

До записки  
ЕВ

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 Банщикової Анни Олександрівни

(ПІБ)

академічної групи 072-18-1 (денна форма навчання)

(шифр)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва спеціальності)

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

на тему: «Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення  
(на прикладі ТОВ «Потоки»)»

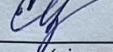
Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Штефан Н.М.	82	добре	
Рецензент	Нікіфорова О.В.	84	добре	
Нормоконтролер	Федорова О.Г.	79	добре	

Дніпро  
2022

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри  
економічного аналізу і фінансів  
(повна назва)

  
(підпис) О.В.Єрмошкіна  
(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 року

**ЗАВДАННЯ**  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню бакалавр

студентці Банщиківій Анні Олександрівні академічної групи 072-18-1  
(прізвище, ініціали) (шифр)

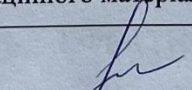
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
(код і назва спеціальності)

На тему: «Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення  
(на прикладі ТОВ «Потоки»)»

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від 12.05.2022р. № 254-с

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	03.05.2022- 08.05.2022
Розділ 1	Теоретичні аспекти процесу формування прибутку підприємства	09.05.2022- 18.05.2022
Розділ 2	Аналіз прибутковості роботи підприємства	19.05.2022- 26.05.2022
Розділ 3	Розробка заходів щодо підвищення прибутковості роботи підприємства	27.05.2022- 05.06.2022
ВИСНОВКИ		06.06.2022- 08.06.2022
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	09.06.2022- 12.06.2022

Завдання видано

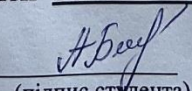
  
(підпис керівника)

Н.М. Штефан  
(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання 02.05.2022 р.

Дата подання до екзаменаційної комісії 13.06.2022 р.

Завдання прийнято до виконання

  
(підпис студента)

А.О.Банщикова  
(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

Банщикова А.О. – Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення(на прикладі ТОВ «Потоки») – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – НТУ «Дніпровська політехніка», 2022.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо формування прибутку підприємства, а також пошуку сучасних методів щодо його збільшення.

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

У першому розділі розглянуті існуючі теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення.

У другому розділі надана оцінка результативності фінансово-господарської діяльності підприємства.

В третьому розділі розроблені шляхи щодо збільшення прибутку підприємства, обґрунтовано доцільність їх впровадження на підприємстві. Як результат, розраховано економічну ефективність впровадження запропонованих заходів.

ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ФІНАНСОВА  
СТІЙКІСТЬ, ФІНАНСОВИЙ СТАН

## ABSTRACT

Banshchykova A.O. - Formation of the company's profit and ways for its increasing (in terms of "Streams" Ltd). – Manuscript.

Qualifying work for obtaining an educational qualification bachelor's degree in the specialty "Finance, Banking and Insurance" - Dnipro University of Technology, Dnipro, 2022.

The purpose of the qualification work is to substantiate the theoretical foundations and practical recommendations regarding the increasing of the profit of the enterprise, improvement of planning processes, the process of formation, distribution of profits in the enterprise in modern conditions.

The introduction describes the current state of the problem, substantiates the relevance of the topic, specifies the tasks of qualification work, defines the object and subject of the study.

The first chapter deals with the existing theoretical and methodological approaches to the formation of profits of the enterprise and ways to increase it.

The second section provides an assessment of the effectiveness of financial and economic activity of the enterprise.

In the third section, there are ways to increase the profit of the enterprise, justifies the feasibility of their implementation at the enterprise. As a result, the economic efficiency of implementing the proposed measures is calculated.

INCOME, PROFITABILITY, EFFICIENCY, FINANCIAL STABILITY,  
FINANCIAL STATE

## ЗМІСТ

Стор.

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки та режиму воєнного стану.....	10
1.2. Прибуток підприємства як джерело системи стимулювання економічної поведінки суб'єктів господарювання.....	31
1.3. Вплив вибору систем оподаткування суб'єктів господарювання на наповнення державного бюджету України.....	34
Висновки до розділу 1.....	36
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	38
2.1. Характеристика діяльності підприємства.....	38
2.2. Оцінка фінансового стану та результативності фінансово-господарської діяльності підприємства .....	40
Висновки до розділу 2.....	56
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	59
3.1. Механізм формування прибутку в умовах воєнного стану і після війни в Україні.....	59
3.2. Факторинг як джерело фінансування підприємства.....	62
3.3. Диверсифікація видів продукції підприємства – вирощування кондитерського соняшника.....	65
3.4. Диверсифікація видів продукції підприємства – виробництво халви.....	70

3.5. Обґрунтування вибору ставки дисконту і визначення ефективності запропонованих заходів.....	73
3.6. Складання прогностного балансу і звіту про фінансові результати підприємства та розрахунок прогностних показників його фінансового стану.....	83
Висновки до розділу 3.....	89
ВИСНОВКИ.....	91
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	101

## ВСТУП

Актуальність теми. Запорукою подолання технологічного відставання країни є інноваційний розвиток: визначення пріоритетів розвитку підприємства, виявлення інновацій, які сприяють розвитку підприємства. Після визначення пріоритетів необхідно визначити обсяг інвестицій, джерела фінансування для реалізації нових напрямків діяльності підприємства.

Але на сучасному етапі різниця в рівні прибутковості між підприємствами однієї й тієї ж самої галузі залежить не тільки від відмінностей у технологіях, скільки від ефективності системи управління підприємством. Саме тому сьогодні найбільшій увазі потребує вирішення проблем, пов'язаних з дослідженням та впровадженням у практику методів управління, спрямованих на досягнення прибутку від виробничої діяльності та його зростання в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Це потребує додаткових досліджень і методів формування прибутку.

У складі прибутків виділяють прибуток від операційної діяльності, від фінансової діяльності, від інвестиційної діяльності. Операційний прибуток відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і в кінцевому підсумку свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно операційний прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Прибуток від фінансової діяльності — це прибуток від фінансових операцій.

Але абсолютний показник прибутку не може дати відповідь на питання наскільки ефективно підприємство реалізує свою продукцію, використовує вкладений капітал, управляє своїми оборотними коштами і т.д., тому в цілях фінансового і економічного аналізу використовуються система відносних економічних показників в яку і входять коефіцієнти рентабельності.

В економічній літературі присвячено багато праць вітчизняних і закордонних вчених, які зробили вагомий внесок у розробку теоретичних положень ті методологічних підходів до проблеми формування , використання прибутку та розробки шляхів його збільшення. Це праці І.А.Бланка, В.В. Ковальова, А.Д. Шеремета, О.С. Стоянової, М.М. Крейніної, Г.С. Панової, Є.А. Уткіної, В.Є. Черкасової, С.Ф. Покропивного, М.Я. Коробова, М. Л. Лапішко, А.М. Поддєрьогіна, Н.В. Тарасенко, М.Г.Чумаченко та інших.

Мета і завдання. Метою роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо формування прибутку підприємства, а також пошуку сучасних методів щодо його збільшення.

Відповідно до поставленої мети в роботі передбачено вирішення таких основних завдань:

- розглянути економічну сутність прибутку;
- визначити джерела формування прибутку підприємства і напрямки його використання;
- проаналізувати шляхи збільшення прибутку підприємства;
- провести оцінку ефективності шляхів збільшення прибутку підприємства.

Предметом дослідження є теоретико - методологічні засади і практичні аспекти процесу формування прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є процес підвищення ефективності формування і використання прибутку підприємства.

Методи дослідження. При вирішенні поставлених у роботі завдань було застосовано наступні методи досліджень: системний аналіз об'єкта дослідження; метод графічного аналізу для вивчення динаміки показників; метод порівняльного аналізу для з'ясування особливостей стану підприємства; аналіз документації; методи статистичної обробки результатів дослідження. Обробка економічної інформації, побудова таблиць, діаграм,



графіків, оформлення дипломної роботи здійснювались за допомогою ПЕОМ з використанням прикладних програм - Microsoft Excel , Microsoft Word.

Інформаційною базою дослідження були відповідні Закони України, Укази Президента України, акти Верховної Ради України, офіційні матеріали державного комітету статистики України, дані річних звітів ТОВ „Потоки”, фахові літературні та інші джерела.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих заходів у діяльності промислових підприємств при розв'язанні завдань з підвищення ефективності формування і використання прибутку підприємства.

Апробація результатів дослідження. Результати досліджень доповідалися та обговорювалися на міжнародній студентській науково-технічній конференції "Тижждень студентської науки -2022" (Дніпро, 2022).

Обсяг та структура дипломної роботи. Диплом викладено на 107 сторінках комп'ютерного тексту, складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 46 найменування, містить 19 таблиць, 5 рисунків, 3 додатка.

РОЗДІЛ I  
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ  
ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки та режиму воєнного стану

В економічній літературі серед економістів немає єдиної думки щодо сутності прибутку та джерел його утворення. Аналіз сутності категорії «прибуток» наведений у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Аналіз сутності категорії “прибуток”

Автори	Сутність категорії
1	2
Білик М.Д. [ 8]	Прибуток — це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили
Бланк І. О.[9]	Прибуток – мірило фінансового здоров’я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
Буряковський В.В.[10]	Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності
Голов С.Ф.[14]	Трактує прибуток та збиток відповідно до П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати”.
Єфімова О. В.[17]	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
Савчук В. П.[30]	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання
Шваб Л.І.[44 ]	Визначає прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, який визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність

Продовження табл.1.1	
1	2
Шеремет А. Д.[46 ]	Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування

Таким чином, під прибутковістю розуміємо здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної (операційної) так і фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. І маємо, що прибутковість - це перевищення доходу над здійсненими витратами, в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування. Це поняття виражає ступінь ефективності використання прибутку і ступінь ефективності управління ним. Підвищення прибутковості можливе за рахунок пошуку резервів і шляхів збільшення прибутку. При аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати те, що на неї впливають різні фактори, як зовнішні так і внутрішні (табл.1.2).

Таблиця 1.2

#### Зовнішні та внутрішні фактори впливу на прибутковість

Зовнішні:	Внутрішні:
<ul style="list-style-type: none"> <li>- система оподаткування;</li> <li>- державне регулювання цін;</li> <li>- нормативні документи галузі, в якій працює підприємство;</li> <li>- умови та ставки кредитування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- цінова політика;</li> <li>- обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни);</li> <li>- обсяг та характеристика витрат обігу;</li> <li>- чисельність працівників;</li> <li>- фонд оплати праці;</li> <li>- показники ефективності роботи обладнання та працівників.</li> </ul>

На процес накопичення прибутку впливають ряд факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Внутрішні фактори, які впливають на прибуток підприємства - це фактори, які залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства,

рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової та асортиментної політики.

Зовнішні фактори, які впливають на прибуток підприємства - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика, подорожчання послуг інших галузей народного господарства, система оподаткування, зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними, політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції.

До факторів зовнішнього середовища відносять інфляцію, відсутність індексації доходів населення, податки, курс валют, політичну ситуація в країні та світі, скорочення іноземних інвестицій. Ці фактори негативно позначились на розвитку підприємств в останні роки, і тому потребують ретельного дослідження для того, щоб надати доречні рекомендації по мінімізації їх впливу.

В умовах розвитку ринкової економіки науковці все більш глибоко досліджують особливості формування прибутку в сучасних (нестабільних) умовах функціонування ринкової економіки, а щодо України то і в умовах воєнного стану, серед яких варто відзначити наступних: І.А. Бланк, С.Ф. Покропивного, М.Я. Коробова, М. Л. Лапішко, А.М. Поддєрьогіна, Н.В. Тарасенко, М.Г.Чумаченко та інші.

В сучасних ринкових умовах господарювання, підприємства формують таку структуру фінансових ресурсів, яка має змогу забезпечити зростання ефективності їх господарської діяльності, платоспроможність, фінансову стійкість, мінімізацію можливих фінансових ризиків. Тому значення власних джерел формування фінансових ресурсів (прибутку та амортизаційних відрахувань) в сучасних умовах ведення бізнесу при формуванні фінансових ресурсів підприємств постійно збільшується.

Згідно з Господарським кодексом України, прибуток – це показник фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань[1].

Прибуток є головним джерелом розвитку підприємства, але не завжди основним. Саме за рахунок прибутку підприємство має змогу вдосконалювати свою матеріально-технічну базу, проводити успішну фінансову та інвестиційну діяльність, розробляти нові типи продукції тощо.

Таким чином, основними характеристиками прибутку є те, що він являється :

- головним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства (якщо рівень прибутку високий, то підприємство не має потреби в залученні зовнішніх коштів);

- одним з найважливіших критеріїв ефективності підприємницької діяльності;

- виступає механізмом захисту (захищає підприємство від банкрутства);

- показником не тільки результативності діяльності підприємства, а й базою для його подальшого розвитку, для підвищення ринкової вартості підприємства.

- є не лише основою функціонування певного окремого підприємства, але й базою для економічного розвитку країни в цілому. Адже, частина отриманого підприємствами прибутку направляється до Державного бюджету та наповнює його.

Якщо проаналізувати обсяги сплати податку на прибуток підприємства у загальній структурі податкових надходжень, то можна відмітити, що у 2021 році сума податку на прибуток складала 9.86% від загальних доходів зведеного бюджету України (табл.1.3).

Таблиця 1.3

Доходи зведеного бюджету України за статтями доходів в 2021 р.,  
(млн. грн.) [16]

Статті доходів	Сума	Питома вага, %
Усього (без урахування міжбюджетних трансфертів)	1662242,7	100.00%
Податкові надходження	1453804,1	87.46%
Податки на доходи, прибуток та збільшення ринкової вартості	513630,0	30.90%
Податок на доходи фізичних осіб	349785,5	21.04%
Податок на прибуток підприємств	163844,5	9.86%
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	89318,5	5.37%
Внутрішні податки на товари та послуги	716789,5	43.12%
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	85044,3	5.12%
Акцизний податок з ввезених в Україну підакцизних товарів	87019,7	5.24%
Податок на додану вартість з вітчизняних товарів (з урахуванням бюджетного відшкодування)	155774,8	9.37%
Податок на додану вартість з імпортованих товарів	380714,4	22.90%
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	38177,2	2.30%
Ввізне мито	36854,9	2.22%
Вивізне мито	1322,3	0.08%
Збори на паливно-енергетичні ресурси	0,5	0.00%
Місцеві податки та збори	89896,6	5.41%
у т.ч. Єдиний податок	46282,4	2.78%
Інші податки та збори	5991,4	0.36%
Неподаткові надходження	202541,0	12.18%
Доходи від власності та підприємницької діяльності	57700,3	3.47%
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної діяльності	17778,9	1.07%
Інші неподаткові надходження	19806,5	1.19%
Власні надходження бюджетних установ	107255,2	6.45%
Доходи від операцій з капіталом	3790,9	0.23%
Надходження від продажу основного капіталу	1280,4	0.08%
Надходження від реалізації державних запасів товарів	2500,3	0.02%
Кошти від продажу землі і нематеріальних активів	2260,2	0.14%
Кошти від закордонних країн і міжнародних організацій	1325,9	0.08%

Продовження табл.1.3

1	2	3
Цільові фонди	780,8	0.05%
Офіційні трансферти	1325,9	0.08%

Якщо розглянути динаміку зміни суми податку на прибуток та його питомої ваги у загальній структурі податкових надходжень України за останні 6 років, то можна відмітити, що абсолютна сума податку на прибуток зросла більш ніж в 4 рази (з 39053 млн. грн у 2015 році до 163 844,5 млн. грн у 2021 році) при зростанні його питомої ваги у загальній структурі податкових надходжень лише в 1.65 рази ( з 5.99% у 2015 році до 9.86% у 2021 році) (табл.1.4).

Таблиця1.4

Динаміка зміни податку на прибуток та його питомої ваги у загальній структурі податкових надходжень в 2015 -2021р.р. [16]

Роки	Податок на прибуток підприємств	Загальна сума податкових надходжень до бюджету	Питома вага,%
2015	39053	652 031	5.99
2016	60 223.2	782 748.5	7.69
2017	73 396.8	1 016 788.3	7.22
2018	106 182.3	1 184 278.1	8.97
2019	117 316.8	1 289 779.8	9.10
2020	118 471.8	1 376 661.6	8.61
2021	163 844.5	1 662 242.7	9.86

Верховна Рада прийняла два закони, які регулюють питання оподаткування в період дії воєнного стану, діють паралельно та взаємодоповнюють один одного:

- Закон № 2118-IX від 03.03.2022 року “Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану”[3];

- Закон № 2120-IX від 15.03.2022 року “Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану”[4].

- Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану». № 2142-IX від 24 березня 2022 року[5].

Починаючи з 1 квітня 2022 р. до припинення або скасування воєнного стану:

- платниками єдиного податку 3 групи можуть бути ФОП та юридичні особи, у яких розмір річного доходу складає до 10 млрд грн. Крім того, такі платники єдиного податку можуть використовувати необмежену кількість працівників;

- ставка єдиного податку для 3 групи складатиме всього 2% від доходу зі звільненням від податку на прибуток та ПДВ;

- податковим періодом відтепер буде місяць, а строк сплати податку — 10 календарних днів після граничного строку подання декларації;

- для обрання/переходу на спрощену систему оподаткування із застосуванням вказаних особливостей необхідно подати до податкової заяву до останнього числа місяця, що передує періоду переходу (наприклад, до 31 березня);

- після припинення воєнного стану платники 3 групи, що не відповідали її критеріям до цих змін, автоматично втрачають право використання зазначених особливостей та переходять на попередню систему оподаткування;

- для ФОП 1 та 2 груп сплата єдиного податку є добровільною;

- ФОП та самозайняті особи мають право не нараховувати та не сплачувати за себе ЄСВ. Штрафні санкції по ЄСВ не застосовуються. Це звільнення не стосується сплати ЄСВ за найманих співробітників.



ПДВ та акциз.

Передбачається зменшення ставки ПДВ до 7% та звільнення від акцизу з пального. При цьому податковий кредит з ПДВ не підлягає бюджетному відшкодуванню, а включається до податкового кредиту наступного періоду.

Не застосовуються штрафні санкції за невчасно зареєстровані податкові накладні, незареєстровані податкові накладні мають бути зареєстровані протягом 6 місяців після закінчення режиму воєнного стану.

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

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

У задачі аналізу фінансових результатів входять:

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

Прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг займає найбільшу питому вагу в структурі балансового прибутку підприємства. Її величина формується під впливом трьох основних факторів: собівартості продукції, обсягу реалізації і рівня діючих цін на реалізовану продукцію.

Формування доходів суб'єкта господарювання здійснюється за такими складовими, у розрізі яких і формуються окремі складові сукупного прибутку суб'єкта господарювання:

- доходи від основної діяльності, що включають насамперед дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг;

- доходи від іншої операційної діяльності, яка включає дохід від реалізації оборотних активів, реалізації курсових різниць, оренди, отримані штрафи, пені, неустойки, списання зобов'язано та ін.;

- доходи від фінансових операцій, які формуються за рахунок отримання доходів від вкладень в асоційовані та дочірні підприємства, спільної діяльності, доходи від портфельного інвестування (дивіденди, процентні платежі) та інші.

- доходи від іншої звичайної діяльності, що визначаються формуванням доходів від фінансових інвестицій (реалізований капітальний дохід), реалізації (ліквідації) необоротних активів, безоплатно одержаних активів тощо;

- доходи від надзвичайних подій.

Щодо собівартості, то кількісно в структурі ціни вона займає значну питому вагу, тому зниження собівартості дуже помітно позначається на зростанні прибутку за інших рівних умов. Динаміка показника собівартості продукції цікава і з іншого погляду. Зниження витрат у масштабі народного господарства країни свідчить про рівень господарювання в цілому і відбиває позитивні процеси в економіці.

Отже, валові витрати – сума будь-яких витрат у грошовій, матеріальній або нематеріальній формі, здійснюваних як компенсація вартості товарів, робіт, послуг, які придбані для подальшого використання у власній господарській діяльності.

Класифікація витрат підприємства по видах господарської діяльності (відповідно до Національних стандартів бухгалтерського обліку - Стандарт 16 «Витрати») [6] представлена на рис. 1.1.

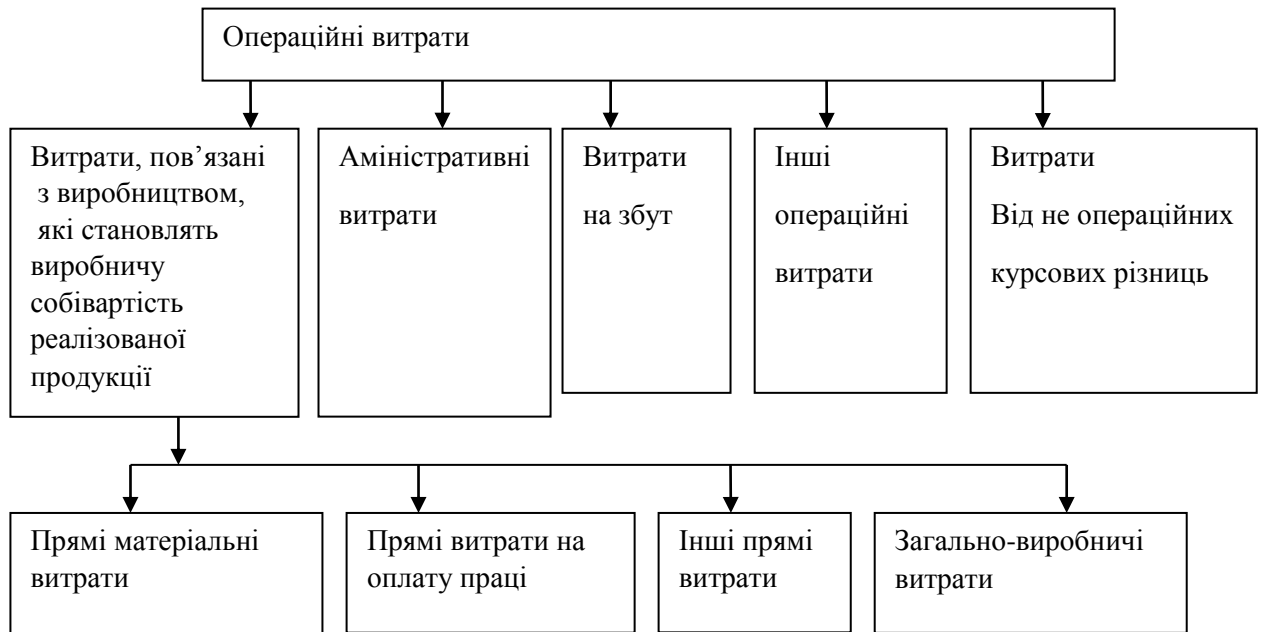


Рис. 1.1. Структура операційних витрат підприємства

Звичайна діяльність охоплює такі види витрат: операційні, фінансові, від участі в капіталі, інші витрати.

Операційні витрати – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції.

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини, основних матеріалів, що утворюють основу виробленої продукції, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, допоміжних й інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу прямих витрат на оплату праці включаються: заробітна плата й інші виплати працівникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема, відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація й т.п.

Під загальновиробничими розуміють витрати з обслуговування виробництва й управління роботою цехів й інших підрозділів основного й допоміжного виробництва.

До складу таких витрат належать:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарата управління цехами, ділянками; витрати на соціальне й медичне страхування апарата управління; витрати на службові відрядження персоналу цехів й ін.);
- амортизація основних коштів загальновиробничого призначення;
- витрати на експлуатацію й ремонт, страхування, операційну оренду основних коштів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;
- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва;
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідвід та інші витрати на ремонт виробничих приміщень;
- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата загальновиробничого персоналу, відрахування на соціальні заходи, медичне страхування працівників управління виробництвом, витрати на здійснення техно логічного контролю за виробничими процесами і якістю продукції, робіт, послуг);
- витрати на охорону праці, охорону на вколишнього середовища.

Постійні витрати– витрати, які залишаються незмінними для різних обсягів виробництва за конкретний період.

До постійних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, які залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу виробничої діяльності. Такі витрати розподіляються між витратами на виробництво й собівартістю реалізованої продукції (робіт, послуг). Стандарт передбачає віднесення до складу витрат звітного періоду постійних накладних загальновиробничих витрат, виходячи з нормальної виробничої потужності. Різниця між фактичною сумою постійних загальновиробничих витрат й їхньою сумою,

обчисленої з обліком нормальної виробничої потужності, підлягає віднесенню на собівартість реалізованої продукції.

Змінні витрати – витрати, які змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування й управління виробництвом, які змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу виробництва. Такі витрати наприкінці місяця списуються на виробничу собівартість.

Адміністративні витрати враховують загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням й обслуговуванням підприємства в цілому. До них належать:

- загально-корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі й інші витрати);
- витрати на службові відрядження й апарату управління підприємством й іншим загальногосподарським персоналом;
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, по оцінці майна й т.п.);
- витрати на зв'язок (поштовий, телеграфний, телефонні, телекс й ін.);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського призначення;
- витрати на врегулювання спорів в судових органах;
- податки, збори й інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів й обов'язкових платежів, що включають у виробничу собівартість продукції);
- плата за розрахунково-касове обслуговування й інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут включають наступні витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) готової продукції, товарів, робіт, послуг:

– витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;

– витрати на ремонт тари;

– оплата праці й комісійні винагороди продавцям, торговельним агентам і працівникам підрозділів, що забезпе чують збут;

– витрати на рекламу й дослідження ринку (маркетинг);

– витрати на передпродажну підготовку товарів;

– витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом продукції;

– витрати на зміст основних коштів, інших необоротних матеріальних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів,

робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

– витрати на транспортування, перевалку й страхування готової продукції, транспортно-експедиційні й інші послуги,

пов'язані із транспортуванням продукції відпо відно до умов договору;

– витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

– інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

До інших операційних витрат належать:

– витрати на дослідження й розробки;

– собівартість реалізованих виробничих запасів (по обліковій вартості, включаючи витрати пов'язані з їхньою реалізацією)

– списана сума безнадійної дебіторської заборгованості;

– втрати від операційної курсової різниці;

– втрати від знецінювання запасів;

– недостачі й втрати від псування цінностей;

– визнані штрафи, пені, неустойки;

– витрати на виплату матеріальної допомоги;

– інші витрати операційної діяльності.

Фінансові витрати - це витрати, пов'язані з використанням кредитів, з фінансовою орендою й залученням позико вого капіталу.

Витрати від участі в капіталі - це витрати, пов'язані зі збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.



Рис. 1.2. Класифікація витрат за напрямками

До прямих витрат відносяться витрати, які безпосередньо пов'язані з процесом виробництва або реалізацією продукції підприємством. Цей вид витрат може бути обґрунтовано віднесений до певного конкретного виду продукту. До таких прямих витрат належать:

- сировина та матеріали;
- комплектувальні;
- основна заробітна плата робітників;
- інші.

Непрямі витрати пов'язані з роботою підприємства чи його підрозділів загалом або з виробництвом декількох видів продукції. Ці витрати не можна безпосередньо віднести на собівартість конкретного виду

продукції. Такі витрати відносяться до конкретних видів продукції за допомогою різного роду коефіцієнтів, розроблених на підприємстві.

До непрямих витрат відносять:

- витрати на опалення та освітлення;
- витрати на оплату праці менеджерів;
- амортизаційні відрахування;
- інші.

Витрати на продукцію - це витрати, пов'язані з виробництвом продукції або з придбанням товарів для реалізації.

До складу витрат на продукцію відносять:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- купівельна вартість товарів для реалізації.

Витрати періоду - це витрати, які прямо не пов'язані з виготовленням конкретного продукту, а належать до того періоду, в якому вони здійснені.

До витрат періоду входять:

- адміністративні;
- збутові;
- маркетингові;
- амортизація будівель.

Постійні витрати підприємство має навіть тоді, коли тимчасово не випускає продукції. До них належить: амортизація; орендна плата; опалення; освітлення; адміністративні витрати.

Релевантні витрати – витрати, які змінюються в результаті прийняття певних рішень.

Нерелевантні витрати – витрати, що не залежать від прийняття управлінського рішення.

Маржинальні (граничні) витрати – це витрати на виготовлення кожної додаткової одиниці продукції.



Диференціальні витрати – витрати, які становлять різницю між альтернативними рішеннями.

Альтернативні витрати – це втрачена вигода, коли прийняття одного рішення вимагає відмовитися від іншого.

Класифікація витрат згідно з третім напрямом «Для контролю і регулювання» містить два види витрат: контрольовані та неконтрольовані.

Контрольовані витрати – це витрати, які управлінці на підприємстві можуть проконтролювати або суттєво впливати на них.

Неконтрольовані витрати – це витрати, на які управлінці підприємства не можуть впливати і не можуть контролювати їх.

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

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

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

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

Залишки нереалізованої продукції утворюються по наступним причинах:

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

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

- залишки товарів відвантажених, термін оплати яких не наступив, можуть утворюватися при застосуванні визначених форм розрахунку за відвантаженою продукцією. Повна передоплата продукції, що відвантажується, виключає утворення таких залишків і практикується багатьма підприємствами, але як форма розрахунків має свої недоліки;

- частина товарів відвантажених не оплачена в термін покупцем. Не надходження виручки в цьому випадку практично не залежить від постачальника. Підприємству варто працювати в напрямку одержання доходів - припинити відвантаження продукції покупцю, перевести його на акредитивну форму розрахунків, передати вимоги по стягненню неплатежів з покупця банку, оформити комерційний кредит;

- продукція відвантажена й отримана покупцем, але останній на законних підставах відмовився від її оплати. Найбільш ймовірною причиною відмовлення може бути недотримання постачальником умов договору постачання.

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

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

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

Відносно надійним способом фінансових вкладень можна вважати збереження грошей на депозитному рахунку чи придбання депозитних сертифікатів. При цьому потрібно враховувати: темпи інфляції, якщо мова йде про придбання сертифікатів, і процентна ставка податку з отриманих доходів.

## Послідовність формування чистого прибутку (збитку)

підприємства показано на рис. 1.3.

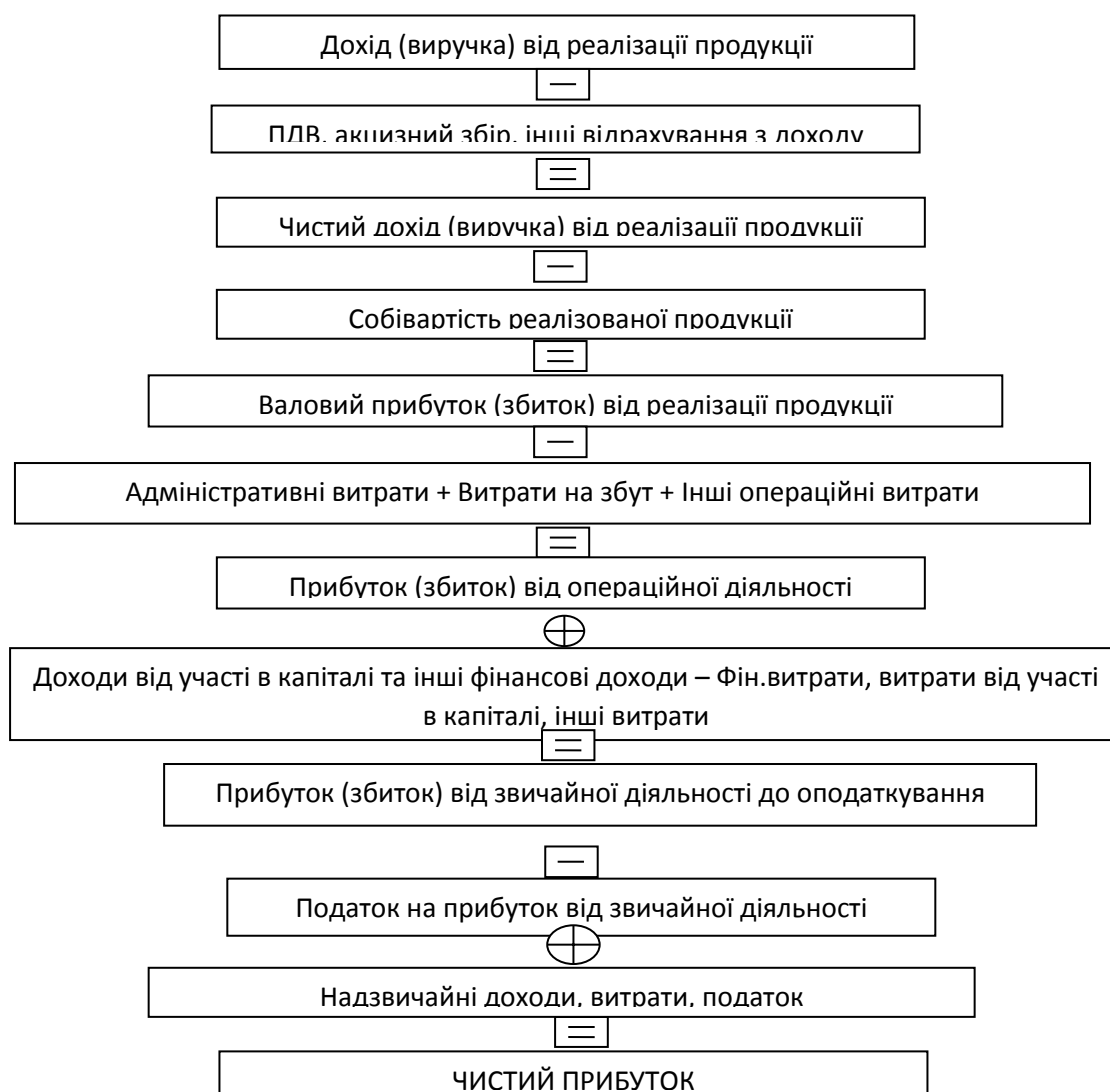


Рис. 1.3. Формування чистого прибутку

Аналіз динаміки балансового прибутку, темпів його приросту в зіставленні з динамікою величини і приросту чистого прибутку становить значний інтерес. Результати аналізу можуть свідчити про зниження темпів приросту чистого прибутку в порівнянні з балансовим, і навпаки.

Корисну інформацію можна почерпнути з аналізу динаміки частки чистого прибутку в балансовому.

Чистий прибуток – найважливіший показник для оцінювання виробничої та фінансової діяльності підприємств, оскільки відбиває ступінь

його активності та фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту. За чистим прибутком визначається прийнятний для інвестора рівень доходності активів підприємства для порівняння з альтернативними варіантами напрямку інвестування (за умови порівняльного ризику).

Чистий прибуток є одним з основних джерел збільшення капіталу підприємства, що відбито у формі №4 „Звіт про власний капітал” фінансової звітності.

Якщо частка чистого прибутку росте, це свідчить про оптимальну величину податків, що сплачуються, зацікавленості підприємства в результатах роботи й ефективному господарюванні.

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

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

Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Згідно Господарського кодексу порядок використання прибутку (доходу) визначає власник (власники) підприємства або уповноважений ним орган у відповідності до статуту підприємства і чинного законодавства[1]. При цьому державний вплив на напрям і обсяги використання прибутку господарюючих суб'єктів здійснюється через установлені нормативи, податки, податкові пільги тощо. Залишений після цього прибуток вважається чистим прибутком підприємства і розподіляється на його розсуд. Розподіл і використання прибутку підприємства представлено на рисунку 1.4.

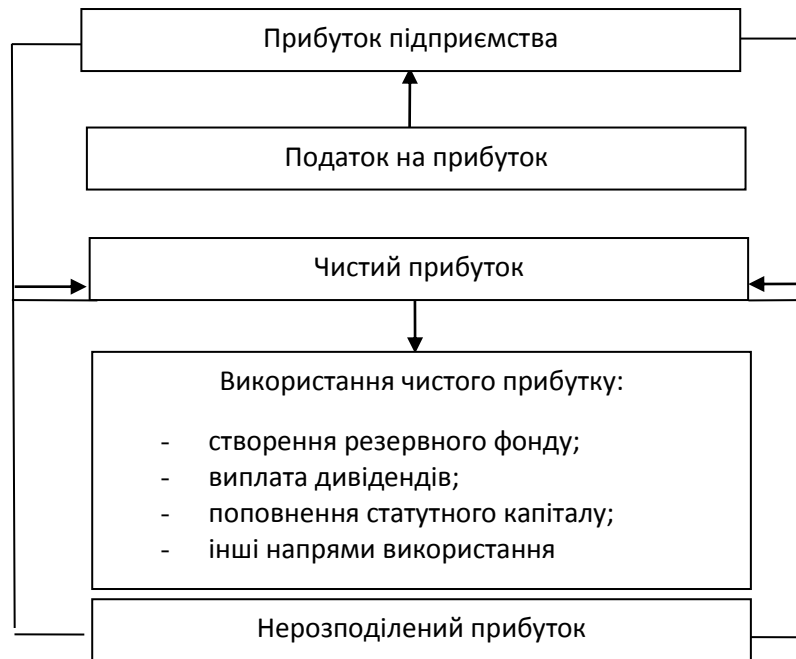


Рис 1.4. Схема розподілу і використання прибутку підприємства

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

Розподіл та використання прибутку підприємства це є досить відповідальний процес в діяльності підприємства, оскільки від його результату залежить не тільки розвиток підприємства, а і матеріальне забезпечення працівників. Тому при прийнятті рішень про розподіл чистого прибутку, фінансовими менеджерами підприємства повинно бути знайдено оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі.

Отже, при розподіленні прибутку одна частина прибутку - це прибуток, який розподіляється між власниками майна (капіталу) підприємства (акціонерами), спрямовується на заохочувальні виплати його персоналу за результатами роботи та інші потреби (внески у благодійні фонди, допомога різним організаціям, особам тощо). До другої частини

належить прибуток, який залишається на підприємстві (нерозподілений прибуток), і використовується на інвестиційні потреби та створення резервного фонду.

1.2. Прибуток підприємства як джерело системи стимулювання економічної поведінки суб'єктів господарювання

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує такі функції: оцінювальну, стимулюючу та госпрозрахункову.

Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що прибуток використовується як основний критерій економічної ефективності виробництва і використання основних виробничих фондів і є засібом контролю за раціональним використанням наявних матеріальних і трудових ресурсів.

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

Госпрозрахункова функція прибутку полягає в тому, що госпрозрахунок, який є основним методом господарювання підприємств, передбачає не тільки покриття своїх витрат своїми доходами, але й отримання нагромаджень (прибутку) для стимулювання робітників і вирішення інших питань. В умовах ринкової економіки отримання прибутку орієнтує товаровиробника на збільшення обсягів виробництва продукції, зниження затрат на виробництво. Цим досягається як мета підприємництва, так і задоволення суспільних потреб[9].

Нині вже багато вітчизняних науковців вказують на те, що причина багатьох проблем економічної динаміки – у недосконалої системи стимулів та мотивів, що вирішальним чином впливають на економічну поведінку

учасників ринку. Але щоб мати систему стимулів, необхідно створювати джерела її існування.

Для цього необхідно проаналізувати фінансові результати підприємств (табл.1.5).

Таблиця 1.5

Фінансові результати підприємств України за 2015-2020 р.р., тис. грн [35]

Роки	Фінансовий результат (сальдо), млн.грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн.грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн.грн
2015	-348471649,1	73,7	387652306,1	26,3	736123955,2
2016	69887807,3	73,4	443012121,9	26,6	373124314,6
2017	236952071,4	72,8	593168150,9	27,2	356216079,5
2018	369212261,7	74,3	668893496,8	25,7	299681235,1
2019	613044035,5	74,0	869642104,6	26,0	256598069,1
2020	134734313,1	71,4	673978808,6	28,6	539244495,5

Динаміка фінансових результатів підприємств України (прибутку) в абсолютному вимірі є позитивною до пандемії 2019 року і питома вага підприємств, що отримували прибуток коливалась на рівні 72-74.3%. У 2020 році фінансовий результат погіршився у 4.55 рази в абсолютному вимірі при незначному зменшенні питомої ваги прибуткових підприємств до 71.4%. Фінансовий результат окремо прибуткових підприємств зменшився на третину, а ось збиткові підприємства наростили збитки більш ніж у 2 рази при збільшенні їх питомої ваги у загальній кількості підприємств на 2%, що і призвело до загальних негативних наслідків(табл.1.5).

При цьому сума збитків підприємств наближається до суми одержаного прибутку українськими підприємствами, досягнувши вже 80% прибутку, який отримали підприємства України.

Отже, нині в економіці України спостерігається тенденція до значного зниження доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутку чи навіть збитковості багатьох підприємств. Для того, щоб



підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримували прибуток, можна запропонувати такі основні чинники його збільшення:

1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції.
2. Здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці працівників та застосування системи участі працівників у прибутках підприємства, тобто розробка системи стимулювання економічної поведінки суб'єктів господарювання.
3. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік.
4. Раціональна цінова політика підприємства.
5. Грамотна побудова договірних відносин з постачальниками, покупцями.
6. Покращення системи маркетингу на підприємстві.

Отже, підсумовуючи усе вищесказане, можна дійти висновку, що прибуток є першочерговою потребою підприємства, його головною метою. Формування та створення ринкової економіки потребує від підприємств України раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення стратегії фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріальнотехнічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Постійне забезпечення зростання прибутку полягає у визначенні впливу факторів його формування та пошуку невикористаних резервів, що є предметом перспективного дослідження науковців. Резерви збільшення прибутку є можливими за рахунок: зростання обсягу виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг); зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції; економії і раціонального використання грошових коштів на оплату праці, оплату сировини та

матеріалів тощо; модернізації обладнання та устаткування; запровадження досягнень науково-технічного прогресу, тощо.

1.3. Вплив вибору систем оподаткування суб'єктів господарювання на наповнення державного бюджету України

З початку повномасштабної війни Росії проти України близько 30% української економіки перестали працювати повністю чи частково. Але чим далі, тим більше стає зрозуміло, що без працюючої і ефективної економіки перемога у війні неможлива. Частина підприємств передислокувалась, інша частина підприємств із зміною зони бойових дій, які спочатку зупинилися зараз відновлюють свою роботу. І влада зробила ряд кроків, щодо підтримки бізнесу, наприклад заміну ПДВ і податку на прибуток на 2% податок з обороту.

Заміна ПДВ та податку на прибуток на 2% податку з обороту – це намагання підтримати бізнес, економіку та зайнятість на територіях поза бойовими діями.

Після війни податкова політика повинна стати елементом загального плану розвитку України. Цей план повинен передбачати залучення великих іноземних стратегічних інвесторів в економіку України та в розвиток великих підприємств на території нашої держави. Це відновлення інфраструктури держави за рахунок залучених коштів. При цьому податкова політика повинна бути збалансованою і забезпечувати справедливий перерозподіл національного доходу. Щоби не було ситуації, коли великий бізнес несправедливо зменшував податкове навантаження, деякі види діяльності взагалі були виведені з-під оподаткування.

Крім того, податкова система і податкова політика повинні сприяти стимулюванню розвитку інвестицій з України і з-за кордону, які надійдуть після війни. Але вони повинні бути направлені на побудову нової економіки,

на розвиток перш за все високотехнологічних галузей, галузей промисловості з високою доданою вартістю продукції, а не сировинних галузей.

Розглянемо бюджетні надходження за різними варіантами систем оподаткування. Для цього проаналізуємо динаміку надходжень до державного бюджету України за рахунок ПДВ та податку на прибуток за останні три роки, а також динаміку ВВП України за цей же період (табл.1.6).

Таблиця1.6

Динаміка податку на прибуток та ПДВ в 2019 -2021р.р.,  
млн.грн [12,16]

Роки	Податок на прибуток підприємств (ПП)	ПДВ	Загальна сума бюджетних надходжень (ПП+ПДВ)	ВВП реальний
2019	117 316.8	88 929.8	206 246.6	3 675 728
2020	118 471.8	126 486.6	244 958.4	3 818 456
2021	163 844.5	155 774.8	319 610.3	4 363 582

Як видно з даних табл.1.6, абсолютна величина податку на прибуток за три роки зросла в 1.4 рази, ПДВ – в 1.75 рази, а їх загальна сума – в 1.55 рази.

Складемо порівняльну таблицю бюджетних надходжень за різними варіантами систем оподаткування (табл.1.7).

Таблиця1.7

Порівняльна таблиця бюджетних надходжень за різними варіантами систем оподаткування в 2019 -2021р.р., млн.грн [16 ]

Роки	Податок на прибуток підприємств+ПДВ - за існуючою загальною системою оподаткування	Оподаткування - % з обороту		
		2%	5%	7%
2019	206 246.6	73 514.6	183 786.4	257 300.9
2020	244 958.4	76 369	190 922.8	267 291.92
2021	319 610.3	87 271.6	218 179.1	305 450.7

Як можна побачити з даних табл.1.7, так названа «точка беззбитковості» варіантів бюджетних надходжень знаходиться в межах 6-8

відсоткового податку з обороту, але при цьому підвищується прозорість бізнесу, скорочується обсяг фінансової звітності і можливих перевірок підприємств.

## Висновки до розділу 1

Прибуток є основною метою діяльності підприємства, джерелом фінансування його розвитку, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування, об'єктом оподаткування та джерелом сплати податків. В роботі було проведено дослідження факторів, які впливають на прибуток, серед яких були виділені зовнішні та внутрішні. В роботі узагальнені резерви збільшення прибутку, а саме: підвищення обсягів випуску та реалізації продукції; зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції; покращення якості продукції; підвищення продуктивності праці; дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства.

З початку повномасштабної війни Росії проти України близько 30% української економіки перестали працювати повністю чи частково. Але чим далі, тим більше стає зрозуміло, що без працюючої і ефективної економіки перемога у війні неможлива. Частина підприємств передислокувалась, інша частина підприємств із зміною зони бойових дій, які спочатку зупинилися зараз відновлюють свою роботу. Заміна ПДВ та податку на прибуток на 2% податку з обороту – це намагання підтримати бізнес, економіку та зайнятість на територіях поза бойовими діями.

Після війни податкова політика повинна стати елементом загального плану розвитку України. Цей план повинен передбачати залучення великих іноземних стратегічних інвесторів в економіку України та в розвиток великих підприємств на території нашої держави. Це відновлення інфраструктури держави за рахунок залучених коштів. При цьому податкова політика повинна бути збалансованою і забезпечувати справедливий перерозподіл

національного доходу. Щоби не було ситуації, коли великий бізнес несправедливо зменшував податкове навантаження, деякі види діяльності взагалі були виведені з-під оподаткування.

Порівняння сум бюджетних надходжень при різних варіантах оподаткування визначив, що так звана точка беззбитковості» варіантів бюджетних надходжень знаходиться в межах 6-8 відсоткового податку з обороту, але при цьому підвищується прозорість бізнесу, скорочується обсяг фінансової звітності і можливих перевірок підприємств.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Характеристика діяльності підприємства

ТОВ «Потоки» входить до складу корпорації «Алеф » що об'єднує різнопрофільні бізнеси, які працюють в сегменті девелопменту, виробництва будівельних матеріалів та аграрній сфері.

Компанія ТОВ "ПОТОКИ" зареєстрована 14.09.2016 за юридичною адресою Україна, 49074, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, ВУЛИЦЯ БАЙКАЛЬСЬКА, будинок 9. Керівником організації є Тубольцев Дмитро Олександрович. Розмір статутного капіталу складає 292 000 000,00 грн. [41]

Види діяльності:

- виробництво олії та тваринних жирів;
- оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими маслами та жирами;
- діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту;
- оптова торгівля зерном, тютюном, насінням та кормами для тварин;
- неспеціалізована оптова торгівля;
- вантажний автомобільний транспорт;
- інша допоміжна діяльність у сфері транспорту;
- надання в оренду та експлуатацію власного чи орендованого майна;
- виробництво харчових продуктів;
- виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах;
- виробництво готових кормів для домашніх тварин;

- оптова торгівля продуктами харчування, рибою, ракоподібними і моллюсками;
- неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- загальна медична практика;
- інша діяльність у сфері охорони здоров'я;
- забір, очищення та постачання води.

Основний вид діяльності -10.41 Виробництво олії та тваринних жирів.

Використання насіння соняшнику наступне:

Олія

Найбільший ринковий сегмент соняшнику – видобуток олії.

Далі олія використовується в харчовій промисловості або як інгредієнт для виробництва напівфабрикатів чи кінцевих харчових продуктів, або розливається як кінцевий продукт. Соняшникова олія може бути додатково сегментована як сировина, що торгується великими обсягами за низькими цінами; та спеціальні олії, що торгуються меншими обсягами за високими цінами, такі як преміальна та сертифікована продукція, екологічна та органічна. Олія соняшникова добувається трьома різними методами; холодний прес, гарячий прес і рафінована соняшникова олія.

Шрот

Шрот, що залишається після видобутку олії, є багатим джерелом білка і чудовим кормом для тварин, особливо для жуйних тварин. Порівняно з соєю, соняшникова мука містить меншу енергію та амінокислоту лізин, але більше клітковини та метіоніну.

Відокремлена оболонка насіння, або лушпиння, містить велику кількість клітковини і мало білка, має низьку комерційну кормову цінність, тому його часто спалюють як джерело тепла для подрібнювання. На кожні 100 кілограмів подрібненого насіння соняшнику переробник отримує близько

40 кілограмів олії, 35 кілограмів високобілкової муки та 25 кілограмів субпродуктів.

Підприємство працює за класичним зразком олієекстракційних заводів. До переліку його продуктів входить олія, шрот протеїн, паливні гранули, соняшниковий фосфатидний концентрат. Також підприємство розробило власний продукт - високопротеїновий соняшниковий концентрат, який може замінити соєвий шрот у кормах для свійських тварин та риб.

Технологія виробництва високопротеїнового соняшникового концентрату основана на здатності очищувати зерна соняшнику, залишаючи при цьому 2% лузги.

На території заводу є теплоелектростанція, що працює на біомасі, а саме шкаралупі соняшника, що продукується на олієекстракційному заводі.

Метою діяльності підприємства є задоволення суспільних потреб у сільськогосподарській продукції, роботах і послугах, впровадження найбільш прогресивних форм господарювання, посилення і покращення українського сільського господарства та створення його нових потенціалів, отримання прибутків від фінансово-господарської діяльності і задоволення на їх основі інтересів засновників, а також економічних і соціальних інтересів працівників.

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

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



## 2.2. Оцінка фінансового стану та результативності фінансово-господарської діяльності підприємства

Фінансовий стан – це найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства в зовнішній середовищі, яка визначає конкурентоздатність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві тощо.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства.

Головне завдання, яке ставить перед собою фінансовий аналітик, - це прогнозування майбутньої платоспроможності та прибутковості підприємства. Для цього аналізуються всі можливі фактори, які можуть вплинути на платоспроможність та прибутковість. На практиці використовуються різні моделі аналізу: дискримінантний та регресійний аналіз, комплексна оцінка на основі розрахунку окремих фінансових показників тощо.

Найтипівіший підхід до оцінки прибутковості підприємств, який застосовується провідними європейськими банками, включає розрахунок таких основних блоків показників:

- ліквідності та платоспроможності, які характеризують структуру капіталу та майна підприємства;
- прибутковості та самофінансування (поточні та прогнозні).

Завдяки аналізу робиться висновок про здатність підприємства обслуговувати свої борги та генерувати прибуток. Об'єктивність висновків підвищується в результаті порівняння значень отриманих показників з рекомендованими, середньо галузевими, а також у динаміці[20,21,23,29].

Всі показники, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства, діляться на дві групи:

- оцінки стану і динаміки економічного потенціалу;
- оцінки результативності фінансово-господарської діяльності.

Перша група – оцінка стану і динаміки економічного потенціалу підприємства – включає:

1. Оцінку майнового стану підприємства, яку можна отримати, визначивши: суму господарських коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства; вартість основних фондів; коефіцієнт зносу основних фондів.

2. Оцінку фінансового стану фірми, який характеризується наступними показниками: сума власних коштів підприємства; коефіцієнт співвідношення повернутих і власних засобів; коефіцієнт покриття; наявність в балансі «хворих» статей.

Друга група – оцінка результативності фінансово-господарської діяльності підприємства – включає:

1. Оцінку прибутковості: (прибуток; рентабельність продажу; рентабельність власного капіталу, рентабельність активів).

2. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу: ( виручка від реалізації (Ф 2); оборотність дебіторської заборгованості; оборотність кредиторської заборгованості, оборотність запасів, необоротних і оборотних активів). [38,42]

На підставі статистичної звітності, а саме, Звіту про фінансові результати підприємства, за останні чотири роки підприємство показало наступні економічні показники діяльності (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

## Звіт про фінансові результати підприємства за 2018 – 2021 роки

Показники	2018	2019	2020	2021
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	32 160	212 409	248 528	374 657
Собівартість реалізованої продукції	(32 147)	(186 746)	(209 361)	(299 689)
Валовий: прибуток	13	26 663	39 167	74 968
збиток	-	-	-	-
Інші операційні доходи	1 263	8 913	42 716	11 695
Адміністративні витрати	(8 534)	(15 878)	(24 042)	(36 953)
Витрати на збут	(148)	(1 117)	(2 789)	(2 218)
Інші операційні витрати	(743)	(15 106)	(33 159)	(23 163)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток		3 275	21 993	24 329
збиток	(8 149)			-
Інші доходи		-	16 017	36+162
Фінансові витрати		-	(27 079)	(24 719)
Інші витрати			(130)	(270)
Фінан. рез-ти від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток		3 275	10 801	
збиток	(8 149)			(462)
Податок на прибуток від звичайної діяльності			(937)	
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток				
збиток				
Надзвичайні доходи				
Чистий: прибуток		3 275	9 864	
збиток	(8 149)			(462)

Аналіз даних таблиці 2.1 дає змогу визначити наступне:

- виручка від реалізації продукції збільшується щороку ( з 32 160 тис. грн. у 2018 році до 374 657 тис. грн. у 2021 - майже в 12 разів;

- собівартість продукції теж збільшується, але і темпи її збільшення (10.5% свідчать про позитивну тенденцію, коли темпи збільшення виручки від реалізації випереджають темпи зміни собівартості продукції.

Негативним є те, що адміністративні витрати за цей період постійно зростають ( в межах від 50% щорічно), але їх питома вага в загальних витратах підприємства щорічно знижується, що є позитивною тенденцією.

Адміністративні витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством:

а) загальні корпоративні витрати, в тому числі організаційні витрати, витрати на проведення річних та інших зборів органів управління, представницькі витрати;

б) витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством (у тому числі витрати на оплату праці адміністративного апарату) та іншого загальногосподарського персоналу;

в) витрати на утримання основних засобів, інших необоротних матеріальних активів загальногосподарського використання (оперативна оренда (у тому числі оренда легкових автомобілів), придбання пально-мастильних матеріалів, стоянка, паркування легкових автомобілів, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);

г) винагороди за консультаційні, інформаційні, аудиторські та інші послуги, що отримує платник податку для забезпечення господарської діяльності;

г) витрати на оплату послуг зв'язку (пошта, телеграф, телефон, телекс, телефакс, стільниковий зв'язок та інші подібні витрати);

д) амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;

е) витрати на врегулювання спорів у судах;

є) плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;

ж) інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут теж достатньо стрімко зростають. Це теж негативний фактор. Це ж стосується інших операційних витрат.

До інших операційних витрат належать:

- витрати на дослідження;

- собівартість реалізованої іноземної валюти, яка для бухгалтерського обліку визначається перерахунком іноземної валюти в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти ;

- собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат на їх реалізацію;

- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

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

- втрати від знецінення запасів;

- нестачі і втрати від псування цінностей;

- визнані штрафи, пеня, неустойка;

- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

- інші витрати операційної діяльності.

Таким чином, аналізуючи фінансові результати роботи підприємства, можна зробити наступні висновки:

- необхідно першочергове зниження адміністративних витрат;
- оптимізація витрат на збут;
- підвищення обсягів випуску продукції.

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

Баланс підприємства за три останні роки наведений наступним чином:

у табл.2.2 – активи підприємства;

у табл. 2.3 – пасиви підприємства.

Фінансові коефіцієнти об'єднуються в п'ять груп:

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

До показників структури капіталу (фінансової стійкості підприємства) відносяться:

- коефіцієнт автономії (Ка),
- коефіцієнт маневреності (Км).

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

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

де BK – джерела власних і прирівняних до них засобів;

BB – валюта балансові, пасив.

Таблиця 2.2

## Баланс підприємства (актив)

АКТИВ	2018	2019	2020	2021
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи: залишкова вартість	15	81	562	837
первісна вартість	89	201	724	1 293
накопичена амортизація	74	120	162	456
Незавершені капітальні інвестиції	5 112	156 187	60 493	95 795
Основні засоби:				
залишкова вартість	281 853	312 260	499 906	684 187
первісна вартість	289 444	351 237	591 690	847 778
знос	7591	38 977	91 684	163 611
Довгострокові біологічні активи				544
первісна вартість довгострокових біологічних активів				544
Довгострокові фінансові інвестиції: обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств				
інші фінансові інвестиції				
Довгострокова дебіторська заборгованість				
Відстрочені податкові активи			595	4 970
Інші необоротні активи				
Усього за розділом I	286 980	468 528	561 556	786 313
II. Оборотні активи				
Запаси:	16 954	37 932	42 463	113 749
виробничі запаси	16 240	37 928	42 463	71 712
незавершене виробництво	-	-	-	-
готова продукція	714	-	-	42 037
товари	-	4	-	-
Дебіторська заборгован. за товари, роботи, послуги:	25 056	3 734	49 358	41 458
чиста реалізаційна вартість				
первісна вартість				
резерв сумнівних боргів				
Дебіторська заборгованість за розрахунками:				
з бюджетом	14 475	26 256	24 028	39 060
У тому числі податок на прибуток			715	1
за виданими авансами	40 661	44 376	42 352	114 503
з нарахованих доходів				634
із внутрішніх розрахунків				
Інша поточна дебіторська заборгованість				
Поточні фінансові інвестиції	63	96	6	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:	347	53	14	988
Рахунки в банках	347	53	14	988
Готівка				
Витрати майбутніх періодів	221	1	611	147
Інші оборотні активи	3 011	9 464	7 429	19 517
Усього за розділом II	100 788	121 912	166 261	329 956
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-
Баланс	387 768	590 440	727 817	1116 269

Таблиця 2.3

## Баланс підприємства (пасив)

ПАСИВ	2018	2019	2020	2021
I. Власний капітал				
Статутний капітал	292 000	292 000	292 000	292 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу				
Додатковий вкладений капітал				
Інший додатковий капітал		1 550	1550	
Резервний капітал				
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(9 286)	(6 011)	3 806	2 677
Неоплачений капітал				
Вилучений капітал				
Усього за розділом I	282 714	287 539	297 356	294 677
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення				
Забезпечення виплат персоналу				
Інші забезпечення				
Цільове фінансування				
Довгострокові кредити банків				
Інші довгострокові фінансові зобов'язання				142 188
Відстрочені податкові зобов'язання				
Інші довгострокові зобов'язання			133 601	136 390
Усього за розділом II	0	0	133 601	278 578
III. Поточні зобов'язання та забезпечення				
Короткострокові кредити банків				
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями			1 672	44 980
Векселі видані				
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	34 169	98 874	35 215	52 346
Поточні зобов'язання за розрахунками:				
з одержаних авансів	6 221	56 783	38 730	111 027
з бюджетом	473	560	427	336
з позабюджетних платежів				
зі страхування	124	168	-	-
з оплати праці	439	573	-	-
з учасниками				
із внутрішніх розрахунків				
Поточні забезпечення	229	398	429	511
Інші поточні зобов'язання	63 399	145 545	220 387	323 870
Усього за розділом III	105 054	302 901	296 860	543 014
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття				
Баланс	387 768	590 440	727 817	1 116 269



По цьому показнику можна судити, наскільки підприємство незалежне від позикового капіталу, у зв'язку з чим він іноді називається коефіцієнтом незалежності, чи коефіцієнтом власності (табл.2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз коефіцієнта автономії підприємства

Показники	2018	2019	2020	2021
Власний капітал	282 14	287 539	297 356	294 677
Валюта балансу	387768	590 440	727 817	1 116 269
Коефіцієнт автономії	0.729	0.487	0.409	0.264

Можна визначити, що підприємство не виконує норматив щодо незалежності і коефіцієнт автономії на протязі всього звітного періоду, окрім 2018 року, менше ніж 0,5 і має негативну тенденцію, що свідчить про високу питому вагу позикового капіталу у підприємства. Підприємство мало валютний кредит, курс валюти зростав, а інвестиції, для яких був отриманий кредит не були ефективні.

Коефіцієнт незалежності важливий як для інвесторів, так і для кредиторів підприємства, оскільки він характеризує частку засобів, вкладених власниками в загальну вартість майна підприємства.

У більшості країн з розвитими ринковими відносинами вважається, що якщо цей коефіцієнт чим більше дорівнює 50%, тим ризик кредиторів мінімальніший: реалізувавши половину майна, сформованого за рахунок власних коштів, підприємство зможе погасити свої боргові зобов'язання. Максимальне значення даного коефіцієнта склало 72.9% у 2018 році, а потім на протязі останніх трьох років значення коефіцієнту автономії погіршувалось. Це говорить про те, що майже всі засоби на підприємстві є позиковими. Можна сказати, що підприємство стає все більш залежним від капіталу кредиторів. Це може стати перешкодою на шляху залучення додаткового позикового капіталу, особливо довгострокового, адже підприємство не зможе забезпечити ризик неповернення кредитних ресурсів власними засобами, а навіть, якщо третє підприємство виступить гарантом і

поручителем забезпечення зворотності кредиту, то низьке значення коефіцієнта фінансової незалежності може викликати більш високу вартість кредитних засобів.

Іншим показником фінансової стійкості є коефіцієнт маневреності капіталу ( $K_m$ ), що характеризує здатність підприємства зберегти свій капітал у випадку зміни кон'юнктури ринку, тобто чи досить стійке підприємство з цього погляду.

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

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

де BOK – власні оборотні кошти,

BK - власний капітал (1 розділ пасиву).

Аналіз коефіцієнта маневреності представлений в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

#### Аналіз коефіцієнта маневреності

Показники	Роки			
	2018	2019	2020	2021
Власний капітал, грн.	282 714	287 539	297 356	294 677
Основні фонди, грн.	281 853	312 260	499 906	684 187
Коефіцієнт маневреності	0,003	-0,086	-0,681	-1,308

Можна визначити, що коефіцієнт маневреності за розглянутий період стабільно нижче нормативного рівня. Цей коефіцієнт стає від'ємним на протязі останніх трьох років, тому що підприємство не має достатнього власного капіталу.

Платоспроможність підприємства визначають наступні коефіцієнти:

коефіцієнт покриття (КП),

коефіцієнт ліквідності (КЛ),

коефіцієнт платоспроможності (КПСП).

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

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

$$КП = \frac{КЛзаг}{ПП} = \frac{ПА}{ПП}, \quad (2.3)$$

де ПА – поточні активи, грн.,

ПП – поточні пасиви, грн.

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

Аналіз коефіцієнта покриття представлений в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

#### Аналіз коефіцієнта покриття на підприємстві

Показники	2018	2019	2020	2021
Поточні активи	100 788	121 912	166 261	329 956
Поточні пасиви	105 054	302 901	296 860	543 014
Коефіцієнт покриття	0.959	0.402	0.56	0.607

Можна визначити, що коефіцієнт покриття за останні чотири роки був нижче нормативного значення, мав негативну тенденцію до зниження, яку подолав у 2021 році.

Не всі поточні активи мають однакову ліквідність, тобто здатність бути реалізованими в разі потреби для одержання коштів. Тому необхідно визначити їхню структуру. При цьому варто врахувати, що найбільш ліквідними є кошти і високо ліквідні цінні папери.

Далі за ступенем ліквідності в умовах України йдуть товарно-матеріальні цінності, а потім – дебіторська заборгованість.

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

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

Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності представлений в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності

Показники	2018	2019	2020	2021
Поточні активи	100 788	121 912	166 261	329 956
Поточні пасиви	105 054	302 901	296 860	543 014
Грошові кошти	347	53	14	988
Дебіторська заборгованість за товари	25 056	3 734	49 358	41 458
Дебіторська заборгованість за розрахунками	14 475	26 256	24 028	39 060
Запаси	16 954	37 932	42 463	113 749
Довгострокові зобов'язання	0	0	133 601	278 578
Коефіцієнт термінової ліквідності	0.798	0.277	0.417	0.398
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.003	0.0002	0.0001	0.0018
Коефіцієнт платоспроможності	0.959	0.402	0.386	0.401

Можна відмітити, що коефіцієнти термінової ліквідності за розглянутий період постійно були нижче нормативного значення, а коефіцієнт абсолютної ліквідності на протязі всього періоду був небезпечно низький.

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

$$KПСП = \frac{ПА}{ПП + ДП}, \quad (2.4)$$

де ДП – довгострокові пасиви.

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

Можна зробити висновок, що підприємство не зможе покрити зобов'язання власним коштом.

Коефіцієнти ділової активності.

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

Коефіцієнт оборотності активів ( $Oa$ ):

$$Oa = \frac{BP}{BB}, \quad (2.5)$$

де BP - виторг від реалізації продукції;

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

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ( $Oвк$ ):

$$Oвк = \frac{BP}{BKсер}, \quad (2.6)$$

де BKсер - середньорічна вартість власного капіталу.

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

власний капітал, тому не має сенсу визначати коефіцієнти обігу власного капіталу підприємства.

Аналіз коефіцієнтів ділової активності підприємства представлений в таблиці 2.8 показує дуже низьку оборотність активів підприємства.

Таблиця 2.8

Аналіз коефіцієнтів ділової активності

Показники	2018	2019	2020	2021
Власний капітал	282 714	287 539	297 356	294 677
Валюта балансу	387 768	590 440	727 817	1 116 269
Виручка від реалізації	32 160	212 409	248 528	374 657
Коефіцієнт обігу активів	0.113	0.360	0.341	0.336

Оцінка рентабельності роботи підприємства.

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

Показники рентабельності дають уявлення про прибуток на вкладений капітал, відображаючи рівень прибутковості тих або інших вкладень[51].

Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Від цього в першу чергу залежить вибір оцінюваного показника (прибутку), що використовується в розрахунках.

При оцінці рентабельності виробничої діяльності можна виділити два основні показники – чиста рентабельність виробництва і валова рентабельність виробництва. Дані показники показують, скільки підприємство має прибутку з кожної гривні, що витрачає на виробництво продукції. Вони розраховуються таким чином.

Валова рентабельність виробництва розраховується за формулою 2.7.

$$R_{\text{ВРВ}} = \frac{V_{\text{приб.}}}{\text{СП}} \cdot 100\% \quad (2.7)$$

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

Чиста рентабельність виробництва

$$R_{\text{ЧРВ}} = \frac{Ч_{\text{приб.}}}{\text{СП}} \cdot 100\% \quad (2.8)$$

Показник чистої рентабельності виробництва показує, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню реалізованої продукції[4,15].

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

Коефіцієнт рентабельності активів ( $R_a$ ):

$$R_a = \frac{\text{ЧП}}{A} \cdot 100\% , \quad (2.9)$$

де ЧП - чистий прибуток,

A - середньорічна вартість активів.

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

Коефіцієнт рентабельності реалізації ( $R_p$ ):

$$R_p = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}} \cdot 100\% \quad (2.10)$$

де ЧП - прибуток (валова чи чиста),

ВР - обсяг реалізованої продукції.

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

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВКсер}} \cdot 100\% , \quad (2.11)$$

де ВКсер - середньорічна вартість власного капіталу.

Розрахунок показників рентабельності виробництва наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз рентабельності виробництва підприємства

Показники	2018	2019	2020	2021
Чистий прибуток підприємства	(8 149)	3 275	9 864	(462)
Собівартість продукції, грн.	(32 147 )	(186 746 )	(209 361)	(299 689 )
Власний капітал	282 714	287 539	297 356	294 677
Валюта балансу	387768	590 440	727 817	1 116269
Виручка від реалізації	32 160	212 409	248 528	374 657
Рентабельність активів, %	-2.10	0.55	1.36	-0.04
Рентабельність реалізації, %	-25.3	1.54	3.97	-0.12
Рентабельність власного капіталу	-2.88	1.14	3.32	-0.16

Як видно з табл.2.9 у 2021 році підприємство знов має від'ємні показники рентабельності.

Все вище сказане зводимо в одну таблицю 2.10.

Таблиця 2.10

Зведена таблиця фінансових коефіцієнтів підприємства

Коефіцієнти	2018	2019	2020	2021
Коефіцієнт покриття	0.959	0.402	0.56	0.607
Коефіцієнт термінової ліквідності	0.798	0.277	0.417	0.398
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.003	0.0002	0.0001	0.0018
Коефіцієнт платоспроможності	0.959	0.402	0.386	0.401
Коефіцієнт автономії	0.729	0.487	0.409	0.264
Коефіцієнт маневреності	0,003	-0,086	-0,681	-1,308
Рентабельність активів, %	-2.10	0.55	1.36	-0.04
Рентабельність реалізації, %	-25.3	1.54	3.97	-0.12
Рентабельність власного капіталу, %	-2.88	1.14	3.32	-0.16

Загальний висновок з наведеного вище аналізу наступний.

Підприємство має проблеми майже по всіх напрямках своєї діяльності:

- підприємство фінансово залежне і питома вага позикового капіталу постійно зростає;



- підприємство неплатоспроможне, тому що кредит отриманий для впровадження інвестиційного заходу, по-перше, не приніс бажаного доходу, а, по-друге, з врахуванням зростання валютного курсу приніс збитки підприємству і підвищив його залежність від позикового капіталу;

- рентабельність активів підприємства від'ємна.

## Висновки до розділу 2

ТОВ «Потоки» входить до складу корпорації «Алеф » що об'єднує різнопрофільні бізнеси, які працюють в сегменті девелопменту, виробництва будівельних матеріалів та аграрній сфері.

Компанія ТОВ "ПОТОКИ" зареєстрована 14.09.2016 за юридичною адресою Україна, 49074, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, ВУЛИЦЯ БАЙКАЛЬСЬКА, будинок 9. Керівником організації є Тубольцев Дмитро Олександрович. Розмір статутного капіталу складає 292 000 000,00 грн.

Діяльність підприємства здійснюється у відповідності до Закону України «Про господарські товариства», Закону України «Про підприємництво в Україні», інших законодавчих актів України, установчого договору про створення та Статуту. Воно є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, необхідні штампи і власні бланки.

Основний вид діяльності -10.41 Виробництво олії та тваринних жирів.

Підприємство працює за класичним зразком олієекстракційних заводів. До переліку його продуктів входить олія, шрот протеїн, паливні гранули, соняшниковий фосфатидний концентрат. Також підприємство розробило власний продукт - високопротеїновий соняшниковий концентрат, який може замінити соєвий шрот у кормах для свійських тварин та риб.

Аналіз фінансового стану підприємства показав, що підприємство не виконує норматив щодо незалежності і коефіцієнт автономії на протязі

всього звітного періоду, окрім 2018 року, менше ніж 0,5 і має негативну тенденцію, що свідчить про високу питому вагу позикового капіталу у підприємства.

Коефіцієнт маневреності за розглянутий період стабільно нижче нормативного рівня. Цей коефіцієнт стає від'ємним на протязі останніх трьох років, тому що підприємство не має достатнього власного капіталу.

Коефіцієнт покриття, який характеризує здатність підприємства погасити свої короткострокові борги, за останні чотири роки був нижче нормативного значення, мав негативну тенденцію до зниження, яку подолав у 2021 році.

Коефіцієнти термінової ліквідності, який показує здатність підприємства розрахуватись за своїми короткостроковими боргами, не враховуючи запаси, за розглянутий період постійно були нижче нормативного значення, а коефіцієнт абсолютної ліквідності на протязі всього періоду був небезпечно низький.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність роботи підприємства.

Рентабельність роботи підприємства знаходиться на дуже низькому рівні, а у 2021 році знов стала від'ємною.

Загальний висновок з наведеного вище аналізу наступний. Підприємство має проблеми майже по всіх напрямках своєї діяльності:

- підприємство фінансово залежне і питома вага позикового капіталу постійно зростає;
- підприємство неплатоспроможне, тому що кредит отриманий для впровадження інвестиційного заходу, по-перше, не приніс бажаного доходу, а, по-друге, з врахуванням зростання валютного курсу приніс збитки підприємству і підвищив його залежність від позикового капіталу;
- рентабельність активів підприємства від'ємна.

## РОЗДІЛ 3

### РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Механізм формування прибутку в умовах воєнного стану і після війни в Україні

Під формуванням прибутку розуміють його створення в процесі господарської діяльності підприємства.

Механізм формування прибутку включає етапи:

-формування валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, який має такі складові: виручка від реалізації товарів; виручка від реалізації робіт та послуг; податок на додану вартість, собівартість реалізованої продукції; валовий прибуток; адміністративні витрати, витрати на збут; інші операційні витрати та доходи; прибуток (збиток) від операційної діяльності;

-формування чистого прибутку, який має складові: інші доходи (витрати); дохід до сплати процентів і податків; фінансові витрати; податок на прибуток; чистий прибуток.

З початку повномасштабної війни Росії проти України близько 30% української економіки перестали працювати повністю чи частково. Але чим далі, тим більше стає зрозуміло, що без працюючої і ефективної економіки перемога у війні неможлива.

Заміна ПДВ та податку на прибуток на 2% податку з обороту – це намагання підтримати бізнес, економіку та зайнятість на територіях поза бойовими діями.

Підприємство має добровільно обирати систему оподаткування. І в період війни багато підприємств перейшли на систему оподаткування – 2% з обороту.

Після війни податкова політика повинна стати елементом загального плану розвитку України. При цьому податкова політика повинна бути збалансованою і забезпечувати справедливий перерозподіл національного доходу. Щоби не було ситуації, коли великий бізнес зменшував податкове навантаження, деякі види діяльності взагалі були виведені з-під оподаткування.

Крім того, податкова система і податкова політика повинні сприяти стимулюванню розвитку інвестицій з України і з-за кордону, які надійдуть після війни. Але вони повинні бути направлені на побудову нової економіки, на розвиток перш за все високотехнологічних галузей, галузей промисловості з високою доданою вартістю продукції, а не сировинних галузей.

Досягнення високих результатів роботи підприємства припускає управління процесом формування, розподілу і використання прибутку.

Розглянемо бюджетні надходження за різними варіантами систем оподаткування. Для цього проаналізуємо динаміку надходжень до державного бюджету України за рахунок ПДВ та податку на прибуток за останні три роки, а також динаміку ВВП України за цей же період (табл.3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка податку на прибуток та ПДВ в 2019 -2021р.р., млн.грн [16]

Роки	Податок на прибуток підприємств (ПП)	ПДВ	Загальна сума бюджетних надходжень (ПП+ПДВ)	ВВП реальний
2019	117 316.8	88 929.8	206 246.6	3 675 728
2020	118 471.8	126 486.6	244 958.4	3 818 456
2021	163 844.5	155 774.8	319 610.3	4 363 582

Як видно з даних табл.3.1, абсолютна величина податку на прибуток за три роки зросла в 1.4 рази, ПДВ – в 1.75 рази, а їх загальна сума – в 1.55 рази.

Складемо порівняльну таблицю бюджетних надходжень за різними варіантами систем оподаткування (табл.3.2).

Як можна побачити з даних табл.3.2, так названа «точка беззбитковості» варіантів бюджетних надходжень знаходиться в межах 6-8 відсоткового податку з обороту, але при виборі системи оподаткування (податок 2% з обороту) підвищується прозорість бізнесу, скорочується обсяг фінансової звітності і можливих перевірок підприємств.

Таблиця 3.2

Порівняльна таблиця бюджетних надходжень за різними варіантами систем оподаткування в 2019 -2021р.р., млн.грн [16]

Роки	Податок на прибуток підприємств+ПДВ - за існуючою загальною системою оподаткування	Оподаткування - % з обороту		
		2%	5%	7%
2019	206 246.6	73 514.6	183 786.4	257 300.9
2020	244 958.4	76 369	190 922.8	267 291.92
2021	319 610.3	87 271.6	218 179.1	305 450.7

Необхідно зосередитись на експорті переробної продукції, де Україна має конкурентну перевагу на світових ринках, а саме, в продовольчій галузі та металургії.

За підсумком 2020 року Україна була шостою у світі за обсягами експорту продовольства – 74 млн тонн. Для порівняння, Канада експортувала майже стільки ж – 77 млн тонн, посівши п'яту позицію. При цьому ціна експорту української агропродукції склала 22 млрд доларів, а канадської – 55 млрд доларів. Така колосальна різниця в 2,5 рази зумовлена тим, що Канада експортує здебільшого перероблену продукцію, а Україна – сировину.

Кукурудза та пшениця – два основні українські експортні продукти. З огляду на обмежену логістику, потрібно оптимізувати тоннаж експорту, переводячи його в експорт готової продукції. Тобто перейти від великого обсягу в тоннах до великого обсягу у валюті. Перероблена продукція коштує вдвічі-втричі більше, ніж сировина. До того ж це дає приріст робочих місць всередині країни.

В Україні є позитивний досвід з переробки соняшника на соняшкову олію, який можемо поширити на кукурудзу та пшеницю. Є можливості запуснути переробку кукурудзи на біоетанол, спирт, крохмаль та в якості корму для отримання м'яса птиці, свинини, яловичини та яєць.

Також зможемо наростити виробництво з кукурудзи та пшениці нішевих високомаржинальних товарів – спеціалізованих білків, що використовуються у косметичній, фармацевтичній галузях та харчовій промисловості.

Тому подальша переробка сировинної продукції, яка потім піде на експорт – це основна мета політики нашого підприємства.

### 3.2. Факторинг як джерело фінансування підприємства

Фінансове забезпечення економічного розвитку в сучасних умовах є досить важливим. Фінансові ресурси, зокрема, банківські кредити дорожчають, валютні кредити мають великий ризик через зміну валютного курсу. Підприємства з різних причин не можуть залучити позикові кошти в достатньому для росту свого бізнесу обсязі, оскільки кредитна оцінка ґрунтується на минулому досвіді роботи компаній-клієнтів.

Тому виникає необхідність використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин. До таких фінансових інструментів належить факторинг, який є одним із найперспективніших видів послуг. Таким чином, багато компаній, які не можуть одержати стандартні кредитні продукти, цілком можуть розраховувати на факторингове фінансування, тому що фактори оцінюють не тільки поточний фінансовий стан клієнта, але і якість дебіторської заборгованості. Найчастіше невеликі компанії здійснюють поставки відомим на ринку дебіторам, що значно знижує ризики факторів. Тому попит на факторингові послуги в сегменті малого й середнього бізнесу поступово починає зростати.

Факторинг – комісійна операція, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою:

- миттєвого отримання більшої частини платежу;
- гарантії повного погашення заборгованості;
- зниження витрат по веденню рахунків.

Отже, факторинг є фінансовою операцією, що полягає в поступці підприємством-продавцем права отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованій компанії, – «фактор-компанії», які переймають на себе всі кредитні ризики по інкасації довга. За здійснення такої операції банк (чинник-компанія) вимагають з підприємства-продавця певну комісійну плату у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця продукції і передбачених термінів її оплати. Крім того, при проведенні такої операції банк (фактор-компанія) в строк до трьох днів здійснює кредитування підприємство-продавець у формі попередньої оплати боргових вимог по платіжних документах (зазвичай в розмірі від 70 до 90% суми боргу залежно від чинника ризику). Останні 10-30% суму боргу тимчасово депонуються банком у формі страхового резерва при його непогашенні покупцем (ця частина боргу, що депонує, повертається підприємству-продавцеві після повного погашення суми довга покупцем) [5,46].

Факторингова операція дозволяє підприємству-продавцеві рефінансувати переважну частину дебіторської заборгованості по наданому покупцеві кредиту в короткі терміни, скоротивши тим самим період фінансового і операційного циклу. До недоліків факторингової операції можна віднести лише допоміжні витрати продавця, пов'язані з продажем продукції, а також втрату прямих контактів (і відповідній інформації) з покупцем в процесі здійснення ним платежів [40].

Ефективність факторингової операції для підприємства-продавця визначається шляхом порівняння рівня витрат по цій операції з середнім

рівнем процентної ставки по короткостроковому банківському кредитуванню [40].

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

- банк надає підприємству-продавцю кредит у формі попередньої оплати його боргових вимог у розмірі 70%-90% від суми боргу;
- процентна ставка за кредит, що надається банком, складає 17% в рік;
- середній рівень процентної ставки на ринку грошей складає 19.1% в рік [57].

Основними дебіторами ТОВ «Потоки» є ТОВ «Енергетик Дніпро» і ТОВ «Аякс Дніпро».

Банк погодився укласти договір на факторинг нашої дебіторській заборгованості в сумі:

$$2097 * 0,7 = 1470 \text{ тис.грн.} - \text{сума договору факторингу};$$

Виходячи з цих даних в першу чергу визначимо додаткові витрати підприємств по здійсненню факторингової операції.

Витрати підприємства на здійснення факторингової операції складають:

1. Комісійна виплата – 2% від суми договору = 29.4 тис. грн.
  2. Плата за користування кредитом – 249.9 тис. грн. за рік.
- Всього витрат – 274.8 тис. грн.

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

Він складе:

$$E = \frac{274.8}{1470} \times 100\% = 18.6\%$$

Складаючи отриманий показник з середнім рівнем процентної ставки на ринку грошей ми бачимо, що здійснення факторингової операції для



підприємства-продавця вигідніше, ніж отримання фінансового кредиту на період оплати боргу покупцем продукції.

При цьому підприємство отримає 1470 тис.грн. негайно на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби. Крім того, на рахунках підприємства є 988 000 грн.

Сума витрат за договором факторингу виплачується за рахунок власного капіталу.

Надалі щоб навчитися управляти процесом дебіторської заборгованості, потрібно:

- контролювати стан розрахунків з покупцями по відстрочених заборгованостях;
- по можливості орієнтуватися на більше число покупців в цілях зменшення ризику несплати одним або декількома крупними покупцями;
- переглянути порядок погашення кредиторської заборгованості;
- стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості на підприємстві.

3.3. Диверсифікація видів продукції підприємства – вирощування кондитерського соняшника

Подібно «пивному ячменю» виділяють і «кондитерський соняшник» – окремий набір сортів та гібридів даної культури, який вирощується для вживання у їжу, а не для віджиму олії.

Головною та найбільш явною відмінністю кондитерського соняшнику від олійного є його фракція – саме найбільш крупне насіння відбирається для реалізації як кондитерка. Тут своєрідним бенчмарком є вага 1000 насінин, яка для кондитерського соняшнику має бути не меншою 100 г. Разом із тим виділяють порівняно низький вміст олії (30-35%) та високу частку лузки в масі насіння (40-50%), що дозволяє легко очищувати його. А смакові якості

та поживні властивості не тільки забезпечують стабільність попиту на даний вид продукції, а й дозволяють віднести продукти, які містять цей вид соняшнику, до популярної нині категорії здорового харчування.

Насіння кондитерського соняшнику також можна вживати безпосередньо або при мінімальній обробці, його так і називають кондитерський соняшник. Як правило, кондитерське насіння більше за олійне, з меншим відсотком олії та за цільовим призначенням поділяється на три категорії:

#### Неочищене

Це найбільше насіння, завдовжки більше 1,2 см, з ядром, що складає з половину ваги, і важкою чорно-білою смугастою або чорною оболонкою (також на ринку є і біле насіння), що продається неочищеним в якості снеку. В більшості продається смаженим, іноді приправленими сіллю; наразі використовують і ароматизатори, такі як барбекю, сметана та цибуля, тощо.

#### Ядро

Це насіння середнього розміру, яке механічно обрушили, при цьому ядро вживається або як закуска, або як харчовий інгредієнт у хлібобулочних виробках. Ядро широко використовують у здорових продуктах і закусках, їх можна додавати в салати, їсти безпосередньо або подрібнювати до консистенції борошна і використовувати як альтернативу борошна без глютену; яке містить вуглеводи і не містить горіхів.

#### Пташиний корм

Це найменше насіння, що продається для годування птахам або використовується в їжу домашніх тварин. Світовий ринок корму для птахів можна поділити на птахів, що утримуються у клітках, диких птахів, голубів (особливо гоночні голуби), та ринок, що розвивається – вирощування для полювання або створення середовища існування диких тварин.

Що ж до продукції – насіння кондитерського соняшнику може збуватися як в обсмаженому вигляді, одразу готовому до споживання, так і

для виробництва продуктів на основі чи з вмістом насіння – халви, хліба, випічки, і т.д.

Головною метою існування будь-якого підприємства є отримання прибутку, і тут кондитерський соняшник може продемонструвати доволі таки непоганий рівень рентабельності. Як запевняють експерти, собівартість виробництва олійного та кондитерського соняшнику практично однакова. Проблемою доведення цієї тези, втім, є відсутність цінового моніторингу на кондитерські сорти. Станом на січень 2021 року закупівельні ціни насіння кондитерського соняшнику на торгівельних майданчиках коливаються в межах 8-12 грн/кг, ціни продажу – 15-27 грн/кг. У той же час, ціни попиту і пропозиції олійного соняшнику не настільки різняться, коливаючись в межах 10 800-11 200 грн/т.[32]

Таблиця 3.3

Рентабельність виробництва різних видів соняшнику [ ]

Показники	Олійний соняшник	Кондитерські сорти	Нові кондитерські гібриди
Площа, га	100	100	100
Собівартість 1га, грн	10 000	10 000	20 000
Урожайність, т/га	2.24	2.0	3.5
Вихід товарного насіння,%	-	60%	90%
Орієнтовна ціна, грн/т	11 000	15 000	15 000
Дохід, грн	2 464 000	1 800 000	4 725 000
Прибуток,грн	1 464 000	800 000	2 275 000
Рентабельність,%	146%	80%	227.5%

Результати розрахунків вказують на те, що при «інших рівних» умовах вигіднішим від вирощування олійного соняшнику буде тільки вирощування сучасних гібридів кондитерського, зокрема завдяки вищому рівню врожайності та більшій частці високому рівень виходу крупного насіння. В свою чергу визначальним фактором при виробництві насіння поширених в Україні сортів є ціна, при цьому мінімальної ціни продажу явно недостатньо для того, щоб зрівнятися з рентабельністю олійного соняшнику. Існує ще

одна проблема вирощування кондитерського соняшнику – збут. Але, враховуючи скасування мита Євросоюзом на продовольчі товари з України на рік, ця проблема може бути вирішена, зважаючи на великий попит за кордоном на кондитерський соняшник.

Підприємство вже взяло в оренду ділянку в 100 га за ціною 30000грн/га. Воно має всю необхідну техніку і працівників, закупило насіння нових кондитерських видів соняшнику.

В таблиці було розраховано рентабельність різних сортів соняшника, виходячи з мінімально можливих цін. Зважаючи на зростання цін на продовольчі товари, враховуючи те, що врожай буде отримано через три місяці, визначимо прибуток підприємства при впровадженні нового виду продукту, виходячи із середніх цін на кінцевий продукт на даний момент часу (табл.3.4).

Таблиця 3.4

План доходів і витрат впровадження заходу, грн.

Показник	Сума, грн
Виручка від реалізації продукції	$100 \times 3.5 \times 22\,000 = 7\,700\,000$
ПДВ	1 283 333
Собівартість	
ФЗП: кількість працюючих - 3	$(8\,000 + 0.22 \times 8000) \times 3 \times 3 \text{міс} = 87\,840$
Вартість насінних матеріалів	2 000 000
Вартість пального	30 000
Оренда	300 000
Інші	21 160
РАЗОМ	2 439 000
Валовий прибуток	3 977 667
Податок з прибутку	715 980
Чистий прибуток	3 261 687

Після введення на території України воєнного стану Верховна Рада України внесла зміни до податкового законодавства, ухвалила такі законодавчі акти:

Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану",

Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану".

Великому бізнесу також дозволено застосовувати спрощену систему оподаткування – ліміт обсягу доходу для третьої групи збільшено до 10 млрд грн. протягом календарного року. Виняток становить діяльність, пов'язана з підакцизними товарами, гральним бізнесом, обміном валют, видобутком і реалізацією корисних копалин, банків, страхових компаній, ломбардів, фізичних та юридичних осіб - нерезидентів). Обмеження щодо кількості працівників не застосовуватимуться. Ставка податку для платників третьої групи знижена до 2% від доходу.

Тоді визначення прибутку буде зведено в табл.3.5.

Таблиця 3.5

План доходів і витрат впровадження заходу, грн.

Показник	Сума, грн
Виручка від реалізації продукції	$100 \times 3.5 \times 22\,000 = 7\,700\,000$
Податок на дохід -2%	154 000
Собівартість	
ФЗП: кількість працюючих -3	$(8\,000 + 0.22 \times 8000) \times 3 \times 3 \text{міс} = 87\,840$
Вартість насінних матеріалів	2 000 000
Вартість пального	30 000
Оренда	300 000
Інші	21 160
РАЗОМ	2 439 000
Прибуток	5 107 000

### 3.4. Диверсифікація видів продукції підприємства – виробництво халви

Інгредієнтами для виробництва халви є:

- ядра соняшнику;
- екстракт кореня солодки;
- цукор;
- патока;
- смакові і ароматичні добавки і речовини, такі як: ванілін, какао-порошок, родзинки.

Промислове виробництво халви соняшникової складається з декількох етапів:

1. Приготування білкових мас.
2. Варка маси з карамелі.
3. Взбивание піноутворювачем карамельної маси з додаванням солодкового кореня.
4. Вимішування халви;
5. Фасовка і упаковка.

Устаткування для виготовлення халви включає:

- механізм для карамелізації;
- шеретувальні-вієчне апарат;
- млин;
- пристрій для обсмажування горіхів;
- ємність для змішування компонентів;
- пакувальний верстат.

Можна знайти достатню кількість пропозицій з продажу обладнання для цехів виробництва халви. Мінімальні ціни на закордонне обладнання — 100000 євро (повністю автоматична лінія), ціни на обладнання з України трохи нижче, починаються від 25 000 євро (напівавтоматична лінія). Продуктивність виробничих ліній даної компанії така: 960 кілограм халви за

восьмигодинний зміну, або 100-150 кг/год. Лінія напівавтоматична, але вона цілком проста в управлінні, і підходить для подібного бізнесу.

Процес досить простий і повністю автоматизований:

1. Варка патоки на карамелізаторе. Для цього використовують цукор і воду, іноді додають лимонну кислоту.
2. Збивання яєчного білка.
3. Вихідні інгредієнти обсмажують, подрібнюють.
4. Змішування інгредієнтів в ємності. Беруть подрібнені горіхи, патоку і білок. Перемішують до однорідної консистенції. В процесі утворюється піна.
5. Залишають застигати згідно з інструкцією і фасують.

Виробничий цех по виготовленню халви складається з ділянок:

- виробнича дільниця підготовки зерна;
- ділянку, де відбувається технологічний процес виробництва продукту;
- лінія фасування і упаковки готового продукту.

Можна виготовляти різні види халви: соняшникову; соняшникову з родзинками; соняшникову з арахісом; арахісову; ванільну; шоколадну.

Для обслуговування виробничого цеху потрібно п'ять чоловік: технолог, майстер, троє робітників.

Перелік працюючих та розмір їх заробітку наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.6

#### Розрахунок ФЗП працівників , грн

Професія, спеціальність	Кількість працюючих	Оклад, грн.	Нарахування на ЗП, грн.(ЄСВ=22%)	Загальна сума ЗП, грн.
Технолог	1	8700	1914	10 614
Майстер	1	8 500	1870	10 370
Робітники	3	7700	1694	28 182
Разом:	5			49 166

Мінімальні оптові ціни (при фасуванні від 5 кілограм) — 50 гривень за один кілограм товару. Розфасована халва досягає вартості 100 грн /кг.

Інгредієнти, необхідні для виготовлення халви:

- соняшник 367 кг;

- патока 99 кг;
- цукор 66 кг;
- корінь солодки 0,4 кг.

Вихід халви 360 кг

При упаковці халви в брикети (250 грам), собівартість матеріалу залежить від якості пакувального матеріалу і може скласти від 0,5 до 3 гривень. Ціна на оптимальний пакувальний матеріал становить близько 2 гривень.

Розрахунок собівартості (сировина + електроенергія + упаковка) виготовлення одного кілограма халви становить:  $23 + 1,71 + 2 = 26,71$  грн за один кілограм продукції.

План доходів і витрат цього заходу відображений в табл.3.7.

Таблиця 3.7

План доходів і витрат впровадження заходу, грн.

Показник	Сума, грн
Виручка від реалізації продукції	$110\text{кг} \times 8\text{год} \times 22\text{дн} \times 12\text{міс} \times 50\text{грн/кг} = 11616000$
ПДВ	1936000
Собівартість	
ФЗП	$49166 \times 12\text{міс} = 589992$
Електроенергія	$120\text{квт/добу} \times 22\text{дн} \times 12\text{міс} \times 3.79\text{грн/квт} = 119750$
Сировина	$120\text{кг} \times 8\text{год} \times 22\text{дн} \times 12\text{міс} \times 26.71\text{грн/кг} = 6769382$
Оренда	192000
Інші	216000
РАЗОМ	7887124
Валовий прибуток	1792876
Податок з прибутку	322718
Чистий прибуток за рік	1470158
Чистий прибуток за 4 міс	490053

З врахуванням того, що виробництво халви з нового врожаю соняшника почнеться після збору соняшника, до кінця року залишиться



чотири місяці, впродовж яких буде здійснюватись виробництво халви. Тому виручка від реалізації продукції складатиме 3 872 000 грн, а чистий прибуток в плановому році складатиме 490 053 грн.

### 3.5. Обґрунтування вибору ставки дисконту і визначення ефективності запропонованих заходів

Основним економічним нормативом, який має бути самостійно встановлений інвестиційним аналітиком і в цьому сенсі має суб'єктивний характер для визначення поточної вартості майбутніх результатів від інвестицій, є норма дисконту (Rate of Discount), що виражається в частках одиниці або у відсотках на рік (або інший період залежно від тривалості кроків розрахункового періоду).

Цей показник відображає мінімально допустиму віддачу на вкладений капітал, яка задовільнить потреби інвестора, і при якій інвестор віддасть перевагу участі в проекті альтернативному вкладенню інвестицій із зіставним ризиком. Відповідно, вона не має бути нижче середньої очікуваної інвестором норми прибутку (Opportunity Rate of Return, ORR), яка може бути отримана від інвестування з еквівалентним ризиком.

Обґрунтування вибору норми дисконту є надважливою складовою аналітичної роботи, яка має вплив безпосередньо на кінцевий результат прийняття рішення, оскільки її:

- заниження призводить до прийняття рішення про виконання проектів з менш вигідними показниками в умовах, коли на фінансовому ринку є кращі інвестиційні пропозиції;

- завищення призводить до відмови інвестора від реалізації вигідного проекту через хибне очікування наявності на ринку більш ефективної альтернативи інвестування коштів.

Для оцінки комерційної ефективності проекту в цілому рекомендується застосовувати комерційну норму дисконту, встановлену на рівні вартості капіталу. Вартість капіталу (Cost of Capital, CC) - це загальна сума коштів, яку потрібно сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів у відсотках до цього обсягу.

У випадку оцінки ефективності інвестицій на основі моделі грошового потоку для всього інвестиційного капіталу, що має різні джерела походження, використовується модель середньозваженої вартості капіталу. Вона заснована на визначенні середнього рівня очікуваної доходності за всією сукупністю інвестиційних ресурсів, залучених для фінансування проекту з власних та позикових джерел.

Одним із найбільш поширених на практиці способів визначення ставки дисконтування є кумулятивний метод оцінки премії за ризик. В основі цього методу лежать припущення про те, що:

- якби інвестиції були безризиковими, то інвестори вимагали б безризикову прибутковість на свій капітал (тобто норму прибутковості, відповідну нормі прибутковості вкладень у безризикові активи);
- чим вище інвестор оцінює ризик проекту, тим вищі вимоги він пред'являє до його прибутковості.

Поправки на ризик неотримання передбачених проектом доходів показані в табл.3.8.

Таблиця 3.8

Поправки на ризик неотримання передбачених проектом доходів [43]

Ступінь ризику	Цілі проекту	Поправки на ризик, %
Низький	Інвестиції у розвиток промисловості на базі освоєної техніки	3-5
Середній	Збільшення обсягів продажу існуючої продукції	8-10
Високий	Вироблення і просування на ринок нового продукту	13-15
Дуже високий	Інвестицій в дослідження та інновації	18-20

Виходячи з цих припущень при розрахунку ставки дисконтування необхідно врахувати так звану «премію за ризик». Відповідно формула розрахунку ставки дисконтування буде виглядати наступним чином:

$$R = R_f + R_1 + \dots + R_n, \quad (3.1)$$

де  $R$  - ставка дисконтування;

$R_f$  - безризикова ставка доходу;

$R_1 + \dots + R_n$  - ризикові премії по різних факторів ризику.

За безризикову ставку доходності у світовій практиці звичайно використовується ставка доходу по довгострокових державних боргових зобов'язаннях (облігаціях або векселях). Вважається, що держава є найнадійнішим гарантом за своїми зобов'язаннями. Проте в Україні, як і в інших країнах з перехідною економікою, державні цінні папери не сприймаються як безризикові. Для визначення ставки дисконту за безризикову найчастіше використовується ставка за вкладеннями, що характеризуються найменшим рівнем ризику (наприклад, ставка за валютними депозитами Національного банку України або інших найбільш надійних банків) або ставка доходності за найбільш короткостроковими державними облігаціями, або облікова ставка Національного банку України, яка на зараз становить 10%.

Пропонується багато різних підходів до визначення премії за ризик, що потребує ринок. Варто відмітити, що визначення премії за ризик базується на трьох складових:

Коливання в економіці країни: більше мінливості в економіці – більша премія за ризик.

Політичний ризик: для країн з високим потенціалом політичної нестабільності, що трансформується в економічну дестабілізацію, премія за ризик буде вищою.

Структура фінансового ринку: премія за ризик при інвестуванні в цінні папери буде збільшуватись в залежності від того, наскільки малі та ризиковані компанії будуть розміщуватись у лістингу.

Кумулятивні надбавки за ризик, яка включає різні надбавки за ризик вкладень у конкретне підприємство, зокрема можуть передбачатися надбавки за:

- неточність прогнозування очікуваних грошових потоків (1—3 %);
- ризик структури капіталу (0—2 %);
- високий рівень поточної заборгованості (0—2 %);
- ризик помилкових рішень менеджменту, ризик погіршення ситуації підприємства на ринку факторів виробництва та збуту продукції (2—4 %);
- інфляційні ризики (залежно від прогнозних темпів інфляції).

Необхідність застосування додаткових поправок на ризик для малих підприємств у розширеній моделі CAPM зумовлена високою ймовірністю їх неплатоспроможності. Розмір премії за таким ризиком становить до 75% від розміру безризикової ставки.

Розмір премії за ризик ненадійності учасників проекту (окремих підприємств) визначається експертами для кожного учасника проекту з урахуванням його функцій, зобов'язань перед іншими учасниками і зобов'язань інших учасників перед ними. В загальному випадку на її величину впливають такі фактори: обмеженість доступу до капіталу; структура власності та наявність обмежень щодо розпорядження активами; частка компанії на ринку; номенклатура та асортимент продукції; концентрація клієнтів, залежність від покупців та постачальників тощо. Зазвичай поправка на цей вид ризику не перевищує 5%.

Існують також наступні методи вибору ставки дисконтування це:

- вибір ставки дисконтування з опорою на відсоток за позиковим капіталом;

-вибір ставки дисконтування з опорою на ставку за безпечними вкладеннями (це ставка по державним цінним паперам), скоригованими з врахуванням ризику;

-вибір ставки дисконтування з опорою на альтернативну вартість грошей (IRR проекту, який знаходиться на межі прийняття або неприйняття).

Визначення ставки дисконтування експертним шляхом

Найпростіший шлях визначення ставки дисконтування, який використовується на практиці, - це встановлення її експертним шляхом чи виходячи з вимог інвестора.

Для приватного інвестора розрахунки, засновані на формулах, - не єдиний спосіб прийняття правильного рішення щодо ставки дисконтування проекту. Будь-які математичні моделі - це лише спроба наблизитися до реальної дійсності. Інвестор може на основі особистої оцінки ситуації на ринку визначити, яка прибутковість є достатньою для проекту, і використовувати її в розрахунках як ставки дисконтування. Але, для того щоб індивідуальні відчуття були адекватними, інвестор повинен бути досвідченим, тобто бути добре обізнаному в ринку.

Однак потрібно враховувати, що експертний метод буде давати найменш точні результати і може призвести до спотворення результатів оцінки проектів. Тому автор рекомендує при визначенні ставки дисконтування експертним шляхом або кумулятивним методом обов'язково проводити аналіз чутливості проекту до зміни ставки дисконтування. Тоді інвестор зможе більш точно оцінювати ризики проекту і його ефективність.

1.Визначимо ставку дисконту кумулятивним шляхом.

Якщо брати максимальні ставки поправки за ризик, то ставка дисконтування дорівнює:

$$I=10+3+2+2+4+8.5+5=34.5\%$$

Якщо середні:

$$I=10+2+1+1+2+8.5+2.5=27.0\%$$

Виходячи з наведених розрахунків приймемо ставку дисконтування на рівні 27% і визначимо показники ефективності інвестиційного проекту при обґрунтованій ставці дисконтування в розмірі 27%.

Найважливішим завданням підприємства при реалізації інвестиційного проекту є оцінювання ефективності та доцільності запланованих капіталовкладень (інвестицій) в проект придбання нового устаткування з метою оцінки перспектив його прибутковості й окупності.

Найчастіше використовуються такі показники: чистий потік грошових засобів; період окупності інвестицій, чиста (нетто) теперішня вартість; внутрішня ставка (норма) доходу; індекс прибутковості [43].

1. Чистий (нетто) потік грошових засобів — це різниця між очікуваними надходженнями за певний період та видатками.

Чистий (нетто) потоком грошових засобів від проекту (NCF) є потік, що визначається наступним чином: NCF-прибуток нетто проекту + амортизаційні відрахунки.

Інтерпретуючи економічну сутність чистого (нетто) потоку грошових інвестиційних доходів, можна стверджувати, що він складається з тих грошей, котрими можна вільно розпоряджатися в окремі роки аналізованого періоду (призначаючи їх на реінвестування в даній фірмі для іншого виду інвестиції, наприклад, на купівлю цінних паперів чи інші реальні інвестиції).

2. Період окупності інвестицій — це кількість років, що необхідно для компенсації видатків, вкладених у реалізацію проекту, доходами, одержаними за період його експлуатації.

Для його розрахунку використовується наступний вираз: період окупності = періоди до повної компенсації вкладень + неповернений залишок на початок наступного періоду, поділений на чистий (нетто) потік доходів протягом наступного за ним періоду.

3. Чиста (нетто) теперішня вартість дозволяє враховувати чинник часу і зберігається з інтересами власників компаній (фірм). Якщо теперішня

(нетто) вартість інвестиційного проекту є додатньою, то можливе зростання вартості фірми і внаслідок цього зростання майбутнього становища, який посідають власники фірми.

Теперішню (нетто) вартість інвестиційних проектів обчислюють за формулою:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_1}{(1+r)^t}, \quad (3.2)$$

де NPV — чиста (нетто) теперішня (поточна) вартість;

CF<sub>1</sub> — чистий (нетто) потік доходів (видатків) у t-му році;

T — кількість розрахункових років;

r — норма (ставка) дисконту (з урахуванням ризиків та інфляції).

Внутрішня ставка (норма) доходу — це така норма відсотка (доходу), за якої теперішня вартість нетто розглядуваного інвестиційного проекту дорівнює нулеві. Тобто внутрішня норма доходу є така норма дисконту (r) котра зрівнює дисконтований потік доходів (у грошовому виразі) з величиною інвестиційних витрат, за якої виконується умова :

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_1}{(1+r)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{CF_1}{(1+IRR)^t} = 0 \quad (3.3)$$

є IRR — внутрішня норма доходу.

Згідно з цим критерієм до реалізації повинні бути допущені всі ті проекти, де розмір внутрішньої ставки доходу є більшим, ніж вартість капіталу, необхідного для фінансування цих інвестиційних проектів.

5. Індекс прибутковості — це показник, що дозволяє оцінювання розглядуваних інвестиційних проектів. Він виражається як відношення теперішньої вартості потоку доходів нетто, що будуть одержані, до теперішньої вартості потоку затрат, що необхідні для реалізації цього проекту, тобто :

$$KP = \frac{\sum_{t=0}^T \frac{CIF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^T \frac{COF_t}{(1+r)^t}} \quad (3.4)$$

де :  $KP$  — індекс прибутковості;

$CIF$  — потік грошових доходів нетто, що можуть бути отримані у випадку реалізації проекту (складається з прибутків та амортизаційних відрахувань);

$COF$  — витрати, необхідні для реалізації інвестиційного проекту;

$T$  — розглядуваний період часу (роки);

$r$  — норма дисконту з урахуванням ризиків.

Внутрішня ставка прибутковості (ВСП) інвестиційного проекту

За визначенням ВСП (internal rate of return — IRR) — це ставка, що досягається в разі, коли теперішня вартість майбутніх грошових потоків від інвестицій після оподаткування дорівнює теперішній вартості власне інвестицій.

Це можна передати таким рівнянням:

$$\sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+r)^t} = 0, \quad (3.5)$$

де  $IRR = r$  — внутрішня ставка прибутковості.

При  $k = r$  ЧТВ = 0.

ВСП враховує вартість грошей у часі і встановлює норму прибутковості інвестицій.

Для того, щоб ухвалити рішення про відбір проекту, слід порівняти ВСП з необхідною ставкою прибутковості. Якщо остання є меншою від ВСП, то проект приймається. Під час ранжування проектів за критерієм ВСП перевага віддається тому, який має найбільшу ВСП.

Розрахуємо наступні показники:

- період окупності інвестицій;
- чисту теперішню вартість проекту (NPV);



- внутрішню норму прибутку (IRR).

При цьому врахуємо, що грошовий потік підприємства дорівнює сумі чистого прибутку і амортизаційних відрахувань.

Норма амортизації на нове обладнання – 10%, тому річні амортизаційні відрахування – 87 500 грн, а річний грошовий потік = 1 470 158 + 87 500 = 1 557 658 грн, піврічний грошовий потік = 735 579 грн.

Термін періоду окупності інвестиційних ресурсів для даного інвестиційного проекту представлений в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Дисконтований період окупності інвестиційного проекту

Період (рік)	Грошові потоки	Інвестиції, які не окупуються
0	0	- 875 000
1 півріччя	$1\,557\,658/2/(1+0.27/2)=686\,193$	-188 807
2 півріччя	604 575	

Період окупності складає  $0.5 + 188807/604575 = 0.81$  року.

Метод чистої теперішньої вартості розглядається як найприйнятніший критерій оцінки капітальних інвестицій.

Величина чистої теперішньої вартості даного проекту (NPV) при ставці дисконтування  $i=27\%$  складає:

$$NPV = 1\,557\,658/1.27 - 875\,000 = 315\,502 \text{ грн.}$$

При ставці дисконтування  $i=90\%$

$$NPV = - 55\,180 \text{ грн}$$

Від'ємне значення NPV вказує на те, що даний інвестиційний проект є збитковим, тобто його не доцільно рекомендувати до фінансування.

Внутрішня норма прибутку для даного інвестиційного проекту дорівнює:

$$IRR = 27 + \frac{315502}{315502 + 55180} \times (90 - 27) = 80.62\%$$

Значення внутрішньої норми прибутку проекту свідчить про те, що даний проект є економічно вигідним.

Загальні показники по проекту з впровадження нового обладнання для виробництва нового виду продукції підприємства зведені в табл.3.10.

Таблиця 3.10

Загальні показники оцінки ефективності проекту

Проект - Виробництво о халви	Виручка від реалізації, грн	Капітальні витрати, грн	Поточні витрати, грн	Чистий прибуток, грн	Період окупності, р.р.	Внутрішня ставка доходності, %
	11616 000	875 000	7887 124	1 470 158	0.81	80.62

Враховуючи можливість переходу на спрощену систему оподаткування (ставка податку для платників третьої групи знижена до 2% від доходу), визначення прибутку буде зведено в табл.3.11.

Таблиця 3.11

План доходів і витрат впровадження заходу, грн.

Показник	Сума, грн
Виручка від реалізації продукції	11 616 000
Податок на дохід - 2%	232 320
Собівартість	
ФЗП	$49166 \times 12\text{міс} = 589\,992$
Електроенергія	$120 \text{ квт/добу} \times 22\text{дн} \times 12\text{міс} \times 3.79 \text{ грн/квт} = 119\,750$
Сировина	$120\text{кг} \times 8\text{год} \times 22\text{дн} \times 12\text{міс} \times 26.71 \text{ грн/кг} = 6\,769\,382$
Оренда	192 000
Інші	216 000
РАЗОМ	7 887 124
Прибуток за рік	3 496 556
Прибуток за 4 міс	1 165 519

3.6. Складання прогнозного балансу і звіту про фінансові результати підприємства та розрахунок прогнозних показників його фінансового стану

За наслідками аналізу діяльності підприємства і розробки заходів щодо підвищення прибутковості підприємства складемо прогнозний звіт про фінансові результати підприємства за спрощеною системою оподаткування (2% від доходу) та за загальною системою оподаткування (табл.3.12-3.13).

Таблиця 3.12

Прогнозний звіт про фінансові результати підприємства за спрощеною системою оподаткування, тис.грн.

Показники	2021	Прогноз
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	374 657	386 229
Податок на дохід		7724.58
Собівартість реалізованої продукції	(299 689)	(304 757.3)
Валовий: прибуток	74 968	73 747.12
збиток	-	
Інші операційні доходи	11 695	11 695
Адміністративні витрати	(36 953)	(36 953)
Витрати на збут	(2 218)	(2 218)
Інші операційні витрати	(23 163)	(23 163+274.8)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	24 329	
збиток	-	
Інші доходи	36+162	198
Фінансові витрати	(24 719)	(24 719)
Інші витрати	(270)	(270)
Фінан. рез-ти від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток		1 957.68
збиток	(462)	
Податок на прибуток від звичайної діяльності		
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток		
збиток		
Чистий: прибуток		1 957.68
збиток	(462)	

Таблиця 3.13

Прогнозний звіт про фінансові результати підприємства за загальною системою оподаткування, тис.грн.

Показники	2021	Прогноз
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	374 657	386 229
Собівартість реалізованої продукції	(299 689)	(304 757.3)
Валовий: прибуток	74 968	81 471.7
збиток	-	
Інші операційні доходи	11 695	11 695
Адміністративні витрати	(36 953)	(36 953)
Витрати на збут	(2 218)	(2 218)
Інші операційні витрати	(23 163)	(23 163+274.8)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	24 329	30 557.9
збиток	-	
Інші доходи	36+162	198
Фінансові витрати	(24 719)	(24 719)
Інші витрати	(270)	(270)
Фінан. рез-ти від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток		5 766.9
збиток	(462)	
Податок на прибуток від звичайної діяльності		1038.04
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток		
збиток		
Надзвичайні доходи		
Чистий: прибуток		4728.86
збиток	(462)	

Підприємство ще до закінчення воєнного стану вирішило з третього кварталу повернутись до загальної системи оподаткування.

За наслідками аналізу діяльності підприємства і розробки заходів щодо підвищення прибутковості підприємства складемо прогнозний баланс - таблиця 3.14-3.15 і порівняємо отримані результати з даними звітнього року.

Таблиця 3.14

## Прогнозний баланс підприємства (активи)

АКТИВ	2021	Прогноз
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи: залишкова вартість	837	837
первісна вартість	1 293	1 293
накопичена амортизація	456	456
Незавершені капітальні інвестиції	95 795	95 795
Основні засоби:		
залишкова вартість	684 187	684 809.9
первісна вартість	847 778	848 778
знос	163 611	163 968.1
Довгострокові біологічні активи	544	544
первісна вартість довгострокових біологічних активів	544	544
Довгострокові фінансові інвестиції: обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		
інші фінансові інвестиції		
Довгострокова дебіторська заборгованість		
Відстрочені податкові активи	4 970	4 970
Інші необоротні активи		
Усього за розділом I	786 333	786 955.9
II. Оборотні активи		
Запаси:	113 749	113 749
виробничі запаси	71 712	71 712
незавершене виробництво	-	-
готова продукція	42 037	42 037
товари	-	-
Дебіторська заборгован. за товари, роботи, послуги:	41 458	39 361
чиста реалізаційна вартість		
первісна вартість		
резерв сумнівних боргів		
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
з бюджетом	39 060	39 060
У тому числі податок на прибуток	1	1
за виданими авансами	114 503	114 503
з нарахованих доходів	634	634
із внутрішніх розрахунків		
Інша поточна дебіторська заборгованість		
Поточні фінансові інвестиції	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:	988	70
Рахунки в банках	988	70
Готівка		
Витрати майбутніх періодів	147	147
Інші оборотні активи	19 517	19 517
Усього за розділом II	329 956	327 042
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-
Баланс	1116 269	1 113 997.9

Таблиця 3.15

## Баланс підприємства (пасив)

ПАСИВ	2021	Прогноз
I. Власний капітал		
Статутний капітал	292 000	292 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу		
Додатковий вкладений капітал		
Інший додатковий капітал		1 000 000
Резервний капітал		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2 677	3 905.9
Неоплачений капітал		
Вилучений капітал		
Усього за розділом I	294 677	296 905.9
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення		
Забезпечення виплат персоналу		
Інші забезпечення		
Цільове фінансування		
Довгострокові кредити банків		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	142 188	138 688
Відстрочені податкові зобов'язання		
Інші довгострокові зобов'язання	136 390	136 390
Усього за розділом II	278 578	275 078
III. Поточні зобов'язання та забезпечення		
Короткострокові кредити банків		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	44 980	44 980
Векселі видані		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	52 346	51 346
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів	111 027	111 027
з бюджетом	336	336
з позабюджетних платежів		
зі страхування	-	-
з оплати праці	-	-
з учасниками		
із внутрішніх розрахунків		
Поточні забезпечення	511	511
Інші поточні зобов'язання	323 870	323 870
Усього за розділом III	543 014	542 014
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття		
Баланс	1 116 269	1 113 997.9

За рахунок отриманого прибутку підприємство частково погасило довгострокові зобов'язання ( на 3,5 млн. грн), частково погасило поточні зобов'язання (кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги,) а також збільшило розмір власного капіталу в результаті зростання величини іншого додаткового капіталу в результаті впровадження інвестиційного заходу та в результаті зростання нерозподіленого прибутку підприємства.

Порівняємо отримані прогностні результати з результатами попереднього 2021 року.

Перш за все необхідно відмітити, що майно підприємства скоротилося. Це відбулося за рахунок зниження дебіторської заборгованості підприємства. Тобто у результаті підприємство позбавилося від тих сум, наявність яких знижувало привабливість показників фінансово-господарської діяльності.

Підприємство мало дефіцит фінансових ресурсів для подальшого розвитку своєї діяльності. Були визначені джерела фінансування діяльності підприємства.

За рахунок отриманих додатково вивільнених коштів в результаті управління дебіторською заборгованістю підприємство мало змогу запровадити впровадження запланованих інвестиційних заходів щодо впровадження нових видів продукції з більш високою питомою вагою доданої вартості і отримати чистий прибуток у сумі 4 728.86 тис. грн.

Для детальнішого аналізу зміни фінансового стану підприємства в результаті впровадження запропонованих проектів на основі отриманого прогностного балансу підприємства проведемо розрахунок коефіцієнтів структури капіталу, платоспроможності, ділової активності, рентабельності та порівняємо ці показники із значеннями поточних фінансових коефіцієнтів даного підприємства.

Результати розрахунку прогностних фінансових коефіцієнтів представлені в таблиці 3.16.

## Прогнозні показники фінансових коефіцієнтів підприємства

Фінансові коефіцієнти	2021	Прогнозні
Коефіцієнт покриття	0.607	0.607
Коефіцієнт термінової ліквідності	0.398	0.398
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.0018	0.0013
Коефіцієнт платоспроможності	0.401	0.401
Коефіцієнт автономії	0.264	0.267
Коефіцієнт маневреності	-1,308	-1.306
Рентабельність активів, %	-0.04	0.42
Рентабельність реалізації, %	-0.12	1.22
Рентабельність власного капіталу, %	-0.16	1.60

Аналізуючи прогнозні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності, які стали позитивними. Також збільшився коефіцієнт автономії. При цьому прибуток від впровадження другого інвестиційного заходу був врахований лише за останні чотири місяці року, тому на наступний рік позитивна тенденція зрушень збережеться і фінансові показники фінансового стану підприємства покращаться.

У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства.

## Висновки до розділу 3

Під формуванням прибутку розуміють його створення в процесі господарської діяльності підприємства.

Механізм формування прибутку включає етапи:

-формування валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, який має такі складові: виручка від реалізації товарів; виручка від реалізації робіт та послуг; податок на додану вартість, собівартість



реалізованої продукції; валовий прибуток; адміністративні витрати, витрати на збут; інші операційні витрати та доходи; прибуток (збиток) від операційної діяльності;

-формування чистого прибутку, який має складові: інші доходи (витрати); дохід до сплати процентів і податків; фінансові витрати; податок на прибуток; чистий прибуток.

В Україні є позитивний досвід з переробки соняшника на соняшкову олію і продукти подальшої переробки.

Тому подальша переробка сировинної продукції, яка потім піде на експорт – це основна мета політики нашого підприємства.

Фінансове забезпечення економічного розвитку в сучасних умовах є досить важливим. Фінансові ресурси, зокрема, банківські кредити дорожчають, валютні кредити мають великий ризик через зміну валютного курсу. Підприємства з різних причин не можуть залучити позикові кошти в достатньому для росту свого бізнесу обсязі, оскільки кредитна оцінка ґрунтується на минулому досвіді роботи компаній-клієнтів.

Тому виникає необхідність використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин. До таких фінансових інструментів належить факторинг, за рахунок здійснення якого підприємство отримає 1470 тис.грн. негайно на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби. Крім того, на рахунках підприємства є 988 000 грн.

Завдяки цим коштам підприємство запропонувало до впровадження нові види продукції з більш високою питомою вагою доданою вартості в собівартості продукції. За рахунок впровадження інвестиційних заходів підприємство отримало чистий прибуток в сумі 4 728.858 тис. грн.

За рахунок отриманого прибутку підприємство частково погасило довгострокові зобов'язання ( на 3,5 млн. грн), частково погасило поточні зобов'язання (кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги,) а також збільшило розмір власного капіталу в результаті зростання величини

іншого додаткового капіталу в результаті впровадження інвестиційного заходу та в результаті зростання нерозподіленого прибутку підприємства.

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності, які стали позитивними. Також збільшився коефіцієнт автономії. При цьому прибуток від впровадження другого інвестиційного заходу був врахований лише за останні чотири місяці року, тому на наступний рік позитивна тенденція зрушень збережеться і фінансові показники фінансового стану підприємства покращаться.

У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства.

## ВИСНОВКИ

Прибуток є основною метою діяльності підприємства, джерелом фінансування його розвитку, вдосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування, об'єктом оподаткування та джерелом сплати податків. В роботі було проведено дослідження факторів, які впливають на прибуток, серед яких були виділені зовнішні та внутрішні. В роботі узагальнені резерви збільшення прибутку, а саме: підвищення обсягів випуску та реалізації продукції; зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції; покращення якості продукції; підвищення продуктивності праці; дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства.

З початку повномасштабної війни Росії проти України близько 30% української економіки перестали працювати повністю чи частково. Але чим далі, тим більше стає зрозуміло, що без працюючої і ефективної економіки перемога у війні неможлива. Частина підприємств передислокувалась, інша частина підприємств із зміною зони бойових дій, які спочатку зупинилися зараз відновлюють свою роботу. Заміна ПДВ та податку на прибуток на 2% податку з обороту – це намагання підтримати бізнес, економіку та зайнятість на територіях поза бойовими діями.

Після війни податкова політика повинна стати елементом загального плану розвитку України. Цей план повинен передбачати залучення великих іноземних стратегічних інвесторів в економіку України та в розвиток великих підприємств на території нашої держави. Це відновлення інфраструктури держави за рахунок залучених коштів. При цьому податкова політика повинна бути збалансованою і забезпечувати справедливий перерозподіл національного доходу. Щоби не було ситуації, коли великий бізнес несправедливо зменшував податкове навантаження, деякі види діяльності взагалі були виведені з-під оподаткування.

Порівняння сум бюджетних надходжень при різних варіантах оподаткування визначив, що так звана точка беззбитковості» варіантів бюджетних надходжень знаходиться в межах 6-8 відсоткового податку з обороту, але при цьому підвищується прозорість бізнесу, скорочується обсяг фінансової звітності і можливих перевірок підприємств.

ТОВ «Потоки» входить до складу корпорації «Алеф » що об'єднує різнопрофільні бізнеси, які працюють в сегменті девелопменту, виробництва будівельних матеріалів та аграрній сфері.

Компанія ТОВ "ПОТОКИ" зареєстрована 14.09.2016 за юридичною адресою Україна, 49074, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, ВУЛИЦЯ БАЙКАЛЬСЬКА, будинок 9. Керівником організації є Тубольцев Дмитро Олександрович. Розмір статутного капіталу складає 292 000 000,00 грн.

Діяльність підприємства здійснюється у відповідності до Закону України «Про господарські товариства», Закону України «Про підприємництво в Україні», інших законодавчих актів України, установчого договору про створення та Статуту. Воно є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, необхідні штампи і власні бланки.

Основний вид діяльності -10.41 Виробництво олії та тваринних жирів.

Підприємство працює за класичним зразком олієекстракційних заводів. До переліку його продуктів входить олія, шрот протеїн, паливні гранули, соняшниковий фосфатидний концентрат. Також підприємство розробило власний продукт - високопротеїновий соняшниковий концентрат, який може замінити соєвий шрот у кормах для свійських тварин та риб.

Аналіз фінансового стану підприємства показав, що підприємство не виконує норматив щодо незалежності і коефіцієнт автономії на протязі всього звітного періоду, окрім 2018 року, менше ніж 0,5 має негативну тенденцію, що свідчить про високу питому вагу позикового капіталу у підприємства.

Коефіцієнт маневреності за розглянутий період стабільно нижче нормативного рівня. Цей коефіцієнт стає від'ємним на протязі останніх трьох років, тому що підприємство не має достатнього власного капіталу.

Коефіцієнт покриття, який характеризує здатність підприємства погасити свої короткострокові борги, за останні чотири роки був нижче нормативного значення, мав негативну тенденцію до зниження, яку подолав у 2021 році.

Коефіцієнти термінової ліквідності, який показує здатність підприємства розрахуватись за своїми короткостроковими боргами, не враховуючи запаси, за розглянутий період постійно були нижче нормативного значення, а коефіцієнт абсолютної ліквідності на протязі всього періоду був небезпечно низький.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність роботи підприємства.

Рентабельність роботи підприємства знаходиться на дуже низькому рівні, а у 2021 році знов стала від'ємною.

Загальний висновок з наведеного вище аналізу наступний. Підприємство має проблеми майже по всіх напрямках своєї діяльності:

- підприємство фінансово залежне і питома вага позикового капіталу постійно зростає;

- підприємство неплатоспроможне, тому що кредит отриманий для впровадження інвестиційного заходу, по-перше, не приніс бажаного доходу, а, по-друге, з врахуванням зростання валютного курсу приніс збитки підприємству і підвищив його залежність від позикового капіталу;

- рентабельність активів підприємства від'ємна.

Під формуванням прибутку розуміють його створення в процесі господарської діяльності підприємства.

Механізм формування прибутку включає етапи:

- формування валового прибутку та прибутку від операційної діяльності, який має такі складові: виручка від реалізації товарів; виручка від

реалізації робіт та послуг; податок на додану вартість, собівартість реалізованої продукції; валовий прибуток; адміністративні витрати, витрати на збут; інші операційні витрати та доходи; прибуток (збиток) від операційної діяльності;

-формування чистого прибутку, який має складові: інші доходи (витрати); дохід до сплати процентів і податків; фінансові витрати; податок на прибуток; чистий прибуток.

В Україні є позитивний досвід з переробки соняшника на соняшкову олію і продукти подальшої переробки.

Тому подальша переробка сировинної продукції, яка потім піде на експорт – це основна мета політики нашого підприємства.

Фінансове забезпечення економічного розвитку в сучасних умовах є досить важливим. Фінансові ресурси, зокрема, банківські кредити дорожчають, валютні кредити мають великий ризик через зміну валютного курсу. Підприємства з різних причин не можуть залучити позикові кошти в достатньому для росту свого бізнесу обсязі, оскільки кредитна оцінка ґрунтується на минулому досвіді роботи компаній-клієнтів.

Тому виникає необхідність використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин. До таких фінансових інструментів належить факторинг, за рахунок здійснення якого підприємство отримає 1470 тис.грн. негайно на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби. Крім того, на рахунках підприємства є 988 000 грн.

Завдяки цим коштам підприємство запропонувало до впровадження нові види продукції з більш високою питомою вагою доданою вартості в собівартості продукції. За рахунок впровадження інвестиційних заходів підприємство отримало чистий прибуток в сумі 4 728.858 тис. грн.

За рахунок отриманого прибутку підприємство частково погасило довгострокові зобов'язання ( на 3,5 млн. грн), частково погасило поточні зобов'язання (кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги,) а також збільшило розмір власного капіталу в результаті зростання величини

іншого додаткового капіталу в результаті впровадження інвестиційного заходу та в результаті зростання нерозподіленого прибутку підприємства.

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності, які стали позитивними. Також збільшився коефіцієнт автономії. При цьому прибуток від впровадження другого інвестиційного заходу був врахований лише за останні чотири місяці року, тому на наступний рік позитивна тенденція зрушень збережеться і фінансові показники фінансового стану підприємства покращаться.

У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: станом на 01 січня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
2. Податковий Кодекс України від 02.12.10р. №2755-Режим доступу [VI zakon.rada.gov.ua/go/2755-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17). – Назва з екрана.

3. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо особливостей оподаткування та подання звітності у період дії воєнного стану”. № 2118-IX від 03.03.2022 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2118-20#Text>

4. Закон України “Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану”. № 2120-IX від 15.03.2022 року -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2120-20#Text>

5. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану». № 2142-IX від 24 березня 2022 року -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2142-20#Text>

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» із змінами і доповненнями. №588 від 29.09.2020 року. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter911.com/uk/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021482.html>

7. Бердар М.М.Формування механізму управління прибутком підприємства. Управління проектами, системний аналіз і логістика: Науковий журнал. Вип.5 – К.: НТУ, 2008.– с.208–215.

8. Білик М.Д., Білик Т.О., Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012.

9. Бланк І. Фінансовий менеджмент. Навчальний курс / І. Бланк. – К. : Ельга, 2005. – 656 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.booksite.ru/localtxt/blanc/fin/nan/sy/fin\\_menedj.pdf](http://www.booksite.ru/localtxt/blanc/fin/nan/sy/fin_menedj.pdf).



10. Буряковський В.В. Фінанси підприємства: підручник – ЮНІТІ, 2009.
11. Бушуєва Ю.Г. Управління прибутком підприємства / Ю.Г. Бушуєва, Б.В. Бурлуцький / Ч.1. 2006. - 209 с.
12. Валовий внутрішній продукт в Україні в 2021 році. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>
13. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування /Висока О.Є. //Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010. – Вип. 17 – с. 293-300.
14. Голов С.Ф. Управленческий учет как фактор повышения качества корпоративного управления / Голов С.Ф.// Вестник бухгалтера и аудитора Украины. – 2003. – №20. – С. 4-10.
15. Доходи зведеного бюджету України -[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/>
16. Доходи зведеного бюджету України за статтями доходів в 2021 р. -[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/>
17. Єфімова О. В. Фінансовий аналіз: сучасний інструментарій для прийняття економічних рішень – К.: Знання, 2014.
18. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов./В.В.Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 144 с.
19. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб./Л.О.Коваленко, Л.М. Ремньова. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2005. - 485 с., с.132.
20. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник – 3-тє вид., перероб. і доп./М.Я.Коробов. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2002. – 294с.

21. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
22. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка і суспільство. 2017. №10. С. 310-313.
23. Минх Є.В., Ференс І.Д. Економічний аналіз: Навч. посібник. – Львів: „АрміяУкраїни”, 2006.–240с.
24. Пересада А. А. Інвестиційний аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.А. Пересада, С.В. Онікієнко, Ю.М. Коваленко.- К.: КНЕУ, 2003. — 134 с.
25. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с
26. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посіб./А.М.Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2002. - 294 с.
27. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник /А.М.Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2003.-368 с.
28. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – Вид. 2-ге. Перероб.тадоп.–К.:КНЕУ,2001.–528с.
29. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства./Г.В.Савицька. – К.: Знання, 2005. – 654 с.
30. Савчук В. П. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства – К.: Знання, 2002.
31. Сатир Л.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Сатир // Всеукраїнський наукововиробничий журнал. – 2012. – № 3 (13). – С. 82–86.
32. Своя ніша: кондитерський соняшник - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/show/svoa-nisa-konditerskij-sonasnik-abo-so-luzati-ukraincam>
33. Соболев В.М. Оцінка економічної ефективності альтернативних інвестиційних проектів у сучасних умовах / В.М.

Соболев // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2008. – № 120. – С. 152–157.

34. Соколик С.А. Аналіз вигід і витрат: Практик. посібник./С.А.Соколик, О.А. Клієвич. – К.: Основи, 2006.–175с.

35. Статистична інформація. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств.Фінансові результати до оподаткування підприємств з розподілом за їх розмірами - [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/size\\_20.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/size_20.htm)

36. Статистична інформація. Економічна статистика. Діяльність підприємств - [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/http://www.ukrstat.gov.ua/>

37. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. - М.: Изд-во "Перспектива", 2003 - 574 с.

38. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. –2-ге вид., стер. – К.: Алеута, 2003. - 485с.

39. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз та управлінські рішення: Навч. посібник./А.О.Таркуцяк.– 2- ге видання –К.: Видавництво Європ. ун-ту, 2001.–201с.

40. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.-К.:КНЕУ,2003.-554с.

41. Товариство з обмеженою відповідальністю «потоки». Основна інформація. -[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://clarity-project.info/edr/40832205>

42. Чумаченко М.Г., Болюх М.А., Бурчевський В.З., та ін. Економічний аналіз:Навч. посібник. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.

43. Шарп У. Інвестиції: Пер. з англ. /У.Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 1028 с.

44. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2007. 584 с.
45. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: [навчальний посібник] / В.Г. Швець. – К.: Знання-Прес, 2003. – 444 с.
46. Шеремет А. Д. Теорія аналізу господарської діяльності: Підручник. 4-е вид. – М.: Фінанси і статистика, 2000.

Ректору  
Національного технічного університету  
«Дніпровська політехніка»  
Проф. Азюковському О.О.

## ЛИСТ ЗАМОВЛЕННЯ

### на виконання дипломної роботи

Просимо Вас надати можливість студентці групи 072-18-1 Навчально наукового інституту економіки Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Банщиківій Анні Олександрівні виконати дипломну роботу на тему «Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення (на прикладі ТОВ «Потоки»)».

Тема роботи є актуальною для підприємства, тому що дозволяє науково обґрунтувати методичні підходи щодо вибору ефективних напрямів розвитку підприємства на базі диверсифікації видів продукції, впровадження яких забезпечує формування більшого розміру прибутку підприємства, підвищує рентабельність його діяльності.

Директор ТОВ «Потоки»



**РЕЦЕНЗІЯ**  
**на кваліфікаційну роботу**  
**студентки Національного технічного університету «Дніпровська**  
**політехніка»**  
**за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»**  
**Навчально наукового інституту економіки**  
**на тему «Формування прибутку підприємства і шляхи його**  
**збільшення (на прикладі ТОВ «Потоки»))».**

Банщикової А.О.

Дипломна робота присвячена актуальній темі і має практичне значення для підприємств України, тому що дозволяє науково обґрунтувати методичні підходи вибору щодо вибору ефективних напрямів розвитку підприємства на базі диверсифікації видів продукції, впровадження яких забезпечує формування більшого розміру прибутку підприємства, підвищує рентабельність його діяльності.

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

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

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

Директор ТОВ «Потоки»



**ВІДЗИВ**  
**на дипломну роботу бакалавра групи 072-18-1**  
**за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та**  
**страхування»**

**Банщикової А.О.**

**на тему: «Формування прибутку підприємства і шляхи його збільшення(на прикладі ТОВ «Потоки»)», яка представлена для присвоєння кваліфікації бакалавра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування».**

**1. Мета дипломної роботи** – обґрунтування теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо формування прибутку підприємства, а також пошуку сучасних методів щодо його збільшення.

**2. Обрана тема актуальна** у зв'язку з тим, що прибуток підприємства є чинником фінансового забезпечення ефективного розвитку підприємства.

**3. Тема кваліфікаційної роботи** безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» - обґрунтування шляхів збільшення прибутку підприємства.

**4. Задачі кваліфікаційної роботи** містять аналітичні завдання, що відповідає вимогам освітньо-кваліфікаційної характеристики бакалавра.

**5.** Позитивним результатом роботи є аналіз існуючих критеріїв оцінки ефективності інвестиційних проектів та формування на основі впровадження цих інвестиційних проектів додаткового прибутку підприємства.

**6. Робота з керівником роботи та інновації запропонованих рішень.** Студентка Банщикова А.О. регулярно відвідувала консультації, прислуховуючись до рекомендацій керівника, виконувала роботу самостійно. Робота позитивно оцінена на рівень запозичень відповідно до «Положення про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка». Студентом обґрунтовано шляхи диверсифікації видів діяльності і продукції підприємства.

**7. Виконання презентації.** Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи.

**8. Дотримання стандартів.** Оформлення пояснювальної записки виконано у відповідності до вимог національного стандарту ДСТУ 3008:2015.

**9.** Робота Банщикової А.О. виконана на замовлення ТОВ «Потоки» та отримала позитивну оцінку його керівництва.

Таким чином, констатуємо, що кваліфікаційна робота Банщикової А.О. рекомендується до захисту з оцінкою 82 бали.

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



Н.М.Штефан