

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 Шаповалової Анни Олександрівни
(ПІБ)
академічної групи 072-19-1 (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 «МЕТА»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Штефан Н.М.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро
2023

**Національний технічний університет
"Дніпровська політехніка"**

ЗАТВЕРДЖЕНО:

завідувач кафедри

економічного аналізу і фінансів

(повна назва)

Д.С. Букрєва

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 2023 року

**ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу
ступеню бакалавр**

студентці **Шаповаловій Анні Олександрівні** академічної групи **072-19-1**
(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 «МЕТА»)**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **09.05.2023р. №334-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	01.05.2023- 03.05.2023
Розділ 1	Теоретичні аспекти процесу формування і розподілу прибутку підприємства	04.05.2023- 14.05.2023
Розділ 2	Аналіз ефективності використання фінансових ресурсів підприємства	15.05.2023- 24.05.2023
Розділ 3	Шляхи вдосконалення формування і використання прибутку підприємства	25.05.2023- 04.06.2023
ВИСНОВКИ		05.06.2023- 07.06.2023
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	08.06.2023- 11.06.2023

Завдання видано _____

(підпис керівника)

Н.М.Штефан

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **17.04.2023 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **12.06.2023 р.**

Завдання прийнято до виконання _____

(підпис студента)

А.О.Шаповалова

(прізвище, ініціали)

РЕФЕРАТ

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

Кваліфікаційна робота бакалавра ОП «Фінанси, банківська справа та страхування» за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2023.

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, розподілу і використання 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 на базі диверсифікації видів діяльності, обґрунтовано доцільність їх впровадження на підприємстві. Як результат, розраховано економічну ефективність впровадження запропонованих заходів.

ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ЕФЕКТИВНІСТЬ,
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ, ФІНАНСОВИЙ СТАН.

ABSTRACT

Shapovalova A.O. - Forming an enterprise income and tendencies to increase it (in term of "META" LTD)- Manuscript.

Qualifying work for obtaining an educational qualification bachelor's degree in the specialty "Finance, Banking and Insurance" - Dnipro University of Technology, Dnipro, 2023.

The purpose of the qualification work is to substantiate the theoretical foundations and practical recommendations for the formation of enterprise profits, as well as the search for modern methods for increasing it.

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 examines the existing theoretical and methodological approaches to the formation, distribution and use of the company's profit and ways of increasing it.

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

In the third section, ways to increase the company's profit, based on diversification of activities are developed, and the feasibility of their implementation at the company is substantiated. As a result, the economic efficiency of implementation of the proposed measures was calculated.

INCOME, PROFITABILITY, EFFICIENCY, DIVERSIFICATION,
FINANCIAL STATE.

ЗМІСТ

	С.
ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства.....	10
1.2. Формування та розподіл прибутку підприємства.....	16
1.3. Податкові надходження від української економіки під час війни.....	27
Висновки до розділу 1.....	29
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	31
2.1. Загальна характеристика підприємства.....	31
2.2. Аналіз ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.....	33
Висновки до розділу 2.....	51
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	53
3.1. Аналіз фінансових результатів роботи підприємств України...	53
3.2. Розробка шляхів підвищення ефективності роботи підприємства на базі диверсифікації видів продукції.....	58
3.3. Оцінка ефективності інвестиційного проекту.....	59
3.3.1. Методологічні питання вибору норми дисконту.....	59
3.3.2. Схеми розрахунку ставки дисконтування.....	61
3.3.3. Визначення ефективності інвестиційного проекту за допомогою різних критеріїв.....	67
3.4. Ефективне використання тимчасово вільних коштів: купівля військових і «зелених» облігацій або вкладання коштів на	

	6
депозит.....	70
3.4.1. Вкладання коштів на депозит.....	70
3.4.2. Військові облігації.....	76
3.4.3. «Зелені» облігації.....	79
3.4.4. Вибір кращого варіанту вкладання тимчасово вільних коштів..	82
3.5. Формування системи управління дебіторською заборгованістю.....	83
3.6. Підсумки процесу розробки шляхів підвищення прибутку підприємства.....	85
Висновки до розділу 3.....	90
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	101

ВСТУП

Актуальність теми. Відновлення бізнесу у післявоєнних умовах включає в себе комплексні фінансові аспекти та інструменти, що дозволяють відновити економічну діяльність та стабілізувати ситуацію в країні.

Одним з інструментів відновлення бізнесу є програми підтримки малого та середнього бізнесу, такі як кредити та субсидії, що дозволяють підприємствам отримати необхідні фінансові ресурси для відновлення та розвитку. Крім того, важливим аспектом є залучення інвестицій, які можуть бути направлені на відновлення та модернізацію інфраструктури, технологічний розвиток та інші сфери, що сприяють розвитку економіки країни.

Сьогодні динамічно зростає кількість приватних осіб, територіальних громад, представників малого та середнього бізнесу, які бажають впроваджувати зелені проекти, зокрема, у галузі енергоефективності та альтернативної енергетики. Однак, найчастіше, маючи гарну ідею, вони не мають відповідних ресурсів для реалізації подібних ініціатив.

Зелене фінансування - це інвестування коштів у проекти, які забезпечують екологічну стійкість та зменшення впливу на довкілля. Це можуть бути проекти з енергоефективності, відновлювальної енергетики, утилізації відходів та інші.

Одним з основних інструментів зеленого фінансування є зелені облігації. Це облігації, випущені компаніями або урядами, які зобов'язуються інвестувати отримані кошти у проекти зеленої енергетики та екологічного розвитку. Зелені облігації мають сприяти залученню додаткових інвестицій у зелені проекти та підвищенню їх ефективності.

Загалом, ефективне відновлення бізнесу в післявоєнних умовах залежить від комплексного підходу та використання різних фінансових інструментів, що дозволяють забезпечити необхідні ресурси та підтримку підприємствам на шляху до відновлення та стабілізації економіки країни.

Сьогодні найбільшої уваги 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.

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 на базі диверсифікації видів діяльності;
- провести оцінку ефективності шляхів збільшення прибутку підприємства;
- розрахувати прогнозні фінансові показники з метою визначення покращення фінансового стану підприємства, збільшення його ринкової вартості.

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 „МЕТА”, 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 "Трансформація національної фінансової моделі післявоєнного відновлення України" (Дніпро, 2023).

Обсяг та структура дипломної роботи. Диплом викладено на 103 сторінках комп'ютерного тексту, складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 47 найменування, містить 25 таблиць, 10 рисунків, 3 додатка.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства

В Україні практично вичерпаними є резерви зростання на базі більш ефективного використання наявних потужностей та робочої сили. Крім незадовільного стану технічної бази підприємств, Україна в результаті ворожої агресії стикнулася з проблемою знищення інфраструктури та з проблемою нестачі кваліфікованих кадрів. Крім того, зростання цін на електроенергію зробили нашу продукцію, навіть сільськогосподарську, неконкурентоздатною за кордоном. Додає перешкод і недосконала нормативно-правова база, що регулює інвестиційні процеси, і нестача власних ресурсів. Запорукою подолання технологічного відставання країни є інноваційний розвиток, а саме, обґрунтований інноваційний розвиток, який дозволить отримувати підприємству значний прибуток.

Прибуток - це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту. [22]

Але, в той же час, прибуток - це підсумковий показник, кінцевий результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання.

Отже, прибуток – це економічна категорія, яка показує результати роботи підприємства і є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування.

Основну частину прибутку підприємство отримує від операційної діяльності: випуск продукції, заради чого і створювалось це підприємство.

Не кожне підприємство займається фінансовими та інвестиційними операціями (інвестиційна і фінансова діяльність). Але, якщо вони мають місце в діяльності підприємства, то за рахунок цих операцій розширюються джерела утворення прибутку.

За складом розрізняють прибуток від звичайної діяльності, маржинальний (валовий) прибуток, операційний прибуток, прибуток від надзвичайних подій, чистий прибуток [9,13].

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування - це загальна сума прибутку, отримана підприємством від усіх видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової).

Класифікація видів прибутку представлена на рис.1.1.

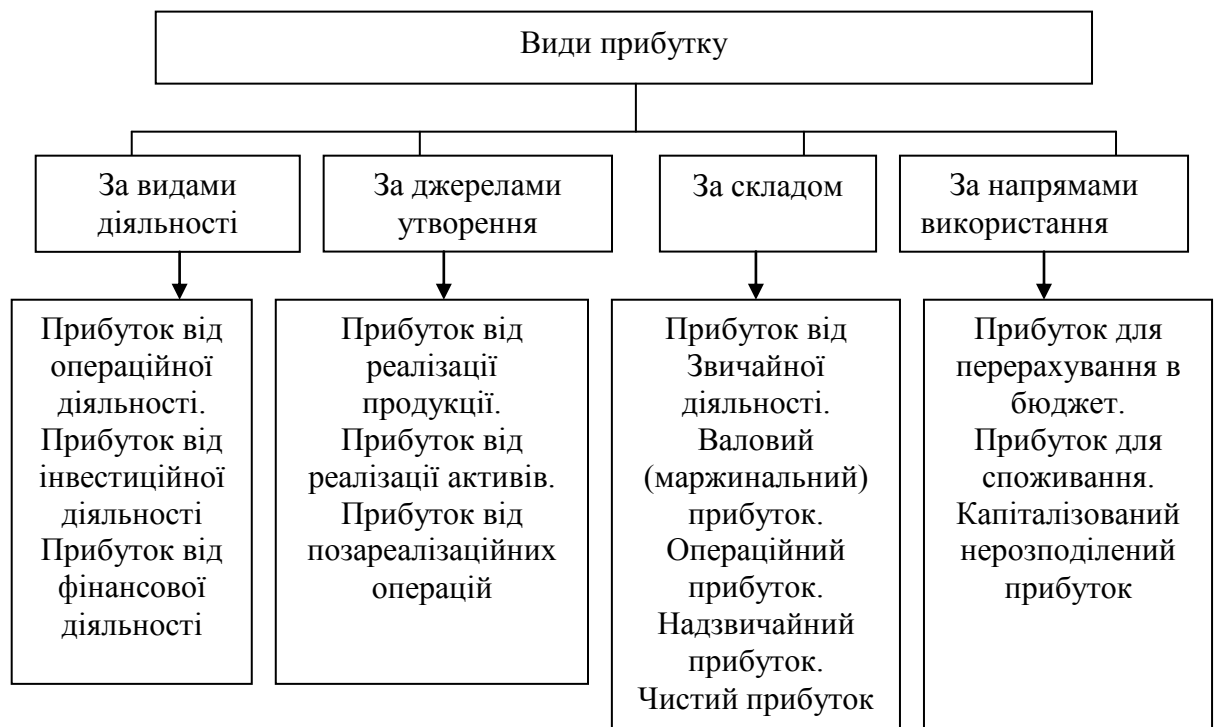


Рис.1.1 - Класифікація видів прибутку

Маржинальний (валовий прибуток) визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції та собівартістю цієї продукції (змінними витратами) [13].

Надзвичайний прибуток – це різниця між доходами і витратами від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

Чистий прибуток представляє собою суму, яка залишилась в розпорядженні підприємства після сплати податків, надзвичайних збитків і підлягає перерозподілу по напрямкам використання.

Класифікація прибутку за характером використання і періодом формування та за регулярності формування наведена в табл.1.1.

Таблиця 1.1 - Класифікація прибутку за характером використання і періодом формування

Ознаки класифікації прибутку підприємства	Види прибутку за відповідними ознаками класифікації
За характером використання	Розподілений прибуток – сума чистого прибутку, яка розподілена в звітному періоді за напрямами, передбаченими установчими документами (поповнення статутного капіталу, резервного капіталу, виплата власникам і т.і.)
	Капіталізований прибуток – сума чистого прибутку, яка не була розподілена в звітному періоді; спрямовується на фінансування активів підприємства
За періодом формування	Базовий – прибуток, який приймається за базовий для оцінки динаміки абсолютної величини прибутку, проведення порівняльного аналізу
	Плановий – сума прибутку, яку підприємство планує (очікує) отримати в звітному періоді
	Фактичний – сума прибутку, отриманого в звітному періоді з урахуванням всіх видів доходів і витрат, понесених на їх отримання
За регулярністю формування	Звичайний – прибуток підприємства, який формується підприємством регулярно
	Надзвичайний – прибуток, який отримано внаслідок подій, які не є характерними для діяльності підприємства (стихійне лихо, пожежі тощо)

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує визначені функції, які представлені на рис. 1.2.

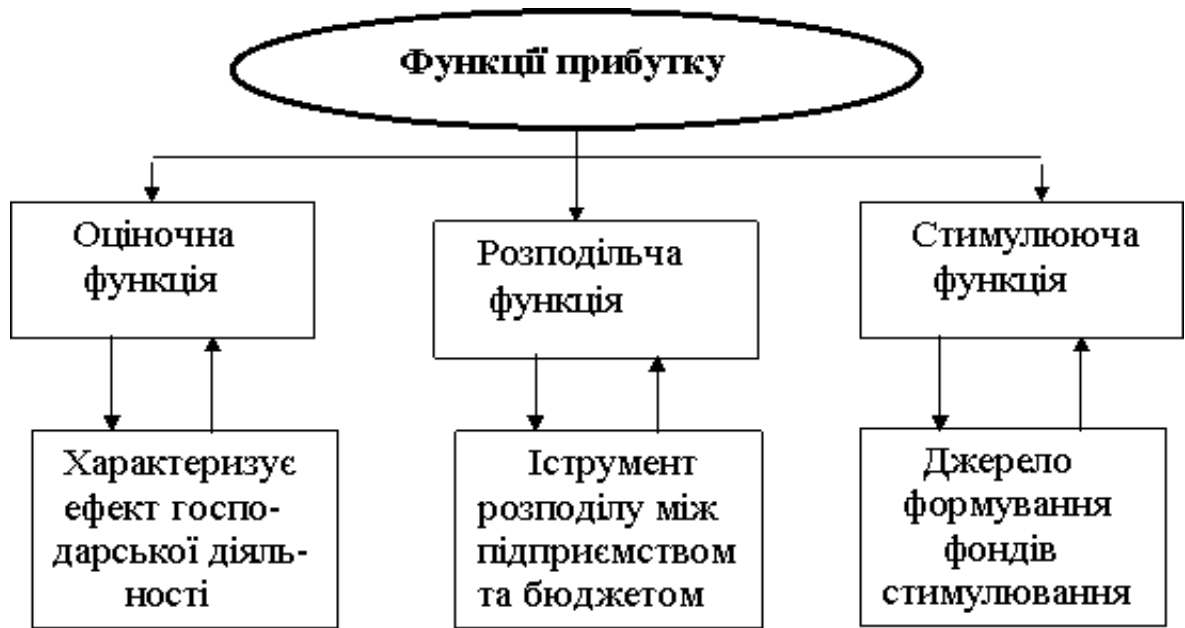


Рис. 1.2 - Функції прибутку підприємства

Прибуток підприємства використовується як оціночний показник (оціночна функція), що характеризує економічний ефект господарської діяльності підприємства. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця. Щоб оцінити всі аспекти діяльності підприємства окрім прибутку використовується система і інших фінансових показників.

На величину прибутку впливають ряд залежних (рівень цін на реалізовану продукцію і заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва і менеджерів, конкурентоздатність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан та ефективність виробничого і фінансового планування) і не залежних від підприємства факторів (кон'юнктура ринку, рівень цін на споживані матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси).

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що прибуток одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Принцип самофінансування визначається саме отриманим прибутком.

Частка чистого прибутку, що залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших обов'язкових платежів, повинна бути достатньою для фінансування потреб підприємства: розширення виробничої діяльності, науково-технічного і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

Зміст розподільчої функції полягає в тому, що підприємство розподіляє прибуток, отриманий в результаті своєї діяльності на дві частини:

- частина, яка акумулюється у бюджетах у вигляді податку на прибуток для фінансування задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій; яка йде на виплату дивідендів;

- частина, яка залишається в розпорядженні підприємства.

Досягнення високих результатів роботи підприємства потребує управління процесом формування, розподілу і використання прибутку. Для цього потрібно постійно здійснювати аналіз прибутку (результати аналізу є основою для прийняття управлінських рішень на рівні керівництва підприємства), його планування і постійний пошук можливостей його збільшення.

Аналіз прибутку включає:

- оцінка динаміки показників прибутку;
- вивчення складових елементів формування прибутку;
- виявлення і вимір впливу факторів, що впливають на прибуток;
- аналіз показників рентабельності;
- виявлення та оцінка резервів зростання прибутку.

Аналіз динаміки балансового прибутку, темпів його приросту в зіставленні з динамікою величини і приросту чистого прибутку може надати корисну інформацію і визначити напрямок спрямування зусиль на удосконалення тих чи інших витрат. Якщо є, наприклад, зниження темпів приросту чистого прибутку в порівнянні з балансовим, то потрібно звернути увагу на витрати періоду.

Якщо частка чистого прибутку росте, це свідчить про оптимальну величину податків, що сплачуються, зацікавленості підприємства в результатах роботи та ефективному господарюванні.[20]

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.

Зниження собівартості продукції призводить до збільшення прибутку, збільшення обсягу виробництва призводить до зменшення умовно- постійних витрат, що теж призводить до зменшення собівартості продукції і в підсумку – до збільшення прибутку.

При стабільних економічних умовах господарювання основний шлях збільшення прибутку від реалізації продукції складається в зниженні собівартості в частині матеріальних витрат.

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 недоодержання очікуваного прибутку.

Резервом збільшення балансового прибутку може бути прибуток, отриманий від реалізації основних фондів і іншого майна підприємства (іноді підприємство має сенс звільнитися від зайвого і не встановленого устаткування, попередньо зваживши, що вигідніше - продати його чи здати в оренду).

Прибуток може бути отриманий від реалізації нематеріальних активів, що мають попит на ринку.

У складі позареалізаційних операцій найбільш дохідними можуть бути фінансові вкладення.

Відносно надійним способом фінансових вкладень зараз можна вважати збереження грошей на депозитному рахунку чи придбання депозитних сертифікатів. У цьому випадку повинні враховуватися щонайменше дві

обставини: темпи інфляції, якщо мова йде про придбання сертифікатів, і процентна ставка податку з отриманих доходів.

Ще один спосіб фінансових вкладень- це купити державні військові облигації. Ці гроші підтримуватимуть Збройні Сили України та забезпечуватимуть наших військових найнеобхіднішим: зброєю, набоями, технікою, їжею та медикаментами. Придбавши військові облигації, власники облигацій підтримують економіку країни у воєнний час. Дохід по військовим облигаціям складає до 19.5% річних і не оподатковується.

Випуск "зелених" облигацій може стати перспективним інструментом залучення коштів для повоєнного відновлення міст (це впровадження екологічних інвестиційних проєктів).

1.2. Формування та розподіл прибутку підприємства

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Це може бути прийнятий на підприємстві метод і порядок нарахування амортизації, існування на традиційній системі оподаткування чи перехід на спрощену систему оподаткування в законний спосіб.

Тобто, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають як результати його фінансово-господарської діяльності, так і сфера діяльності, обрана система оподаткування, установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.[13,28]

Формування прибутку може здійснюватись:

- в процесі операційної діяльності;
- в процесі інвестиційної діяльності;

- в процесі фінансової діяльності.

Операційна діяльність — це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства та забезпечують основну частку його доходу. Витрати, пов'язані з основною діяльністю, розрізняють за функціями — виробництво, управління, збут та інші. В процесі операційної діяльності підприємства отримують дохід (виручку від реалізації продукції, робіт, послуг). А за відрахуванням податків, зборів, витрат, що формують собівартість, і загальногосподарських витрат — прибуток від операційної діяльності.

Як зазначалось вище, основними чинниками, що впливають на кінцевий результат операційної діяльності підприємства, є ціна товару, обсяги та структура виробництва, витрати. Аналіз взаємозв'язку цих даних дають змогу знайти резерви підвищення прибутку і с розробити стратегію подальшого розвитку підприємства згідно з результатами аналізу.

Під фінансовою діяльністю розуміють діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. Головними напрямками політики зростання прибутку в процесі фінансової діяльності є забезпечення підприємства необхідними обсягами капіталу (власного і залученого) на найбільш вигідних умовах, як із власних, так і з зовнішніх джерел і обґрунтування оптимального співвідношення власних і залучених коштів.

Головними завданнями фінансової діяльності підприємства є:

- мінімізація вартості додатково залученого капіталу;
- оптимізація структури джерел додатково залученого капіталу з підвищення питомої ваги більш дешевих джерел фінансування.

Залучення додаткового обсягу зовнішнього капіталу збільшує суму операційних доходів підприємства, а зниження вартості залучення цього капіталу дозволяє підприємству відповідно знижувати рівень операційних витрат. Таким чином, формування прибутку підприємства в процесі його

фінансової діяльності опосередковується додатковим формуванням його операційного прибутку.

Інвестиційною діяльністю вважають придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Важливим вимірником об'єму інвестиційної діяльності, який характеризує темпи економічного розвитку підприємства є показник чистих інвестицій, який дорівнює різниці між сумарними валовими інвестиціями підприємства та сумою амортизаційних відрахувань за той же період (або інвестицій тільки і нові основні фонди).

Узагальнена схема формування прибутку наведена на рис. 1.3:

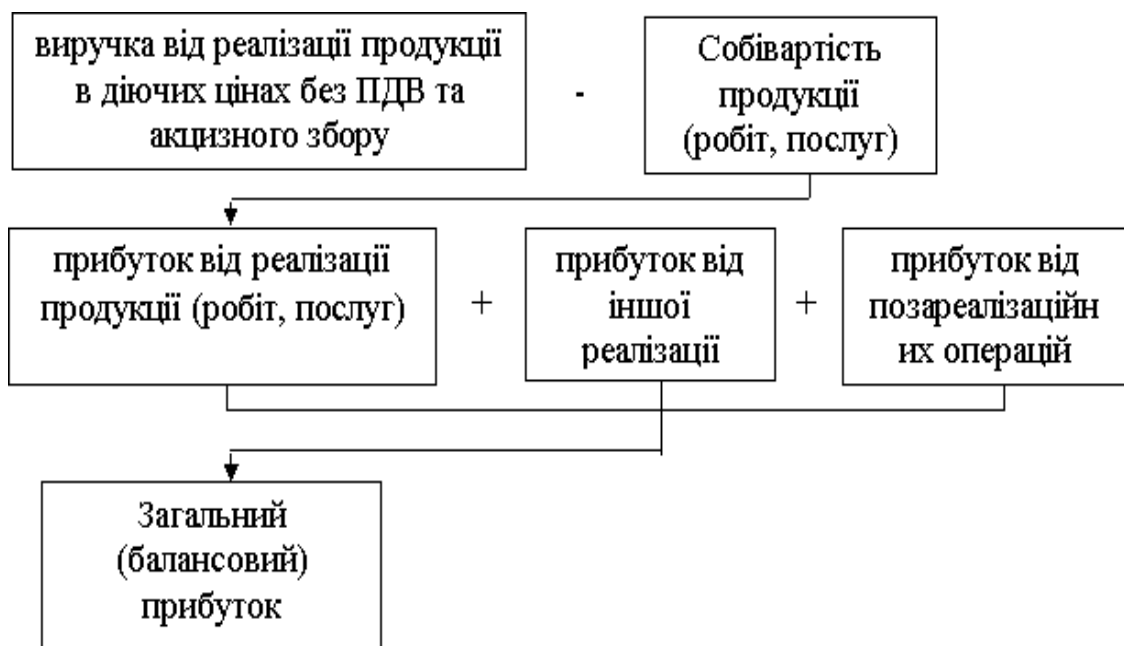


Рис. 1.3 - Формування прибутку підприємства

Порядок формування чистого прибутку відображається у «Звіті про фінансові результати» (далі – Звіту).

В умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Це джерело фінансування розвитку виробництва (реінвестування прибутку), виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників

підприємства, благодійної діяльності. 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 знаходить відображення у формі №4 «Звіт про власний капітал» фінансової звітності.

Отже, основним чинником є дохід (виручка) від реалізації продукції, що свідчить про ринковий попит на продукцію підприємства.

Наступний чинник, який істотно впливає на розмір чистого прибутку - це сукупні витрати на виробництво і збут продукції:

- собівартість реалізованої продукції,
- адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства) та витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції, рекламою, доставкою продукції споживачам тощо).

Прибуток і собівартість є традиційними показниками у ефективності господарювання вітчизняних підприємств. У ринкових умовах господарювання до основних показників поряд із зазначеними також належать грошовий потік як сума чистого прибутку і амортизаційні відрахування. На відміну від інших видів витрат нараховані амортизаційні відрахування залишаються на рахунку підприємства, поповнюючи залишок ліквідних коштів.

Амортизаційні відрахування відіграють важливу роль у системі обліку і планування діяльності підприємства. Вони є внутрішнім джерелом фінансування. Розмір амортизаційних відрахувань зменшує прибуток, що оподатковується. Таким чином, амортизаційні відрахування – істотний чинник стимулювання інвестиційної діяльності підприємства. Їх сума залежить від обраного методу амортизації (прямолінійний, метод прискореної амортизації і т.і.).

Послідовність формування чистого прибутку (збитку) підприємства показано на рис. 1.4.[8,11,19]

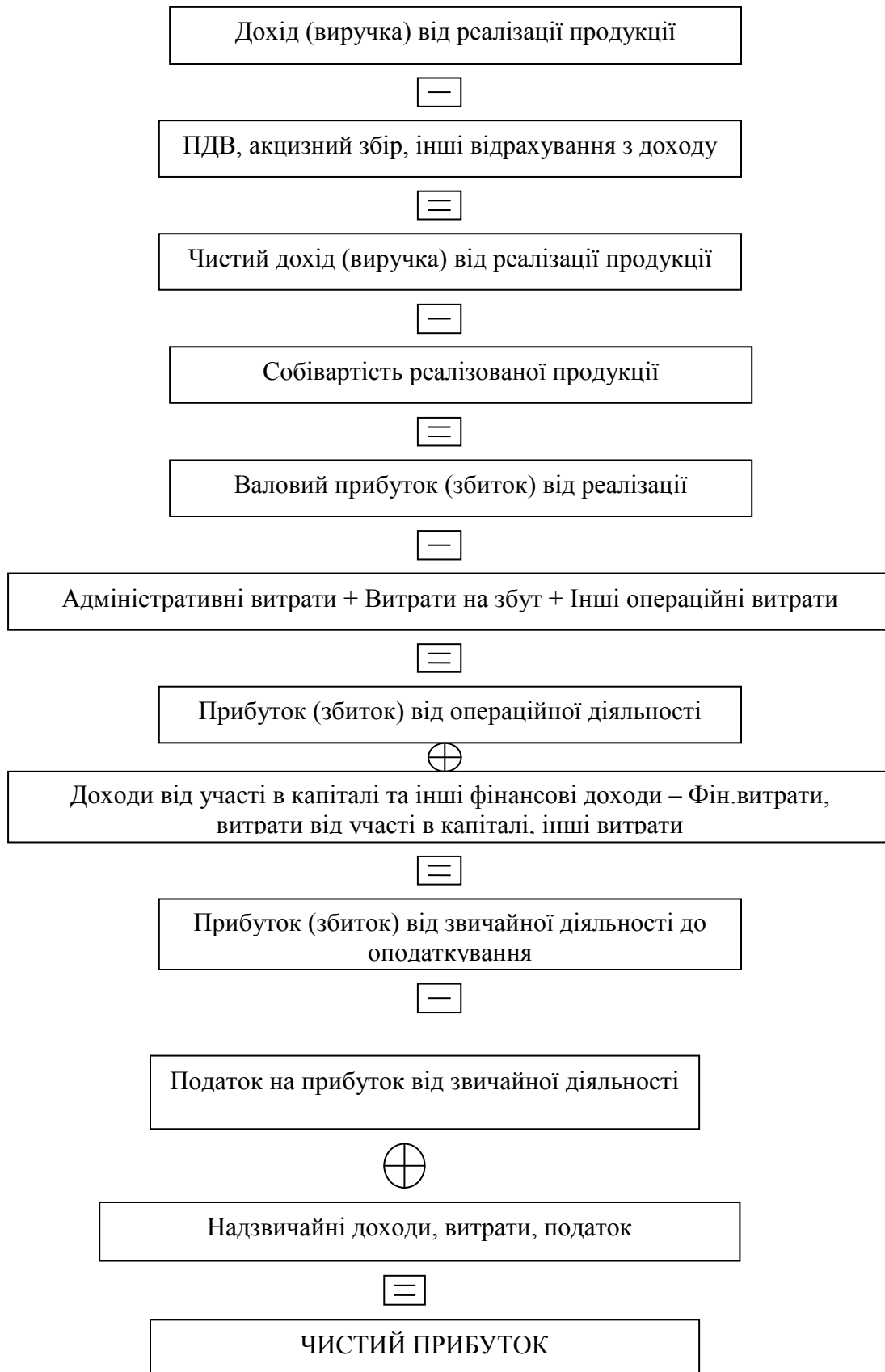


Рис. 1.4 - Формування чистого прибутку підприємства

Що стосується процесу розподілення прибутку підприємства, то необхідно відмітити, що в сучасних умовах розвитку економіки підприємства можуть обирати політику розподілу чистого прибутку самостійно. Ніякі органи, в тому числі держава, не мають права втручатись в процес використання чистого прибутку. Ринкові умови господарювання визначають пріоритетні напрямки розподілу власного прибутку. Розвиток конкуренції викликає необхідність розширення виробництва, його удосконалення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудових колективів.

Характер розподілу прибутку є важливим індикатором інвестиційної привабливості підприємства. Ріст рівня дивідендних виплат визначає ріст вартості акцій на фондовому ринку та формує додатковий дохід інвесторів.

Характер використання прибутку здійснює вплив на рівень поточної платоспроможності підприємства. Необхідно максимально ефективно використовувати прибуток підприємства, але залишок коштів на поточних рахунках повинен перекривати поточні обов'язки підприємства.

Основною метою політики розподілу прибутку є оптимізація пропорцій між капіталізованою та споживчою його частками з урахуванням забезпеченості реалізації стратегії розвитку підприємства та росту його ринкової вартості.

Виходячи з формулювання головної мети можна виділити наступні завдання політики розподілу прибутку:

- забезпечення отримання власниками необхідної норми прибутку на вкладений капітал;
- забезпечення пріоритетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок капіталізуємої частки;
- забезпечення стимулювання трудової активності персоналу та додаткового соціального захисту;
- забезпечення формування резервного капіталу в необхідній кількості.

Для ефективного ведення політики розподілу прибутку необхідно дотримуватись наступних принципів:

1. Першочергове виконання зобов'язань перед державою;
2. Встановлення зацікавленості у кращих результатах господарювання;
3. Створення пільгових умов для окремих суб'єктів господарювання, діяльність яких має велике економічне значення для інвесторів.

Згідно із Податковим Кодексом України [2] державне регулювання використання підприємствами чистого прибутку здійснюється способом зменшення оподаткованого прибутку на суму витрат із чистого прибутку: на утримання й експлуатацію об'єктів соціальної інфраструктури, на благодійну діяльність.

Зокрема, сума прибутку спрямовується:

- на виплату дивідендів;
- поповнення статутного капіталу;
- створення резервного капіталу, величина якого характеризує готовність підприємства до страхування ризику, пов'язаного з підприємницькою діяльністю.

При вивченні розподілу прибутку на підприємстві важливе значення мають фактори, що впливають на даний розподіл. Вони можуть бути внутрішніми (рівень рентабельності діяльності, інвестиційні можливості реалізації високоприбуткових проектів, альтернативні внутрішні джерела формування ресурсів, стадія життєвого циклу підприємства, рівень поточної платоспроможності підприємства), які залежать від фінансово-господарської діяльності і можуть бути врегульовані підприємством, та зовнішні фактори (податкова система, альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів, темп інфляції та ін.), які не залежать від фірми і створюють обмежувальні умови існування підприємства.

Політика розподілу прибутку підприємства повинна складати певну систему, і тільки тоді, коли всі елементи системи будуть пов'язані між собою діяльність підприємства буде справді ефективною.

Принципову схему використання і розподілу прибутку наведено на рис. 1.5.[10,12,27]



Рис. 1.5 - Схема розподілу прибутку підприємства

Завдяки чітко сформованій політиці розподілу підприємство має можливість не тільки регулювати використання прибутку, але й впливати на його обсяг в майбутньому періоді.

Що стосується використання прибутку на підприємствах України, то приблизна схема даного процесу показана на рис. 1.6.

Із загального (валового) прибутку сплачується податок. Величина, що залишилась, називається чистим прибутком. З неї виплачуються борги і проценти за довгострокові кредити, а решта поділяється на дві частини.



Рис. 1.6 - Схема використання прибутку підприємства

Перша — прибуток, який розподіляється між власниками майна (капіталу) підприємства (акціонерами), тобто виплата дивідендів; спрямовується на заохочувальні виплати 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.

Отже, напрями розподілу прибутку підприємства наступні:

1. Забезпечення погашення податкових зобов'язань суб'єкта господарювання (сплата податку на прибуток підприємств).
2. Обслуговування залученого у попередніх періодах власного капіталу суб'єкта господарювання (виплата дивідендів).
3. Формування фондів-коштів та резервів для використання наступних періодах (створення резервного капіталу).

Для потреб податкового планування зобов'язань з податку на прибуток підприємства доцільно використовувати такі методи:

- зниження бази оподаткування з метою скорочення абсолютної величини податкових зобов'язань з податку на прибуток;

- зменшення грошових потоків, що входять до складу валових доходів підприємств і, відповідно, збільшують об'єкт оподаткування;

- збільшення грошових потоків, що включаються до складу валових витрат підприємства і, відповідно, зменшують об'єкт оподаткування;

- використання податкових пільг;

- оптимізація перерозподілу податкових зобов'язань з податку на прибуток у часі.

- максимальне скорочення у часі розриву між визнанням виручки податкових зобов'язань та реальним надходженням на підприємство грошових коштів;

- використання у діяльності підприємства чи його окремих підрозділів (або, навіть, дочірніх підприємств та підконтрольних компаній) законодавчо затверджених альтернативних режимів оподаткування.

Виплата грошових дивідендів (дивідендна політика підприємства) є однією із операцій емітента з цінними паперами власної емісії – операцією з виплати доходу за власними цінними паперами.

Дивідендна політика підприємства вирішує наступні питання:

- розмір дивідендів на одну акцію;

- відношення обсягу розподілу прибутку поточного року до його тезаврації;

- розмір грошових виплат;

- частота виплати дивідендів;

- форма оприлюднення обраної дивідендної політики.[40]

Формування нерозподіленого прибутку підприємства являє собою фінансовий механізм формування капітального резерву, що не має цільового призначення. Типовими напрямками фінансування витрат фінансово-господарської діяльності підприємства за рахунок прибутку можуть вважатися:

- фінансування інвестиційних проектів (придбання основних засобів, нематеріальних активів, вкладення в цінні папери, придбання контролю над іншими підприємствами);

- покриття потреби в операційному капіталі;
- покриття непокритого збитку минулих періодів;
- збільшення статутного капіталу;
- додаткові внески до резервного капіталу;
- викуп акцій (інших корпоративних прав) власної емісії;
- виплата заохочення менеджерам;
- резервування під грошові дивідендні виплати наступних періодів;
- гарантування виплати дивідендів за привілейованими акціями.

Капіталізація прибутку підприємством спрямована переважно на вирішення таких завдань:

- покриття потреби підприємства у капіталі за рахунок внутрішніх джерел, при цьому тезаврація прибутку здійснюється з метою розширення обсягів фінансово-господарської діяльності підприємства за двома основними напрямками – поповнення оборотного капіталу та фінансування необоротних активів;

- сприяння зростанню ринкової вартості корпоративних прав підприємства, а також вартості підприємства як цілісного майнового комплексу шляхом фінансування за рахунок прибутку підприємства інвестиційних проектів із позитивним значенням чистої теперішньої вартості NPV;

- забезпечення прийняттого рівня платоспроможності підприємства шляхом зменшення фінансового лівериджу;

- зниження ризиковості фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання за рахунок забезпечення частини або усього ризику шляхом формування резервів (формування резервного капіталу для покриття потенційних збитків підприємства, а також формування спеціалізованих резервів).

Розмір прибутку – найважливіший показник, що визначає фінансовий стан підприємства: від нього залежить рівень рентабельності продажів і активів, оборотність активів, рух коштів, інвестиційна привабливість підприємства.

1.3. Податкові надходження від української економіки під час війни

У період війни податкові надходження від української економіки дають лише трохи більше половини доходів бюджету.

За даними Державної казначейської служби, більшість таких надходжень - це податки на доходи фізичних осіб і військовий збір, а також ті, кінцевим платником яких є також населення.

Підприємства сплатили лише 1,4 млрд грн податку на прибуток та 7 млрд грн ренти за надра. Пенсійний та інші фонди соцстрахування отримали 27,5 млрд грн з єдиного соціального внеску (ЄСВ), що також нараховується на доходи фізичних осіб.

В табл.1.2 показано які податки формують доходи бюджету. Як видно з цієї таблиці (1.2), податок на прибуток підприємств складає лише 4.7% частини бюджету країни.

Таблиця 1.2 - Доходи державного бюджету України за статтями доходів в 2023 р. (млн. грн.)[15,16]

Доходи держбюджету України	Сума	Питома вага, %
1	2	3
Усього на 1.05.2023р.	787536,7	100.00%
Податкові надходження	330792,3	42.00%
Податки на доходи, прибуток та збільшення ринкової вартості	88078,3	11.18%
Податок на доходи фізичних осіб	51029,6	6.48%
Податок на прибуток підприємств	37048,7	4.70%
Рентная плата та плата за використання інших природних ресурсів	22083,4	2.80%
Внутрішні податки на товари та послуги	207890,2	26.40%
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	26120,3	3.32%
Акцизний податок з ввезених в Україну підакцизних товарів	22373,0	2.84%
Податок на додану вартість з вітчизняних товарів (з урахуванням бюджетного відшкодування)	53456,2	6.79%

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Податок на додану вартість з імпортованих товарів	105940,7	13.45%
Податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	11736,2	1.49%
Інші податки та збори	1004,3	0.13%
Неподаткові надходження	265246,6	33.68%
Доходи від власності та підприємницької діяльності	83748,7	10.63%
Адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної діяльності	4875,7	0.62%
Інші неподаткові надходження	13996,9	1.78%
Власні надходження бюджетних установ	162625,3	20.65%
Доходи від операцій з капіталом	33,1	0.00%
Кошти від закордонних країн і міжнародних організацій	179523,5	22.80%
Цільові фонди	119,6	0.02%

Велика сума коштів надходить ззовні. У першу чергу від США, фінансова допомога яких становить понад 180 млрд грн, або майже 8,5 млрд доларів.

До головних "донорів" українського бюджету належать також ЄС, Канада, МВФ, Німеччина, Світовий банк, Європейський інвестиційний банк, Японія та Британія.

У проєкті бюджету на 2023 рік передбачені майже 38 млрд доларів зовнішнього фінансування лише на покриття дефіциту. Ще 13,6 млрд доларів очікуються для фінансування відбудови економіки.

Головним донором, як і в 2022 році, будуть США, внесок яких на покриття нагальних бюджетних видатків України має становити 18 млрд доларів, а на відновлення - 6,5 млрд доларів.

Другим найбільшим донором має стати МВФ, допомога від якого, як очікується, складе 15 млрд доларів. ЄС дасть на покриття дефіциту бюджету майже 5 млрд доларів, а на відновлення - понад 7 млрд доларів.

Проте сподіваючись на міжнародну підтримку в таких обсягах, важливо розуміти, що нині відбувається у світовій економіці і конкретно в тих країнах, від яких Київ чекає на допомогу. Їхні резерви не є бездонними.

Тому, формування і оптимальний розподіл прибутку підприємств є основною задачею сьогодення.

Висновки до розділу 1

В Україні практично вичерпаними є резерви зростання на базі більш ефективного використання наявних потужностей та робочої сили. Крім незадовільного стану технічної бази підприємств, Україна в результаті ворожої агресії стикнулася з проблемою знищення інфраструктури та з проблемою нестачі кваліфікованих кадрів. Крім того, зростання цін на електроенергію зробили нашу продукцію, навіть сільськогосподарську, неконкурентоздатною за кордоном. Додає перешкод і недосконала нормативно-правова база, що регулює інвестиційні процеси, і нестача власних ресурсів. Запорукою подолання технологічного відставання країни є інноваційний розвиток, а саме, обґрунтований інноваційний розвиток, який дозволить отримувати підприємству значний прибуток.

Прибуток - це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту. [22]

Але, в той же час, прибуток - це підсумковий показник, кінцевий результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання.

Узагальнюючи отриманий досвід можна зробити висновки, що в умовах сучасного економічного розвитку країни та формування реальної самостійності суб'єктів господарювання прибуток одержав новий зміст, оскільки в ринкових умовах він виступає не тільки основним джерелом розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, але й стимулом його діяльності.

Оптимальним інструментом підвищення прибутку підприємства є вирішення наступних задач:

- ефективного розподілу фінансових ресурсів підприємства;
- вибору найбільш ефективної інвестиційної політики підприємства;
- ефективного управління матеріальними ресурсами підприємства;
- виявлення резервів підвищення прибутку підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна характеристика підприємства

Підприємство ТОВ "МЕТА" зареєстровано 26.06.1992 за юридичною адресою Україна, Дніпропетровська обл., місто Дніпро, вул. Богдана Хмельницького, буд.12. Керівником організації є Кульбачний олександр Леонідович. На момент останнього оновлення даних 25.05.2023 року стан організації: не перебуває в процесі припинення.[41]

Основна діяльність підприємства ТОВ "МЕТА" направлена на виробництво арочних збірних металевих будівель багатocільового призначення, використовуваних як склади, гаражі для техніки, сховища сільгосппродукції та металокопструкцій різного призначення. Будівлі виробляються на американському устаткуванні за американською технологією, що забезпечує якість і швидку технологічну зборку.

Компанія поставляє різні типи металокопструкцій (ферми, перекриття, металеві місткості, водонапірні башти і т. п.); в своїй роботі робить акцент, перш за все на якість продукції і терміни виготовлення продукції. На металокопструкції будівлі дається повна гарантія на півтора роки. Компанія не тільки займається продажами, але і здійснює монтаж будівель і їх доставку до місця будівництва. ТОВ "МЕТА" спеціалізується на виготовленні металокопструкцій будь-якої складності і конфігурації з використанням різьби, гнучкі, холодного штампування, зварювання чорних металів, як по документації, що є на підприємстві, так і по кресленнях або зразку замовника.

У номенклатурі вироблюваної продукції присутні металокопструкції споруд, балки, просторові ферми, промислові модулі, опори зв'язку, теле- і радіотрансляційні вежі, місткості і цистерни різного обсягу, запасні частини до сільгосптехніки, а також широкий асортимент ТНП. Маючи в розпорядженні

висококваліфікований штат фахівців, підприємство може розробити технічну документацію на металопродукцію.

ТОВ "МЕТА" має можливість виготовити продукцію по замовленнях підприємств, організацій і приватних осіб по наявній документації, або по документації замовника:

1. Металоконструкції різного призначення, зокрема: елементи дорожньої огорожі бар'єрного типу ; елементи огорож аварійних робіт, вживані в Європейських країнах; місткості, баки, цистерни, труби фланцевого з'єднання для димарів, котельних.

2. Промислові модулі, зокрема з підкрановими шляхами з шириною прольоту 12; 18; 19,2; 24 м. Довжина будівлі будь-яка, кратна кроку колон – х4; х6 (м.). Витрата сталі на 1 м² площі від 29,6 кг/м³.

3. Складські приміщення, охолоджувані сховища (овоче-, фруктосховища від 25 тонн).

4. Ворота, в т.ч. утеплені – орні, відкоти, з хвірткою і без неї. Розміри будь-які.

5. Секції огорожі, хвіртки, в'їзні ворота, огорожі, драбини віконні ґрати, як по каталогу, так і за індивідуальним проектом.

6. Двері металеві різних виконань в т.ч. утеплені, посилені проти злому.

7. Оригінальні кіоски, садові будиночки, приміщення для автомийки, заправних станцій, гаражі.

8. Виготовлення листових запчастин для сільгосптехніки, пристосувань для прибирання соняшнику, для зернозбиральних комбайнів і ін.

9. Виготовлення гнутих профілів з тонколистової сталі, в т.ч. оцинкованою товщиною від 0,55 до 4 мм., довжина профілю до 5 м.:

- відливи віконні, козирки, націлинники, жолоби водостічні, черепиця конковая;

- профілі для кріплення гіпсокартонних плит;

- профілі будь-якого призначення по документації замовника.

2.2. Аналіз ефективності використання фінансових ресурсів підприємства

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

1. Дефіцит грошових коштів, низька платоспроможність.

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

2. Недостатнє дотримання інтересів власника.

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

3. Зростання фінансової залежності.

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

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:[17,20,21,23]

1. Горизонтальний (часовий) аналіз — порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

2. Вертикальний (структурний) аналіз — визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

3. Трендовий аналіз — порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших

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

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

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

6. Факторний аналіз — визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути, як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник [29].

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

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

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

Аналіз даних табл. 2.1 дає змогу визначити наступне: виручка від реалізації продукції зростає щороку (на 12% у 2021 році та на 15% у 2022 році); собівартість продукції теж зростає і темпи її зростання (22% у 2021 році та 18% у 2022 році) свідчать про негативну тенденцію, коли темпи зростання собівартості продукції випереджають темпи зростання виручки від реалізації продукції, що негативно впливає на величину прибутку підприємства. Єдиний

Таблиця 2.1 - Економічні показники діяльності підприємства (тис. грн.)

Стаття	Код	2020	2021	2022
1	2	3	4	5
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	824 419	926 763	1 066 081
Податок на додану вартість	015	137 403	154 460	177 672
Акцизний збір	020	-	-	-
Інші вирахування з доходу	030	-	-	-
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції	035	687 016	772 302	888 409
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	442 464	540 670	641 232
Валовий :				
прибуток	050	244 552	231 632	247 177
Збиток	055	-	-	-
Інші операційні доходи	060	370 723	71 470	233 564
Адміністративні витрати	070	16 033	15 938	31 119
Витрати на збут	080	141 265	127 101	126 841
Інші операційні витрати	090	322 108	7 134	163 298
Фінансові результати від операційної діяльності :				
Прибуток	100	135 869	152 929	159 483
Збиток	105	-	-	-
Доход від участі в капіталі	110	-	-	-
Інші фінансові доходи	120	371	26	3 228
Інші доходи	130	192	23	43
Фінансові витрати	140	36 030	27 776	30 469
Інші витрати	160	4 975	10 910	148
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:				
прибуток	170	95 427	114 292	132 137

Продовження табл.2.1

1	2	3	4	5
збиток	175	-		-
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	-		-
Фінансові результати від звичайної діяльності :				
прибуток	190	95 427	114 292	132 137-
збиток	195	-		-
Надзвичайні :				
доходи	200	-		-
витрати	205	-		-
Податки з надзвичайного прибутку	210	-		-
Чистий :				
прибуток	220	95 427	114 292	132 137-
збиток	225	-		-
Склад операційних витрат				
Матеріальні затрати	230	451 984	528 682	609 300
Витрати на оплату праці	240	39 781	41 569	49 044
Відрахування на соціальні заходи	250	11 523	15 112	17 566
Амортизація	260	11 896	13 106	13 976
Інші операційні витрати	270	182 209	156 946	187 442
Разом	280	697 393	755 415	877 328

позитивний фактор у цій залежності це те, що темпи зростання виручки від реалізації продукції зростають, а темпи зростання собівартості продукції – падають. Таким чином тенденція в майбутньому може змінитись на краще.

Також негативним є те, що адміністративні витрати за цей період зросли в 2 рази.

Витрати на збут теж достатньо високі. Але за останні три роки їх питома вага в собівартості продукції знизилась з 33% до 20%. Це є позитивний фактор.

Структура операційних витрат підприємства майже незмінна за звітний період (рис.2.1). Лівову частку в структурі витрат підприємства складають матеріальні витрати (до 70% від загальної суми витрат). Також досить висока питома вага інших операційних витрат. Але спостерігається позитивна тенденція: питома вага інших операційних витрат за звітний період зменшилась з 28% у 2020 році до 20% у 2022 році.

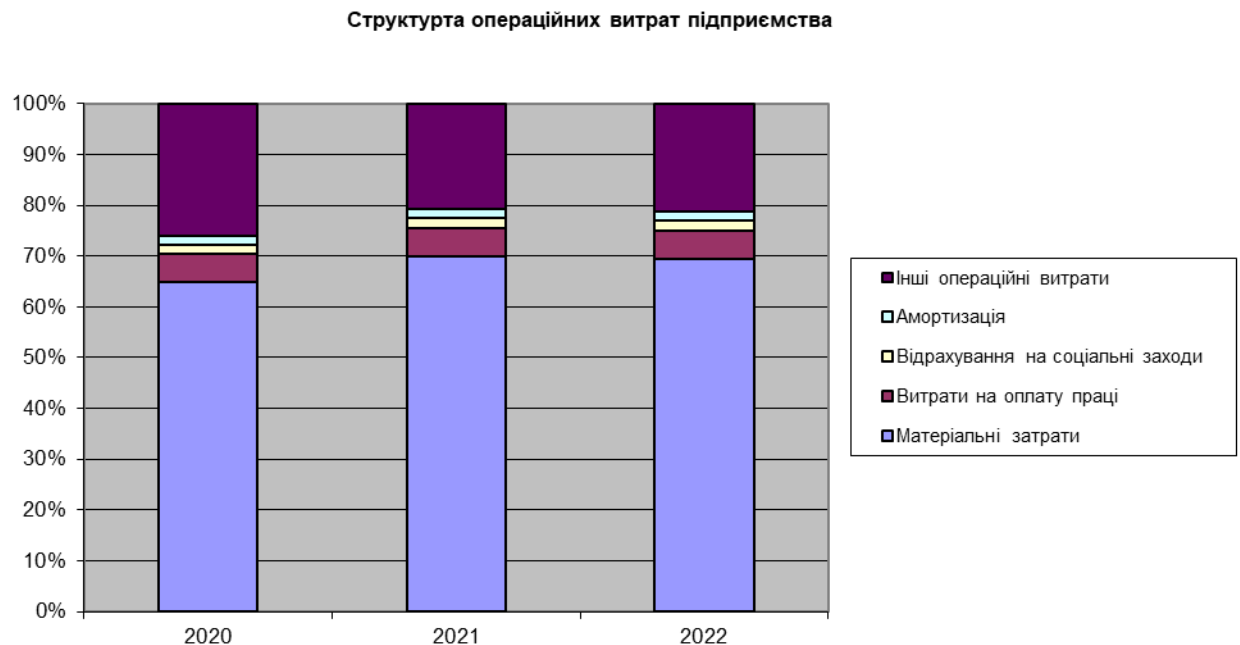


Рис. 2.1 - Структура операційних витрат підприємства

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

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство працює досить стабільно і прибутково, але наявні негативні тенденції слід враховувати при подальшому розвитку і змінювати їх.

Так резервом підвищення прибутку може бути зниження адміністративних витрат і витрат на збут.

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

Баланс підприємства за три останні роки наведений наступним чином: у табл.2.2 – пасиви підприємства; у табл. 2.3 – активи підприємства.

Фінансові коефіцієнти об'єднуються в п'ять груп:

- показники структури капіталу;
- показники ліквідності;
- коефіцієнти ділової активності;
- коефіцієнти рентабельності;
- коефіцієнти ринкової активності [23].

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 прорівняних до них засобів;

BB – валюта балансові, пасив.

Таблиця 2.2 - Пасиви підприємства, тис. грн

ПАСИВ	2020	2021	2022
I. Власний капітал			
Статутний капітал	10 019	10 019	10 019
Пайовий капітал	-	-	-
Додатковий вкладений капітал	-	-	-
Інший додатковий капітал	-	-	-
Резервний капітал	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	757 647	773 253	1 009 683
Неоплачений капітал	-	-	-
Вилучений капітал	-	-	-
Усього за розділом I	757 666	773 273	1 019 702
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Забезпечення виплат персоналу	-	-	-
Інші забезпечення	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-
Цільове фінансування	9 174	-	-
Довгострокові кредити банків	139 666	139 738	214 145
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	2 278	2 278	3 035
Усього за розділом II	151 117	142 015	217 180
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	159 618	159 700	135 827
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	30 460	31 747	5 810
Векселі видані	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	76 676	70 882	364 426
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	1	74	20
з бюджетом	2 416	603	441
з позабюджетних платежів	2	24	331
зі страхування	911	1 002	1 158
з оплати праці	2 615	2 598	2 251
з учасниками	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	176 391	188 701	240 444
Усього за розділом III	449 091	455 332	750 709
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-
БАЛАНС	1 357 874	1 370 620	1 987 591

Таблиця 2.3 - Активи підприємства, тис. грн

АКТИВ	2020	2021	2022
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи: залишкова вартість	11	10	65
первісна вартість	57	57	123
накопичена амортизація	(47)	(48)	(57)
Незавершене будівництво	6 925	2 630	3 491
Основні засоби: залишкова вартість	118 682	122 328	116 817
первісна вартість	173 654	178 274	197 902
знос	(54 972)	(55 945)	(81 085)
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість		-	-
первісна вартість		-	-
накопичена амортизація		-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		-	-
інші фінансові інвестиції		-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість		-	-
Відстрочені податкові активи		-	-
Інші необоротні активи	1 839	1 887	2 023
Усього за розділом I	127 457	126 855	122 396
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	9 306	9 560	18 076
Поточні біологічні активи	39 796	41 771	66 374
Незавершене виробництво	2 674	292	1 465
Готова продукція	2 485	1 303	1 946
Товари	-	-	1
Векселі одержані	200 000	200 000	200 000
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги :			
чиста реалізаційна вартість	911 779	738 322	1 508 946
первісна вартість	911 879	738 322	1 508 946
резерв сумнівних боргів	(100)	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
з бюджетом	360	504	111
за виданими авансами	33 005	57 884	40 138
із нарахованих доходів	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	30 408	185 673	26 971
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	99	58	122
в іноземній валюті	146	141	84
Інші оборотні активи	358	8 259	961
Усього за розділом II	1 230 418	1 243 766	1 865 194
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-
БАЛАНС	1 357 875	1 370 620	1 987 591

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

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

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

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

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

Аналіз коефіцієнта автономії представлений в табл. 2.4, а його динаміка за останні чотири роки представлена на рис.2.2.

Таблиця 2.4 - Аналіз коефіцієнта автономії підприємства

Показники	2019	2020	2021	2022
Власний капітал(стр.380 ф1)	757666	773273	887565	1019702
Валюта балансу (стр 280 ф1)	1357874	1370620	1655546	1987591
Коефіцієнт автономії	0,55798	0,564178	0,536116	0,513034

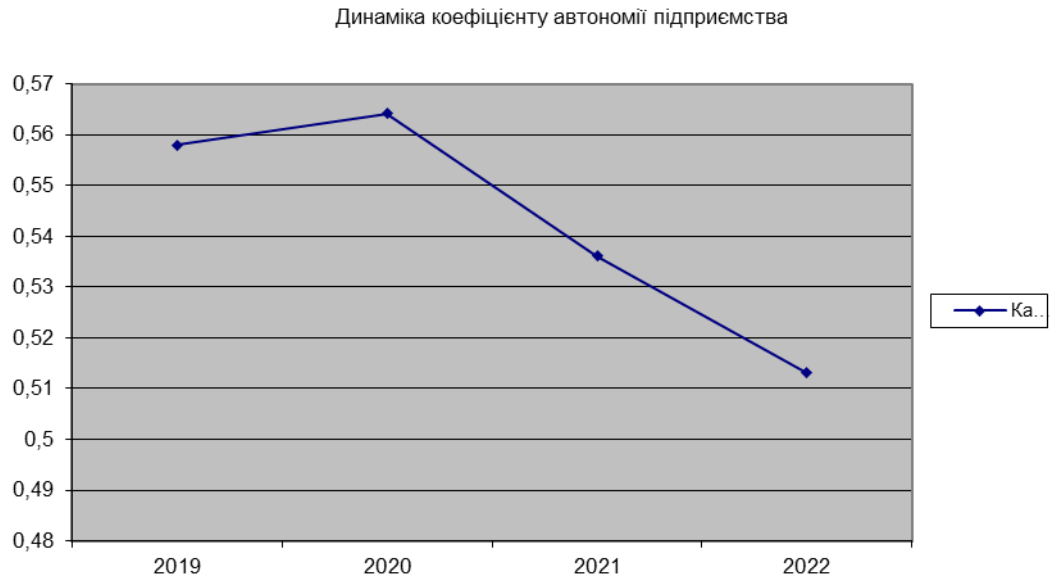


Рис.2.2 - Динаміка коефіцієнту автономії підприємства

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

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

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

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

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

де BOK – власні оборотні кошти,

BK - власний капітал (1 розділ пасиву).

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

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

Коефіцієнт маневреності показує, яка частина власного капіталу пішла на формування оборотних коштів. Величина коефіцієнта маневреності повинна бути не менш 0,2 (тобто не менше 20% власного капіталу повинно бути спрямовано підприємством на створення власних оборотних коштів).

З огляду на те, що формування власних оборотних коштів починається з формування оборотних фондів, основним елементом яких є виробничі запаси, величину власних оборотних коштів порівнюють з величиною виробничих запасів і визначають, яка частина виробничих запасів сформована за рахунок власних коштів. Інша частина формується за рахунок позикових засобів [17].

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

$$OF + OZ = СК + ЗК \quad (2.4)$$

де ЗК – позиковий капітал, грн.;

OЗ- обігові засоби, грн.

Звідси випливає другий метод визначення власних оборотних коштів:

$$\text{ВОК} = \text{ВК} - \text{ОФ} = \text{ОЗ} - \text{ЗК} \quad (2.5)$$

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

Аналіз коефіцієнта маневреності представлений в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 - Аналіз коефіцієнта маневреності

Показники	2019	2020	2021	2022
Власний капітал(стр.380 ф1)	757666	773273	887565	1019702
Основні фонди (стр 080 ф1)	118682	122328	118427	116817
Коефіцієнт маневреності	0.84	0,84	0,867	0,885

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

До другої групи показників, показників платоспроможності, віднесені:

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

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

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

$$КП = КЛ_{заг} = \frac{ПА}{ПП} \quad (2.6)$$

де ПА – поточні активи, грн.;

ПП – поточні пасиви, грн.

Коефіцієнт покриття дає можливість установити, у якій кратності сума ліквідних активів покриває суму короткострокових зобов'язань. Він повинен

перевищувати величину 2. Ця вимога означає, що підприємство вважається платоспроможним, якщо воно в стані розплатитися зі своїми боргами, реалізувавши 50% активів, то підприємство вважається ліквідним.

Аналіз коефіцієнта покриття представлений в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 - Аналіз коефіцієнта покриття на підприємстві

Показники	2019	2020	2021	2022
Поточні активи (стр.260 ф1)	1230418	1243766	1532884	1865194
Поточні пасиви (стр.620 ф1)	449091	455332	551555	750709
Коефіцієнт покриття	2,739797	2,731559	2,779204	2,484577

Можна визначити, що коефіцієнт покриття за розглянутий період постійно знаходився в межах нормативного значення (рис.2.3).

Динаміка коефіцієнту ліквідності підприємства

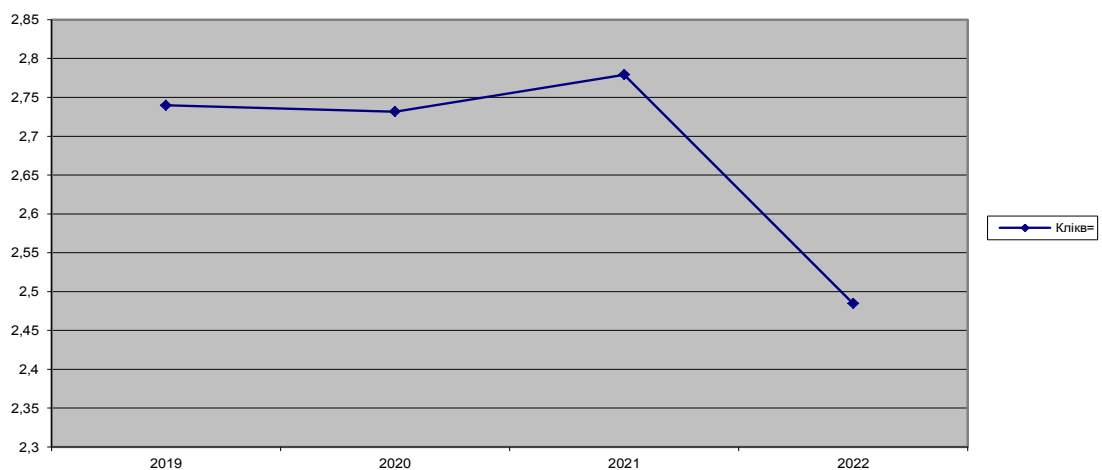


Рис.2.3 - Динаміка коефіцієнту ліквідності підприємства

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_{тер}), який враховує величину запасів підприємства і коефіцієнт миттєвої (абсолютної) ліквідності (КЛ_{абс}).

Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності, а також коефіцієнта платоспроможності представлений в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 - Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності

Показники	2019	2020	2021	2022
Поточні активи	1230418	1243766	1532884	1865194
Поточні пасиви	449091	455332	551555	750709
Грошові кошти	99	58	135	122
Дебіторська заборгованість	146	141	260	84
Запаси	9 306	9 560	13 713	18 076
Коефіцієнт термінової ліквідності	2.71	2.71	2.75	2.46
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.003	0.003	0.004	0.001
Довгострокові зобов'язання	141 943	142 015	216 427	217180
Коефіцієнт платоспроможності	2.08	2.08	1.997	1.93

Можна відмітити, що коефіцієнти термінової ліквідності за розглянутий період постійно знаходились вище нормативного значення, а коефіцієнт абсолютної ліквідності дуже низький. При нормативному значенні близько 0.2 він коливався на рівні 0.001-0.003.

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

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

де ДП – довгострокові пасиви.

На підприємстві існують довгострокові пасиви і, таким чином, значення коефіцієнту платоспроможності нижче ніж значення коефіцієнта загальної ліквідності. І в останні два роки знизився (не катастрофічно). Але став нижче нормативного значення (менш ніж на 1%).

Можна зробити висновок, що підприємство є досить стійким при своєму фінансовому стані, та 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):

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

де BP - виторг від реалізації продукції;

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

Коефіцієнт оборотності власного капіталу ($O_{вк}$):

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

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

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

Аналіз коефіцієнтів ділової активності підприємства представлений в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 - Аналіз коефіцієнтів ділової активності

Показники	2020	2021	2022
Власний капітал	773273	887565	1019702
Валюта балансу	1370620	1655546	1987591
Виручка від реалізації	824 419	926 763	1 066 081
Коефіцієнт обігу власного капіталу	1.066	1.044	1.0454
Коефіцієнт обігу активів	0.601	0.600	0.5363

Оцінка рентабельності роботи підприємства.

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

Показники рентабельності дають уявлення про прибуток на вкладений капітал, відображаючи рівень прибутковості тих або інших вкладень [8].

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 прибутки з кожної гривні, що затрачує на виробництво продукції. Вони розраховуються таким чином.

Валова рентабельність виробництва розраховується за формулою 2.13.

$$R_{BPB} = \frac{V_{приб.}}{СП} \cdot 100\% \quad (2.13)$$

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

Чиста рентабельність виробництва (формула 2.14)

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

Показник чистої рентабельності виробництва показує, скільки гривень чистого прибутку припадає на гривню реалізованої продукції [7,8,10].

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):

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

де ЧП - чистий прибуток;

A - середньорічна вартість активів.

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

Коефіцієнт рентабельності реалізації (R_p):

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

де ЧП - прибуток (валова чи чиста);

ВР - обсяг реалізованої продукції.

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

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

де ВКсер - середньорічна вартість власного капіталу.

Розрахунок показників рентабельності виробництва наведено у табл. 2.9. Результати наочно представлені на рис. 2.4.

Таблиця 2.9 - Аналіз рентабельності виробництва підприємства

Показники	2020	2021	2022
Чистий прибуток підприємства	95 427	114 292	132 137
Собівартість продукції, грн.	442 464	540 670	641 232
Власний капітал	773273	887565	1019702
Валюта балансу	1370620	1655546	1987591
Виручка від реалізації	824 419	926 763	1 066 081
Рентабельність активів, %	6.96	6.9	6.648
Рентабельність власного капіталу, %	0,123407	0,12877	0,129584
Рентабельність реалізації, %	11.57	12.33	12.39

Динаміка показників рентабельності роботи підприємства

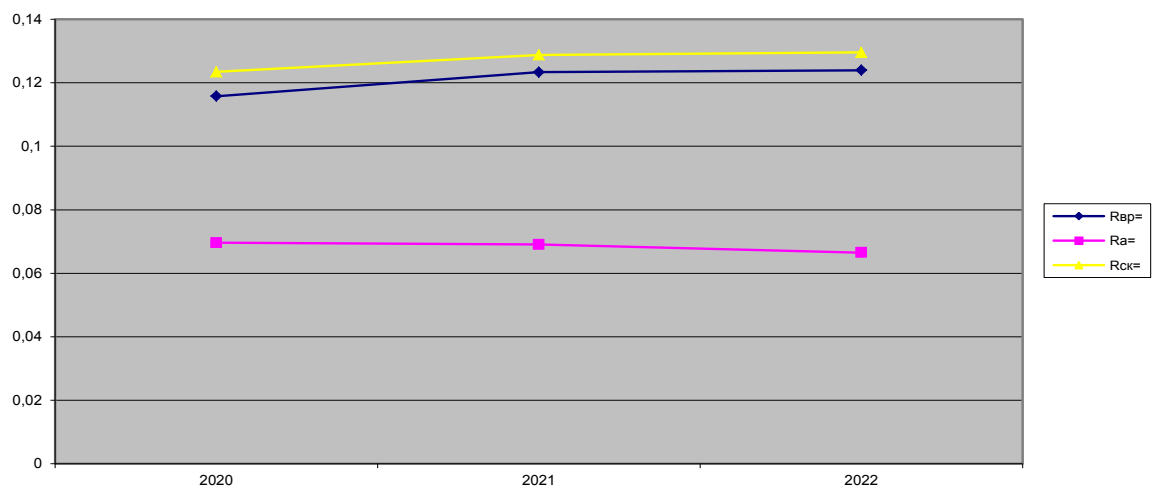


Рис. 2.4 - Динаміка коефіцієнтів рентабельності роботи підприємства

Все вище сказане для наочного представлення зводимо в одну табл. 2.10.

Таблиця 2.10 - Зведена таблиця фінансових коефіцієнтів підприємства

Коефіцієнти	Роки		
	2020	2021	2022
Коефіцієнт загальної ліквідності $K_{з.л.}$	2,7316	2,7792	2,4846
Проміжний (уточнений) коефіцієнт $K_{пром.л.}$	2.71	2.75	2.46
Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{аб.л.}$	0.003	0004	0.001
Коефіцієнт платоспроможності	2.08	1.997	1.93
Коефіцієнт автономії	0,5642	0,5361	0,5130
Рентабельність активів, %	6.96	6.9	6.648
Рентабельність власного капіталу, %	12,34	12,88	12,96
Рентабельність реалізації, %	11.57	12.33	12.39

Загальний висновок з наведеного вище аналізу наступний. Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2020 – 2022 років.

Рентабельність активів досягає майже 7%, а рентабельність власного капіталу – 13%. Рентабельність реалізації знаходиться на рівні 11,5-12,5%. Крім того, можна зазначити, що рівень рентабельності активів, власного капіталу і реалізації стабільний на протязі останніх трьох років.

Висновки до розділу 2

ТОВ «МЕТА» було створено в 1992 році. Основна діяльність підприємства направлена на виробництво аروحних збірних металевих будівель багатоцільового призначення, використовуваних як склади, гаражі для техніки, сховища сільгосппродукції та металоконструкцій різного призначення. Будівлі виробляються на американському устаткуванні за американською технологією, що забезпечує якість і швидку технологічну зборку.

Аналіз фінансової звітності підприємства дає змогу визначити наступне:

- виручка від реалізації продукції зростає щороку (на 12% за 2021 рік та на 15% за 2022 рік):

- собівартість продукції теж зростає і темпи її зростання (22% у 2021 році та 18% у 2022 році) свідчать про негативну тенденцію, коли темпи зростання собівартості продукції випереджають темпи зростання виручки від реалізації продукції, що негативно впливає на величину прибутку підприємства. Єдиний позитивний фактор у цій залежності це те, що темпи зростання виручки від реалізації продукції зростають, а темпи зростання собівартості продукції – падають. Таким чином тенденція в майбутньому може змінитись на краще.

Також негативним є те, що адміністративні витрати за цей період зросли в 2 рази.

Витрати на збут теж достатньо високі. Але за останні три роки їх питома вага в собівартості продукції знизилась з 33% до 20%. Це є позитивний фактор.

Структура операційних витрат підприємства майже незмінна за звітний період. Лівову частку в структурі витрат підприємства складають матеріальні витрати (до 70% від загальної суми витрат). Також досить висока питома вага інших операційних витрат. Але спостерігається позитивна тенденція: питома вага інших операційних витрат за звітний період зменшилась з 28% у 2020 році до 20% у 2022 році.

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

Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2020 – 2022 років.

Рентабельність активів досягає майже 7%, а рентабельність власного капіталу – 13%. Рентабельність реалізації знаходиться на рівні 11,5-12,5%. Всі показники рентабельності стабільні останні 3 роки.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Аналіз фінансових результатів роботи підприємств України

Прибуток є узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства і джерелом його подальшого розвитку. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової та асортиментної політики.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства 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 закористування кредитними, політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції.

Динаміка фінансових результатів підприємств України (прибутку) в абсолютному вимірі є позитивною і питома вага українських підприємств, що отримують прибуток за останні роки постійно зростає (з 57.3% у 2010 році до 72.9% у 2021 році) – дані надано в табл.3.1.

Але, якщо порівняти абсолютні суми прибутків та збитків українських підприємств, то можна відмітити, що лише, починаючи з 2016 р. спостерігається позитивна тенденція перевищення величини прибутку підприємств над величиною збитків, хоча питома вага підприємств, які

одержали прибуток постійно значно більша питомої ваги збиткових підприємств, але сума збитків у меншій кількості підприємств значна.

Таблиця 3.1 - Фінансові результати підприємств України за 2010-2021 р.р.[35,36]

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
2010	13906,1	57,3	155197,6	42,7	141291,5
2011	67797,9	63,5	208896,3	36,5	141098,4
2012	35067,3	63,0	210607,6	37,0	175540,3
2013	-22839,7	65,0	179259,6	35,0	202099,3
2014	-590066,9	65,5	202704,5	34,5	792771,4
2015	-373516,0	73,3	352980,4	26,7	726496,4
2016	29705,0	73,0	396745,4	27,0	367040,4
2017	168752,8	72,4	515460,6	27,6	346707,8
2018	288305,5	73,9	584358,0	26,1	296052,5
2019	523779,0	73,6	772019,6	26,4	248240,6
2020	68054,9	71,0	599404,7	29,0	531349,8
2021	885276,5	72,9	1117131,4	27,1	231854,9

При цьому ці непокріті збитки за 2010-2020 роки зросли майже в 4 рази. Лише у 2021 році спостерігається їх зменшення, але в порівнянні з 2010 роком збитки підприємств в абсолютному виразі збільшились в 1.64 рази.

Минулі тенденції свідчать про нераціональне використання власних коштів та неможливість залучення позикових коштів та погашення відсотків за користування кредитами. Такі умови негативно впливають на впровадження інновацій та інвестицій, не створюють умови для створення системи стимулів для впливу на економічну поведінку суб'єктів господарювання.

З економічної точки зору, ефективність роботи підприємства може змінюватися під впливом таких чинників:

а) удосконалення технології та організації виробництва за допомогою досягнень науково-технічного прогресу;

б) досягнення високого рівня ефективності використання коштів орієнтуючись на інтенсивний шлях розвитку в економіці;

в) удосконалення механізму підвищення ефективності використання фінансових ресурсів.

Основним завданням підприємства, яке підвищує ефективність використання своїх ресурсів в сучасних умовах є збільшення прибутковості капіталу і обсягу виручки, збільшення суми прибутку та нарощування показників рентабельності, яке можна досягти такими шляхами:

- 1) збільшити обсяги реалізації продукції;
- 2) позбутися перевитрат по сировині і матеріалах, загальновиробничих витрат, втрат від браку;
- 3) скорочувати позареалізаційні витрати;
- 4) реалізовувати невикористані матеріали та устаткування;
- 5) модернізувати виробництво;
- 6) використовувати прогресивні форми організації праці;
- 7) скорегувати стратегію і тактику діяльності підприємства.

Ефективне використання підприємством своїх фінансових ресурсів відображається у підвищенні рівня рентабельності та залежить від дії багатьох факторів.

3.2. Розробка шляхів підвищення ефективності роботи підприємства на базі диверсифікації видів продукції

Підвищення ефективності роботи підприємства можуть бути отримані в наступних випадках:

- при збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції;
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу;
- за рахунок підвищення якості продукції, що реалізується.

Підприємство готове запропонувати розробку під індивідуальне замовлення, виробництво, доставку і монтаж унікальних металевих конструкцій різного призначення. Модульні й збірно-розбірні торгові павільйони, ларьки, кіоски, міні-магазини. А також компанія здійснює доставку і монтаж швидкокомтованих торгових павільйонів, з легких металокопструкцій.

Швидкокомтовані торгові кіоски з металокопструкцій - це будови, монтаж яких здійснюється на місці, так як їх розміри по ширині, довжині і висоті перевищують допустимі габаритні розміри для транспортування цілої будівлі.

Всі вироблені металокопструкції - торгові кіоски виготовляються з оцинкованих металевих профільних копструкцій і можуть комплектуватись всім необхідним: вікнами, дверима, електрикою, освітленням, утеплювачем.

Торгові кіоски з металевих копструкцій не вимагають масивних фундаментів (у деяких випадках повну відсутність їх), стійкі до впливу агресивного середовища, мають презентабельний зовнішній вигляд.

Короткий перелік коплектації копставляються торгові ларьки і кіоски:

Каркас стін підлоги і даху - оцинковані профілю перетином 100/40/1-1 , 5мм.

Фасад - профільовані оцинковані листи з полімерним покриттям (або будь-який матеріал на вибір).

Утеплення - 100 - 150мм. утеплювача з використанням паро і гідробар'єру.

Електрика - провід ПВС в ПВХ гофрі, розетки, вимикачі, растрові світильники 4/18W.

Щитова - металевий щит під автоматику, лічильник.

Внутрішнє оздоблення - МДФ або ПВХ вагонка (будь-який матеріал на вибір).

Підлога - дошка 30мм. ОСБ плити 10мм. лінолеум, пластикові плінтуса + за бажанням утеплення 100мм.

Вікна - металопластикові або алюмінієві.

Двері – алюмінієві/металеві або металопластикові.

Стеля - підвісна стеля тип - Армстронг, МДФ або ПВХ вагонка (або будь-який матеріал на вибір).

Для виробництва нового виду продукції необхідне наступне обладнання (табл.3.2).

Таблиця 3.2 - Первісні інвестиції, необхідні для впровадження інвестиційного проекту

Найменування	Вартість, грн
Фрезер	55680
Оброблювальний верстат	81 000
Розкроювальний верстат	51 300
Технологічний комплекс -Т	47700
Підвісні лінії	28300
Всього:	263980

Необхідний штат працюючих на виробництві і розрахунок фонду оплати праці визначено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 - Розрахунок фонду оплати праці працюючих

Посада	Кількість	Оклад, грн	ЄСВ	Сума, грн	Річний ФЗП, грн.
Фрезерувальник	2	8 000	1760	9 760	234240
Майстер	1	8500	1870	10370	124440
Робочий/ Шліфувальщик	2	7200	1584	8 784	210 816
Всього:					569 496

Для виробництва металевих конструкцій індивідуального призначення необхідно закупити матеріали у сумі (табл.3.4).

Таблиця 3.4 - Вартість сировини, необхідної для виконання проекту

Назва виробу	Собівартість матеріалів, грн.	Ціна грн за шт.
Матеріали	17000	45800

Витрати на комунальні послуги зазначені в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 - Витрати на комунальні послуги

Комунальні платежі	Обсяг споживання	Ціна, грн	Витрати за місяць, грн	Витрати за рік, грн
Вода, куб.м	107	11,6	1241,2	14876,4
Електроенергія, кВт	3020	1,8995	5740	68880
Всього:				83786,4

Амортизаційні витрати за проектом визначаються за прямолінійним методом амортизації ($H_a = 20\%$):

$$A_m B = 18\,300 \times 0,2 = 39\,660 \text{ грн.}$$

Маркетингові дослідження показали, що попит на нову продукцію складає 5 шт./міс .

Ціна на продукцію підприємства визначена на рівні середньоринкової і складає 45800 грн.

Виручка від реалізації продукції дорівнює:

$$BP = Opr \cdot Цод \quad (3.1)$$

де BP – виручка від реалізації,

Opr - кількість реалізованих виробів у плановому періоді,

$Ц$ – ціна реалізації одиниці продукції.

$$BP = 5 \cdot 12 \cdot 45800 = 2748000 \text{ грн.}$$

Поточні витрати ($ПВ$) на впровадження даного заходу визначаються наступним чином:

$$ПВ = 569\,496 + 5 \cdot 12 \cdot 17000 + 83786,4 + 39\,660 = 1\,712\,942,4 \text{ грн.}$$

Визначимо прибуток підприємства:

$$\Pi = BR - \text{ПДВ} - \text{Витр} \quad (3.2)$$

де ПДВ – податок на додану вартість,

Витр – витрати на виробництво продукції, грн.

$$\Pi = 2748000 - 458000 - 1\,712\,942,4 = 577\,057,6 \text{ грн.}$$

Чистий прибуток визначаємо наступним чином:

$$\text{ЧП} = \Pi - \text{ПП}$$

$$\text{ЧП} = 577\,057,6 \times (1 - 0,18) = 473\,187,23 \text{ грн.}$$

3.3. Оцінка ефективності інвестиційного проекту

3.3.1. Методологічні питання вибору норми дисконту

Основним економічним нормативом, який має бути самостійно встановлений інвестиційним аналітиком 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). [18,32]

З економічної точки зору, норма (ставка) дисконту - це норма доходу на інвестований капітал, яку інвестор зазвичай отримує від інвестицій аналогічного змісту і рівня ризику. Тобто цей показник відображає мінімально допустиму віддачу на вкладений капітал, 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 важливою складовою аналітичної роботи, 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.

Вибір методики визначення норми дисконту залежить, передусім, від виду норми дисконту, тобто від міри врахування всього інвестиційного капіталу в показниках ефективності інвестицій (надходження і видатки за проектом в цілому або окремих інвесторів та їх груп).

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.

У даний час для більшості проектів питанню оцінки ставки дисконтування приділяється мало уваги, внаслідок чого величина поточної вартості інвестиційного проекту виходить завищеною (рідше заниженою, в залежності від цілей оцінювача) і це пов'язано з високою чутливістю результатів розрахунку до величини ставки дисконту.

3.3.2. Схеми розрахунку ставки дисконтування

Основні схеми розрахунку ставки дисконтування для оцінки інвестиційного проекту, такі як модель капітальних активів (CAPM) і середньозваженої вартості капіталу (WACC), враховують обидві групи факторів, хоча перша більше зорієнтована на зовнішні індикатори, а друга - на внутрішні показники діяльності компанії [44].

В даний час існує декілька схем розрахунку ставки дисконтування, що в основному базуються на моделях оцінки вартості капіталу і за базу оцінки обирається:

- очікувана дохідність безризикових активів;
- вартість використовуваних інвестиційних ресурсів.

До моделей першої групи відноситься модель оцінки капітальних активів (CAPM) і модель кумулятивної побудови. У моделі CAPM ставка дисконту розділяється на ставку доходу від безризикової інвестиції і додаткову ставку доходу для компенсації невизначеності, пов'язаною з інвестуванням у дане підприємство:

$$r = r_0 + \beta^*(r_t - r_0), \quad (3.3)$$

де r - необхідна ставка дисконтування, що виражає очікуваний дохід на вкладений капітал,

r_0 - безризикова відсоткова ставка,

r_t - норма очікуваного доходу на ринковий портфель,

β - коефіцієнт бета, міра систематичного ризику вкладень у даний проект [44].

Модель оцінки капітальних активів була розроблена В. Шарпом (William F. Sharpe, 1964) и Дж. Линтнером (John Lintner) на основі результатів попередніх досліджень Г. Марковіца (Harry Markowitz) та Дж. Тобіна (James Tobin) [25,26,44]. Вона використовується, як правило, для оцінки вартості

капіталу відкритих акціонерних товариств, а також з метою оптимізації портфеля фінансових інвестицій. Модель CAPM базується на аналізі статистичної інформації фондового ринку про доходність акцій.

Моделі другої групи основані на оцінці вартості інвестиційних ресурсів (власних і позичкових), що використовуються для фінансування проекту. Оскільки проект може фінансуватися з різних джерел, то застосовується модель, яка має компенсувати ризики інвестування власних коштів і затрати на залучення позичкового капіталу. Це все враховує модель середньозваженої вартості капіталу (WACC), що розглядає середнє із вартостей окремих компонент, зважених по їх долі в загальній структурі капіталу:

$$WACC = \sum_{i=1}^n r_i * \frac{V_i}{V}, \quad (3.4)$$

де V - частка джерел фінансування,

r_i - вартість i -го джерела капіталу,

V_i - загальна величина капіталу.

Підхід на базі моделі оцінки капітальних активів (CAPM) не може бути застосовний по відношенню до компаній, які не є відкритими акціонерними товариствами, оскільки їх акціями не торгують на фондових ринках.

Цей метод не зможуть застосувати і фірми, у яких немає достатньої статистики для розрахунку свого коефіцієнта, а також не мають можливості знайти підприємство-аналог, чий β -коефіцієнт вони могли б використовувати у власних розрахунках. Для визначення ставки дисконтування таким компаніям слід використовувати інші методи розрахунку.

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 представлені в табл.3.6.

Таблиця 3.6 - Поправки на ризик неотримання передбачених проектом доходів

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:

$$R = R_f + R_1 + \dots + R_n \quad (3.5)$$

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 Нацбанку або інших найбільш надійних банків) або ставка доходності за найбільш короткостроковими державними облігаціями, або облікова ставка НБУ, яка після повномасштабного вторгнення сусідньої держави була підвищена з 3.06.2022 року до 25% [24].

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.

Заслуговує уваги дослідження А. Дамодаряна, за яким на базі премії за ризик у розмірі 5,50% (розраховано як геометричне середнє за даними рівня доходності облігацій державного казначейства США за період з 1926 по 1990 р.) пропонується розрахунок премії за ризик для різних фінансових ринків. [43]

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.

Підприємство не має довгострокових та короткострокових кредитів, що дає підставу визначити вартість капіталу підприємства на базі вартості його власного капіталу.

Комерційна норма дисконту проекту, що здійснюється за рахунок виключно власного капіталу, а також норма дисконту учасників проекту підприємств визначаються на основі таких методик:

- модель оцінки капітальних активів (CAPM);
- модель Гордона (Gordon's Model);
- модель Фама-Френч (Fama-French model);
- модель кумулятивної побудови та ін.

Ставка дисконту як величина обернена співвідношенню “Ціна / Прибуток” (P/E).

$$I = 1 / (\text{Ціна/Прибуток}) \quad (3.6)$$

Отже, існуючі підходи до визначення ставки дисконту – недосконалі та неоднозначні. Сьогодні потрібно розробити кардинально новий підхід до визначення дисконтної ставки або ж спростити існуючі підходи так, щоб

розрахунок дисконтної ставки дав той результат, який би якоюсь мірою вирішував проблему довготермінового дисконтування.

Отже, ставку дисконту можна визначати різними способами. Для наших умов визначимо ставку дисконту кумулятивним шляхом.

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

$$I=25+3+2+2+4+8+5=49\%$$

Якщо середні:

$$I=25+2+2+2+1+8+2=42\%$$

Виходячи з наведених розрахунків приймемо ставку дисконтування на рівні 40% і визначимо показники ефективності інвестиційного проекту при обґрунтованій ставці дисконтування в розмірі 42%.

3.3.3. Визначення ефективності інвестиційного проекту за допомогою різних критеріїв

Основні показники оцінки ефективності інвестиційних проектів наведені в табл.3.8.[18]

При цьому кожний метод ґрунтується на одному й тому ж принципі – завдяки інвестиційним вкладенням підприємство повинно спрацювати ефективно, тобто отримати максимальний дохід та збільшити власний капітал.

Грошові потоки по проекту (ГП) складають :

$$ГП = 473\,187.23 + 39\,660 = 512\,847,23 \text{ грн.}$$

Розрахуємо чисту теперішню вартість грошових потоків та дисконтований період окупності проекту в табл. 3.9.

Таблиця 3.8 - Основні показники оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства

Назва показника	Формула розрахунку	Результат розрахунку
Чистий дисконтований дохід (NPV)	$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{NCF_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{Inv_t}{(1+i)^t}$	Використовується для визначення абсолютної величини ефекту від реалізації проекту
Внутрішня норма дохідності (IRR)	$IRR = i_+ + \frac{NPV_+}{NPV_+ - NPV_-} (i_- - i_+)$	Розраховуються верхня межа припустимого рівня дисконтованої ставки, перевищення якої робить проект збитковим
Індекс прибутковості (PI)	$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+k)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}}$	Показує відношення доходу до первісних інвестицій
Модифікована внутрішня норма дохідності (MIRR)	$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^n S_t (1+k)^{n-t}}{\sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}}} - 1$	Дозволяє співставити поточну оцінку інвестиційних витрат та майбутню вартість грошового потоку за проектом, озраховується при визначенні відсоткової ставки
Дисконтований період окупності (DPP)	$DPP = j + \frac{\sum_{t=0}^{t=n} \frac{I_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=0}^j \frac{NCF_t}{(1+i)^t}}{\frac{NCF_{j+1}}{(1+i)^j}}$	Визначає проміжок часу необхідний для відшкодування початкових інвестиції з урахуванням часу
Коефіцієнт ефективності інвестицій (ARR)	$ARR = \frac{\sum_{t=1}^{t=n} EBIT_t \times (1 - T)}{I_{перв}}$	Дозволяє визначити співвідношення між середньорічними надходженнями та початковими інвестиціями
Коефіцієнт рентабельності інвестицій (ROI)	$ROI = \frac{ЧП}{I_{перв}}$	Дає змогу визначити, яку суму інвестиції треба витратити для отримання однієї грошової одиниці чистого прибутку

Таблиця 3.9 - Розрахунок чистої приведеної вартості грошових потоків та дисконтованого періоду окупності проекту

Періоди	Грошові потоки	Коефіцієнт дисконтування	Дисконтовані грошові потоки	Інвестиції, які не окупуються
				- 263 980
1 півріччя	512847,23/2	0.826	211 806	- 52 174
2 півріччя	512847,23/2	0.683	175 137	

За результатами розрахунку період окупності становитиме 1.3 півріччя (8 місяців).

Визначимо внутрішню ставку доходності інвестиційного проекту.

При ставці дисконтування $i = 42\%$

$$NPV = \frac{512847.23}{(1 + 0.42)} + \frac{512847.23}{(1 + 0.42)^2} - 263980 = 311160 + 254338 - 263980 = 301518 \text{грн}$$

При ставці дисконтування $i=100\%$

$$NPV = \frac{512847.23}{(1 + 1)} + \frac{512847.23}{(1 + 1)^2} - 263980 = 256423 + 128212 - 263980 = 120655 \text{грн}$$

Внутрішня норма прибутку для даного інвестиційного проекту дорівнює:

$$IRR = 42 + \frac{301518}{301518 - 120655} \times (100 - 42) = 138.69\%$$

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

3.4. Ефективне використання тимчасово вільних коштів: купівля військових і «зелених» облігацій або вкладання коштів на депозит

3.4.1. Вкладання коштів на депозит

Наприкінці кожного кварталу на поточному рахунку підприємства прогнозується накопичення грошових коштів в сумі 256 423,5 грн. Пропонується раціонально використовувати тимчасово вільні кошти (250 000 грн), а саме – покласти їх в банк на депозит.

Депозит - це грошові кошти або цінні папери, що передані банку на зберігання, підлягають поверненню після настання терміну і певних умов.

Поверненню підлягає сума депозиту з оплатою встановленої в депозитному договорі процентної ставки.

Види депозитів, використовуваних в практиці сучасних банків, дуже різноманітні. Класифікація депозитних рахунків заснована на обліку двох моментів:

- 1) терміну депозитів до моменту вилучення (до запитання, термінові);
- 2) категорії вкладника (рахунки фізичних осіб, корпорацій, фірм, уряду, місцевих органів, іноземних вкладників.

Депозити заведено поділяти на такі:

- до запитання;
- строкові на визначений термін;
- ощадні внески населення;
- ощадні (депозитні) сертифікати.

Депозити до запитання — це зобов'язання, які не мають конкретного строку. Вклади до запитання можуть бути вилучені в будь-який час на першу вимогу вкладника. Це кошти, що знаходяться на поточних, бюджетних рахунках комерційних банків і використовуються власниками залежно від потреби в цих коштах. Умови сплати відсотків за залишками коштів за такими

рахунками визначаються у двосторонніх угодах при відкритті цих рахунків. За вкладками до запитання нараховується низький відсоток.

Внески до запитання розмішують ті, кому потрібні кошти в ліквідній формі для здійснення поточних розрахунків. До даного виду депозитів входять також так звані чекові депозити, при яких кошти знімаються з рахунку за допомогою чеків.

Строкові депозити — це зобов'язання, які мають певний строк. Це кошти, що зберігаються на депозитних рахунках у банку протягом строку, визначеного у депозитній угоді. Як правило, внески на визначений строк розмішуються у великих сумах. Банки виплачують за строковими депозитами більш високий відсоток, ніж за депозитами до запитання. Збереження коштів на строкових депозитах вигідно як клієнту, так і банку. Банки користуються залученими коштами протягом тривалого і, головне, наперед обумовленого (відомого їм) терміну. Це дає банку можливість збільшувати обсяги кредитних ресурсів.

До строкових депозитів у банківській практиці відносять депозити овернайт — депозити, залучені банком на строк не більше одного операційного дня (без урахування неробочих днів банку). Строковими депозитами є також кошти, отримані від інших комерційних банків як депозит (вклад) на конкретний строк.

Сума, строки та умови приймання строкових депозитів визначаються банком-позичальником відповідно до його фінансових можливостей за погодженням із вкладником. Особливості залучення вкладів на строкові депозитні рахунки регулюються внутрішніми положеннями комерційних банків.

Різновидом довгострокових депозитів на визначений термін є депозитні сертифікати. Депозитний (ощадний) сертифікат — це письмове свідоцтво комерційного банку про депонування грошових коштів, що засвідчує право вкладника або його правонаступника на отримання після закінчення встановленого строку суми внеску та відсотків за ним; це письмове свідоцтво банку про внесення депонентом грошових коштів на депозит. Випуск ощадних

(депозитних) сертифікатів за своїм економічним змістом подібний до залучення будь-якого іншого строкового депозиту.

У світовій банківській практиці депозитні сертифікати набули великого поширення. На депозитних сертифікатах зазначається термін вилучення коштів і розмір належного відсотка. Депозитний сертифікат є цінним папером, який може здійснювати самостійний обіг на фондовому ринку. Бланки депозитних сертифікатів виготовляються відповідно до чинних нормативних вимог і встановлених зразків.

Комерційні банки зобов'язані оприлюднити умови випуску ощадних (депозитних) сертифікатів шляхом розміщення такої інформації у друкованих засобах масової інформації чи у загальнодоступному для клієнтів місці в установі банку, або обома способами одночасно.

Ощадні вклади — це вклади населення, розміщені у банках з метою зберігання і нагромадження. Для цього виду депозиту характерно наявність спеціальної ощадної книжки, яка видається банком вкладникові і в якій фіксуються операції з ощадним вкладом. Власник, як правило, зобов'язаний пред'явити ощадну книжку, щоб покласти гроші на рахунок або зняти їх. У нашій країні на обслуговуванні ощадних вкладів населення спеціалізується Ощадний банк. Клієнт повинен дбайливо зберігати ощадну книжку і у разі її втрати негайно заявити про це в установу банку. У такому випадку вкладникові змінюється номер рахунка і видається нова книжка. Друга ощадна книжка за тим самим вкладом не видається. Всі записи в ощадній книжці здійснюються посадовими особами безпосередньо в установі банку і тільки в присутності вкладника або його законного представника чи спадкоємця. Вкладникові дозволяється перевіряти в установі Ощадбанку відповідність записів закладами в ощадній книжці і в карточці особового рахунка.

До цінних паперів банків як виду депозитів відносять: акції та облігації акціонерних товариств, що належать комерційним банкам; акції та облігації, що знаходяться на зберіганні в банку і прийняті в забезпечення позик тощо.

У загальній системі банківських депозитів виділяють також так звані спеціальні вклади. До них належать: кошти, зарезервовані на окремих рахунках для проведення акредитивних розрахунків та розрахунків за допомогою лімітованих чекових книжок; кошти для факторингових операцій; кошти для міжбанківських розрахунків; кредиторська заборгованість тощо.

Важливе значення мають міжбанківські депозити, які надаються в межах кореспондентських відносин між банками. Тимчасово вільні кошти у банку виникають через відсутність необхідного попиту на кредитному ринку або не вигідність розміщення кредитних ресурсів серед клієнтів. Часто міжбанківські депозити відіграють роль інструмента налагодження більш тісних і довірливих кореспондентських відносин між банками.

Іноді банки використовують у своїй діяльності так звані гарантійні депозити. Вони відкриваються на вимогу банку кредитора у випадку, коли у нього існують сумніви щодо знецінення активів, переданих банкові в забезпечення наданого кредиту, або є ризик неплатоспроможності клієнта-позичальника. Особливістю гарантійних депозитів є те, що ініціатором їх створення виступає сам банк, а не депонент.

Найбільшою мірою відповідає вимогам забезпечення належної ліквідності балансу комерційного банку залучення строкових депозитів. Звідси впливає важливе завдання банку — зацікавити клієнтів у збереженні їхніх грошових коштів на строкових депозитних рахунках.

Комерційні банки постійно стикаються із серйозною конкуренцією на ринку грошових ресурсів при залученні депозитів. Перемагають у цій конкурентній боротьбі ті банки, що запропонують клієнтам найбільш зручні і вигідні депозитні схеми. Важливу роль у мотивації клієнтів до вкладення грошових коштів відіграє рівень відсотка за даним видом депозиту. Комерційний банк може пропонувати крім відсотка додаткові фінансові пільги своїм клієнтам.

В середньому відсоткова ставка по депозитах в різних банках України коливається в межах 13-18%. В деяких банках, якщо оформити заявку на сайті, додається бонус до депозиту – 2 %

Таким чином, тимчасово вільні засоби будуть розміщені в банку на умовах термінового внеску з щоквартальною виплатою відсотків.

Термінові внески зараховуються на депозитні рахунки на певний термін, і по ним виплачуються відсотки. З власником депозиту банк укладає договір, в якому вказуються вкладена сума, ставка відсотка, термін погашення і інші умови договору.

Після вивчення пропонованих банком послуг ухвалено рішення про висновок договору на наступних умовах:

- термін внеску = 1 рік;
- процентна ставка = 16% плюс 2% бонусні;
- сума внеску = 250 тис.грн. щоквартально, починаючи з кінця першого кварталу;
- щоквартальне нарахування відсотків, суму яких підприємство може перераховувати на свій рахунок на користь статті «фінансові доходи».

Таким чином, ми маємо вкладання рівного значення сум коштів через рівні проміжки часу (квартал).

Інвестування грошових коштів у різноманітні програми, створення грошових фондів цільового призначення, погашення банківської заборгованості тощо передбачають виплати, здійснювані через певні проміжки часу. При цьому виникає ряд послідовних платежів, пойменованих потоком платежів.

Ряд послідовних фіксованих платежів, здійснюваних через рівні проміжки часу, називають фінансовою рентою або ануїтетом.

Узагальнюючими показниками ануїтету є його майбутня і теперішня вартість.

Майбутня вартість ануїтету — це сума всіх членів потоку платежів з нарахованими на них процентами на кінець періоду, тобто на дату останньої виплати. Вона показує, яку величину представлятиме капітал, що вкладається

через рівні проміжки часу впродовж всього терміну ануїтету разом з нарахованими процентами.

Коли платежі здійснюються щороку впродовж n років при процентній ставці i , майбутнє значення вартості ануїтета дорівнюватиме:

$$F = A_1(1+i)^{n-1} + A_2(1+i)^{n-2} + \dots + A_n(1+i)^0 \quad (3.7)$$

де F — майбутня вартість ануїтету;

A_1, A_2, \dots, A_n — суми, що сплачуються в кінці кожного періоду в ануїтет;

i — процентна ставка;

n — кількість років.

Якщо платежі в кожен період дорівнюють $A_1 = A_2 = \dots = A_n = A$, то рівняння (3.7) може бути переписано ось яким чином:

$$F = A((1+i)^n + (1+i)^{n-1} + \dots + (1+i)) \quad (3.8)$$

Перемножуючи обидві сторони рівняння (3.7) на $(1+i)$ й віднімаючи з нього рівняння (3.8), отримаємо:

$$\begin{aligned} F(1+i) &= A((1+i)^n + (1+i)^{n-1} + \dots + (1+i)); \\ F_i &= A((1+i)^n - 1); \\ F &= A \frac{(1+i)^n - 1}{i}. \end{aligned} \quad (3.9)$$

Величина $((1+i)^n - 1)/i$ називається процентним фактором майбутньої вартості ануїтета, що може бути визначений шляхом прямого обчислення на комп'ютері, або його значення може бути знайдене зі спеціальних таблиць.

Сума, яку отримає підприємство в результаті щоквартального вкладання тимчасово вільних коштів, дорівнює:

$$A = 250\,000 \cdot \frac{\left(1 + \frac{0.18}{4}\right)^3 - 1}{\frac{0.18}{4}} = 784\,256 \text{ грн.}$$

В результаті після проведення заходу підприємство отримає додатковий дохід від фінансової діяльності (Ддод) у розмірі:

$$\text{Ддод} = 784\,256 - 250\,000 \times 3 = 34\,256 \text{ грн.}$$

З врахуванням оподаткування, чистий дохід складає 23 408 грн.

3.4.2. Військові облигації

Військові облигації - це облигації внутрішнього займу - цінні папери, які випускає держава. Так вона позичає гроші в громадян. Йдуть вони на підтримку економіки та, насамперед, армії. За ці гроші купують зброю, набої, техніку, медикаменти. Повертати ці запозичення держава буде з відсотками.

Це не винахід українського Мінфіну. У США так робили ще під час війни за незалежність 1812-1815 років, а у Великій Британії — в листопаді 1914 року, за кілька місяців після початку Першої світової.

Наразі робиться все для спрощення механізму купівлі військових облигацій і кількість фінансових установ, які надають такий сервіс зростає.

Таку послугу зокрема пропонують "Укргазбанк", ПУМБ, "Монобанк", брокери ІСУ, "Універ Капітал", БТС Брокер, "Дрегон Капітал".

Україна вже має досвід залучення коштів за допомогою ОВДП. Військові облигації є тими ж ОВДП, тільки з цільовим призначенням використання коштів. В наш час банки та інвестиційні компанії зменшують або взагалі відмінюють власну комісію з таких угод для зацікавлення більш широкою аудиторії інвесторів. Робиться це для підтримки обороноздатності нашої держави, як благодійна ініціатива з боку фінустанов. Також в теперішніх обставинах інвестиційні компанії не вимагають підтвердження джерела походження коштів.

Оскільки облигації купуються безпосередньо у Міністерства фінансів України, а не з власних портфельів учасників, у фінансову систему країни

залучаються "нові гроші", і в той самий час навіть валютний ринок отримує підтримку, зменшуючи вільну гривню в обігу.[42]

Наразі багато банків та більшість брокерів надає можливість інвестувати у військові облігації, купуючи навіть один цінний папір, номінальна вартість якого становить всього 1000 грн, але коштує вона ще менше.

Отже, номінальна вартість однієї облігації — 1000 гривень. Проте реальна ціна може бути як менше, так і більше. Чим менший термін інвестиції, тим дешевша облігація. Наприклад, одна облігація, гроші за яку держава обіцяє повернути за півроку, коштуватиме приблизно 962,91 гривні.

А облігація з датою погашення через рік — в районі 1052,53 гривні.

Дохід залежить саме від терміну. Що більший період, тим більше відсотки. Короткострокові облігації на два місяці принесуть 9,5%, а півторарічні 11,5%, на строк більше 1.5 року – від 11 до 16%. Найменші відсотки отримають ті, хто купує облігації в доларах та євро — 2,5%-3,7%. Вони відрізняються назвами на честь тимчасово окупованих міст та територій: Херсон, Мелітополь, Маріуполь, Крим тощо.

Фінансувати українську армію у такий спосіб можуть навіть іноземні громадяни, адже багато людей з різних країн всього світу виявили бажання підтримати нас.

На першому аукціоні Міністерство фінансів продало військових облігацій на 8,1 млрд гривень. Потім суми коливались від максимальних 13 мільярдів гривень 26 квітня та 24 травня до аукціону 7 червня, де викупили облігації на 810 мільйонів.

Попит впав після того, як 2 червня 2022 року Нацбанк України підвищив облікову ставку з 10% до 25%. Облікова ставка — це орієнтир для фінансових установ. Коли вона підвищується, зростають відсотки й за депозитними вкладками людей. У Нацбанку розраховували, що після підняття облікової ставки уряд збільшить відсотки по державних облігаціях. Але Мінфін цього не зробив. Аргументував це тим, що цінні папери є передусім благодійним інструментом для підтримки бюджету.

Найбільше облігацій купують самі банки. "При розрахунку різних нормативів надійності платоспроможності банків НБУ високо оцінює вкладення в державні облігації. Банкам це дає можливість диверсифікувати портфель: мати більш надійні — щонайменше в розумінні Нацбанку — інструменти, як державні облігації.

Незважаючи на спад попиту 7 червня 2023 року, наступний аукціон Мінфіна був більш успішним. Продаж військових облігацій 14 червня приніс 5,4 мільярди в бюджет. Найбільш популярними були двомісячні гривневі облігації. Від їхнього продажу надійшло 3,45 млрд.грн.

Є дві переваги вкладання коштів у військові облігації. По-перше, дохід від них не оподатковується, на відміну від, наприклад, депозитів. По-друге, підтверджувати походження коштів, за які вони куплені, не потрібно.

Щоб оцінити вигоду, можна прибуток, який ви отримаєте, порівняти з прогнозом інфляції та процентами по банківських депозитах. Зараз держава пропонує по військових облігаціях 11% річних у гривні (при вкладі на 12 місяців). Отже, це не захистить гроші від інфляції, яка за оцінками Нацбанку, цього року сягне 20%.

До підвищення облікової ставки це був хороший інструмент для тих, хто мав заощадження від 100 тисяч гривень. Важливо, що за відсотки, отримані за цими облігаціями, не треба платити податок на доходи фізичних осіб і військовий збір.

У банків відсоткові ставки були в межах 10% річних. І це робило військові облігації вигіднішими за депозити. Якщо поррахувати: 10% за депозитом мінус 24% загалом податків — виходить, що ти фактично отримуєш «на руки» 7,5% річних. А державні облігації — дають 11% доходу.

Загалом Кабінет Міністрів планує поетапно випустити військові облігації на суму до 400 мільярдів гривень.

Сума, яку отримає підприємство в результаті щоквартального вкладання тимчасово вільних коштів у військові облігації, дорівнює:

$$A = 250\,000 \cdot \frac{\left(1 + \frac{0.11}{4}\right)^3 - 1}{\frac{0.11}{4}} = 770\,812 \text{ грн.}$$

В результаті після проведення заходу підприємство отримає додатковий дохід від фінансової діяльності (Ддод), який не оподатковується, у розмірі:

$$\text{Ддод} = 770\,812 - 250\,000 \times 3 = 20\,812 \text{ грн.}$$

3.4.3. «Зелені» облігації

Випуск "зелених" облігацій може стати перспективним інструментом залучення коштів для повоєнного відновлення міст.[42]

Минулого року Укренерго випустило "зелених" облігацій на суму 825 млн доларів, а у листопаді 2022 року, попри воєнний стан, здійснило першу виплату відсотків на 28,4 млн доларів за цими цінними паперами.

Такий інструмент можна залучати для фінансування проєктів виробництва "зеленого" водню, "зеленого" аміаку, відновлюваної енергетики, які можуть сприяти повоєнному відновленню міст. Необхідно підвищити обізнаність та зацікавленість представників місцевого самоврядування щодо випуску "зелених" облігацій.

Як повідомлялося, 1 липня 2021 року в Україні набула чинності нова редакція закону "Про ринки капіталу та організовані товарні ринки", що запроваджує "зелені" облігації як окремий підвид цінних паперів.[6]

Емісію "зелених" облігацій може здійснювати особа, що реалізує або фінансує проєкт екологічного спрямування. Кошти від розміщення таких паперів можуть спрямовуватися на фінансування та/або рефінансування витрат проєкту екологічного спрямування, таких, як проєкти у сфері альтернативної енергетики, енергоефективності, мінімізації утворення, утилізації та переробки відходів, впровадження екологічно чистого транспорту, органічного землеробства, збереження флори і фауни тощо.

До повномасштабного вторгнення очікувалося, що до 2030 року Україна зможе залучити через випуск "зелених" облігацій 36 млрд дол. За даними Міжнародної фінансової корпорації (IFC), потенціал українського ринку послуг з енергоефективності та "чистої" енергетики до 2030 року становив 73 млрд дол.

1 липня 2021 року набула чинності нова редакція Закону України № 3480-IV "Про ринки капіталу та організовані товарні ринки" ("Закон"). Серед нововведень Закону – запровадження зелених облігацій як окремого виду цінних паперів. [6]

Так, Законом передбачено, що зелені облігації - це облігації, проспект яких передбачає використання залучених коштів виключно на фінансування екологічного проекту або окремого його етапу. Іншими словами, зелені облігації – це цінні папери, які надаються на умовах повернення і спрямовані на фінансування екологічних проектів. Йдеться, зокрема, про проекти у сферах альтернативної енергетики, енергоефективності, мінімізації утворення, утилізації та переробки відходів, впровадження екологічно чистого транспорту, органічного землеробства, збереження флори і фауни, скорочення викидів у навколишнє природне середовище тощо.

Підприємство планує впровадити витяжку для уловлювання шкідливих речовин при зварювальних роботах. Але це на перспективу. Наразі воно планує купити «зелені» облігації інших суб'єктів.

Органи місцевого самоврядування можуть сприйматися як одна з найбільш кредитоспроможних груп потенційних емітентів зелених облігацій в Україні. Міста мають високий потенціал запозичень і позитивну історію випуску облігацій.

За часи незалежності України 18 муніципалітетів стали емітентами цінних паперів. Більшість місцевих запозичень здійснювалися з метою реалізації проектів розвитку міст, що, власне, мали екологічне спрямування (впровадження енергозберігаючих технологій на комунальних підприємствах, реконструкція мереж зовнішнього освітлення міст, будівництво

когенераційних станцій, реконструкція та капітальний ремонт житлового фонду, реконструкція теплових мереж, систем тепlopостачання і гарячого водопостачання).

Зелені облігації мають спільні ознаки зі звичайними облігаціями:

- можуть випускатися державою, підприємствами будь-яких організаційних форм;
- дають право на позику;
- відсотки по облігаціям виплачує емітент;
- власники облігацій не мають права управління проектами, які профінансовані за рахунок облігацій.

Основною відмінністю «зелених облігацій» від звичайних є те, що кошти від придбання перших можуть бути використані тільки для фінансування зелених проектів. До зелених проектів у широкому змісті відносять енергозбереження, зменшення викидів вуглецю, екологізація транспорту, збереження флори та фауни. [6].

Також, слід зазначити, що відсоткові ставки зазвичай нижче ніж по звичайним облігаціям.

Зелені облігації є відносно новим фінансовим інструментом у світі, проте обсяги цього сегменту ринку стрімко зростають. Залучені ж за допомогою даного інструменту кошти спрямовуються на екологізацію транспорту, підтримку сталого розвитку міст, збереження флори та фауни. Особливо важливим є те, що такі облігації підлягають звітуванню за використання коштів, що направлені в зелені проекти, тому можливість нецільового використання коштів мінімізується. В додаток до цього, використання коштів, залучених за допомогою даного інструменту, дає можливість створити додаткові робочі місця та вирішити численні соціальні проблеми, яке є у містах.

У більшості органів місцевого самоврядування бракує знань щодо підготовки випуску зелених облігацій. Сьогодні важливо підвищувати обізнаність заінтересованих муніципалітетів щодо принципів і механізмів їхнього випуску, а також залучати ключових гравців на ринок. Передусім це

можуть бути міжнародні фінансові організації, що зможуть поліпшувати кредитну якість зелених облігацій та інвестувати в цінні папери.

Таким чином, ринкові відносини потребують від суб'єктів підприємництва грамотної оцінки фінансового стану підприємства, фінансової ситуації у народному господарстві країни у цілому. Інакше вони не зможуть прийняти правильних управлінських рішень у цій сфері і їхні шанси на успіх у конкурентній боротьбі залишатимуться мінімальними.

3.4.4. Вибір кращого варіанту вкладання тимчасово вільних коштів

Підприємство має обрати для себе більш вигідний варіант вкладання коштів: депозит чи купівля військових облігацій.

В результаті вкладання коштів на депозит підприємство отримає додатковий дохід від фінансової діяльності (Ддод) у розмірі:

$$\text{Ддод} = 784\,256 - 250\,000 \times 3 = 34\,256 \text{ грн.}$$

З врахуванням оподаткування, чистий дохід складає:

$$\text{ЧД} = 34\,256 \times (1 - 0.18) = 23\,408 \text{ грн}$$

В результаті купівлі військових облігацій підприємство отримає додатковий дохід від фінансової діяльності (Ддод), який не оподатковується, у розмірі:

$$\text{Ддод} = 770\,812 - 250\,000 \times 3 = 20\,812 \text{ грн.}$$

І хоча цей дохід менше (незначно) ніж дохід за депозитом підприємство обирає саме підтримку українських військових, тобто другий варіант вкладання тимчасово вільних коштів.

3.5. Формування системи управління дебіторською заборгованістю

Задля вирішення проблеми високої дебіторської заборгованості підприємства пропонується використання операції факторингу.

Використання факторингу дає клієнтам багато переваг, які в сьогоденні умовах стають дедалі актуальнішими. Український бізнес часто потребує обігових коштів через відстрочення оплат для своїх постачальників та потреби сплатити власні рахунки. Класичний факторинг може в цьому допомогти – він дозволяє переуступити права вимоги на користь факторингової компанії, яка за фіксовану комісію викупить борг та покращить ліквідність підприємства, особливо такого, яке має високу потребу в робочому капіталі та в періодичних платежах за власними зобов'язаннями.

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 [39].

Ефективність факторингової операції для підприємства-продавця визначається шляхом порівняння рівня витрат по цій операції з середнім рівнем процентної ставки по короткостроковому банківському кредитуванню [39].

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 29.1 % в рік [39].

Основними дебіторами ТОВ «МЕТА» є ТОВ «Метал- комплект Дніпро» і ТОВ «АВ метал груп».

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

$$309\,700 * 0,7 = 216\,790 \text{ тис.грн.} - \text{сума договору факторингу.}$$

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 = 4 335.8 тис. грн.

2. Плата за користування кредитом – 36 854.3 тис. грн. за рік.

Всього витрат – 41 190.1 тис. грн.

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

Він складе:

$$E = \frac{41190}{216790} \times 100\% = 19.0\%$$

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 216790 тис.грн. негайно на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби.

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.

3.6. Підсумки процесу розробки шляхів підвищення прибутку підприємства

Загальний економічний результат в результаті впровадження обох заходів, запропонованих для підвищення ефективності роботи підприємства складає 493 999,23 грн.

Крім того, підприємство отримало 216 790 тис.грн. в результаті факторингової операції на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби.

Всі ці кошти підприємство зможе використати для свого подальшого розвитку з метою подальшого поліпшення свого фінансового стану і укріплення своїх позицій на ринку.

Зведемо отримані результати щодо запропонованих в роботі заходів в табл. 3.10.

Таблиця 3.10 - Проведені заходи і їх результати

Назва заходу	Зміст заходу	Економічний результат
Збільшення обсягів прибутку на базі диверсифікації видів продукції	Впровадження виробництва нового виду продукції	Чистий прибуток дорівнює 473 187,23 грн
Управління оборотними активами	Управління вільними грошовими коштами: купівля військових облігацій	Підприємство отримає чистий дохід у розмірі 20 812 грн в результаті вкладання тимчасово вільних коштів у військові облігації
Формування системи управління дебіторською заборгованістю	Факторингова операція	Підприємство отримало 216 790 тис.грн. в результаті факторингової операції на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби.
РАЗОМ		493 999,23

За наслідками аналізу діяльності підприємства і розробки та впровадження заходів щодо підвищення прибутку підприємства, визначимо напрямки використання додатково отриманого прибутку, скоригуємо вартість основних фондів з врахуванням введених основних фондів для впровадження інвестиційних проєктів та амортизаційних відрахувань щодо існуючих та нововведених основних фондів і складемо прогностні фінансові документи підприємства: прогностний баланс і звіт про фінансові результати, а також

порівняємо отримані результати з даними звітнього року, визначимо тенденції змін.

Загальні зміни відобразимо у прогностному балансі підприємства, наведеному в табл. 3.11 (актив прогностного балансу підприємства) і табл. 3.12 (пасив прогностного балансу підприємства).

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.

Прогнозна виручка від реалізації продукції (ВРпрогн) складає:

$$\text{ВР прогн} = \text{ВР зв} + \text{ВР зах},$$

де ВР зв – випучка від реалізації звітнього року, тис. грн.;

ВР зах- додаткова виручка від реалізації продукції, отримана в результаті впровадження запропонованих заходів, тис. грн.

$$\text{ВР прогн} = 1\,066\,081 + 2\,748.0 = 1\,068\,829 \text{ тис. грн.}$$

Результати розрахунку прогностних фінансових коефіцієнтів представлені в табл. 3.13.

Аналізуючи прогностні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності, які значно збільшились. Також збільшився коефіцієнт автономії, відійшовши від критичного рівня 0.5. Коефіцієнт платоспроможності був нижче нормативного рівня, а тепер збільшився і значно перевищив нормативний рівень.

Таблиця 3.11 - Актив прогнозного балансу підприємства

АКТИВ	2022	Прогноз
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи: залишкова вартість	65	65
первісна вартість	123	123
накопичена амортизація	(57)	(57)
Незавершене будівництво	3 491	3 491
Основні засоби: залишкова вартість	116 817	117041
первісна вартість	197 902	198 166
знос	(81 085)	(81125)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		
інші фінансові інвестиції		
Довгострокова дебіторська заборгованість		
Відстрочені податкові активи		
Інші необоротні активи	2 023	2 023
Усього за розділом I	122 396	122 620
II. Оборотні активи		
Виробничі запаси	18 076	15 565
Поточні біологічні активи	66 374	66 374
Незавершене виробництво	1 465	
Готова продукція	1 946	1 946
Товари	1	1
Векселі одержані	200 000	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги :		
чиста реалізаційна вартість	1 508 946	1 199 244
первісна вартість	1 508 946	1 199 244
резерв сумнівних боргів		
Дебіторська заборгованість за розрахунками		
з бюджетом	111	111
за виданими авансами	40 138	40 138
із нарахованих доходів	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	26 971	26 971
Поточні фінансові інвестиції	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:		
в національній валюті	122	523
в іноземній валюті	84	84
Інші оборотні активи	961	961
Усього за розділом II	1 865 194	1 351 918
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		
БАЛАНС	1 987 591	1 474 538

Таблиця 3.12 - Пасив прогнозного балансу підприємства, тис. грн

ПАСИВ	2022	Прогноз
I. Власний капітал		
Статутний капітал	10 019	10 019
Пайовий капітал	-	
Додатковий вкладений капітал	-	264
Інший додатковий капітал	-	
Резервний капітал	-	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1 009 683	1 019 419
Неоплачений капітал	-	
Вилучений капітал	-	
Усього за розділом I	1 019 702	1 029 702
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Забезпечення виплат персоналу	-	
Інші забезпечення	-	
Цільове фінансування	-	
Довгострокові кредити банків	214 145	
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	
Відстрочені податкові зобов'язання	-	
Інші довгострокові зобов'язання	3 035	
Усього за розділом II	217 180	217 180
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	135 827	35827
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	5 810	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	364 426	
Поточні зобов'язання за розрахунками:		
з одержаних авансів	20	20
з бюджетом	441	341
з позабюджетних платежів	331	331
зі страхування	1 158	805
з оплати праці	2 251	1 631
з учасниками	-	
із внутрішніх розрахунків	-	
Інші поточні зобов'язання	240 444	188 701
Усього за розділом III	750 709	227 656
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	
БАЛАНС	1 987 591	1 474 538

Таблиця 3.13 - Зведена таблиця фінансових коефіцієнтів підприємства

Коефіцієнти	2022	Прогноз
Коефіцієнт загальної ліквідності $K_{з.л.}$	2,4846	5.939
Проміжний (уточнений) коефіцієнт $K_{пром.л.}$	2.46	5.237
Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{аб.л.}$	0.001	0.003
Коефіцієнт платоспроможності	1.93	3.038
Коефіцієнт автономії	0,5130	0.698
Рентабельність активів, %	6.648	33.91
Рентабельність власного капіталу, %	12,96	48.59
Рентабельність реалізації, %	12.39	46.78

У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства, отриманню додаткового прибутку і підвищенню рівня рентабельності роботи підприємства.

Висновки до розділу 3

З економічної точки зору, ефективність роботи підприємства може змінюватися під впливом таких чинників:

- а) удосконалення технології та організації виробництва за допомогою досягнень науково-технічного прогресу;
- б) досягнення високого рівня ефективності використання коштів орієнтуючись на інтенсивний шлях розвитку в економіці;
- в) удосконалення механізму підвищення ефективності використання фінансових ресурсів;
- г) диверсифікація видів діяльності і видів продукції підприємства.

Підприємство готове запропонувати розробку під індивідуальне замовлення, виробництво, доставку і монтаж унікальних металевих конструкцій різного призначення.

Чистий прибуток від впровадження даного заходу за рік складе 473 187,23 грн.

Крім того, підприємство розглядає різні варіанти використання тимчасово вільних коштів (депозит, зелені облігації, військові облігації) і обирає оптимальний з урахуванням умов сьогодення.

За допомогою операцій факторингу підприємство скорочує свою дебіторську заборгованість і отримує додаткові кошти для здійснення поточної діяльності.

Загальний економічний результат в результаті впровадження обох заходів, запропонованих для підвищення ефективності роботи підприємства складає 493 999,23 грн. Крім того, підприємство отримало 216 790 тис.грн. в результаті факторингової операції на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби.

Всі ці кошти підприємство зможе використати для свого подальшого розвитку з метою подальшого поліпшення свого фінансового стану і укріплення своїх позицій на ринку.

Аналізуючи прогнозні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності, які значно збільшились. Також збільшився коефіцієнт автономії, відійшовши від критичного рівня 0.5. Коефіцієнт платоспроможності був нижче нормативного рівня, а тепер збільшився і значно перевищив нормативний рівень.

У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства, отриманню додаткового прибутку і підвищенню рівня рентабельності роботи підприємства.

ВИСНОВКИ

В умовах сучасного економічного розвитку країни та формування реальної самостійності суб'єктів господарювання прибуток одержав новий зміст, оскільки в ринкових умовах він виступає не тільки основним джерелом розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, але й стимулом його діяльності. Прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану. Він сигналізує про необхідність заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, доцільність змін у ціновій політиці. Він є визначальним критерієм ефективності господарювання.

Прибуток забезпечує інтереси власників підприємства, трудового колективу, держави, а, отже, є головною рушійною силою стабільного економічного росту й істотно підвищує рівень життя суспільства.

У період війни податкові надходження від української економіки дають лише трохи більше половини доходів бюджету.

За даними Державної казначейської служби, більшість таких надходжень - це податки на доходи фізичних осіб і військовий збір, а також ті, кінцевим платником яких є також населення.

Підприємства сплатили лише 1,4 млрд грн податку на прибуток та 7 млрд грн ренти за надра.

Тому, формування і оптимальний розподіл прибутку підприємств є основною задачею сьогодення.

Оптимальним інструментом підвищення прибутку підприємства є вирішення наступних задач:

- ефективного розподілу фінансових ресурсів підприємства;
- вибору найбільш ефективної інвестиційної політики підприємства;
- ефективного управління матеріальними ресурсами підприємства;

- виявлення резервів підвищення прибутку підприємства.

ТОВ «МЕТА» було створено в 1992 році. Основна діяльність підприємства направлена на виробництво аروحних збірних металевих будівель багатоцільового призначення, використовуваних як склади, гаражі для техніки, сховища сільгосппродукції та металоконструкцій різного призначення. Будівлі виробляються на американському устаткуванні за американською технологією, що забезпечує якість і швидку технологічну зборку.

Аналіз фінансової звітності підприємства дає змогу визначити наступне:

- виручка від реалізації продукції зростає щороку (на 12% за 2021 рік та на 15% за 2022 рік):

- собівартість продукції теж зростає і темпи її зростання (22% у 2021 році та 18% у 2022 році) свідчать про негативну тенденцію, коли темпи зростання собівартості продукції випереджають темпи зростання виручки від реалізації продукції, що негативно впливає на величину прибутку підприємства. Єдиний позитивний фактор у цій залежності це те, що темпи зростання виручки від реалізації продукції зростають, а темпи зростання собівартості продукції – падають. Таким чином тенденція в майбутньому може змінитись на краще.

Також негативним є те, що адміністративні витрати за цей період зросли в 2 рази.

Витрати на збут теж достатньо високі. Але за останні три роки їх питома вага в собівартості продукції знизилась з 33% до 20%. Це є позитивний фактор.

Структура операційних витрат підприємства майже незмінна за звітний період. Лівову частку в структурі витрат підприємства складають матеріальні витрати (до 70% від загальної суми витрат). Також досить висока питома вага інших операційних витрат. Але спостерігається позитивна тенденція: питома вага інших операційних витрат за звітний період зменшилась з 28% у 2020 році до 20% у 2022 році.

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

Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2020 – 2022 років.

Рентабельність активів досягає майже 7%, а рентабельність власного капіталу – 13%. Рентабельність реалізації знаходиться на рівні 11,5-12,5%. Всі показники рентабельності стабільні останні 3 роки.

З економічної точки зору, ефективність роботи підприємства може змінюватися під впливом таких чинників:

а) удосконалення технології та організації виробництва за допомогою досягнень науково-технічного прогресу;

б) досягнення високого рівня ефективності використання коштів орієнтуючись на інтенсивний шлях розвитку в економіці;

в) удосконалення механізму підвищення ефективності використання фінансових ресурсів;

г) диверсифікація видів діяльності і видів продукції підприємства.

Підприємство готове запропонувати розробку під індивідуальне замовлення, виробництво, доставку і монтаж унікальних металевих конструкцій різного призначення.

Чистий прибуток від впровадження даного заходу за рік складе 473 187,23 грн.

Крім того, підприємство розглядає різні варіанти використання тимчасово вільних коштів (депозит, зелені облігації, військові облігації) і обирає оптимальний з урахуванням умов сьогодення.

За допомогою операцій факторингу підприємство скорочує свою дебіторську заборгованість і отримує додаткові кошти для здійснення поточної діяльності.

Загальний економічний результат в результаті впровадження обох заходів, запропонованих для підвищення ефективності роботи підприємства складає 493 999,23 грн. Крім того, підприємство отримало 216 790 тис.грн. в результаті факторингової операції на погашення поточних зобов'язань або на інші поточні потреби.

Всі ці кошти підприємство зможе використати для свого подальшого розвитку з метою подальшого поліпшення свого фінансового стану і укріплення своїх позицій на ринку.

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства запропонованих проектів, необхідно відмітити покращення коефіцієнтів рентабельності, які значно збільшились. Також збільшився коефіцієнт автономії, відійшовши від критичного рівня 0.5. Коефіцієнт платоспроможності був нижче нормативного рівня, а тепер збільшився і значно перевищив нормативний рівень.

У загальному підсумку необхідно відмітити, що запропоновані заходи є досить рентабельними та економічно вигідними, і сприяють значному поліпшенню фінансового стану даного підприємства, отриманню додаткового прибутку і підвищенню рівня рентабельності роботи 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. – 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. Закон України "Про ринки капіталу та організовані товарні ринки"№ 3480-IV від 23.02.2006 року - – [Електронний ресурс].- Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>
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.А. Управління прибутком./ І.А.Бланк.- К: Ніка-Центр, 2007.-765 с.
- 10.Бланк І. Фінансовий менеджмент. Навчальний курс / І. Бланк. – К. : Ельга, 2005. – 656 с.
- 11.Буряковський В.В. Фінанси підприємства: підручник – ЮНІТІ, 2009.
- 12.Бушуєва Ю.Г. Управління прибутком підприємства / Ю.Г. Бушуєва, Б.В. Бурлуцький / Ч.1. 2006. - 209 с.
- 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 2023 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.Облікова ставка НБУ . [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/banks/nbu/refinance/>
- 25.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.
- 26.Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с
- 27.Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посіб./А.М.Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2002. - 294 с.
- 28.Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник /А.М.Поддєрьогін. - К.: КНЕУ, 2003.-368 с.
- 29.Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. – Вид. 2-ге. Перероб.тадоп.–К.:КНЕУ,2001.–528с.
- 30.Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства./Г.В.Савицька. – К.: Знання, 2005. – 654 с.
- 31.Савчук В. П. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства – К.: Знання, 2002.
- 32.Сатир Л.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної діяльності підприємства / Л.М. Сатир // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 3 (13). – С. 82–86.
- 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: Практ. 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
- 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 «МЕТА». Основна інформація. -[Електронний ресурс] – Режим доступу: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/13472574/
- 42.Укрінформ. Зелені фінанси для відбудови та сталого розвитку міст України.- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3625639-zeleni-obligacii-mozut-dopomogti-u-vidnovlenni-mist-pisla-vijni-op.html>
- 43.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.

44. Шарп У. Інвестиції: Пер. з англ. /У.Шарп, Г. Александер, Дж. Бейлі. - М.: ИНФРА-М, 2009 - 1028 с.
45. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2007. 584 с.
46. Швець В.Я., Баранець Г.В., Єфремова Н.Ф. Інвестування: навч. посіб./ Швець В.Я., Баранець Г.В., Єфремова Н.Ф.- Дніпродзержинськ, ДДТУ, 2011, 459с.
47. Шеремет А. Д. Теорія аналізу господарської діяльності: Підручник. 4-е вид. – М.: Фінанси і статистика, 2000.

Додаток А

Активи підприємства, тис. грн

АКТИВ	2020	2021	2022
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи: залишкова вартість	11	10	65
первісна вартість	57	57	123
накопичена амортизація	(47)	(48)	(57)
Незавершене будівництво	6 925	2 630	3 491
Основні засоби: залишкова вартість	118 682	122 328	116 817
первісна вартість	173 654	178 274	197 902
знос	(54 972)	(55 945)	(81 085)
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість		-	-
первісна вартість		-	-
накопичена амортизація		-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		-	-
інші фінансові інвестиції		-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість			
Відстрочені податкові активи		-	-
Інші необоротні активи	1 839	1 887	2 023
Усього за розділом I	127 457	126 855	122 396
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	9 306	9 560	18 076
Поточні біологічні активи	39 796	41 771	66 374
Незавершене виробництво	2 674	292	1 465
Готова продукція	2 485	1 303	1 946
Товари	-	-	1
Векселі одержані	200 000	200 000	200 000
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги :			
чиста реалізаційна вартість	911 779	738 322	1 508 946
первісна вартість	911 879	738 322	1 508 946
резерв сумнівних боргів	(100)	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками			
з бюджетом	360	504	111
за виданими авансами	33 005	57 884	40 138
із нарахованих доходів	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	30 408	185 673	26 971
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	99	58	122
в іноземній валюті	146	141	84
Інші оборотні активи	358	8 259	961
Усього за розділом II	1 230 418	1 243 766	1 865 194
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
БАЛАНС	1 357 875	1 370 620	1 987 591

Додаток В

Пасиви підприємства, тис. грн

ПАСИВ	2020	2021	2022
I. Власний капітал			
Статутний капітал	10 019	10 019	10 019
Пайовий капітал	-	-	-
Додатковий вкладений капітал	-	-	-
Інший додатковий капітал	-	-	-
Резервний капітал	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	757 647	773 253	1 009 683
Неоплачений капітал	-	-	-
Вилучений капітал	-	-	-
Усього за розділом I	757 666	773 273	1 019 702
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Забезпечення виплат персоналу	-	-	-
Інші забезпечення	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-
Цільове фінансування	9 174	-	-
Довгострокові кредити банків	139 666	139 738	214 145
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	-	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	-	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	2 278	2 278	3 035
Усього за розділом II	151 117	142 015	217 180
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	159 618	159 700	135 827
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	30 460	31 747	5 810
Векселі видані	-	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	76 676	70 882	364 426
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	1	74	20
з бюджетом	2 416	603	441
з позабюджетних платежів	2	24	331
зі страхування	911	1 002	1 158
з оплати праці	2 615	2 598	2 251
з учасниками	-	-	-
із внутрішніх розрахунків	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	176 391	188 701	240 444
Усього за розділом III	449 091	455 332	750 709
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
	-	-	-
БАЛАНС	1 357 874	1 370 620	1 987 591

Додаток С

Економічні показники діяльності підприємства (тис. грн.)

Стаття	Код рядка	2020	2021	2022
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	824 419	926 763	1 066 081
Податок на додану вартість	015	137 403	154 460	177 672
Акцизний збір	020	-	-	-
Інші вирахування з доходу	030	-	-	-
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	687 016	772 302	888 409
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	442 464	540 670	641 232
Валовий :				
прибуток	050	244 552	231 632	247 177
Збиток	055	-	-	-
Інші операційні доходи	060	370 723	71 470	233 564
Адміністративні витрати	070	16 033	15 938	31 119
Витрати на збут	080	141 265	127 101	126 841
Інші операційні витрати	090	322 108	7 134	163 298
Фінансові результати від операційної діяльності :				
Прибуток	100	135 869	152 929	159 483
Збиток	105	-	-	-
Доход від участі в капіталі	110	-	-	-
Інші фінансові доходи	120	371	26	3 228
Інші доходи	130	192	23	43
Фінансові витрати	140	36 030	27 776	30 469
Втрати від участі в капіталі	150	-	-	-
Інші витрати	160	4 975	10 910	148
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:				
прибуток	170	95 427	114 292	132 137
збиток	175	-	-	-
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	-	-	-
Фінансові результати від звичайної діяльності :				
прибуток	190	95 427	114 292	132 137-
збиток	195	-	-	-
Надзвичайні :				
доходи	200	-	-	-
витрати	205	-	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	210	-	-	-
Чистий :				
прибуток	220	95 427	114 292	132 137-
збиток	225	-	-	-
Склад операційних витрат				
Матеріальні затрати	230	451 984	528 682	609 300
Витрати на оплату праці	240	39 781	41 569	49 044
Відрахування на соціальні заходи	250	11 523	15 112	17 566
Амортизація	260	11 896	13 106	13 976
Інші операційні витрати	270	182 209	156 946	187 442
Разом	280	697 393	755 415	877 328