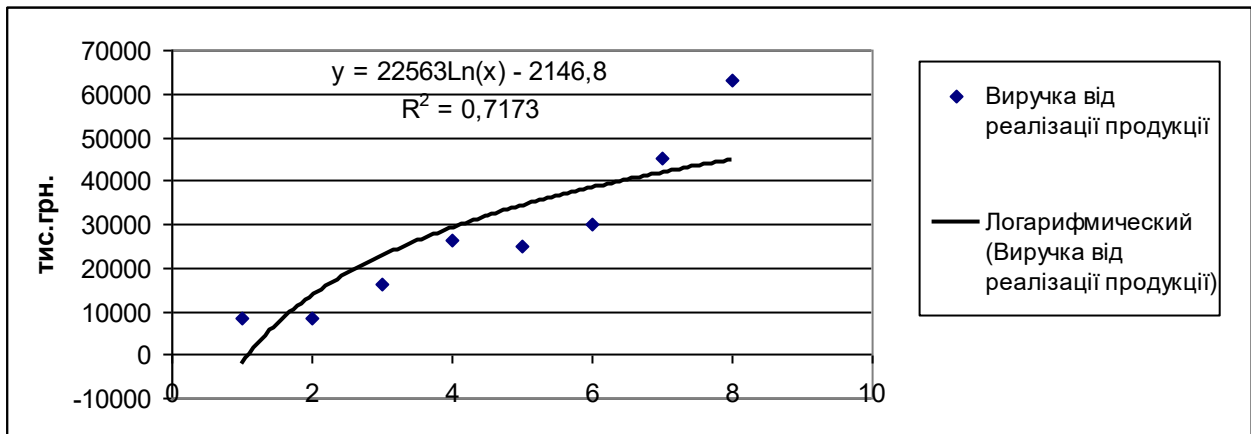


Рис. 3.3. Аналітичне вирівнювання виручки від реалізації за допомогою використання логарифмічного тренду

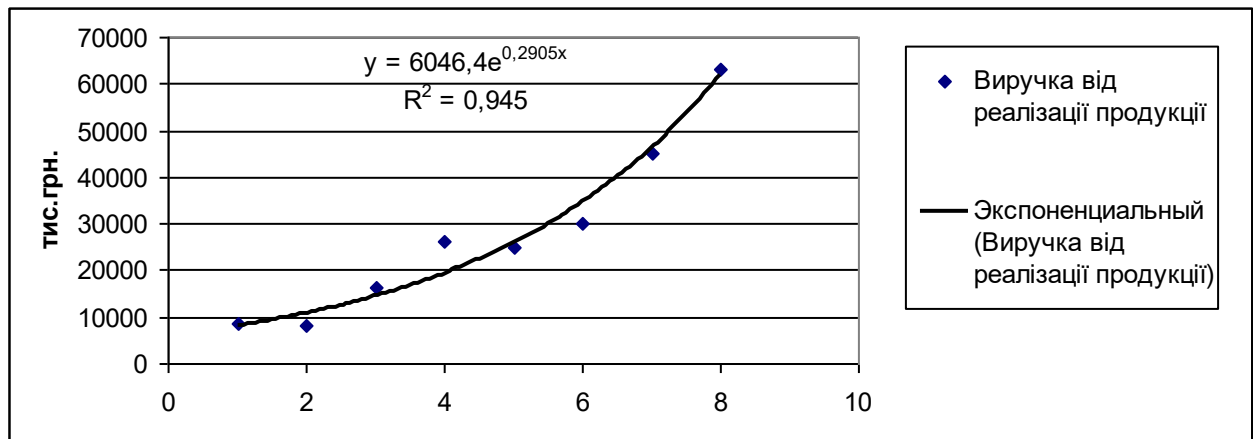


Рис. 3.4. Аналітичне вирівнювання виручки від реалізації за допомогою використання експоненціального тренду

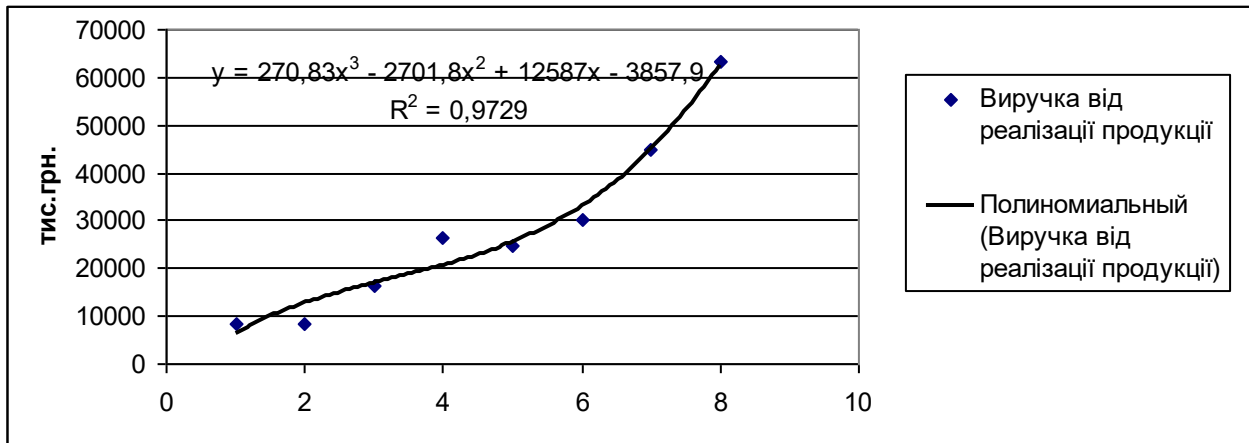


Рис. 3.5. Аналітичне вирівнювання виручки від реалізації продукції за допомогою використання поліному третього ступеня

Початковий їхній вигляд представлено у табл. 3.4. За цими формулами було розраховано значення трендів.

Таблиця 3.4

Рівняння ліній тренду виручки від реалізації для ТОВ «Бріюшь»

Тренд	Модель	Коефіцієнт детермінації
1.Лінійний	$Y = 7228,62x - 4767$	0,0829
2.Логарифмічний	$Y = 22563\ln(x) - 2146,8$	0,7173
3.Степеневий	$Y=6094,5x^{0,9803}$	0,8871
4.Експоненційний	$Y=6046,4e^{0,2905x}$	0,945
5.Поліноміальний	$Y=270,83x^3-2701,8x^2+12587x-3857,9$	0,9729

Для того щоб зробити висновок про ефективність отриманої моделі й про можливість її використання для планування валового прибутку, необхідно визначити середній відсоток відхилень теоретичних (розрахункових) значень виручки від реалізації від фактичних, тобто визначити середню помилку прогнозу (табл. 3.5).

За розрахунками наведеними в табл. 3.5 можна зробити висновок, що 2 моделі, а саме модель поліному третього ступеня та експоненційна модель має

Таблиця 3.5

Значення моделей (Т) та їх похибок (відносна помилка прогнозу)

Період	Фактичне значення	Значення тренду (Т)					Відносна помилка прогнозу (d*отн)				
		лінійної моделі	логарифмічної моделі	степеневій моделі	експоненційної моделі	поліноміальної моделі	лінійної	логарифмічної	степеневій	експоненційної	поліноміальної
2011 р.	8405,3	2461,61	-2146,8	6094,5	8084,373	6298,13	70,71	125,54	27,49	3,81	25,06
2012 р.	8235,5	9690,23	13492,68	12023,69	10809,26	12675,54	17,66	63,83	45,99	31,25	53,91
2013 р.	16177,8	16918,85	22641,19	17892,05	14452,58	16899,31	4,58	39,95	10,59	10,66	4,45
2014 р.	26323,7	24147,47	29132,16	23721,25	19323,9	20594,42	8,26	10,66	9,88	26,59	21,76
2015 р.	24745,9	31376,09	34166,95	29521,5	25837,13	25385,85	26,79	38,07	19,29	4,4	2,58
2016 р.	30016,2	38604,71	38280,67	35298,78	34545,67	32898,58	28,61	27,53	17,59	15,09	9,6
2017 р.	45023,9	45833,33	41758,77	41057,05	46189,49	44757,59	1,79	7,25	8,81	2,58	0,59
2018 р.	63166,0	53061,95	44771,64	46799,07	61757,91	62587,86	15,99	29,12	25,91	2,22	0,91
Середнє значення	X	X	X	X	X	X	174,39	341,95	165,55	96,6	118,86
Точність моделі $\bar{\varepsilon}, \%$	X	X	X	X	X	X	21,79	42,74	20,69	12,07	14,85

хорошу точність (10-20%), всі інші моделі мають задовільну точність (від 20,69% до 42,74%).

Точність моделі з поліноміальним трендом, початковий коефіцієнт детермінації якої становив 0,9729%, складає 14,85%, а експоненційної моделі відповідно коефіцієнт детермінації склав 0,945%, та точність моделі – 12,07%. Отже результати експоненційної моделі є найбільш точними при прогнозуванні виручки від реалізації продукції підприємства.

Найменшу точність серед розрахованих моделей займає логарифмічна модель (42,74%), при коефіцієнті детермінації 0,7173%.

Розрахуємо прогнозну суму виручки від реалізації продукції на 2019 рік за допомогою використання експоненційної моделі.

$$Y_{\text{вир } 2019} = 6046,4e^{0,2905 \cdot 9} = 82573,76 \text{ тис.грн.}$$

Аналогічно моделюванню виручки створимо моделі тренду, що описують собівартість реалізованої продукції, за допомогою майстра діаграм в MS Excel (дод. Б).

Рівнянні ліній тренду собівартості реалізованої продукції зведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Рівняння ліній тренду собівартості реалізованої продукції для ТОВ «Бріюшь»

Тренд	Модель	Коефіцієнт детермінації
1.Лінійний	$Y = 7391,3x - 10067$	0,9055
2.Логарифмічний	$Y = 22568\ln(x) - 6721,5$	0,6961
3.Степеневий	$Y = 3237x^{1,2297}$	0,871
4.Експоненційний	$Y = 3091,7e^{0,3724x}$	0,9689
5.Поліноміальний	$Y = 72,626x^3 + 171,68x^2 + 762,33x + 3620,4$	0,9948

Визначимо середній відсоток відхилень розрахункових значень собівартості від реалізації продукції від фактичних, тобто визначимо середню помилку прогнозу (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Значення моделей (Т) та їх похибок (відносна помилка прогнозу)

Період	Фактичне значення	Значення тренду (Т)					Відносна помилка прогнозу (d*отн)				
		лінійної моделі	логарифмічної моделі	степеневі моделі	експоненційної моделі	поліноміальної моделі	лінійної	логарифмічної	степеневі	експоненційної	поліноміальної
2011 р.	5463,4	-2675,2	-6721,5	3237	4486,54	4627,03	148,96	223,02	40,75	17,88	15,3
2012 р.	4601,6	4716,1	8921,44	7591,35	6510,68	6412,78	2,48	93,87	64,97	41,48	39,36
2013 р.	9462,7	12107,4	18071,98	12498,52	9448,02	9413,41	27,94	90,98	32,08	0,15	0,52
2014 р.	15377,9	19498,7	24564,39	17803,11	13710,56	14064,66	26,79	59,73	15,77	10,84	8,54
2015 р.	22006,5	26890	29600,29	23424,27	19896,19	20802,3	22,19	34,5	6,44	9,58	5,47
2016 р.	27680,5	34281,3	33714,93	29311,31	28872,5	30062,08	23,84	21,8	5,89	4,3	8,6
2017 р.	42942,9	41672,6	37193,8	35429,07	41898,53	42279,75	2,95	13,38	17,49	2,43	1,54
2018 р.	58017,2	49063,9	40207,34	41751,54	60801,36	57891,07	15,43	30,69	28,03	4,79	0,21
Середнє значення	X	X	X	X	X	X	270,58	567,97	211,42	91,45	79,54
Точність моделі $\bar{\varepsilon}, \%$	X	X	X	X	X	X	33,8225	70,99	26,42	11,43	9,94

За розрахунками наведеними в табл. 3.7 можна зробити висновок, що модель поліному третього ступеня мають високу точність (<10%), експоненційна модель хорошу точність (10-20%), степенева та мають задовільну точність (від 26,42% до 33,82%). Логарифмічна модель має помилку більше 50%, тобто цією моделлю не доцільно здійснювати планування.

Точність моделі з поліноміальним трендом, початковий коефіцієнт детермінації якої становив 0,99%, складає 9,94%, отже результати цієї моделі є найбільш точними при плануванні собівартості від реалізації продукції підприємства. Найменшу точність серед розрахованих моделей займає модель з логарифмічним трендом (70,99%), при коефіцієнті детермінації 0,696%.

Розрахуємо прогнозну суму собівартості від реалізації продукції на 2019 рік за допомогою використання поліному третього ступеня.

$$Y_{\text{соб } 2019} = 72,626 \cdot 9^3 + 171,68 \cdot 9^2 + 762,33 \cdot 9 + 3620,4 = 77331,8 \text{ тис.грн.}$$

Прогнозний валовий прибуток в 2019 році складе:

$$V_{\text{пр } 2019} = 82573,76 - 77331,8 = 5241,96 \text{ тис.грн.}$$

В порівнянні з 2018 роком валовий прибуток в 2019 році збільшиться на 93,16 тис.грн. (5241,96 – 5148,8).

Згідно прогнозних розрахунків в 2019 році виручка та собівартість реалізованої продукції в абсолютному вираженні збільшаться, що в свою чергу призведе до збільшення валового прибутку.

3.1.2. Планування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом ковзних середніх

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

Згладжування за допомогою ковзних середніх засноване на тому, що в середніх величинах взаємно погашаються випадкові відхилення. Це

відбувається внаслідок заміни первісних рівнів тимчасового ряду середньою арифметичною величиною усередині обраного інтервалу часу. Отримане значення відноситься до середини обраного інтервалу часу (періоду).

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

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

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

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

Даний метод використовується при короткостроковому прогнозуванні. Його робоча формула [59]:

$$y_{t+1} = m_{t-1} + \frac{1}{n} \cdot (y_t - y_{t-1}), \quad \text{якщо } n = 3, \quad (3.13)$$

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

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



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

2. Розрахувати ковзну середню для перших трьох періодів:

$m_{2012} = (Y_{2011} + Y_{2012} + Y_{2013}) / 3 = (8405,3 + 8235,5 + 16177,8) / 3 = 10939,53$   
тис.грн.

Отримане значення заносимо в таблицю 3.8 в середину взятого періоду. Далі розраховуємо  $m$  для наступних трьох періодів 2012, 2013, 2014.

$m_{2013} = (Y_{2012} + Y_{2013} + Y_{2014}) / 3 = (8235,5 + 16177,8 + 26323,7) / 3 = 16912,33$   
тис.грн.

Далі за аналогією розраховуємо  $m$  для кожних трьох рядом періодів і результати заносимо в таблицю 3.8.

Таблиця 3.8

Прогнозування виручки від реалізації продукції ТОВ «Бріюшь» методом ковзних середніх на 2019 рік

Роки	Виручка від реалізації продукції, тис.грн., $Y_t$	Ковзна середня, $m$ , %	Розрахунок середньої відносної помилки, $\frac{ Y_\phi - Y_p }{Y_\phi} * 100, \%$
2011	8405,3	-	-
2012	8235,5	10939,53	$ 8235,5 - 10939,53  / 8235,5 * 100 = 32,83$
2013	16177,8	16912,33	$ 16177,8 - 16912,33  / 16177,8 * 100 = 4,54$
2014	26323,7	22415,8	$ 26323,7 - 22415,8  / 26323,7 * 100 = 14,84$
2015	24745,9	27028,6	$ 24745,9 - 27028,6  / 24745,9 * 100 = 9,22$
2016	30016,2	33262	$ 30016,2 - 33262  / 30016,2 * 100 = 10,81$
2017	45023,9	46068,7	$ 45023,9 - 46068,7  / 45023,9 * 100 = 2,32$
2018	63166,0	-	-
Всього:			74,56
2019	52116,06	-	-

3. Розрахувавши ковзну середню для всіх періодів, будемо прогноз виручки на 2019р. по формулі (3.13):

$\text{Вир } 2019\text{р} = 46068,7 + 1/3 (63166 - 45023,9) = 52116,06$  тис.грн.

Графічно згладжування ряду за допомогою ковзної середньої унаочнює рис. 3.6.

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.9):

$\varepsilon = 74,56/6 = 12,42\%$  - інтервал 10%-20%, точність прогнозу хороша.

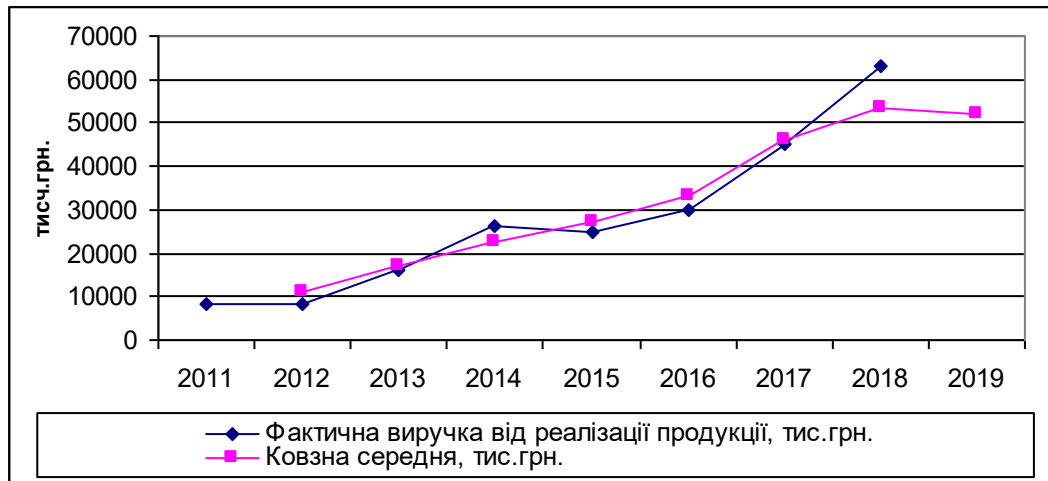


Рис. 3.6. Згладжування ряду (виручка) за допомогою ковзної середньої

Далі виконаємо прогнозування собівартості реалізованої продукції методом ковзної середньої (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Прогнозування собівартості реалізованої продукції ТОВ «Бріюшь»  
методом ковзних середніх на 2019 рік

Роки	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн., $Y_t$	Ковзна середня, $m$ , %	Розрахунок середньої відносної помилки, $\frac{ Y_\phi - Y_p }{Y_\phi} * 100, \%$
2011	5463,4	-	-
2012	4601,6	6509,23	$/4601,6-6509,23/:4601,6*100 = 41,45$
2013	9462,7	9814,06	$/9462,7-9814,06/:9462,7*100 = 3,71$
2014	15377,9	15615,7	$/15377,9-15615,7/:15377,9*100 = 1,54$
2015	22006,5	21688,3	$/22006,5-21688,3/:22006,5*100 = 1,44$
2016	27680,5	30876,63	$/27680,5-30876,63/:27680,5*100=11,54$
2017	42942,9	42880,2	$/42942,9-42880,2/:42942,9*100=0,14$
2018	58017,2	-	-
		Всього:	59,82
2019	47904,96		

Прогноз собівартості реалізованої продукції на 2019р. по формулі (3.13):

Соб 2019р =  $42880,2 + 1/3 (58017,2 - 42942,9) = 47904,96$  тис.грн.

Графічно згладжування ряду за допомогою ковзної середньої унаочнює рис. 3.7.

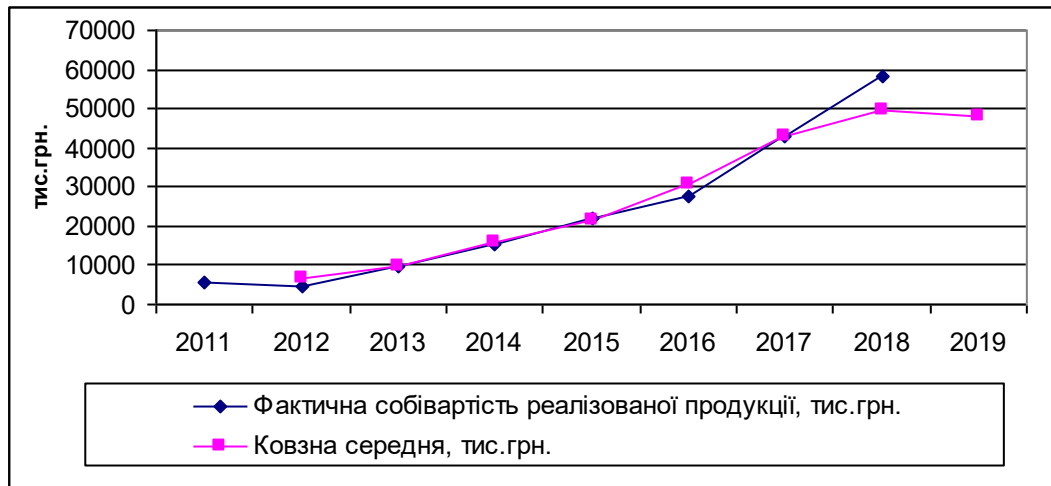


Рис. 3.7. Згладжування ряду (собівартість) за допомогою ковзної середньої

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.9):

$$\varepsilon = 59,82/6 = 9,97\% \text{ - інтервал } <10\%, \text{ точність прогнозу висока.}$$

Прогнозний валовий прибуток в 2019 році складе:

$$Впр_{2019} = 52116,06 - 47904,96 = 4211,1 \text{ тис.грн.}$$

3.1.3. Планування виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції підприємства методом експоненціального згладжування

Метод експоненціального згладжування найбільш ефективний при розробці середньострокових прогнозів. Він прийнятний при прогнозуванні тільки на один період уперед. Його основні достоїнства простота процедури обчислень і можливість обліку ваг вихідної інформації [59].

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

Для даного методу дуже важливо вибрати параметри згладжування й початкові умови [60].

Особливість методу експоненціального згладжування перебуває в тому, що в процесі вирівнювання кожного спостереження використовується тільки значення попередніх рівнів, узятих з певною вагою. Відносна вага кожного

спостереження зменшується по експоненті в міру його видалення від моменту, для якого визначається згладжене значення [58].

Для того, щоб розрахувати прогноз за допомогою методу експонентного згладжування, необхідно застосувати формулу [58, 60]:

$$\hat{Y}_{t+1} = k * Y_t + (1 - k) * \hat{Y}_t, \quad (3.14)$$

де:  $\hat{Y}_{t+1}$  - прогноз на наступний період t+1;

$Y_t$  – значення, застосовувані для прогнозу за поточний період t;

k - коефіцієнт згладжування ряду. Він вводиться від руки із клавіатури й перебуває в проміжку від 0 до 1,  $0 < k < 1$

$\hat{Y}_t$  - значення прогнозу на поточний період t.

Причому в перший період (місяць, день...)  $Y_1 = \hat{Y}_1$ , тобто  $Y_t$  у перший період дорівнюють виторгу в цей період.

При використанні методу експонентного згладжування виникають наступні утруднення:

- вибір коефіцієнту згладжування ряду, k;
- визначення початкових умов  $Y_1$ .

Від чисельного значення k залежить, наскільки швидко буде зменшуватися вага попередніх спостережень і відповідно до цього ступінь впливу на рівень, що згладжується. Чим більше значення параметра k, тим менше позначається вплив попередніх рівнів, і відповідно, меншим виявляється вплив експоненціальної середньої.

Задачу вибору параметра  $Y_1$ , що визначає початкові умови, пропонується вирішувати в такий спосіб: якщо є дані про розвиток процесу в минулому, те їхнє середнє значення можна прийняти в якості  $Y_1$ , якщо таких відомостей немає, то в якості  $Y_1$  використовується вихідне (перше) значення  $Y_1$  спостереження тимчасового ряду [58]. Найпростіший спосіб – узяти як початкове значення  $Y_1 = \bar{Y}$  або  $Y_1 = Y_1$  [61].

Прогнозування виручки від реалізації продукції ТОВ «Бріюшь» методом експоненціального згладжування зведемо в табл. 3.10. Коефіцієнт згладжування ряду візьмемо  $k=0,7$ .

Таблиця 3.10

Прогнозування виручки від реалізації продукції ТОВ «Бріюшь» методом експоненціального згладжування на 2019 рік

Роки	Виручка від реалізації продукції, тис.грн., $Y_t$	Прогноз $\hat{Y}_t$	Абсолютна похибка $(Y_t - \hat{Y}_t)$	Середня відносна помилка $\frac{ Y_t - \hat{Y}_t }{Y_t} * 100, \%$
1	2	3	4	5
2011	8405,3	8405,3	-	-
2012	8235,5	8405,3	169,8	2,06
2013	16177,8	8286,44	7891,36	48,77
2014	26323,7	13810,39	12513,31	47,53
2015	24745,9	22569,71	2176,19	8,79
2016	30016,2	24093,04	5923,15	19,73
2017	45023,9	28239,25	16784,65	37,27
2018	63166	39988,51	23177,49	36,69
Всього:			68635,95	200,87
2019	-	56212,75	-	-

Прогноз виручки від реалізації продукції на 2019р. по формулі (3.14):

$$\text{Вир } 2019 = 0,7 * 63166 + (1 - 0,7) * 39988,51 = 56212,67 \text{ тис.грн.}$$

Графічно згладжування ряду за допомогою експоненціального згладжування унаочнює рис. 3.8.

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.9):

$$\varepsilon = 200,87/7 = 28,69\% - \text{інтервал } 20\% - 50\%, \text{ точність прогнозу задовільна.}$$

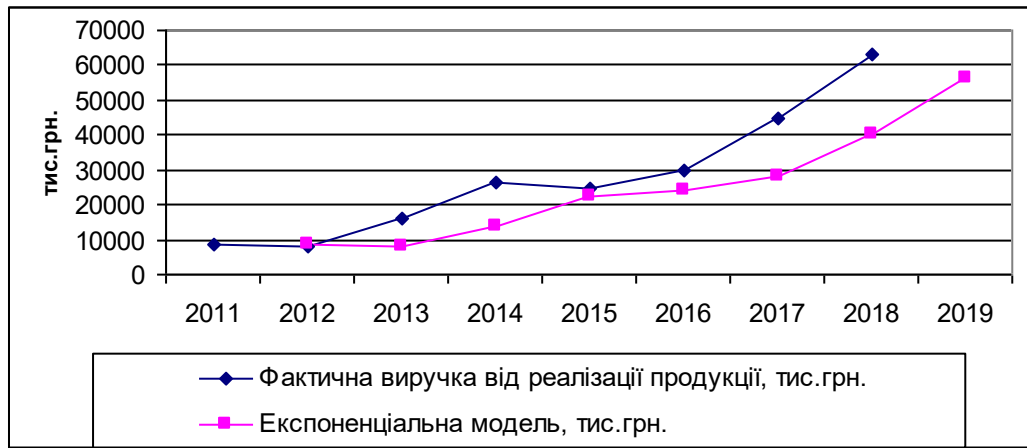


Рис. 3.8. Згладжування ряду (виручка від реалізації продукції) за допомогою експоненціального згладжування

Прогнозування собівартості реалізованої продукції методом експоненціального згладжування здійснено в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Прогнозування собівартості реалізованої продукції ТОВ «Бріюшь» методом експоненціального згладжування на 2019 рік

Роки	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн., $Y_t$	Прогноз $\hat{Y}_t$	Абсолютна похибка $(Y_t - \hat{Y}_t)$	Середня відносна помилка $\frac{ Y_t - \hat{Y}_t }{Y_t} * 100, \%$
1	2	3	4	5
2011	5463,4	5463,4	-	-
2012	4601,6	5463,4	861,8	18,72
2013	9462,7	4860,14	4602,56	48,63
2014	15377,9	8081,93	7295,96	47,44
2015	22006,5	13189,11	8817,39	40,06
2016	27680,5	19361,28	8319,21	30,05
2017	42942,9	25184,73	17758,17	41,35
2018	58017,2	37615,45	20401,75	35,16
Всього:			68056,84	261,45
2019	-	51896,68	-	-

Прогноз собівартості реалізованої продукції на 2019р. по формулі (3.14):

$$\text{Соб } 2019\text{р} = 0,7 * 58017,2 + (1-0,7) * 37615,45 = 51896,68 \text{ тис.грн.}$$

Графічно згладжування ряду за допомогою експоненціального згладжування унаочнює рис. 3.9.

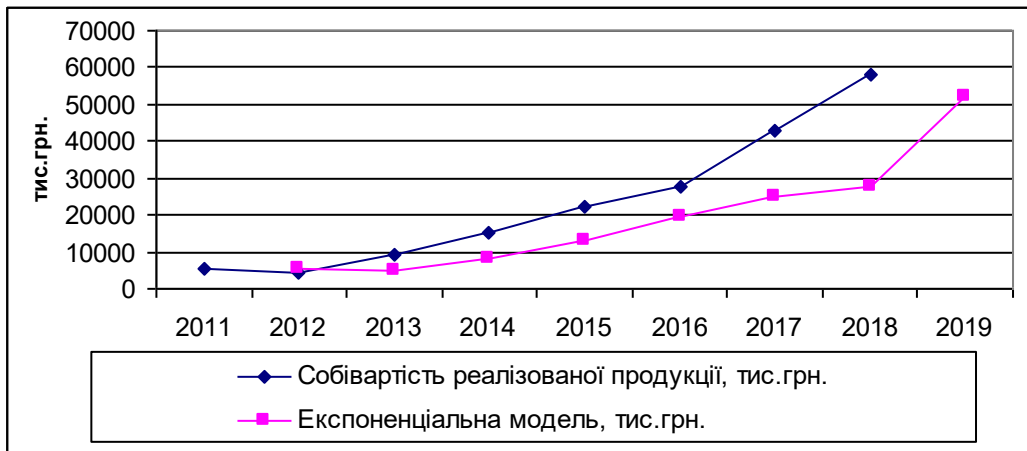


Рис. 3.9. Згладжування ряду (собівартість реалізованої продукції) за допомогою експоненціального згладжування

Розраховуємо середню відносну помилку по формулі (3.9):

$$\varepsilon = 261,45/7 = 37,35\% \text{ - інтервал } 20\%-50\%, \text{ точність прогнозу задовільна.}$$

Прогнозний валовий прибуток в 2019 році складе:

$$\text{Впр}_{2019} = 56212,75 - 51896,68 = 4316,07 \text{ тис.грн.}$$

### 3.2. Вибір найкращого методу планування валового прибутку підприємства

Спланував суми виручки та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Бріюшь» різними методами, а саме: методом аналітичного вирівнювання рядів динаміки, методом кореляційно-регресійного аналізу, методом ковзної середньої, методом експоненціального згладжування здійснимо вибір найкращого методу планування валового прибутку підприємства. Для цього порівняємо точності (помилки) прогнозу показників.

Результати розрахунків, а саме помилка прогнозу у відсотках по кожному показнику з 3 методів планування представлена у табл. 3.12.

Таблиця 3.12

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

Показник	Методи планування						
	Трендові моделі					Метод ковзної середньої	Метод експоненціального згладжування
	лінійна модель	логарифмічна модель	степенева модель	експоненційна модель	поліноміальна модель		
Виручка від реалізації продукції	21,79	42,74	20,69	12,07	14,85	12,42	28,69
Собівартість реалізованої продукції	33,82	70,99	26,42	11,43	9,94	9,97	37,35

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

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

Як видно з табл. 3.12, перше місце серед 3 методів прогнозування за точністю прогнозу посідають експоненційна модель для виручки від реалізації продукції і поліноміальна модель для собівартості продукції.

Розрахуємо прогнозний валовий прибуток ТОВ «Брірошь» на 2019 рік різними методами.

Зведемо розраховані показники валового прибутку в таблицю 3.13.

Як видно з табл. 3.13 при прогнозуванні відбувається як збільшення валового прибутку так і його зменшення.



Таблиця 3.13

Зіставлення економічних показників фінансових результатів отриманих  
різними методами планування

Показник	Базовий 2018	Плановий 2019 Метод ковзної середньої	Плановий 2019 Метод експоненціал ьного згладжування	Плановий 2019 Трендові моделі
Дохід від реалізації робіт, тис.грн.	63166	52116,06	56212,67	82573,76
Собівартість реалізації робіт, тис.грн.	58017,2	47904,96	51896,68	77331,8
Валовий прибуток, тис.грн.	5148,8	4211,1	4316,07	5241,96

Самий більший розмір прогнозного валового прибутку отримано використовуючи трендові моделі. Виручку доцільно прогнозувати трендовою експоненційною моделлю, а собівартість продукції трендовою моделлю поліному третього ступеня. Середня відносна похибка при використанні цих методів сама найменша.

Самий менший розмір прогнозного валового прибутку отримано використовуючи метод ковзної середньої, при чому цей метод мав також високу точність прогнозу.

Тому для обрання найкращого методу планування, які були використані у роботі необхідно врахувати як переваги, так і певні недоліки, що притаманні даними методам планування.

Особливістю методу екстраполяції на основі ковзної середньої є те, що рівень показників, який знаходиться ближче до прогнозованого періоду, чинить більший вплив на значення прогнозованих показників, порівняно з віддаленими періодами. Перевага методу ковзної середньої полягає у тому, що на значення прогнозованих показників впливають тією чи іншою мірою усі дані

передісторії, в той час, коли значення середньорічного коефіцієнта росту визначається тільки крайніми величинами динамічного ряду [62].

Обмеженість методу ковзної середньої полягає в тому, що він слабо враховує специфіку трендів у динамічних рядах і коливань. Також прості методи екстраполяції тенденції не дають можливості передбачити результат при нестабільності, мінливості умов у майбутньому [63].

Метод експоненціального згладжування порівняно з іншими методами прогнозу має переваги і недоліки. Серед переваг необхідно назвати його точність, що збільшується зі збільшенням числа рівнів динамічного ряду. Недоліком методу є те, що немає точного методу для вибору оптимальної величини параметра згладжування  $\alpha$ . Точність прогнозу за цим методом зменшується зі збільшенням прогнозного інтервалу. Він ефективний для короткострокових прогнозів, в інших умовах його можна використовувати для одержання наближених оцінок. При практичному використанні методу експоненціального згладжування виникають деякі труднощі. Основними є вибір значення константи  $\alpha$  і визначення початкової умови  $y_0$ . Від чисельного значення параметра  $\alpha$  залежить, наскільки швидко буде зменшуватися вага попередніх спостережень і відповідно до цього ступінь їхнього впливу на рівень, що згладжується. Чим більше значення параметра  $\alpha$ , тим менше впливають попередні рівні і відповідно меншим виявляється вплив експоненціальної середньої. Пошук компромісного значення параметра згладжування становить задачу оптимізації моделі, що дотепер до кінця ще не вирішена [64].

Екстраполяція тренда може бути застосована лише у тому випадку, коли розвиток явища достатньо добре описується побудованим рівнянням, а умови, що визначають тенденцію розвитку у минулому, не підлягають істотним змінам у майбутньому. У сучасних умовах використання комп'ютерних програм вибір форми тренда для прогнозування суттєво спрощується: можна для одного й того ж ряду динаміки побудувати різні форми тренда і вибрати з них ту, яка за математичними критеріями є найкращою [65].

Тому ми вважаємо, що сума планового валового прибутку підприємства розрахованого трендовими моделями для ТОВ «Бріюшь» є найбільш точною.

### Висновки до розділу 3

1. Управління формуванням прибутку на рівні підприємства – це процес планування прибутку та інших фінансових результатів з урахуванням висновків економічного аналізу. Головною метою при плануванні є максимізація доходів, що дозволить забезпечити фінансування більшого обсягу потреб підприємства в його розвитку.

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

3. Для планування (прогнозування) показників діяльності в бакалаврській роботі були використані три методи економетричного моделювання, а саме метод аналітичного вирівнювання рядів динаміки (трендові моделі), метод ковзної середньої, метод експоненціального згладжування.

4. Отримані результати за двома методами передбачають зменшення валового прибутку в 2019 році, а саме при плануванні методом ковзних середніх прибуток зменшиться на 937,7 тис.грн., при планування методом експоненціального згладжування прибуток зменшиться на 832,73 тис.грн. При плануванні трендовими моделями прибуток збільшиться на 93,16 тис.грн.,

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

## ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можливо сформулювати наступні висновки.

1. Будучи джерелом виробничого і соціального розвитку, прибуток займає провідне місце в забезпеченні самофінансування підприємств, є важливою економічною категорією і виступає об'єктом управління.

2. Визначено, що на формування величини прибутку підприємства впливають зовнішні (економічні умови господарювання; платоспроможний попит споживачів; державне регулювання діяльності підприємства; податкова політика держави; кредитна політика держави і внутрішні та ін.) та внутрішні фактори (обсяг продажу продукції, порядок ціноутворення, витрати на виготовлення продукції та інші).

3. Огляд існуючих методичних підходів до аналізу прибутковості підприємства дозволив запропонувати наступну послідовність комплексного аналізу та оцінки витрат, доходів і фінансових результатів діяльності підприємства: дослідження звіту про фінансові результати, ураховуючи позитивні і негативні зміни у фінансовому ланцюжку «доходи – витрати – фінансові результати»; аналіз динаміки витрат і доходів, що беруть участь у формуванні фінансового результату; аналіз рентабельності підприємства за видами; факторний аналіз чистого прибутку; узагальнення результатів аналізу доходів, витрат і фінансових результатів із визначенням резервів підвищення прибутковості.

4. У системі управління прибутком підприємства його планування являє найбільш відповідальний етап, через те що в ринкових умовах планова сума прибутку є цільовим орієнтиром комерційної діяльності підприємства і мірою її ефективності та служить базою забезпечення його наступного виробничого розвитку.

5. Здійснивши огляд методичних підходів щодо планування та прогнозування фінансових показників підприємства було визначено, що при прогнозуванні прибутку підприємства можна використовувати наступні

методи: метод екстраполяції, метод прямого рахунку, нормативний метод, метод «СVP», метод прогнозування грошового потоку; метод впливу операційного важеля, та метод факторного моделювання прибутку. Здійснивши аналіз основних методів прогнозування прибутку, виявлено, що найбільш розробленим та ефективним є метод екстраполяції.

6. Аналіз прибутковості ТОВ «Бріюшь» показав, що стан підприємства хороший. Чистий прибуток, який є основним показником прибутковості мав позитивне значення у 2016-2018 рр. з тенденцією до зменшення. Факторний аналіз виявив, що основним вирішальним фактором збільшення чистого прибутку ТОВ «Бріюшь» в 2018 році виявилось збільшення обсягу реалізованої продукції, що дало збільшення прибутку на 12504,33, але в зв'язку з цим, збільшилися інші операційні витрати на 4043,9 тис.грн.

7. За результатами операційного аналізу було визначено точку беззбитковості ТОВ «Бріюшь» (54727,9 тис.грн.) та запас безпеки (8438,07 тис.грн., або 13,35%). Цей показник дає можливість оцінити, на скільки може зменшитись обсяг продажу даної продукції до того, як він перестане приносити чистий прибуток.

8. Аналіз рентабельності ТОВ «Бріюшь» показав, що всі показники рентабельності підприємства є позитивними на протязі трьох років. Також аналіз показав, що у ТОВ «Бріюшь» рентабельність активів, оборотних активів та власного капіталу є позитивною на протязі трьох років. В 2017 році всі показники рентабельності зросли, але в 2018 році вони знизилась. Чиста рентабельність продажу мала тенденцію до зменшення як в 2017 році (-0,06%), так і в 2018 році знизилась на 0,56%. Зменшення в динаміці показника чистої рентабельності обумовлено зниженням чистого прибутку.

9. Планування показників виручки від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції, які мають вплив на формування валового прибутку ТОВ «Бріюшь» було здійснено трьома методами, а саме методом аналітичного вирівнювання рядів динаміки (трендові моделі), методом ковзної середньої, методом експоненціального згладжування.

10. Отримані результати за двома методами передбачають зменшення валового прибутку підприємства в 2019 році.

12. За результатами розрахунків валового прибутку трьома методами з врахуванням існуючих недоліків при плануванні різними методами визначено, що більш точним методом короткострокового планування показників діяльності для ТОВ «Бріюшь» є метод аналітичного вирівнювання рядів динаміки: експоненційною та поліноміальною моделями.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ширягіна О. Є. Значення прибутку у фінансово-господарській діяльності підприємств / О.Є Ширягіна // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. - Ч. 2, Т. 1. - 2004. - С. 152-155.
2. Багацька К. В. Використання економічної доданої вартості як критерію ефективності діяльності підприємства / К.В. Багацька // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». - 2011. - №1. - С. 59-64.
3. Савицкая Г. В. Экономический анализ. / Г.В. Савицкая. – [12-е изд., доп., испр. ]. - М. : Новое знание, 2006. - 679 с.
4. Чумаченко М. Г. Дослідження теоретичних, методологічних і прикладних проблем регіональної політики сталого розвитку / М.Г. Чумаченко // Фінанси України. - 2008. - № 11. - С. 123-124.
5. Мардус Н. Ю. Особливості формування і використання прибутку підприємства / Н.Ю. Мардус, Ю.М. Товт // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва. - 2014. - № 64. - С. 16-19.
6. Осовська Г. В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Шкевич, Й.С. Завадський. - К. : Кондор, 2007. - 358 с.
7. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посібник. / О.Г. Біла - Львів : Магнолія, 2009 - 383 с.
8. Бойчик І. М. Економіка підприємства /І.М. Бойчик. - К. : Атіка, 2004. - 480 с.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов М.: 1935. 112 с. URL: [https://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Econom/smit/smit\\_1.pdf](https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf) (дата звернення 16.02.2019).
10. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення 16.02.2019).

11. Загальні вимоги до фінансової звітності: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1: від 07.02.2013 № 73. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 16.02.2019).

12. Джеджула В. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова, Т. В. Іванчик // *Modern Economics*. – 2019. – № 14. – С. 81-86.

13. Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.

14. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.

15. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затв. наказом МФУ від 28.03.13 р. № 433 // *Все про бухгалтерський облік*. – 2013. – 10 квітня. – № 33 (2030). – С. 48–60.

16. Економіка сучасного підприємства : навч.-метод. і практ. Посібник / Є. Ф. Пеліхов, О. А. Іванова, О. М. Сумець. - К. : Хай-Тек Прес, 2009. - 344 с.

17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток», затв. наказом МФУ від 28.12.2000 р. № 353 // *Все про бухгалтерський облік*. – 2012. – 27 січня. – Спецвипуск № 8–9. – С. 94–96.

18. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом МФУ від 07.02.13 р. № 73 // *Все про бухгалтерський облік*. – 2013. – 14 червня. – № 55. – С. 12–31.

19. Янковий О. Г. Фактори формування прибутку підприємства / О.Г. Янковий, Г.В. Кошельок // *Вісник соціально-економічних досліджень*. - 2011. - Вип. 3. - С. 298-305.

20. Джеджула В. В. Визначення резервів збільшення прибутку від енергозберігаючих заходів / В.В. Джеджула // *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. - 2012. - Вип. 11. Ч. 2. - С. 198-200.

21. Єпіфанова І. Ю. Фактори зростання прибутку підприємства / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // *Молодий вчений*. - 2016. - № 7. - С. 46-49.

22. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І.Ю.



Єпіфанова, В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

23. Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. - 2016. - Вип. 3. - С. 189-192.

24. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства / Є. О. Сябер // Молодий вчений. - 2018. - № 6(2). - С. 431-435.

25. Кондрацька Н. М. Управління прибутком підприємства / Н. М. Кондрацька, А. Л. Горбатюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. - 2018. - Вип. 3. - С. 100-109.

26. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. - 2009. - № 6. - С. 31–45.

27. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Е. В. Негашев. – [3-є изд., перераб. и доп.]. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 208 с.

28. Маркорян Э. А. Финансовый анализ / Э. А. Маркорян, Г. П. Герасименко.– М. : Приор, 1997. – 160 с.

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

30. Калина А. В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровень) : учеб. пособие / А. В. Калина, М. И. Конева, В. А. Ященко. – К. : МАУП, 1998. – 272 с.

31. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент / В. П. Савчук. – К. : Изд. дом «Максимум», 2006. – 884 с.

32. Одинцов Б. Е. Обратные вычисления в формировании экономических решений : учебное пособие / Б. Е. Одинцов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 192 с.

33. Шубіна С. В. Теоретико-методичні підходи до аналізу фінансових результатів у системі управління машинобудівним підприємством / С. В. Шубіна, В. П. Юрченко // Вісник Університету банківської справи

Національного банку України. – 2014. – № 1 (19). – С. 208–213.

34. Ніколаєва С. П. Сутність, прийоми та методи аналізу фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / С. П. Ніколаєва. – Режим доступу : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/553/1/49.pdf>.

35. Єпіфанова І. Ю. Методика оцінювання прибутковості підприємства / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Економіка та суспільство. - 2017. - №12. - С. 251-254.

36. Ле Х. Ф. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства / Х. Ф. Ле // Науковий журнал ХНЕУ. - 2013. - С. 127-129.

37. Гладка Л.І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л.І. Гладка, М.О. Домащенко, М.В. Ковальова // Економіка і регіон. – 2012. - №1(32). – С. 195-198.

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

39. Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія / М.Д. Білик, Т.О. Білик. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.

40. Владимірова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособ. / Л.П. Владимірова. – М.: Дашков и Ко, 2000. – 308 с.

41. Глівенко С.В. Економічне прогнозування: навч. посіб. для студ. вузів / С.В. Глівенко, М.О. Соколов, О.М. Теліженко. – Суми: ВПП «Мрія-1» ЛТД, 2000. – 120 с.

42. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування і планування: навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.

43. Егоров Ю.Н. Планирование на предприятии / Ю.Н. Егоров. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 176 с.

44. Зінь Е.А. Планування діяльності підприємства: підручник / Е.А. Зінь, М.О. Турченко. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.

45. Організація та планування діяльності підприємств: наук.-метод. посіб. / Кер. автор. кол., наук. ред., д.е.н. проф. О.П. Сологуб. – К.: Видавничий дім

«Корпорація», 2005. – 432 с.

46. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособ. для вузов / Под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 318 с.

47. Сатубалдин С.С. Учет затрат на производство в промышленности США / С.С. Сатубалдин. – М.: Финансы, 1980. – 125 с.

48. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. /Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП “Рута”, 2006. – 680с.

49. Індекс інфляції в Україні. Фінансовий портал Мінфіна. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>

50. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз. Підручник. / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

51. Харьковський Д.Ф. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Д.Ф. Харьковський, І. М. Медведюк, О. І. Конопльова; За ред. Д. Ф. Харьковського; Одеськ. Держ. Аграр. Ун-т. / - Одеса: Друк, 2003. – 168 с.

52. Кухар О.В. Прогнозування обсягів виробництва продукції харчової промисловості Вінницької області / О.В. Кухар, Л.М. Киш // Збірник наук.праць ВНАУ. Сер.: Економічні науки. – 2010. - №3. – С. 86-96.

53. Мамонов К.А. Економіко-математичне моделювання (модульний варіант). Навч. посібник для студентів галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво», напряму підготовки 6.030509 «Облік і аудит» // К.А. Мамонов, Б.Г. Скоков, С.Я. Політучий – Х.: ХНАМГ, 2010. – 226 с.

54. Єріна А.М. Теорія статистики : Практикум / А.М. Єріна, З.О. Пальян. – К. : Знання, 1997. – 325 с.

55. Теренчук А.Т. Методичні вказівки до практичного заняття «Засоби прогнозування і перспективних оцінок ПЕТ MS Excel» / А.Т. Теренчук; М-во освіти і науки України, Вінницький національний медичний університет. – В.: ВНМУ, 2011. – 17 с.

56. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: Навч. Посібник / А.М. Єріна. – К.: КНЕУ, 2001. – 170 с.

57. Садовникова Н.А. Анализ временных рядов и прогнозирование : учеб. пособие / Н.А. Садовникова, Р.А. Шмойлова. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики – М., 2001. – 67 с.

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

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

60. Губинова Т.В. Применение экспоненциального сглаживания для прогнозирования выручки / Т.В. Губинова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/pdf/8484.pdf>

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

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

63. Ніколаєнко Д.В. Удосконалення системи прогнозування показників фінансового стану територіально-розподіленої компанії / Д. В. Ніколаєнко // Економіка. Управління. Інновації. - 2013. - № 2. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2013\\_2\\_54](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_54).

64. Гаркуша Н. М. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті [Текст] : навч. посіб. / Н. М. Гаркуша, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська. - К. : Знання, 2012. - 583 с.

65. Семенова В.Г. Використання моделей одного часового ряду для прогнозування економічних показників у сучасних умовах / В. Г. Семенова, К. Д. Семенова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. – Випуск 3(26). – С. 334-340.

## ДОДАТОК А

Додаток 1  
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ  
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди
Товариство з обмеженою відповідальністю "БРІОШЬ"	за ЄДРПОУ	2017 01 01
Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за КОАТУУ	37069089
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	1211900000
Вид економічної діяльності Виробництво сухарів і сухого печива, виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів та тістечок тривалого зберігання	за КВЕД	240
Середня кількість працівників, осіб 42		10.72
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон вулиця Сучкова, буд. 2 А, м. НОВОМОСКОВСЬК, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА обл., 51200		7491094

1. Баланс на 31 грудня 2016 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006		
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	13,6
Основні засоби	1010	2 083,7	2 188,4
первісна вартість	1011	3 910,1	4 628,6
знос	1012	( 1 826,4 )	( 2 440,2 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>2 083,7</b>	<b>2 202,0</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	4 337,5	2 312,8
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4 884,6	7 437,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	263,6	10,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	133,1	10,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	190,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	208,9	289,0
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	382,6
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>9 694,6</b>	<b>10 622,5</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>11 778,3</b>	<b>12 824,5</b>



Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	490,0	490,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6097,3	6444,1
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Усього за розділом I	1495	6587,3	6934,1
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2304,7	2441,4
розрахунками з бюджетом	1620	1,0	1,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1484,8	1400,0
Усього за розділом III	1695	3790,5	3842,9
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
1700		-	-
Баланс	1900	11 778,3	12 824,5

**2. Звіт про фінансові результати**  
за Рік 2016

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30016,2	24745,9
Інші операційні доходи	2120	173,9	110,0
Інші доходи	2240	323,4	147,5
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	30 513,5	25 003,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 27680,5 )	( 22006,5 )
Інші операційні витрати	2180	( 2280,8 )	( 2139,8 )
Інші витрати	2270	( 129,3 )	( 280,9 )
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	( 30090,6 )	( 24427,2 )
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	422,9	576,2
Податок на прибуток	2300	( 76,1 )	( 103,7 )
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	346,8	472,5

Керівник

Головний бухгалтер



*(Handwritten signature)*  
(підпис)

*(Handwritten signature)*  
(підпис)

Місюренко Олександр Олександрович  
(ініціали, прізвище)

Місюренко Олександр Олександрович  
(ініціали, прізвище)

Додаток 1

до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**  
суб'єкта малого підприємства

Підприємство

Товариство з обмеженою відповідальністю "БРЮШЬ"

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2018	01	01
37069089		
1211900000		
240		
10.72		

Територія ДНІПРОПЕТРОВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Виробництво сухарів і сухого печива, виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів та пстечок тривалого зберігання

Середня кількість працівників, осіб 47

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон 51200, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА, НОВОМОСКОВСЬК, вулиця Сучкова, 2 А

0504817607

**1.Баланс на 31 грудня 2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	13,6	13,6
Основні засоби	1010	2 188,4	2 434,0
первісна вартість	1011	4 628,6	5 638,8
знос	1012	( 2 440,2 )	( 3 204,8 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>2 202,0</b>	<b>2 447,6</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	2 312,8	9 431,6
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 437,4	9 225,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	10,7	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	10,7	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	190,0	205,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	289,0	78,0
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	382,6	2 259,3
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>10 622,5</b>	<b>21 199,8</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>12 824,5</b>	<b>23 647,4</b>



## Продовження дод. А

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	490,0	490,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6444,1	6938,8
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>6934,1</b>	<b>7428,8</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>	<b>2047,5</b>	<b>2447,5</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2441,4	10006,7
розрахунками з бюджетом	1620	1,5	64,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	15,8
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1400,0	3700,0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>3842,9</b>	<b>13771,1</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>12 824,5</b>	<b>23 647,4</b>

**2. Звіт про фінансові результати**  
за Рік 2017

Форма № 2-м Код за ДКУД 1601007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	45023,9	30016,2
Інші операційні доходи	2120	60,5	173,9
Інші доходи	2240	1447,1	323,4
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>46 531,5</b>	<b>30 513,5</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 42942,9 )	( 27680,5 )
Інші операційні витрати	2180	( 1974,9 )	( 2280,8 )
Інші витрати	2270	( 1010,4 )	( 129,3 )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 45928,2 )</b>	<b>( 30090,6 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	603,3	422,9
Податок на прибуток	2300	( 108,6 )	( 76,1 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>494,7</b>	<b>346,8</b>

Керівник

(підпис)

Місюренко Олександр Олександрович  
(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Місюренко Олександр Олександрович  
(ініціали, прізвище)



## Продовження дод. А

Додаток 1  
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

**ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ**  
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "БРЮШЬ"	Дата(рік,місяць,число)	Коди
Територія	ДНІПРОПЕТРОВСЬКА	за ЄДРПОУ	2019 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	37069089
Вид економічної діяльності	Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів та тістечок тривалого зберігання	за КОПФГ	1211900000
Середня кількість працівників, осіб	92	за КВЕД	240
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		10.72
Адреса, телефон	51200, ДНІПРОПЕТРОВСЬКА, НОВОМОСКОВСЬК, вулиця Сучкова, 2 А		0502963782

**1.Баланс на 31 грудня 2018 р.**

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	13,6	13,6
Основні засоби	1010	2 434,0	3 635,1
первісна вартість	1011	5 638,8	7 838,8
знос	1012	( 3 204,8 )	( 4 203,7 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>2 447,6</b>	<b>3 648,7</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	9 431,6	4 564,8
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 225,1	12 235,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	205,8	467,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	78,0	83,7
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 259,3	3 417,4
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>21 199,8</b>	<b>20 768,3</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>23 647,4</b>	<b>24 417,0</b>

## Продовження дод. А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	490	1 327,9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6938,8	7274,2
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>7428,8</b>	<b>8602,1</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	10006,7	8740,7
розрахунками з бюджетом	1620	64,3	226,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	15,8	43,5
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 700,0	4 400,0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>13771,1</b>	<b>13367,4</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Баланс	1900	23 647,4	24 417,0

**2. Звіт про фінансові результати**  
за Рік 2018

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	63166,0	45023,9
Інші операційні доходи	2120	76,7	60,5
Інші доходи	2240	1608,3	1447,1
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	64 851,0	46 531,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 58017,2 )	( 42942,9 )
Інші операційні витрати	2180	( 6018,8 )	( 1974,9 )
Інші витрати	2270	( 405,9 )	( 1010,4 )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 64441,9 )</b>	<b>( 45928,2 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	409,1	603,3
Податок на прибуток	2300	( 73,7 )	( 108,6 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>335,4</b>	<b>494,7</b>

Керівник

Головний бухгалтер



Місюренко Олександр Олександрович  
(ініціали, прізвище)

Місюренко Олександр Олександрович  
(ініціали, прізвище)



## ДОДАТОК Б

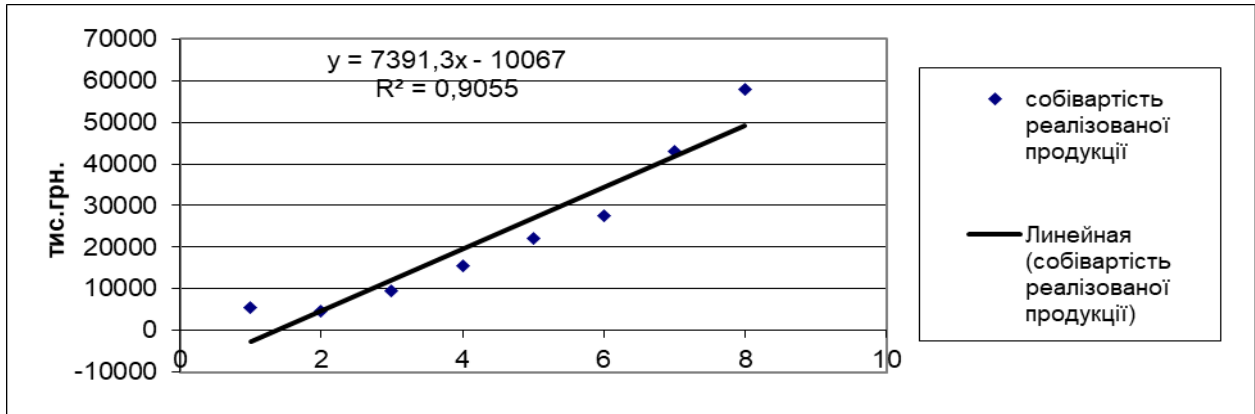


Рис. Б1. Аналітичне вирівнювання собівартості реалізованої продукції за допомогою використання лінійного тренду

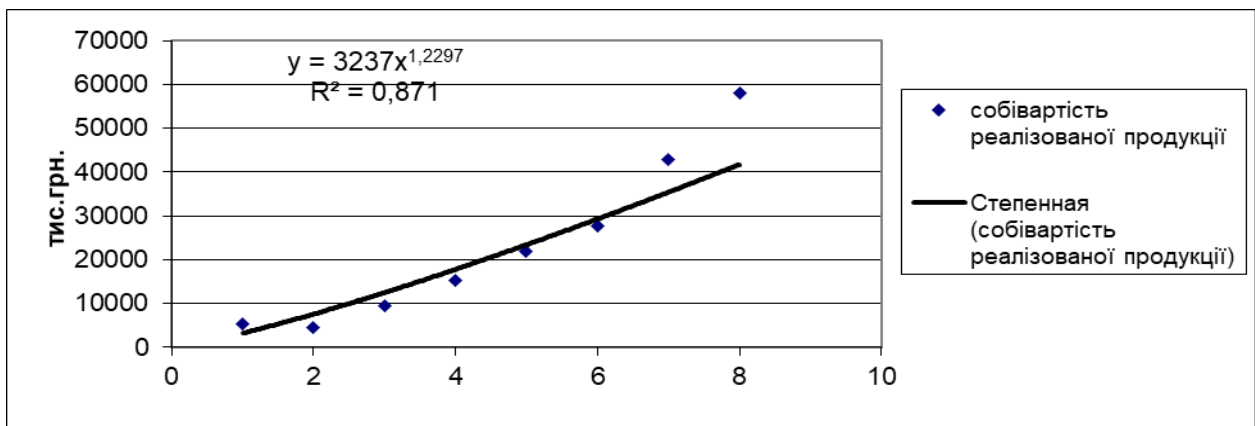


Рис. Б2. Аналітичне вирівнювання собівартості реалізованої продукції за допомогою використання степеневого тренду

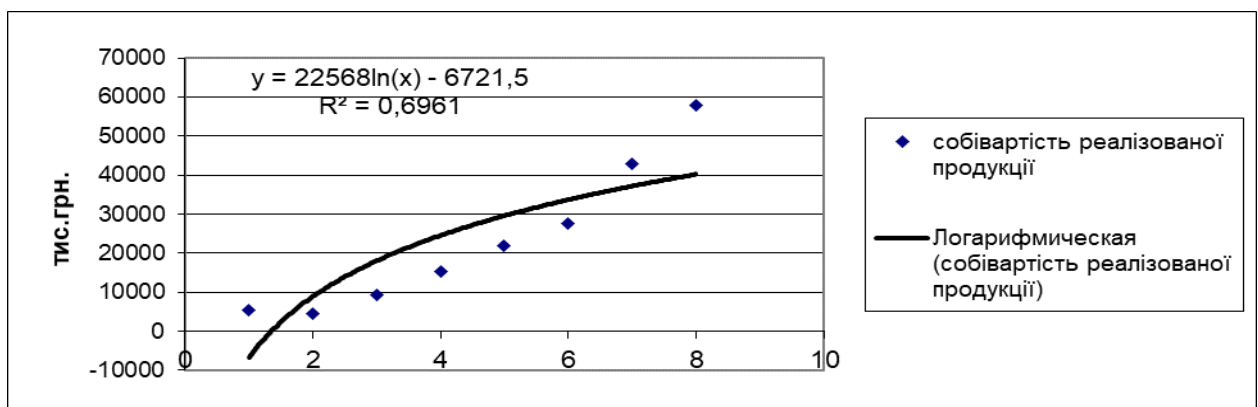


Рис. Б3. Аналітичне вирівнювання собівартості реалізованої продукції за допомогою використання логарифмічного тренду

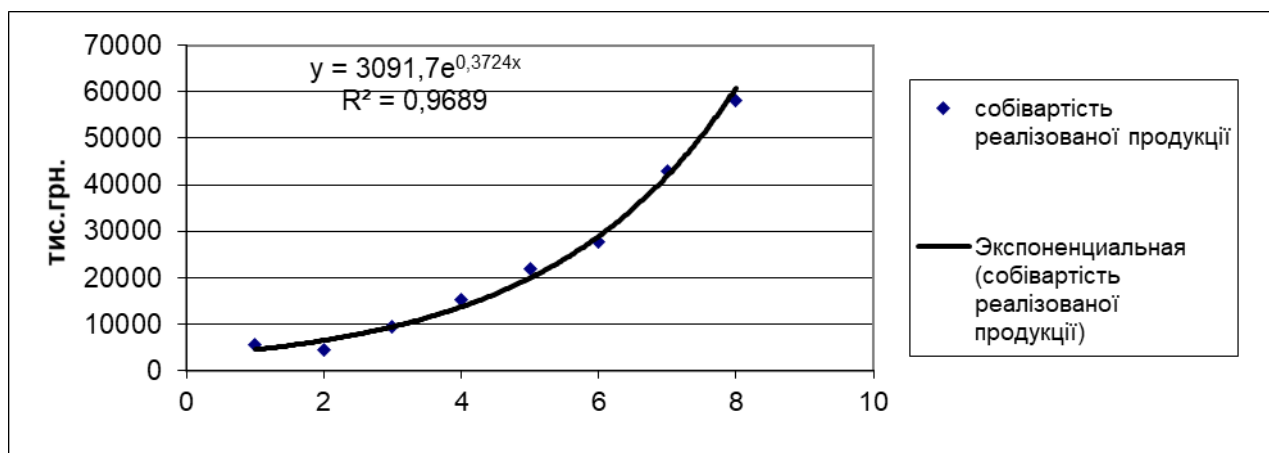


Рис. Б4. Аналітичне вирівнювання собівартості реалізованої продукції за допомогою використання експоненціального тренду

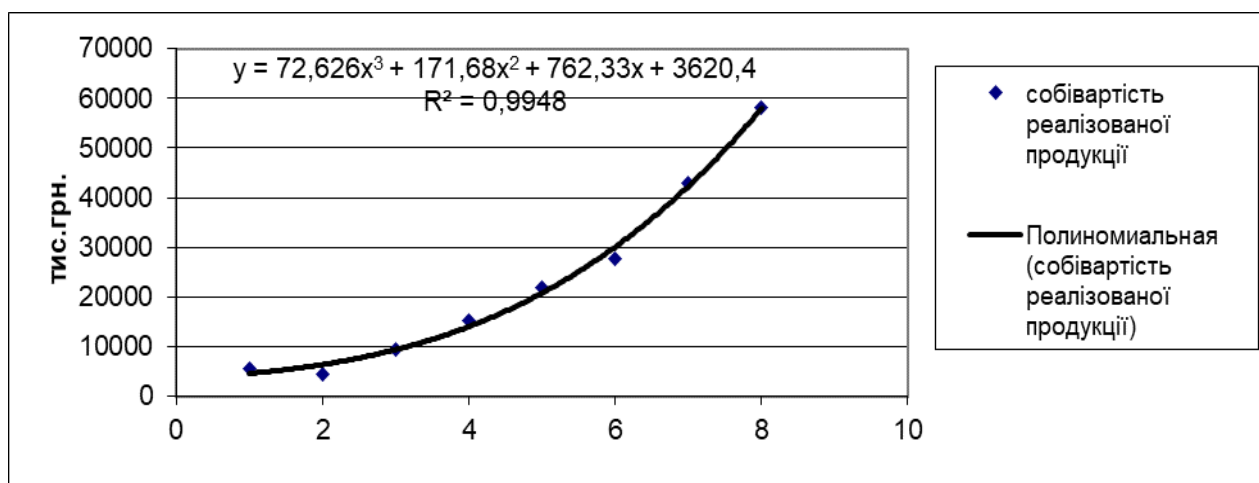


Рис. Б5. Аналітичне вирівнювання собівартості реалізованої продукції за допомогою використання поліному третього ступеня







## ВІДЗИВ

на кваліфікаційну роботу студентки групи 072-16-1 Калюжної Валерії Сргіївни на тему «Планування формування прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «Бріюшь»)» представленої для присвоєння ступня «бакалавр» кваліфікації «бакалавр фінансів, банківської справи та страхування» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

1. Мета дипломної роботи: визначення та обґрунтування найкращого методу планування показників діяльності підприємства, які впливають на формування валового прибутку.

2. Обрана тема актуальна через те, що прибуток забезпечує зростання обсягів власних фінансових ресурсів, необхідних для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Їх недолік спричиняє ризик виникнення боргів, що в підсумку може призвести до банкрутства підприємства.

3. Тема дипломної роботи безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності бакалавра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – формуванням та плануванням прибутку підприємств.

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

5. Автором здійснено оцінку фінансових результатів, прогнозовано показники діяльності підприємства, які впливають на формування валового прибутку, трьома методами та визначено найбільш точний метод планування показників - метод аналітичного вирівнювання рядів динаміки.

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

7. Самостійність виконання завдань дипломної роботи хороша.

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

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

10. Робота Калюжної В.С. виконана на замовлення підприємства та отримала позитивну оцінку його керівництва.

Таким чином констатуємо, що кваліфікаційна робота Калюжної Валерії Сргіївни рекомендується до захисту з оцінкою 86 балів.

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

Цуркан І.М.