

Вінницький національний технічний університет
(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
(повне найменування інституту, назва факультету (відділення))

Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту
(повна назва кафедри (предметної, циклової комісії))

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі науково-виробничого товариства з обмеженою відповідальністю «Інформатика»)

08-43.МКР.003.00.095 ТЧ

Виконала: студентка 2 курсу,
групи МФКДз-20мз
спеціальності 073 – Менеджмент
(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

Рибаченко Т. С.
(прізвище та ініціали)

Керівник: д.е.н., професор, зав каф. ФІМ
(наук. ступінь, вч. звання, назва кафедри)

Зянько В. В.
(прізвище та ініціали)

«07» червня 2022 р.

Опонент: к.е.н., доцент, проф. каф. ЕПВМ
(наук. ступінь, вч. звання, назва кафедри)

Небава М. І.
(прізвище та ініціали)

«09» червня 2022 р.

Допущено до захисту
Завідувач кафедри ФІМ

д.е.н., проф. Зянько В. В.
(прізвище та ініціали)

«10» червня 2022 р.

Вінниця ВНТУ – 2022 рік

Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту
Рівень вищої освіти II-й (магістерський)
Галузь знань – Управління та адміністрування
Спеціальність – 073 Менеджмент
Освітньо-професійна програма – Менеджмент фінансово-кредитної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри ФІМ
д.е.н., професор Зянько В. В.

«25» січня 2022 р.

ЗАВДАННЯ
НА МАГІСТЕРСЬКУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ

Рибаченко Твісії Сергіївні

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема роботи: Управління фінансовими результатами господарської діяльності підприємства (на прикладі науково-виробничого товариства з обмеженою відповідальністю «Інформатика»)

Керівник роботи Зянько Віталій Володимирович, д.е.н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджено наказом ВНТУ від «24» березня 2022 року № 65.

2. Строк подання студентом роботи: 07 червня 2022 року

3. Вхідні дані до роботи: Власова Н. О., П'ятак Т. В. Оцінка впливу факторів внутрішнього середовища на фінансові результати підприємств промисловості. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 235–243; Іванченкова Л. В., Ткачук Г. О., Скляр Л. Б. Проблемні питання оцінки фінансових результатів діяльності сучасного підприємства. Бізнес-навігатор. 2019. Вип. 3-1. С. 84–89; Соколова Л. В., Верясова Г. М., Соколов О. Є. Ретроспективний аналіз фінансових результатів функціонування суб'єктів господарювання України. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 31. С. 376–385; Ішук С. О. Оцінка ефективності функціонування промислового сектора економіки регіонів України. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2018. Вип. 1. С. 88–92; Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9577> (дата звернення: 26.04.2022); Фінансова звітність НВ ТОВ «Інформатика» за 2019-2011 роки.

4. Зміст текстової частини:

У розділі 1 дослідити економічний зміст та порядок визначення

фінансового результату від господарської діяльності підприємства, розглянути процес управління прибутком як основним позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства, визначити ефективну методику аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

У розділі 2 проаналізувати динаміку абсолютних показників та фінансових коефіцієнтів господарської діяльності НВ ТОВ «Інформатика» та ефективності його менеджменту.

У розділі 3 запропонувати напрями вдосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства та розробити конкурентну стратегію НВ ТОВ «Інформатика».

Перелік ілюстративного матеріалу: Таблиці: Таблиця 2.1 – Динаміка основних економічних показників НВ ТОВ «Інформатика»; Таблиця 2.2 – Структура і динаміка власного капіталу НВ ТОВ «Інформатика»; Таблиця 2.3 – Динаміка чисельності працівників та фонду оплати праці НВ ТОВ «Інформатика»; Таблиця 2.4 – Коефіцієнти ліквідності НВ ТОВ «Інформатика»; Таблиця 2.5 – Показники фінансової стійкості НВ ТОВ «Інформатика»; Таблиця 2.6 – Показники рентабельності НВ ТОВ «Інформатика»; Таблиця 3.1 – Стратегічні цілі НВ ТОВ «Інформатика»; Таблиця 3.2 – Співвідношення доходів та витрат від запланованих заходів; Таблиця 3.3 – Результати опитування експертів; Таблиця 3.4 – Знаходження підсумкового результату згідно принципу Борда; Таблиця 3.5 – Оцінка четвертого експерта; Таблиця 3.6 – Розподіл доходів від поліпшення діяльності на очікувані додаткові витрати; Таблиця 3.7 – SWOT-аналіз НВ ТОВ «Інформатика»; Таблиця 3.8 – Матриця прийняття рішень НВ ТОВ «Інформатика».

Рисунки: Рисунок 1.1 Механізм управління прибутком підприємства; Рисунок 2.1 Організаційна структура НВ ТОВ «Інформатика»; Рисунок 2.2 – Динаміка показників ліквідності НВ ТОВ «Інформатика»; Рисунок 2.3 – Динаміка показників фінансової стійкості НВ ТОВ «Інформатика»; Рисунок 2.4 – Динаміка поточної платоспроможності НВ ТОВ «Інформатика»; Рисунок 2.5 – Показники рентабельності НВ ТОВ «Інформатика»; Рисунок 3.1 – Схема прийняття рішень з управління фінансовими результатами; Рисунок 3.2 – Дерево цілей НВ ТОВ «Інформатика».

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Спеціальна частина	доцент кафедри ФІМ Ткачук Л.М.	_____	_____
		27.01.2022 р.	30.05.2022 р.

7. Дата видачі завдання «26» січня 2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Назва етапів магістерської кваліфікаційної роботи (МКР)	Строк виконання етапів роботи	Примітка
Формування та затвердження теми магістерської кваліфікаційної роботи (МКР)	грудень-січень	<i>виконано</i>
Виконання теоретичної частини МКР. Перший рубіжний контроль виконання МКР (1-й розділ МКР)	II декада квітня	<i>виконано</i>
Виконання аналітичної частини МКР. Другий рубіжний контроль виконання МКР (2-й розділ МКР)	I декада травня	<i>виконано</i>
Розробка рекомендацій та пропозицій. Третій рубіжний контроль виконання МКР (3-й розділ МКР)	III декада травня	<i>виконано</i>
Перевірка МКР на плагіат. Попередній захист МКР	I декада червня	<i>виконано</i>
Рецензування МКР	II декада червня	<i>виконано</i>
Захист МКР	III декада червня (за графіком)	<i>виконано</i>

Студент

_____ Рибаченко Т. С.
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи

_____ Зянько В. В.
(підпис) (ініціали та прізвище)

АНОТАЦІЯ

УДК 658.15

Рибаченко Т. С. Управління фінансовими результатами господарської діяльності підприємства (на прикладі науково-виробничого товариства з обмеженою відповідальністю «Інформатика»). Магістерська кваліфікаційна робота зі спеціальності 073 – Менеджмент, освітня програма – Менеджмент фінансово-кредитної діяльності. Вінниця: ВНТУ, 2022. 95 с. На укр. мові. Бібліогр. 35 назв; рис. 8; табл. 14.

У магістерській кваліфікаційній роботі запропоновано напрями вдосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства. Наукові і практичні положення щодо заходів з удосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства доведені до рівня конкретних пропозицій, що дозволить їх використати на НВ ТОВ «Інформатика» для розробити конкурентної стратегії підприємства. У теоретичній частині роботи досліджено економічний зміст та порядок визначення фінансового результату від господарської діяльності підприємства, розглянуто процес управління прибутком як основним позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства, визначено ефективну методику аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. В аналітичній частині роботи здійснено аналіз абсолютних показників та фінансових коефіцієнтів господарської діяльності НВ ТОВ «Інформатика» та ефективності його менеджменту. У прикладній частині роботи обґрунтовано пропозиції та рекомендації щодо вдосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства та розроблення конкурентної стратегії НВ ТОВ «Інформатика».

Ключові слова: доходи, витрати, збитки, прибуток, управління фінансовими результатами, фінансовий результат.

ABSTRACT

Rybachenko T. S. Management of financial results of economic activity of the enterprise (on the example of research and production limited liability company "Informatics").. Master's qualification work in specialty 073 – Management, educational program - Management of financial and credit activities. Vinnytsia: VNTU, 2022. 95 p. In ukr. language. Bibliography 35 titles; rice. 8; tab. 14.

In the master's qualification work the directions of improvement of process of management of financial results of the enterprise are offered. Scientific and practical provisions on measures to improve the process of managing the financial results of the enterprise have been brought to the level of specific proposals, which will allow them to be used at NV LLC "Informatics" to develop a competitive strategy of the enterprise. In the theoretical part of the work the economic content and procedure for determining the financial result of economic activity of the enterprise are studied, the process of profit management as the main positive financial result of enterprise activity is considered, the effective method of analysis of financial and economic activity results is determined. In the analytical part of the work the analysis of absolute indicators and financial coefficients of economic activity of NV LLC "Informatics" and the effectiveness of its management is carried out. The applied part of the work substantiates the proposals and recommendations for improving the process of managing the financial results of the enterprise and developing a competitive strategy of NV LLC "Informatics".

Key words: income, expenses, losses, profit, financial performance management, financial result.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ І ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	12
1.1 Економічний зміст та порядок визначення фінансового результату від господарської діяльності підприємства	12
1.2 Процес управління прибутком як основним позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства	16
1.3 Методичні підходи до оцінки результатів фінансово-господарської діяльності підприємства	21
Висновки по розділу 1	33
2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НВ ТОВ «ІНФОРМАТИКА»	35
2.1 Організаційно-економічна характеристика НВ ТОВ «Інформатика»	35
2.2 Аналіз динаміки абсолютних показників фінансово-господарської діяльності підприємства	38
2.3 Аналіз фінансових коефіцієнтів та ефективності менеджменту підприємства	43
Висновки до розділу 2	53
3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ»	54
3.1 Напрями вдосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства	54
3.2 Розроблення конкурентної стратегії НВ ТОВ «Інформатика»	63
Висновки по розділу 3	71
ВИСНОВКИ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	76
Додаток А. Технічне завдання	80
Додаток Б. Протокол перевірки кваліфікаційної роботи	83
Додаток В. Баланс (Звіт про фінансовий стан)	84
Додаток Г. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)	90

ВСТУП

В умовах ринкової економіки кожне підприємство прагне досягти конкурентоспроможності та забезпечити певний розмір прибутку, що неможливо без впровадження ефективної системи управління фінансовими результатами господарської діяльності. Для бізнесу отримання прибутку є дуже важливим фінансовим результатом, оскільки це показник, який визначає подальший розвиток підприємства та ефективність його роботи.

Таким чином, визначення сутності поняття «фінансовий результат» та доведення його ролі в системі управління підприємством має велике науково-практичне значення.

Теоретичні та методичні основи понять «прибуток», «доходи», «збитки», які належать до фінансових результатів діяльності підприємства досліджуються у наукових працях таких економістів, як Мицак О., Ковтун Н., Лихач О., Тютюнник С., Собченко Т., Гнесь О., Власова Н., П'ятак Т., Іщук С., Іванченкова Л., Ткачук Г., Скляр Л., Соколова Л., Верясова Г. та ін. У той же час серед науковців існують розбіжності з окремих питань, що стосуються визначення фінансових результатів, та виявлення чинників, які впливають на ефективність управління фінансовими результатами господарської діяльності вітчизняних підприємств. Усе це обумовлює актуальність дослідження обраної теми магістерської кваліфікаційної роботи.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Магістерська робота виконувалася відповідно до напряму наукових досліджень кафедри фінансів і кредиту «Дослідження сучасних тенденцій фінансових, грошово-кредитних та інноваційних процесів в Україні»

Метою магістерської роботи є дослідження ролі та значення фінансових результатів господарської діяльності підприємства та розробка ефективних заходів з удосконалення управління ними на прикладі НВ ТОВ «Інформатика».

Відповідно до мети МКР передбачається вирішення низки основних завдань, а саме:

- дослідити економічний зміст та порядок визначення фінансового результату від господарської діяльності підприємства,
- розглянути процес управління прибутком як основним позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства,
- визначити ефективну методику аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства,
- проаналізувати динаміку абсолютних показників фінансово-господарської діяльності НВ ТОВ «Інформатика»,
- здійснити аналіз фінансових коефіцієнтів господарської діяльності НВ ТОВ «Інформатика» та ефективності його менеджменту,
- запропонувати напрями вдосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства,
- розробити конкурентну стратегію НВ ТОВ «Інформатика».

Об'єктом дослідження є процес фінансово-господарської діяльності підприємств в Україні.

Предметом дослідження є сукупність методів аналізу ефективності управління фінансовими результатами підприємства.

Методи дослідження. При здійсненні дослідження використовувалися такі наукові методи, як аналізу і синтезу – для вивчення об'єкта та предмета дослідження; теоретичне узагальнення – для визначення суті досліджуваних понять та категорій; групування і порівняння – для зіставлення фактичних даних звітного і попередніх років; системний аналіз, комплексний підхід, моделювання – для обґрунтування висновків і результатів дослідження.

Наукова новизна одержаних результатів:

- удосконалено визначення поняття «управління прибутком» як системи принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням стану, складу та розподілу фінансових ресурсів, що дозволяє підприємству розвиватися на

основі приросту прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, забезпечуючи та підтримуючи його фінансову рівновагу.

- обґрунтовано, що на основі політики управління прибутком формується система поточного планування, формування та розподілу прибутку, яка включає розробку різноманітних видів планів, виходячи: з запланованого обсягу операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства; мети, встановленої в процесі формування політики управління прибутком; діючої системи ставок сплати податків; результатів аналізу прибутків за попередній період; розробленої системи правил і нормативів витрат окремих видів ресурсів.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що отримані в роботі теоретичні положення, висновки та методичні рекомендації щодо напрямів удосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства доведені до рівня конкретних пропозицій, що дозволить їх використати на НВ ТОВ «Інформатика» для вдосконалення управління його фінансовими результатами. Зокрема рекомендовано керівництву НВ ТОВ «Інформатика» розробити конкурентну стратегію НВ ТОВ «Інформатика».

Особистий внесок здобувача.

Магістерська робота є самостійно виконаною науковою працею, в якій автором запропоновані шляхи вдосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства.

Наукові положення, висновки та рекомендації, що виносяться на захист, одержані автором самостійно.

Апробація результатів магістерської роботи.

Основні положення і результати виконаного дослідження доповідалися на XLVIII, XLIX, LI Науково-технічних конференціях підрозділів Вінницького національного технічного університету (м. Вінниця, 22-23 березня 2019 р., 11-13 березня 2020 р., 16-18 березня 2022 р.).

Наукові публікації. За темою магістерської кваліфікаційної роботи опубліковані 3 тез доповідей [33, 34, 35].

Структура і зміст магістерської роботи. Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи становить 95 сторінок, включаючи 14 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел літератури із 35 найменувань, додатки та ілюстративна частина.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ І ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічний зміст та порядок визначення фінансового результату від господарської діяльності підприємства

Рівень ефективності фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства розкривають отримані ним фінансові результати. Це можуть бути як прибуток, так і збитки. поняття «фінансовий результат» враховує обидві сторони і відповідає на питання: скільки було отримано (прибутку чи збитків) та якою ціною було досягнуто.

Фінансові результати підприємства характеризуються збільшенням чистих активів, основним джерелом яких є прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також прибуток чи збитки, отримані через незвичайні події [1, с. 37].

Прибуток може збільшуватися або зменшуватися відповідно до ефективності діяльності підприємства. Однак економічна конкуренція спонукає підприємців удосконалювати виробництво та бізнес [2, с. 1151].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 – «Звіт про фінансові результати» передбачає поділ фінансових результатів на два види: фінансовий результат від звичайної діяльності та фінансовий результат від незвичайних подій. Далі фінансовий результат від звичайної діяльності поділяється на фінансовий результат від операційної та іншої діяльності. Операційна діяльність має додатковий поділ на основну операційну та іншу операційну діяльність, а інша діяльність – на інвестиційну та фінансову діяльність.

Таким чином, поняття «фінансовий результат» визначається як сума сукупного доходу від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства за вирахуванням суми витрат, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства, непрямих податків та податку на прибуток за даний звітний період [3, с. 175].

Поняття «фінансові результати» у бухгалтерському обліку – це різниця між поточними доходами та витратами відповідно до нормативної бази фінансової звітності [4, с. 25].

Ряд авторів вважають, що «абсолютні показники фінансових результатів – це сума прибутку (або збитків) за структурою їх формування, розподілу та використання. Натомість відносні показники фінансових результатів характеризують у відсотках рівень прибутковості інвестованого капіталу як загалом, так і за його структурою, здійснених витрат або одержуваного доходу» [5, с. 190].

Таким чином, основним фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є прибуток. Загалом до прибутку відноситься різні його види, однак певні труднощі в його дослідженні пов'язані не з цим, а з відсутністю в теорії та практиці чіткої класифікації фінансових результатів, що не може вплинути на бухгалтерському обліку, від якості якого залежить достовірність та об'єктивність інформації, необхідної для прийняття правильного управлінського рішення.

У сучасних умовах економісти мають різні погляди на поняття «прибуток», зокрема багато вчених описують прибуток лише кількісно.

Так, С. Ф. Покропивний вважає прибутком лише частину виручки, яка залишається після сплати всіх витрат на виробничо-комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення виручки над витратами, прибуток виражає ціль підприємницької діяльності. Вважає С. Ф. Покропивний, та є основним показником її ефективності (результативності) [6, с. 305].

За І. М. Бойчиком, прибуток – це частина доходу, яка залишається у підприємства після сплати всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, збутом та іншою діяльністю [7, с. 344].

Л.І. Шваб описує прибуток як узагальнений фінансовий показник підприємства. На його думку, це та частина виручки підприємства, яка залишається після оплати всіх витрат на виробництво та господарську

діяльність підприємства [8, с. 417].

За визначенням А. А. Мазаракі, прибуток як економічний показник являє собою різницю між ціною реалізації та вартістю товару, сумою виручки та сумою витрат на виготовлення і реалізацію підприємством продукції [9, с. 698].

Проте наведені тлумачення українських вчених характеризують поняття прибутку переважно в кількісному відношенні, що є очевидним, але не розкриває його економічної сутності.

Нарешті, прибуток є головним рушієм розвитку ринкової економіки. Його високий рівень свідчить про привабливість фірм у конкретній галузі з точки зору повернення інвестицій та стимулює міграцію капіталу.

Як бачимо, у сучасних умовах глобалізації, коли капітал «вільно перетікає» з однієї країни в іншу, перебудовуючи національну економіку кожної країни, прибуток привертає увагу не лише практиків, а й теоретиків. Але в процесі розвитку економічної теорії формулювання понять «прибуток» і «збитки» постійно змінюється і вдосконалюється.

Представники економічної теорії стверджують, що переваги прибутку не обмежуються власниками лише бізнесу. Суспільство також отримує великі переваги, оскільки комерційна організація отримує винагороду, коли вона виробляє продукти, необхідні споживачам. Але більший аргумент на користь прибутку полягає в тому, що він дозволяє компаніям бути корисним соціальним та економічним механізмом.

Таким чином, прибуток характеризує ефективність діяльності підприємства в усіх сферах його діяльності: виробництві, збуті, постачанні, фінансуванні та інвестиціях. Це основа економічного розвитку підприємства та зміцнення його фінансових відносин з партнерами.

Важливо зазначити, що механізм розподілу прибутку підприємств через податкову систему дозволяє поповнювати дохідну частину державного бюджету, дає можливість державі виконувати заплановані програми економічного розвитку.

Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, можна сказати, що вона не завжди позитивна, оскільки певні види доходів є джерелом особистого збагачення окремих категорій людей і не приносять користі суспільству. Це стосується насамперед прибутків від спекулятивних господарських операцій, невиправдано високих цін через монопольне становище на ринку, від «тіньової» діяльності підприємств.

Прибуток — це похідна, перетворена форма доданої вартості, яка у кількісному вираженні визначається як різниця між ціною реалізації продукції (товарів) і витратами підприємства. Як трансформована форма додаткової вартості прибуток є результатом усього авансованого капіталу, тобто всіх задіяних у виробничому процесі факторів. Такими факторами в сучасних умовах західні економісти вважають працю, капітал (засоби виробництва), землю, управлінський персонал, який здійснює організацію виробництва, суб'єктів підприємницької діяльності (щодо нових поєднань техніки і технології, створення нових продуктів, освоєння нових джерел сировина, впровадження досягнень НТП), а також економічні ризики, інформацію та інші фактори.

Оцінка фінансових результатів проводиться з метою отримання аналізу поточного стану фінансово-господарської та майбутньої діяльності (прогнозування) підприємства. Розрахунок фінансового результату від фінансово-господарської діяльності підприємства відбувається у два етапи: на першому етапі визначається прибуток (збитки) від операційної діяльності, а на другому прибуток (збитки) від фінансово-інвестиційної діяльності підприємства [10, с. 420].

У сучасних економічних умовах фінансово-господарська діяльність підприємств в Україні ускладнена пандемією, несприятливою політичною ситуацією, зумовленою російською агресією проти України, та іншими кризовими ситуаціями, через що більшість вітчизняних підприємств малого та середнього бізнесу під загрозою банкрутства.

1.2 Процес управління прибутком як основним позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства.

В умовах ринкової економіки створювати раціональний та економічно обґрунтований план своєї діяльності, визначати фінансово-виробничу політику підприємства, аналізувати фінансові результати господарської діяльності та знаходити ефективні шляхи їх покращення неможливо без досягнення стійкої конкурентоспроможності, вирішення проблеми модернізації виробництва та забезпечення необхідного для вирішення цих завдань прибутку. Усе це потребує запровадження ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства і, насамперед, його фінансовими результатами.

Сьогодні як у зарубіжній, так і у вітчизняній економічній літературі питання управління фінансовими результатами підприємства знаходиться в центрі уваги багатьох науковців і з розвитком ринкових відносин в Україні виникає потреба у більш ґрунтовному вивченні сучасних підходів до управління фінансовими результатами підприємства.

Для того, щоб керівництво компанії могло приймати зважені управлінські рішення, необхідна достовірна інформація про результати її діяльності. Мета будь-якого підприємства, у тому числі малого підприємництва, як уже зазначено в п. 1.1, полягає в отриманні позитивного фінансового результату та пошуку шляхів його збільшення для забезпечення певними ресурсами. Кожен суб'єкт господарювання має приділяти особливу увагу процесу формування, розподілу та використання основного фінансового результату своєї діяльності, яким є прибуток, а також правильності його організації та методів обліку. Але щоб розрахувати чистий прибуток або збитки за звітний період діяльності підприємства потрібно їх визначити. Для цього необхідно послідовне порівняння доходів і витрат.

Однією з найважливіших складових фінансової політики підприємства є політика, спрямована на збільшення прибутку. Ще класики економічної теорії

стверджували, що основним завданням господарської діяльності підприємства є максимізація прибутку. Зокрема, ця мета виходить з позиції А. Сміта, який стверджує, що максимізація прибутку деяких фірм підвищує загальний добробут. Однак згодом це визначення головної мети господарської діяльності підприємства було піддано суїніву економістами, які почали стверджувати, що максимізація прибутку не завжди забезпечує бажаний темп економічного розвитку підприємства. Адже отриманий в результаті високий прибуток можна повністю витратити на поточне споживання, внаслідок чого підприємство буде позбавлене основного джерела власних фінансових ресурсів для свого майбутнього розвитку. Тому сучасна економічна теорія ставить за основну мету максимізацію добробуту власників бізнесу, яка полягає в максимізації ринкової вартості підприємства. Цю позицію поділяють багато вчених у сфері управління прибутками, оскільки, на їхню думку, це найкраще відображення фінансових інтересів власників бізнесу. Хоча прибутки бізнесу зазвичай орієнтовані на розвиток економіки (фінансування капітальних вкладень та інновацій, оновлення оборотних коштів, поповнення резервного капіталу) та соціальні потреби (підготовка та перепідготовка кадрів, матеріальне стимулювання, розвиток та утримання соціальної інфраструктури тощо).

Таким чином, ефективне управління прибутком підприємства вважається однією з основних проблем, які на ньому існують. Процес управління прибутком — це система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням стану, складу та розподілу фінансових ресурсів, що дають змогу підприємству розвиватися на основі приросту прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, забезпечуючи та підтримуючи фінансову рівновагу підприємства [11].

На основі політики управління прибутком формується система поточного планування, формування та розподілу прибутку, яка включає розробку різноманітних видів планів, виходячи: з запланованого обсягу

операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства; мети, встановленої в процесі формування політики управління прибутком; діючої системи ставок сплати податків; результатів аналізу прибутків за попередній період; розробленої системи правил і нормативів витрат окремих видів ресурсів [12].

Представлений на рисунку 1.1 механізм управління прибутком підприємства – це злагоджений, цілеспрямований і інтегрований процес усіх складових, що входять до цього механізму, і які складають основу для забезпечення ефективного управління прибутком.

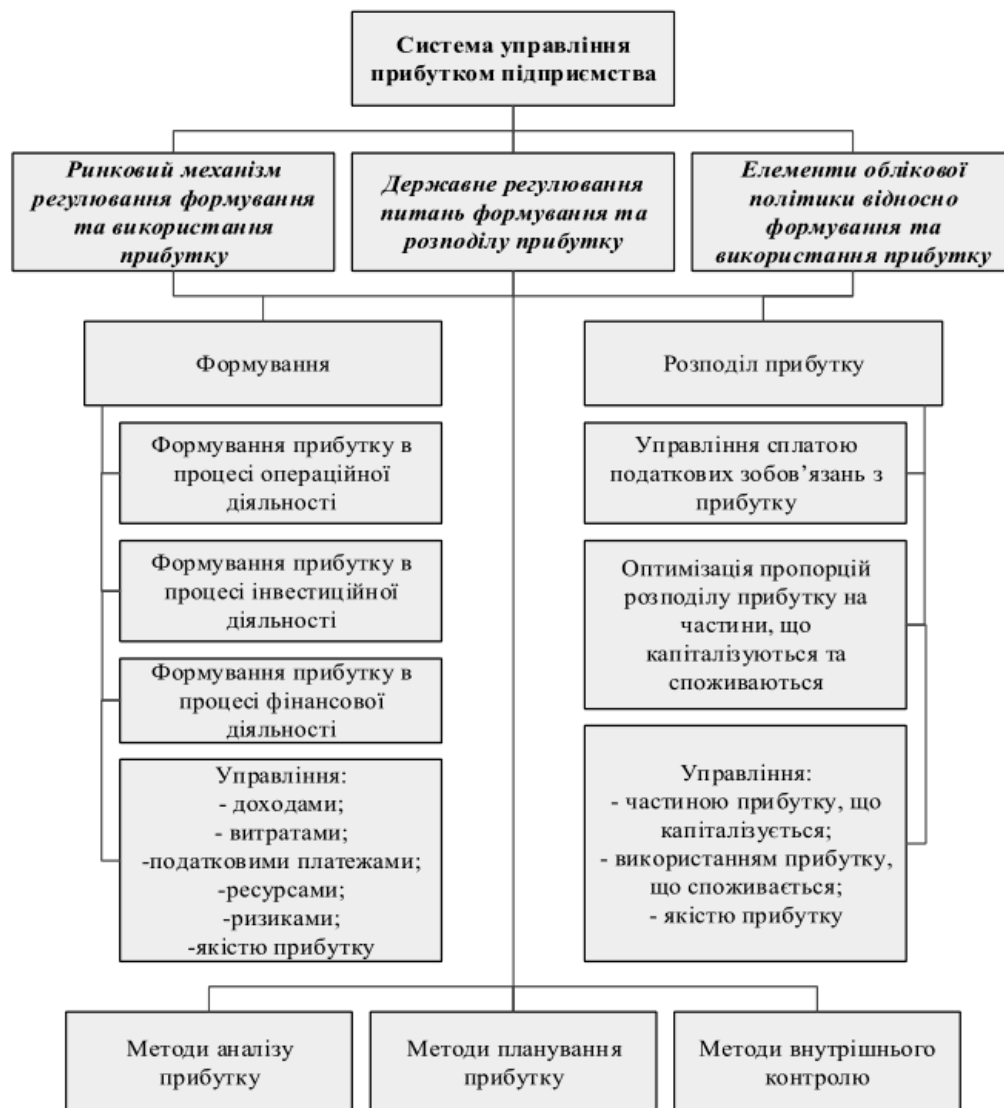


Рисунок 1.1 Механізм управління прибутком підприємства

Механізм розподілу прибутку має бути побудований таким чином, щоб підвищити ефективність виробництва в повному обсязі, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Багато вчених вважають, що основним напрямком, що забезпечує успіх і досягнення цілей управління підприємством в ринковій економіці, є управління якістю прибутку. Процес управління ним здійснюється шляхом реалізації функцій: планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації та контролю. «Управління якістю – це цілеспрямований процес узгодженого впливу на цілі менеджменту щодо встановлення, забезпечення та підтримки необхідного рівня якості, що відповідає вимогам споживачів і суспільства в цілому» [13, с.14].

На основі політики управління прибутком створюється система поточного планування, формування та розподілу прибутку, яка включає розробку різноманітних видів планів, виходячи з:

- запланованого обсягу операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства;
- цілей, встановлених в процесі формування політики управління прибутком;
- діючої системи ставок сплати податків;
- результатів аналізу отриманого прибутку за попередній період;
- розробленої на підприємстві системи правил і нормативів витрат окремих видів ресурсів.

Зростанню обсягу прибутку та підвищенню його якості сприяють стандартизовані процедури фінансового обліку, встановлені терміни подання показників та високий ступінь їх достовірності. Основним видом поточного плану є план доходів і витрат операційної діяльності, метою якого є формування суми чистого прибутку від операційної діяльності.

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, не відповідає чистому прибутку. Чинними нормативно-правовими актами передбачено, що за рахунок прибутку підприємства підлягають сплаті штрафи у таких випадках:

- у разі невиконання господарських договорів із суб'єктами господарювання,
- при затримці подання необхідної звітності до податкової адміністрації;
- при затримці перерахування коштів до бюджету та державних цільових фондів;
- при простроченні банківських кредитів.

У ринкових умовах необхідно мати резерв у зв'язку з ризиковими операціями і, як наслідок, втратою прибутку від бізнесу. Тому при використанні чистого прибутку підприємства повинні створити фінансовий резерв, який називається ризиковим фондом.

Показники формування та використання прибутку відображають поточні плани і розробляються на рік щоквартально.

Крім існуючої системи планування на підприємстві розробляється система оперативного планування, метою якої є розробка системи бюджетування. Бюджет підприємства деталізує показники поточних планів. Це основний плановий документ, який доводиться до центрів відповідальності усіх видів. Ефективне планування можливе лише за умови врахування поточного досвіду та минулих результатів, отриманих через причинно-наслідкові зв'язки, досягнуті при аналізі показників прибутку та якості.

Найважливішою частиною організації та впровадження моделі управління прибутками підприємства є визначення стратегії управління. Загалом стратегія — це сукупність взаємопов'язаних і необхідних дій для досягнення певних довгострокових цілей шляхом управління та розподілу ресурсів. Відповідно, стратегія дозволяє визначити основні ознаки та критерії формування та впровадження моделі управління прибутком на конкретному підприємстві виходячи зі специфіки його фінансово-господарської діяльності.

Основним показником управління прибутком є показники рентабельності, що відображають рівень відносної ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства в порівнянні з витратами, пов'язаними

з отриманням таких результатів (наприклад, рентабельність інвестицій; рентабельність власного капіталу, прибутковість акцій) [14]. Залежно від завдання та періоду оцінки цей показник можна виміряти як фактичне, планове або стандартизоване значення.

Загалом, оцінка якості прибутку підприємства залежить від певної системи показників і критеріїв, а якісним критерієм оцінки якості прибутку на етапі його використання є кількісний критерій. Критерієм такої оцінки виступає інтегральний показник зростання економічної ефективності підприємства.

Важливою складовою інформаційної бази управління прибутком є показники фінансового обліку, на основі яких здійснюється комплексний аналіз, прогноз і поточне планування результатів діяльності підприємства.

Таким чином, управління прибутком є важливою складовою всього процесу управління фінансовими результатами, оскільки цей процес включає максимізацію виручки, зниження витрат підприємства та оптимізацію розподілу прибутку.

1.3 Методичні підходи до оцінки результатів фінансово-господарської діяльності підприємства

Результати фінансово-господарської діяльності підприємства аналізуються суб'єктом господарювання, партнерами та кредиторами підприємства.

Основним змістом зовнішнього фінансового аналізу, який здійснюють партнери та регулятори компанії на основі публічної фінансової звітності, є аналіз:

- абсолютних показників прибутку.
- показників рентабельності.
- фінансового стану, фінансової стійкості, фінансової стабільності, платоспроможності та ліквідності балансу;

- ефективності використання позикового капіталу.
- економічна діагностика фінансового стану.

На відміну від внутрішнього, відповідні компоненти зовнішнього аналізу є більш формальними і менш детальними. Різниця у змісті зовнішнього і внутрішнього аналізу пов'язана з різницею в забезпеченні інформації та завдань, які вирішують обидва види аналізу.

Основний зміст внутрішнього аналізу фінансового стану підприємства полягає в аналізі таких його показників:

- майна (капіталу);
- фінансової стійкості та фінансової стабільності;
- ділової активності;
- динаміки прибутку та рентабельності та чинників, що впливають на них;
- кредитоспроможності;
- використання майна та вкладеного капіталу;
- власних фінансових ресурсів;
- ліквідності та платоспроможності;
- самоокупності.

Цей аналіз проводиться аналітиками підприємства і базується на великій інформаційній базі, включаючи оперативні дані.

Звичайна практика аналізу фінансового стану підприємства виробила певні прийоми та методи його здійснення.

Існує шість основних методів аналізу фінансового стану підприємства:

- 1) горизонтальний (хронологічний) аналіз – порівняння кожного елемента звітності з попереднім періодом;
- 2) вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників та оцінювання впливу різних чинників на кінцевий результат;
- 3) аналіз тенденцій – порівняння кожного елемента звітності з низкою попередніх періодів і визначення тенденції, тобто динаміки показників, без

урахування впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (з використанням екстраполяції тренду основних фінансових показників на майбутнє);

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – обчислення зв'язків між окремими елементами звіту або елементами різних форм звітності, визначення взаємозв'язку між показниками;

5) порівняльний аналіз – внутрішній аналіз стандартизованих звітних показників за окремими коефіцієнтами підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз результатів діяльності підприємства в порівнянні з конкурентами або з галузевими та середніми показниками;

б) факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативність специфічних (роз'єднаних у часі) або випадкових (не мають певного порядку) методів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути прямим (фактичний аналіз), коли показник ефективності розбивається на окремі складові, і зворотним (синтезним), коли окремі його компоненти об'єднуються в загальний показник ефективності.

Предметом фінансового аналізу підприємства є його фінансові ресурси, їх склад і використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства – його об'єктивної оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів можуть використовуватися різні методи аналізу.

Метод економічного аналізу в цілому та фінансового аналізу, зокрема, класифікують за різними ознаками та рівнями.

На першому рівень класифікації розрізняються формальні та неформальні методи аналізу.

Неформальні методи аналізу засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не на строгих аналітичних зв'язках і залежностях. До неформальних методів належать такі:

- експертні оцінки та сценарії,
- психологічні,
- морфологічні,
- порівняння,
- побудова системи показників,
- побудова аналітичних таблиць.

Ці методи відрізняються певною суб'єктивністю, оскільки для аналітика важливі інтуїція, досвід і знання.

До формальних методів фінансового аналізу належать методи, засновані на строгих формальних аналітичних залежностях, тобто методи:

- рядкові (ланцюгові) підстановки;
- арифметичні різниці.
- рівноважний (балансовий);
- ізолювання впливу окремих чинників;
- відсоткові числа;
- диференційний;
- логарифмічний
- інтегрований;
- прості та складні відсотки;
- дисконтування.

У фінансовому аналізі широко використовуються традиційні методи економічної статистики (середні та відносні значення, агрегація, графіки, індекс, елементарні методи обробки часових рядів), а також математичні та статистичні методи (кореляційний аналіз, аналіз дисперсії, факторний аналіз).

Використання видів, прийомів і методів аналізу для конкретних цілей для вивчення фінансового стану підприємства в цілому є методологією і прийомами аналізу.

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різноманітних моделей, які дозволяють структурувати та визначити взаємозв'язки між основними показниками. При аналізі фінансового стану підприємства використовуються три основні типи моделей: описова, прогнозна та нормативна [15, с. 54].

Описові моделі є основними. До них належать:

- побудова системи балансу;
- подання фінансової звітності в різних аналітичних розділах;
- аналіз вертикальних і горизонтальних звітів;
- аналітична трансакційна система;
- аналітичні довідки до звіту;
- описові моделі, засновані на використанні інформації з бухгалтерського обліку [16, С. 44].

Прогностичні моделі — це моделі, які мають прогнозний характер. Вони використовуються для прогнозування доходів і прибутків підприємства та його майбутнього фінансового стану. Найпоширенішими є: розрахунки критичного обсягу продажів, побудова прогнозних фінансових даних та моделі динамічного аналізу (строго визначені факторні та регресійні моделі).

Стандартні моделі – це моделі, які дають змогу порівняти фактичні результати проекту зі стандартними моделями (розрахованими за нормою). Ці моделі зазвичай використовуються у внутрішньому фінансовому аналізі. Його суть полягає у встановленні нормативів за кожною статтею витрат на технологічні процеси та види продукції з урахуванням і визначенням причин відхилень фактичних даних від цих нормативів.

Фінансовий аналіз значною мірою спирається на використання строго визначених факторних моделей.

Відомо, що в міжнародній практиці оцінки фінансового стану підприємств широко використовуються математичні моделі, які дозволяють сформулювати загальний показник фінансового стану підприємства – його

інтегральну оцінку. Серед таких моделей заслуговують на увагу моделі Альтмана, Таффлера, Ліса та Чессера.

Широке використання цих моделей у зарубіжній практиці пояснюється такими їх перевагами:

- мають малу кількість показників, що гарантують високу точність результатів, при низьких витратах праці;
- дозволяють комбінувати різні об'єкти;
- доступною є інформація щодо розрахунку всіх показників, оскільки вона відображена в основних формах фінансової звітності;
- можна не лише оцінити фінансову ситуацію, а й спрогнозувати банкрутство та визначити зону ризику, в якій знаходиться підприємство.

Однак ці моделі показують реальні результати лише в конкретних умовах, для яких вони були розроблені. Використання таких моделей в Україні стане можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, фінансової звітності, показникам міжнародної практики та стабільної роботи вітчизняних підприємств. Індекси вітчизняних компаній через наявні відмінності, що вводяться до форми, повинні мати інші критерії. Адже величина цих показників суттєво впливає на результати розрахунків та правильність висновків про фінансовий стан підприємства [15, с. 128].

Таким чином, при аналізі фінансового стану підприємства можуть використовуватися різноманітні методики, методи та моделі аналізу. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу і визначаються його цілями в кожному конкретному випадку.

Для нашого випадку доцільно використовувати модель У. Бівера, яка дає змогу оцінити фінансове становище підприємства з точки зору ймовірності його майбутнього банкрутства (неспроможності).

Особливостями конструкції моделі є: відсутність індикаторів (ваги); наявність запропонованих індикаторів тенденції за період до п'яти років.

За змістом модель Бівера являє собою сукупність фінансових показників, що характеризують ліквідність, фінансову стійкість і прибутковість організації.

Ліквідність компанії – це її здатність швидко продавати активи та залучати кошти для погашення своїх зобов'язань. Ліквідність суб'єкта господарювання характеризується співвідношенням вартості його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) та короткострокової заборгованості. Про незадовільний стан ліквідності підприємства буде свідчити той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує його фактичний дохід.

Ліквідність характеризується рядом коефіцієнтів, які розглянемо докладніше.

Коефіцієнт покриття (K_n) – характеризує відношення оборотних активів до поточних зобов'язань. Для нормального функціонування підприємства цей показник має бути більше одиниці. Його зростання є позитивною тенденцією. Приблизне значення індексу визначає сама компанія. Це залежатиме від щоденних потреб підприємства у вільних фінансових ресурсах.

K_n розраховується за формулою:

$$K_n = OA + \frac{ВМП}{ПЗ}, \quad (1.1)$$

де, OA – оборотні активи підприємства; $ВМП$ – витрати майбутніх періодів; $ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шл}$) (інше найменування цього коефіцієнта – коефіцієнт «лакмусового папірця»). На відміну від попереднього, він враховує якість оборотних активів і є більш жорстким коефіцієнтом ліквідності, оскільки враховує найбільш ліквідні оборотні активи (запаси не враховуються). У літературі мінімальне наближене значення цього коефіцієнта дорівнює 1. Однак ця оцінка умовна. Якщо коефіцієнт швидкої ліквідності становить, наприклад, 0,5 (менше 1), то це означає, що на кожну гривню поточної заборгованості підприємство має лише 50 коп.

ліквідних активів. Це низький показник за мірками більшості галузей. Однак у роздрібній торгівлі цей відсоток низький, оскільки більшість грошей вкладається в акції. К

$K_{\text{шл}}$ розраховується за формулою:

$$K_{\text{шл}} = OA - 3 - \frac{ВМП.}{ПЗ}, \quad (1.2)$$

де, 3 – вартість запасів підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) ($K_{\text{ал}}$) - найбільш жорсткий критерій ліквідності підприємства, який показує, яку частину короткострокових зобов'язань можливо, за необхідності, погасити негайно. Рекомендована нижня межа цього показника — 0,2.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{\text{ал}}$ розраховується за формулою:

$$K_{\text{ал}} = \frac{ГК}{ПЗ}, \quad (1.3)$$

де, ГК – грошові кошти та їх еквіваленти.

Маневреність власних оборотних засобів ($M_{\text{воз}}$) характеризує ступінь мобільності власних засобів підприємства:

$$M_{\text{воз}} = \frac{ВОА}{ОА}, \quad (1.4)$$

де, ВОА – власні оборотні активи; ОА – оборотні активи.

Фінансова стійкість — це певний стан рахунків підприємства, що забезпечує його постійну платоспроможність. Знання меж зміни джерел коштів для покриття капітальних вкладень дозволяє створювати такі потоки господарських операцій, які покращують фінансовий стан підприємства, підвищують його стійкість.

У ринкових умовах, коли господарська діяльність та розвиток підприємства здійснюється за рахунок самофінансування, а за відсутності власних фінансових ресурсів – за рахунок позикових коштів, фінансова стійкість підприємства є важливою аналітичною характеристикою [17, с.19].

Коефіцієнт незалежності (фінансової автономії) показує, яку частину загальних інвестицій у компанію становить власний капітал. Цей коефіцієнт характеризує фінансову незалежність установи від зовнішніх джерел фінансування її діяльності. Формула коефіцієнта автономії (K_a) така:

$$K_a = \frac{BK}{B}, \quad (1.5)$$

де, BK – власний капітал; B – баланс.

Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$) обернений до попереднього коефіцієнта. Якщо його значення наближається до 1, то це значить, що власники підприємства повністю самі його фінансують.

$K_{фз}$ розраховується за формулою:

$$K_{фз} = \frac{B}{BK}, \quad (1.6)$$

Коефіцієнт фінансового ризику ($K_{фр}$) показує співвідношення залучених засобів до власного капіталу. Він дає найзагальнішу оцінку фінансової стійкості підприємства і досить просто інтерпретується: $K_{фр}$ показує скільки одиниць залучених засобів припадає на кожну одиницю власних.

$K_{фр}$ розраховується за формулою:

$$K_{фр} = \frac{ЗНВП + ДЗ + ПЗ + ДМП}{BK}, \quad (1.7)$$

де, $ЗНВП$ – забезпечення наступних витрат та платежів; $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання; $ДМП$ – доходи майбутніх періодів.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами ($K_{звоз}$) розраховують у вигляді відношення величини чистого оборотного капіталу підприємства до величини його оборотних активів.

$K_{звоз}$ показує забезпеченість підприємства власними оборотними засобами і розраховується за формулою:

$$K_{звоз} = \frac{BK - HA}{OA}, \quad (1.8)$$

де, НА – необоротні активи.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($K_{кпз}$) показує, яка частка позичених коштів міститься у загальній сумі грошей, що вкладені у майно даного підприємства.

$K_{кпз}$ розраховується за такою формулою:

$$K_{кпз} = \frac{ПК}{Б}, \quad (1.9)$$

де, ПК – позиковий капітал.

Коефіцієнт структури позикового капіталу ($K_{спк}$) розраховують відношенням короткострокових зобов'язань до позикового капіталу в цілому. $K_{спк}$ показує, яка частка довгострокових зобов'язань знаходиться у структурі позиченого капіталу.

$K_{спк}$ розраховують за такою формулою:

$$K_{спк} = \frac{ДЗ}{ПК} \quad (1.10)$$

Коефіцієнт фінансового левериджу ($K_{фл}$) характеризує фінансову стійкість компанії. Його зниження є свідченням позитивних змін в компанії.

$K_{фл}$ визначають за формулою:

$$\PhiЛ = \frac{Б - ВК}{ВК} \quad (1.11)$$

Коефіцієнт поточної платоспроможності ($K_{пп}$) показує здатність підприємства до швидкого погашення своїх короткострокових зобов'язань. Звісно, що для цього необхідні грошові кошти (які підприємство може отримати в результаті обертання в гроші деякі найбільш ліквідних засобів). Або підприємству необхідно мати достатній запас грошей у банку чи касі.

$K_{пп}$ розраховується за формулою:

$$ПП = ДФІук + ДФІін + ГК - ПК, \quad (1.12)$$

де, ДФІук – довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств; ДФІін – довгострокові фінансові інвестиції, інші; ГК – грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, поточні фінансові інвестиції.

З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу прибуткового суб'єкта господарювання та вжиття запобіжних заходів щодо запобігання банкрутству проводиться систематичний оперативний аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий контроль) з використанням коефіцієнта Бівера.

Ознакою формування незадовільної структури балансу є фінансове становище підприємства, яке протягом тривалого періоду (1,5-2 роки) не перевищує 0,2 коефіцієнта Бівера, що відображає небажане зменшення частки прибутку, спрямованого на розвиток виробництва. Ця тенденція в кінцевому підсумку призводить до незадовільної структури балансу, коли підприємство починає працювати в борг і коефіцієнт забезпечення його власними засобами зменшується нижче за 0,1.

Коефіцієнт Бівера (КБ) розраховується так:

$$KB = \frac{ЧП + А}{ПК}, \quad (1.13)$$

де, ЧП – чистий прибуток; А – активи.

Показники рентабельності характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, рентабельність різних видів діяльності, окупність витрат тощо. Це більше, ніж прибуток, адже він характеризує підсумкові результати господарювання. Величина коефіцієнта рентабельності показує ефект від впливу наявних або використаних ресурсів.

Рентабельність активів (Ra) характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку, тобто показує прибуток, який дає кожна гривня вкладена в активи компанії.

Ra визначають за формулою:

$$P_a = \frac{ЧП \cdot 100\%}{Б}, \quad (1.14)$$

де, ЧП – чистий прибуток.

Рентабельність діяльності (P_d) характеризує прибуток, який отримало підприємство з однієї гривні продажу.

R_d визначають за формулою:

$$P_d = \frac{ЧП \cdot 100\%}{ЧД}, \quad (1.15)$$

де, ЧД – чистий дохід від реалізації продукції.

Рентабельність продукції ($P_{пр}$) визначається відношенням прибутку, отриманого від реалізації продукції до повних витрат (собівартості) на її виробництво та обіг, тобто характеризує наскільки виробництво продукції є економічно вигідним для підприємства.

$R_{пр}$ визначається так:

$$P_{пр} = \frac{ВПЗ \cdot 100\%}{СР}, \quad (1.16)$$

де, ВПЗ – валовий прибуток (збиток); СР – собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність власного капіталу ($R_{вк}$) показує норму прибутку на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника є основним завданням з управління підприємством. Якщо чистий прибуток і власний капітал реально оцінені, тоді нормальною вважається рентабельність, яка не менше 20%.

$R_{вк}$ розраховується як:

$$P_{вк} = \frac{ЧП \cdot 100\%}{СВВК}, \quad (1.17)$$

де, СВВК – середня вартість власного капіталу.

Таким чином, перевагами моделі Бівера є простота, наочність і обчислення на основі фінансових даних, а також можливість порівняння результатів за кілька періодів.

Висновки по розділу 1

У першому розділі розглянуто теоретико-методичні основи управління фінансовими результатами суб'єктів господарювання, визначено економічну сутність та види фінансових результатів підприємства, особливості управління фінансовими результатами діяльності та описано методологічні підходи до аналізу фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання.

Таким чином, визначено, що прибуток характеризує ефективність діяльності підприємства в усіх сферах його діяльності: виробництві, збуті, постачанні, фінансуванні та інвестиціях. Це основа економічного розвитку підприємства та зміцнення його фінансових відносин з партнерами.

Важливо зазначити, що механізм розподілу прибутку підприємств через податкову систему дозволяє поповнювати дохідну частину державного бюджету, дає можливість державі виконувати заплановані програми економічного розвитку.

Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, можна сказати, що вона не завжди позитивна, оскільки певні види доходів є джерелом особистого збагачення окремих категорій людей і не приносять користі суспільству. Це стосується насамперед прибутків від спекулятивних господарських операцій, невиправдано високих цін через монопольне становище на ринку, від «тіньової» діяльності підприємств.

Процес управління прибутком — це система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням стану, складу та розподілу фінансових ресурсів, що дають змогу підприємству розвиватися на основі приросту прибутку та капіталу при збереженні

платоспроможності та кредитоспроможності, забезпечуючи та підтримуючи фінансову рівновагу підприємства.

На основі політики управління прибутком формується система поточного планування, формування та розподілу прибутку, яка включає розробку різноманітних видів планів, виходячи: з запланованого обсягу операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства; мети, встановленої в процесі формування політики управління прибутком; діючої системи ставок сплати податків; результатів аналізу прибутків за попередній період; розробленої системи правил і нормативів витрат окремих видів ресурсів.

При аналізі фінансового стану підприємства можуть використовуватися різноманітні методики, методи та моделі аналізу. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу і визначаються його цілями в кожному конкретному випадку.

Для нашого випадку доцільно використовувати модель У. Бівера, яка дає змогу оцінити фінансове становище підприємства з точки зору ймовірності його майбутнього банкрутства (неспроможності).

Особливостями конструкції моделі є: відсутність індикаторів (ваги); наявність запропонованих індикаторів тенденції за період до п'яти років.

За змістом модель Бівера являє собою сукупність фінансових показників, що характеризують ліквідність, фінансову стійкість і прибутковість організації.

2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НВ ТОВ «ІНФОРМАТИКА»

2.1 Організаційно-економічна характеристика НВ ТОВ «Інформатика»

Підприємство «Інформатика» створене як юридична особа у формі науково-виробничої компанії з обмеженою відповідальністю (НВ ТОВ) згідно з рішенням Установчих зборів учасників відповідно до Протоколу №1 від 1 лютого 2008 року.

Засновниками товариства є фізичні особи Іванов О.В. та Кравченко А.В. Повна назва компанії – науково-виробнича компанія з обмеженою відповідальністю "Інформатика".

Місцезнаходження підприємства: Україна 21032 Вінниця вулиця, Заболотного, 11.

Джерелом формування майна товариства є грошові та майнові внески учасників; доходи від реалізації продукції та послуг та інших видів господарської діяльності; банківські кредити тощо.

Основною метою створення компанії є отримання прибутку за рахунок задоволення потреб громадян і компанії у пропонованих компанією товарах і послугах.

Компанія є офіційним дистриб'ютором брендів, продажом та переробкою яких вона займається.

ТОВ «НВ Інформатика» відповідає за зобов'язаннями всім своїм майном, яке відповідно до законодавства може бути стягнене на вимогу кредиторів.

Діяльність підприємства регулюється Господарським кодексом України, Кодексом законів про працю України та іншим чинним законодавством.

Вищим органом товариства є загальні збори учасників, які мають кількість голосів, пропорційну розміру їх часток (паїв). На підприємстві виробничі, трудові та економічні відносини між колективом праці та

керівництвом, а також питання охорони праці та соціального розвитку регулюються колективним договором.

Підприємство має самостійний баланс, поточні рахунки, валютні банківські рахунки та інші банківські рахунки, які затверджуються радою директорів товариства. ТОВ «НВ Інформатика» самостійний суб'єкт господарювання, який має права та обов'язки юридичної особи, має право займатися господарською діяльністю, виходячи з цілей і завдань, укладати договори, нести відповідальність відповідно до своїх обов'язків.

Підприємство працює на принципах повного економічного розрахунку, самофінансування та самоокупності, забезпечує соціальний розвиток та стимулювання працівників за рахунок накопичених коштів, несе повну відповідальність за результати власної господарської діяльності та виконує зобов'язання перед постачальниками, споживачами, бюджетом та банками, а також перед трудовим колективом відповідно до чинного законодавства.

НВ ТОВ «Інформатика» займається виробництвом та впровадженням автоматизованих систем управління технологічними процесами, які проектуються та розробляються відповідно до індивідуальних потреб та особливостей замовника таких систем. Підприємство має власні виробничі площі та виробничі потужності для виготовлення систем управління будь-якої складності. У той же час підприємство не випускає багатосерійну або дрібносерійну продукцію,

Загалом виробничий процес включає такі основні види діяльності:

- виробництво електророзподільної та контрольної апаратури,
- виробництво іншого електричного устаткування,
- виробництво інших машин і устаткування загального призначення,
- ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування,
- електромонтажні роботи,
- оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням,
- видання іншого програмного забезпечення,
- комп'ютерне програмування.

- діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах.

Весь персонал підприємства пройшов навчання згідно законодавства України та має допуски до робіт підвищеної складності та небезпеки. Загальний склад працівників налічує 27 осіб, з них у виробництві задіяні 24 особи.

Структура виробничого відділу складається з генерального директора, технічного директора, керівника відділу логістики та постачання, керівника відділу програмування, керівника відділу проектування, керівника монтажної групи та прямих виконавців.

Організаційна структура НВ ТОВ «Інформатика» представлена на рис.2.1.

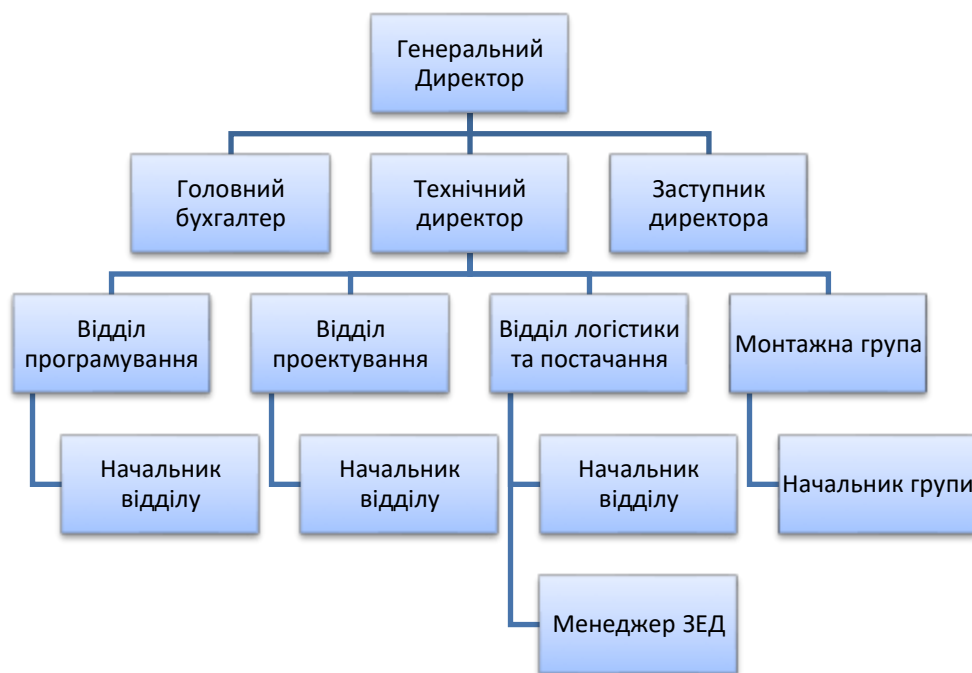


Рисунок 2.1 Організаційна структура НВ ТОВ «Інформатика»

Головний інженерно-технічний директор визначає потреби та розробляє технічну місію виробництва за результатами визначення потреб замовника. На основі отриманих даних вони передають проект у виробництво.

Начальник відділу постачання та логістики відповідає за заповнення та формування графіка монтажу.

Процеси проектування та розробки програмного забезпечення виконують відділи проектування та програмування.

Роботи з виготовлення та монтажу готової продукції проводить монтажна бригада, а експлуатацією керує начальник відділу постачання та логістики.

Ці процеси склалися на підприємстві історично і забезпечують швидкість і високу якість виконання замовлень, а також дозволяють легко контролювати всі етапи виробництва.

Таким чином, як бачимо, керівництво активно використовує делегування повноважень і не схильне до централізації виробничих процесів. Така система дозволяє виробництву бути більш мобільним та незалежним, що позитивно позначається на продуктивності та стабільності виробничої діяльності НВ ТОВ «Інформатика».

2.2 Аналіз динаміки абсолютних показників фінансово-господарської діяльності підприємства

Фінансовий аналіз підприємства є одним із найважливіших завдань аналізу його господарської діяльності в цілому. Він пов'язаний з обробкою великих обсягів інформації, що характеризує різні сторони діяльності підприємства.

Для здійснення фінансового аналізу НВ ТОВ «Інформатика» ми використовуємо інформацію, що міститься: у формі №1 «Баланс» та у формі №2 «Звіт про фінансові результати».

Отже, проаналізуємо динаміку абсолютних показників фінансово-господарської діяльності НВ ТОВ «Інформатика» за 2019-2021 роки і отримані дані занесемо у таблицю 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка основних економічних показників НВ ТОВ «Інформатика»

Показники	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	2020 від 2019 року		2021 від 2020 року	
				абсол. знач.	%	абсол. знач.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. гривень	23 199	13 613	15 304	-9 586	-41,32%	1 691	12,42%
Собівартість реалізованої продукції	13 608	5 396	5 953	-8 212	-60,35%	557	10,32%
Фінансовий результат від операційної діяльності до оподаткування	7 362	6 385	7 053	-977	-13,27%	668	10,46%
Чистий прибуток (збиток), тис. гривень	6 827	5 530	6 733	-1 287	-19%	1 203	21,75%
Власний капітал, тис. гривень	5 091	9 043	15 687	3 952	77,62%	6644	73,47%
Дебіторська заборгованість, тис. гривень	1 432	829	2 669	-603	-42,1%	1840	221,95%
Запаси, тис. гривень	1 146	1 121	1 375	-25	-2,18%	254	22,66%
Власні оборотні засоби, тис. гривень	8 086	12 567	17 540	4 481	55,41%	4973	39,57%
Валюта балансу, тис. гривень	9 263	15 501	21 567	6 238	67,34%	6066	39,13%

Отже, у табл.2.1 проведено вертикальний та горизонтальний аналіз динаміки абсолютних показників НВ ТОВ «Інформатика». Проаналізуємо динаміку цих показників та зробимо відповідні висновки.

Так, ми спостерігаємо, що величина чистого доходу від реалізації продукції підприємства спочатку зменшилася на 41,32% у період 2019-2020 рр., але збільшилася на 12,42% у 2020-2021 рр., що свідчить про те, що за останні роки робота підприємства налагодилася.

Відповідно, у зв'язку зі зменшенням обсягів реалізації, собівартість реалізованої продукції також зменшилась за період 2019-2020 рр. на 60,35%. Відповідно, за 2020-2021 разом із збільшенням обсягів реалізації збільшилась також собівартість реалізованої продукції, що є логічним.

Аналіз динаміки доходів і витрат НВ ТОВ «Інформатика» дозволяє побачити низку змін, які відбулися за досліджуваний нами період господарської діяльності підприємства. Зокрема, ми спостерігаємо зменшення багатьох показників в період 2019-2020 рр., та їх значне зростання у 2020-2021рр. слід також відзначити, що довгострокових та короткострокових зобов'язань за досліджуваний період (2019-2021 рр.) НВ ТОВ «Інформатика» не має і це є позитивним моментом, адже в наступних періодах не потрібно буде повертати кредити. Це також означає, що товариство намагається обходитися без залучення кредитних ресурсів і користується винятково власними коштами. Однозначно відповісти добре це чи погано не можна, адже за рахунок кредитів підприємство мало б більше можливостей для свого розширення та розвитку.

Дебіторська заборгованість на підприємстві має тенденцію до зростання. Різке збільшення дебіторської заборгованості і її частки в поточних активах може свідчити все ж таки про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, або про збільшення обсягу продажів, чи можливо про неплатоспроможність і банкрутство частини постійних покупців підприємства. З іншого боку, НВ ТОВ «Інформатика» може без проблем скоротити відвантаження продукції, і тоді рахунки дебіторів зменшаться.

Довготривале неповернення дебіторської заборгованості викликає дефіцит грошових ресурсів, що відповідно здатне знизити фінансову активність підприємства. Отож керівництво НВ ТОВ «Інформатика» має звернути увагу на проведення детального аналізу дебіторської заборгованості, значення якого зростає в кризових умовах сьогодення.

З даних таблиці 2.1. ми бачимо, що на підприємстві відбувається зростання запасів на 22,66% у 2020-2021 рр., що свідчить про зниження попиту

і погіршення кон'юнктури. У той же час, збільшення питомої ваги виробничих запасів у структурі активів може свідчити про:

- зростання виробничого потенціалу підприємства;
- прагнення за рахунок вкладів у виробничі запаси захистити грошові активи підприємства від знецінення під впливом інфляційних процесів;
- нераціональність обраної підприємством господарської стратегії, внаслідок чого значна частина поточних активів іммобілізована в запасах, ліквідність яких може бути незначною.

На підприємстві впродовж 2019-2021 рр. спостерігається постійне збільшення валюти балансу, що говорить про розширення обсягу фінансово-господарської діяльності підприємства. Але, досліджуючи причини збільшення валюти балансу, необхідно враховувати вплив переоцінки основних засобів, інфляційних процесів, збільшення термінів розрахунків з дебіторами, кредиторами та ін.

Створення будь-якого підприємства розпочинається із формування власного капіталу, який необхідний для придбання засобів, предметів виробництва, а також для обслуговування самого процесу виробництва. Від того, наскільки ефективно була сформована структура власного і позикового капіталу і його подальше розміщення залежить фінансова стійкість і конкурентоздатність підприємства.

Отже, здійснимо аналіз структури і динаміки власного капіталу НВ ТОВ «Інформатика». Результати такого аналізу представлені у таблиці 2.2.

Як видно з таблиці 2.2, власний капітал НВ ТОВ «Інформатика» на кінець звітного періоду збільшився на 6 645 тис. грн або на 73,5%, що свідчить про його позитивну динаміку.

Структура власного капіталу на досліджуваному нами підприємстві така: він складається зі статутного капіталу, який становить 1 316,66 грн. і не змінювався впродовж досліджуваного нами періоду. Натомість пайовий капітал і додатковий капітал на даному підприємстві відсутні.

Таблиця 2.2 – Структура і динаміка власного капіталу НВ ТОВ «Інформатика»

Показники	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	2019 від 2020 року		2020 від 2021 року	
				абсол. знач.	%	абсол. знач.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Статутний капітал	1 316,66	1 316,66	1 316,66	0	0	0	0
Пайовий капітал	1	1	1	0	0	0	0
Додатково вкладений капітал	-	-	-	0	0	0	0
Інший додатковий капітал	-	-	-	0	0	0	0
Резервний капітал	-	-	-	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	5 090	9 041	15 686	3 951	77,62%	6 645	73,5%
Неоплачений капітал	-	-	-				
Вилучений капітал	-	-	-				
Усього по розділу 1	6 407,66	10359,66	17003,66	3 952	77,62%	6 645	73,5%

Для повнішої характеристики НВ ТОВ «Інформатика» проаналізуємо за досліджуваний період чисельність працівників та фонд оплати праці і отримані дані занесемо до таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка чисельності працівників та фонду оплати праці НВ ТОВ «Інформатика»

Показники	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	2019 від 2020 року		2020 від 2021 року	
				абсол. знач.	%	абсол. знач.	%
1	2	3	4	5	6	7	8
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	27	26	26	-1	-3,7%	0	0
Фонд оплати праці, тис. грн.	3 107	2 006	3 207	-1 101	-35,44	1201	59,87

З даних табл. 2.3 бачимо, що в 2020 році порівняно з 2019, чисельність працівників зменшилась на 3,7%. Разом із зменшенням чисельності працівників зменшився і фонд оплати праці на 35,44%. Але вже у 2021 р фонд оплати збільшився, при тому, що кількість працівників залишилась незмінною.

Отже, дослідивши абсолютні економічні показники діяльності НВ ТОВ «Інформатика» можна зробити висновок, що хоча чистий прибуток підприємства змінювався за досліджуваний період, зокрема він на 19% зменшився у 2019-2020 рр., та на 21,75% збільшився впродовж 2020-2021 рр., проте це загалом негативно не відобразилось на його господарській діяльності.

2.3 Аналіз фінансових коефіцієнтів та ефективності менеджменту підприємства

В даному підрозділі ми проаналізуємо відносні показники, що характеризують фінансовий стан НВ ТОВ «Інформатика» за обраною у підрозділі 1.3 моделлю У. Бівера, яка передбачає аналіз таких фінансових коефіцієнтів, як ліквідність, фінансова стійкість та рентабельність.

Аналіз коефіцієнтів ліквідності здійснимо на підставі порівняння обсягу поточних зобов'язань підприємства з наявністю на ньому ліквідних коштів. Розрахуємо ці коефіцієнти ліквідності за допомогою інформації, взятої з відповідної фінансової звітності.

Отже, проведемо розрахунок коефіцієнтів ліквідності використовуючи формули 1.1 – 1.4.

Коефіцієнт покриття K_n (формула 1.1)

$$K_{п2019} = \frac{8407}{4172} = 1,94$$

$$K_{п2020} = \frac{12567}{6459} = 1,95$$

$$K_{п2021} = \frac{17540}{5880} = 2,98$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності $K_{шл}$ (формула 1.2):

$$K_{шл2019} = \frac{8606 - 1146 - 21}{4172} = 1,66$$

$$K_{шл2020} = \frac{12567 - 1121 - 0}{6459} = 1,77$$

$$K_{шл2021} = \frac{17540 - 1375 - 0}{5880} = 2,75$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{ал}$ (формула 1.3)

$$K_{ал2019} = \frac{5418}{4172} = 1,30$$

$$K_{ал2020} = \frac{10518}{6459} = 1,60$$

$$K_{ал2021} = \frac{13437}{5880} = 2,30$$

Маневреність власних оборотних засобів $M_{воз}$ (формула 1.4):

$$M_{воз2019} = \frac{5091 - 1176}{8086} = 0,48$$

$$M_{воз2020} = \frac{9043 - 2935}{12567} = 0,49$$

$$M_{воз2021} = \frac{15687 - 4026}{17540} = 0,66$$

Результати розрахунків коефіцієнтів ліквідності занесемо у таблицю 2.4.

Таблиця 2.4 – Коефіцієнти ліквідності НВ ТОВ «Інформатика»

Показники	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	2020 від 2019 року		2021 від 2020 року	
				абсол. знач.	%	абсол. знач.	%
1	3	4	5	6	7	8	9
Коефіцієнт покриття	1.94	1.95	2.98	0.01	0.5	1.03	52.8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1.66	1.77	2.75	0.11	6.6	0.98	55.4
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,3	1,6	2,3	0,3	23,1	0,7	43,75
Маневреність власних оборотних засобів	0,48	0,49	0,66	0,1	20,8	0,17	34,7

Для наочного відображення коефіцієнтів ліквідності НВ ТОВ «Інформатика» за 2019-2021 рр. інтерпретуємо їх графічно, як зображено на рис. 2.2.

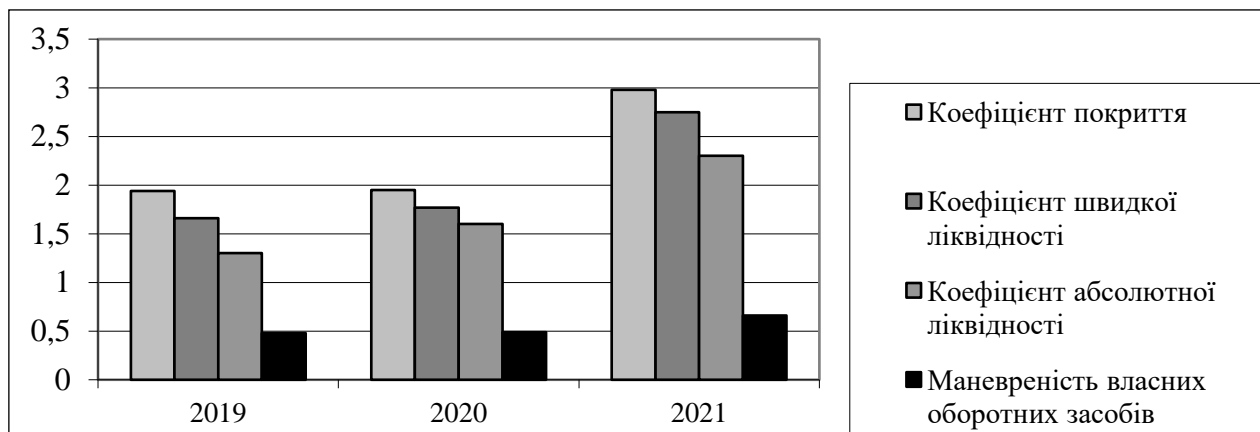


Рисунок 2.2 – Динаміка показників ліквідності НВ ТОВ «Інформатика»

Отже, бачимо, що коефіцієнт покриття, який характеризує можливість підприємства погасити свої зобов'язання за допомогою активів, на НВ ТОВ «Інформатика» відповідає нормі та має тенденцію до зростання.

Коефіцієнт швидкої ліквідності аналогічний коефіцієнту покриття, але обчислюється за вузьким колом поточних активів (з розрахунку виключають найменш ліквідну їх частину — виробничі запаси). Коефіцієнт швидкої ліквідності, згідно таблиці 2.4, був найменшим у 2019 році.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності НВ ТОВ «Інформатика» за 2019 - 2021 теж збільшувався протягом усього досліджуваного періоду. Це зумовлено швидким збільшення суми грошових коштів. Підвищення цього показника — позитивна тенденція, тому що збільшується здатність підприємства погашати свої борги.

Маневреність власних оборотних засобів характеризує ступінь мобільності власних засобів підприємства. Це означає, що в 2021 році 66% власних коштів підприємства перебувало в мобільній формі, яка дозволяє відносно вільно маневрувати ними. З таблиці 2.4 видно, що з часом цей

показник ставав вищим, адже у 2019 році від дорівнював 48%, а у 2020 році – вже 49%.

Ще одним показником фінансового стану підприємства є його стійкість. Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за власний рахунок здатне забезпечити запаси та витрати, запобігати виникненню невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями. Поняття фінансової стійкості підприємства тісно пов'язане з поняттям його довгострокової платоспроможності. Її аналіз дає можливість визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому.

Розрахуємо показники фінансової стійкості за формулами 1.5 – 1.13.

Коефіцієнт автономії, розрахований за формулою 1.5, становить:

$$Ka_{2019} = \frac{5091}{9263} = 0,55$$

$$Ka_{2020} = \frac{9043}{15501} = 0,58$$

$$Ka_{2021} = \frac{15687}{21567} = 0,73$$

Коефіцієнт фінансової залежності (формула 1.6):

$$Kфз_{2019} = \frac{9263}{5091} = 1,82$$

$$Kфз_{2020} = \frac{15501}{9043} = 1,71$$

$$Kфз_{2021} = \frac{21567}{15687} = 1,37$$

Коефіцієнт фінансового ризику (формула 1.7):

$$Kфр_{2019} = \frac{0 + 0 + 4172 + 0}{5091} = 0,81$$

$$Kфр_{2020} = \frac{0 + 0 + 6459 + 0}{9043} = 0,71$$

$$Kфр_{2021} = \frac{0 + 0 + 5880 + 0}{15687} = 0,37$$

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами (формула 1.8):

$$K_{звоз2019} = \frac{5091 - 1176}{8086} = 0,48$$

$$K_{звоз2020} = \frac{9043 - 2935}{12567} = 0,49$$

$$K_{звоз2021} = \frac{15687 - 4026}{17540} = 0,66$$

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу визначимо за формулою 1.9:

$$K_{кпк2019} = \frac{0}{9263} = 0,00$$

$$K_{кпк2020} = \frac{0}{15501} = 0,00$$

$$K_{кпк2021} = \frac{0}{21567} = 0,00$$

Отже, оскільки позиковий капітал впродовж всього досліджуваного періоду склав 0 грн, то коефіцієнт концентрації позикового капіталу також дорівнює 0.

Показник фінансового левериджу визначимо за формулою 1.11:

$$K_{фл2019} = \frac{9263 - 5091}{5091} = 0,82$$

$$K_{фл2020} = \frac{15501 - 9043}{9043} = 0,71$$

$$K_{фл2021} = \frac{21567 - 15687}{15687} = 0,37$$

Поточна платоспроможність (формула 1.12):

$$ПП\ 2019 = 0 + 0 + 5418 - 0 = 5418$$

$$ПП\ 2020 = 0 + 0 + 10518 - 0 = 10518$$

$$ПП\ 2021 = 0 + 0 + 13437 - 0 = 13437$$

Коефіцієнт Бівера розраховується за формулою 1.13, але оскільки у нашому випадку $K_{кпк} = 0$, то формула КБ не має змісту. Це говорить про те, що підприємство не працює в борг, не використовує позичкові кошти і повністю себе забезпечує.

Зведемо отримані показники фінансової стійкості до таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Показники фінансової стійкості НВ ТОВ «Інформатика»

Показники	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	2020 від 2019 року		2021 від 2020 року	
				абсол. знач.	%	абсол. знач.	%
1	3	4	5	6	7	8	9
Коефіцієнт автономії	0,55	0,58	0,73	0,03	5,45	0,15	25,9
Коефіцієнт фінансової залежності	1,82	1,71	1,37	-0,11	6,04	-0,34	19,9
Коефіцієнт фінансового ризику	0,81	0,71	0,32	-0,1	5,5	-0,39	54,9
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,48	0,49	0,66	0,01	2,08	0,17	34,7
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0	0	0	0	0	0	0
Коефіцієнт структури позикового капіталу	-	-	-	-	-	-	-
Показник фінансового левериджу;	0,82	0,71	0,37	-0,12	14,6	-0,34	47,9
Поточна платоспроможність	5418	10518	13437	5100	94,13	2919	27,75
Коефіцієнт Бівера			-		-	-	-

Проілюструємо основні показники фінансової стійкості на графіку, що на рис. 2.3, щоб наочно простежити їх динаміку.

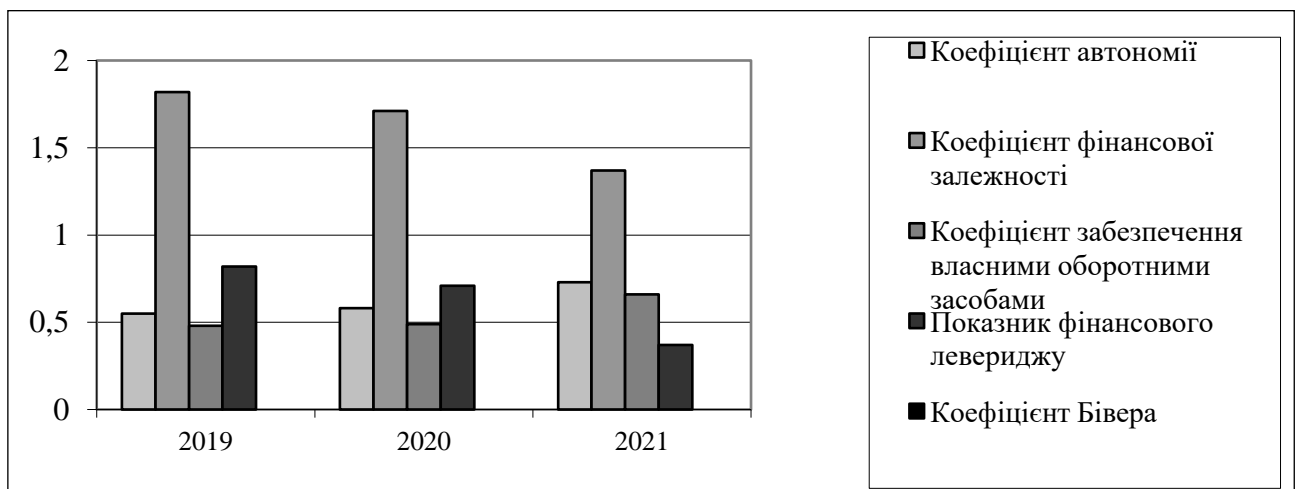


Рисунок 2.3 – Динаміка показників фінансової стійкості НВ ТОВ «Інформатика»

З таблиці 2.5 та рисунка 2.3 бачимо, що коефіцієнт фінансової автономії, який вказує на те, наскільки підприємство залежить від позикових коштів, складає 73% (тобто власний капітал становить 73% загального капіталу). Але, так як і попередні показники, він постійно збільшувався і мінімальним був у 2019 році – 55%, а в 2020 році вже становив 58%.

Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта фінансової автономії та показує частку позикових коштів при фінансуванні підприємства, тому він, відповідно, зменшувався за досліджуваний період: на 6,04% з 2019 по 2020 рік, та на 19,9% з 2020 по 2021 рік. Це є позитивною тенденцією та означає, що НВ ТОВ «Інформатика» стало більш незалежним від позикових коштів.

Коефіцієнт фінансового ризику показує співвідношення залучених засобів і власного капіталу та характеризує найзагальнішу оцінку фінансової стійкості. Отже, бачимо зменшення коефіцієнта фінансового ризику в динаміці (відповідно: 0,81; 0,71 та 0,32). Це свідчить про зниження залежності підприємства від кредиторів, тобто про зростання його фінансової стійкості. Оптимальне значення даного коефіцієнта не повинно перевищувати 0,5. Критичне значення — 1.

Коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами на НВ ТОВ «Інформатика» також зростає з часом. Так, якщо у 2019 році він становив 0,48, то у 2020 р. – 0,49, а у 2021 році – вже 0,66.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу вказує на те, яка частка позикових коштів на даний момент вкладена в майно підприємства. Оскільки позиковий капітал НВ ТОВ «Інформатика» відсутній, то і коефіцієнт концентрації позикового капіталу рівний нулю. Це в принципі є добрим показником і вказує на те, що підприємство не бере позик.

З табл. 2.5 також бачимо, що коефіцієнт фінансового левериджу на підприємстві зменшувався з кожним роком: 0,82 у 2019 р., 0,71 у 2020 р. і 0,37 у 2021 р. Це є свідченням позитивних змін у структурі балансу підприємства.

Поточна платоспроможність підприємства у 2021 році зросла на 27,75% порівняно з попереднім роком і становила 2919 тис. грн. Динаміку поточної платоспроможності можна спостерігати на графіку (рисунок 2.4).

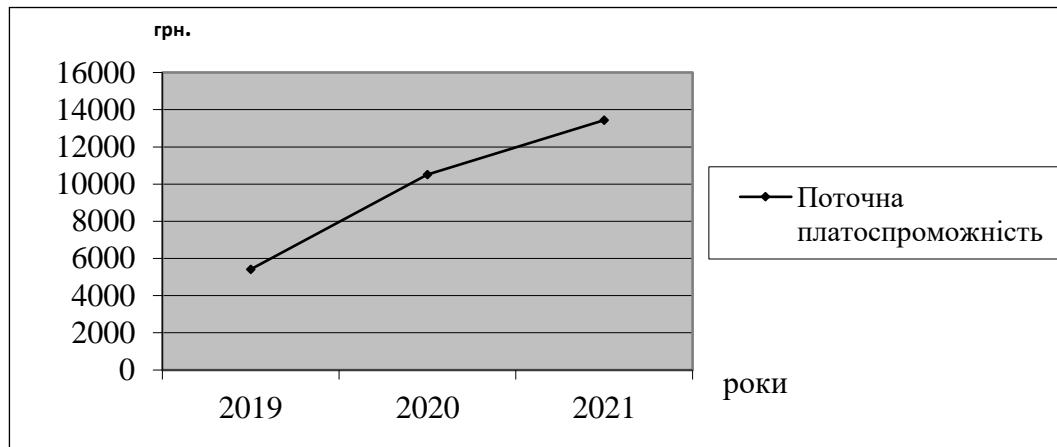


Рисунок 2.4 – Динаміка поточної платоспроможності НВ ТОВ «Інформатика»

Використовуючи формули 1.14-1.17 здійснимо розрахунки коефіцієнтів рентабельності, які повніше, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання та характеризують співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Рентабельність активів (формула 1.14):

$$Pa_{2019} = \frac{6827}{9263} = 0,74$$

$$Pa_{2020} = \frac{5530}{15501} = 0,36$$

$$Pa_{2021} = \frac{6733}{21567} = 0,31$$

Рентабельність діяльності (формула 1.15):

$$Pd_{2019} = \frac{6827}{23199} = 0,29$$

$$Pd_{2020} = \frac{5530}{13613} = 0,41$$

$$Pd_{2021} = \frac{6733}{15304} = 0,44$$

Рентабельність продукції (формула 1.16):

$$R_{\text{пр}2019} = \frac{9519}{33680} = 0,70$$

$$R_{\text{пр}2020} = \frac{8517}{5396} = 1,50$$

$$R_{\text{пр}2021} = \frac{9351}{5953} = 1,57$$

Рентабельність власного капіталу (формула 1.17):

$$R_{\text{вк}2019} = \frac{6827}{5091} = 1,34$$

$$R_{\text{вк}2020} = \frac{5530}{9043} = 0,61$$

$$R_{\text{вк}2021} = \frac{6733}{15687} = 0,43$$

Зведемо здійснені розрахунки рентабельності до таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники рентабельності НВ ТОВ «Інформатика»

Показники	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	2020 від 2019 року		2021 від 2020 року	
				абсол. знач.	%	абсол. знач.	%
1	3	4	5	6	7	8	9
Рентабельність активів	0,74	0,36	0,31	-0,38	51,4	-0,05	13,9
Рентабельність діяльності	0,29	0,41	0,44	0,12	41,4	0,03	7,3
Рентабельність продукції	0,7	1,5	1,57	0,8	114,3	0,07	4,7
Рентабельність власного капіталу	1,34	0,61	0,43	-0,73	54,5	0,18	29,5

Проілюструємо основні показники рентабельності на графіку, що на рис. 2.5, та наочно простежимо їх динаміку.

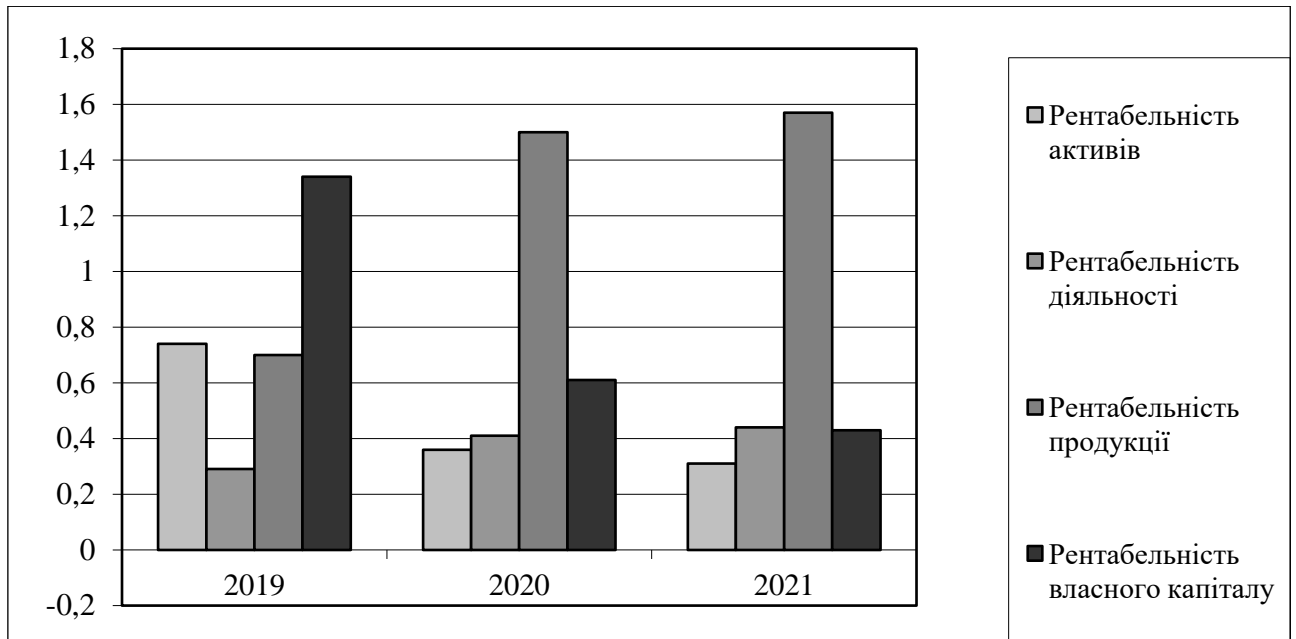


Рисунок 2.5 – Показники рентабельності НВ ТОВ «Інформатика»

Отже, згідно таблиці 2.6 та рисунка 2.5, коефіцієнт рентабельності активів, який показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства, у 2019 році становив 0,74, у 2020 році – 0,36, у 2021 – 0,31.

Рентабельність діяльності показує, який прибуток з однієї гривні продажу отримало підприємство. У 2019 р. НВ ТОВ «Інформатика» отримувало по 29 коп. з гривні продажу, у 2020 році – по 41 коп., а у 2021 році – 44 коп.

Рентабельність продукції НВ ТОВ «Інформатика» підвищилася у 2020 році більш як удвічі, а у 2021 році ще на 4,7%. Це свідчить про зростання збутової діяльності підприємства.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу підприємства показує величину отриманого ним прибутку від вкладень власного капіталу. Якщо чистий прибуток і власний капітал мають адекватну оцінку, то нормальною вважається рентабельність, яка не менша 20%. У 2019 році коефіцієнт рентабельності власного капіталу становив 134%, у 2020 році – 61%, а у 2021 році 43%. Що є дуже добрим значенням цього показника.

Висновки по розділу 2

Проаналізувавши показники діяльності НВ ТОВ «Інформатика» ми визначили організаційно-технічний та технологічний рівень виробництва, охарактеризували фінансовий стан та стан менеджменту, на основі чого можемо зробити певні висновки.

При дослідженні абсолютних економічних показників діяльності підприємства було визначено, що чистий прибуток НВ ТОВ «Інформатика» змінювався за досліджуваний період. Зокрема він на 19% зменшився у 2019-2020 рр., та на 21,75% збільшився впродовж 2020-2021 рр., але це загалом негативно не відобразилось на господарській діяльності підприємства.

Провівши аналіз основних відносних показників діяльності підприємства можна говорити про успішний розвиток НВ ТОВ «Інформатика», збільшення коефіцієнтів рентабельності, платоспроможності та фінансової стійкості.

Для аналізу показників, що характеризують фінансовий стан НВ ТОВ «Інформатика» було обрано коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності, які були обраховані за моделлю У. Бівера.

Так, розрахунки показали, що коефіцієнт рентабельності діяльності НВ ТОВ «Інформатика» за досліджуваний період постійно збільшувалась, і у 2021 році була найвищою.

Коефіцієнти ліквідності підприємства є високими, оскільки позикові кошти на підприємстві не залучалися.

Коефіцієнт фінансової стійкості також збільшувався впродовж 2019-2021 років, що свідчить про загальне зростання фінансових ресурсів НВ ТОВ «Інформатика».

3 ПРОПОЗИЦІЇ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Напрями вдосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства

Удосконалення системи фінансового менеджменту шляхом підвищення ефективності аналізу фінансового стану організації є важливим завданням фінансового менеджера. Це дозволяє порівнювати реальну ситуацію з цілями певного періоду, здійснювати фінансове планування та прогнозувати майбутнє. Удосконалення системи управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємства, підвищення його рентабельності потребує системної оцінки динаміки фінансових результатів та аналізу основних чинників, що впливають на формування чистого прибутку. Дані цього аналізу використовуються для пошуку резервів рентабельності, а також враховуються при вдосконаленні процесів планування та прогнозування діяльності підприємства.

Слід зазначити, що здатність вітчизняних компаній не лише виживати, а й досягати успіху в ринкових умовах залежить насамперед від ефективного управління наявними фінансовими ресурсами.

Таким чином, управління фінансовими ресурсами підприємств є:

- по-перше, діяльність, спрямована на вдосконалення фінансового механізму підприємства, координацію фінансових операцій, забезпечення їх спрощення та точного їх «збалансування».
- по-друге, одним із найважливіших чинників забезпечення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних умовах;
- по-третє, процес адміністративних процедур у сфері формування та використання коштів фінансового та не зберігається характеру.

Схему прийняття рішень щодо управління фінансовими результатами підприємства можна представити так, як показано на рисунку 3.1.

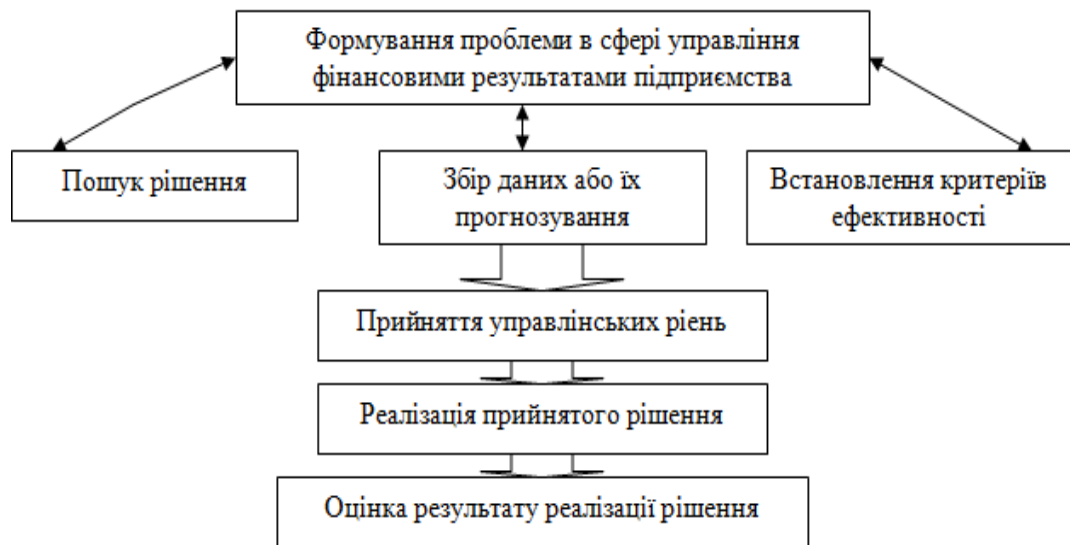


Рисунок 3.1 – Схема прийняття рішень з управління фінансовими результатами [18, с. 36]

Однією з найважливіших частин системи управління підприємством є управління фінансовими результатами, оскільки воно є основним каталізатором господарської діяльності підприємства, а також забезпечує всю виробничу, науково-дослідну та маркетингову діяльність, що сприяє не тільки їх ефективному виконанню, але й розвитку підприємства в цілому.

У більшості економічних публікацій рекомендації щодо оцінки діяльності компанії зосереджені на аналізі її фінансового стану. Традиційно фінансові показники у вітчизняній практиці обмежуються одним показником – чистим прибутком. Але такий підхід не враховує, що збільшення прибутку може бути пов'язане з підвищенням ризику або інфляції.

Тенденції розвитку сучасної економіки та підприємницької діяльності засвідчують, що компанії все більше орієнтуються на досягнення стратегічних цілей, а тому переходять від контролю лише фінансових показників до комплексної системи показників, що включає фінансові та нефінансові

елементи, а також враховує зміни зовнішнього та внутрішнього середовища та можливостей підприємства [15, с. 84].

В результаті система ключових показників оцінки ефективності діяльності підприємства (система KPI) стає дуже ефективним інструментом, який дозволяє керівництву компанії зрозуміти, куди рухається компанія, як вона розвивається і як діяльність компанії узгоджується з її запланованою стратегією.

Збалансована система показників організовує ресурси, інформацію та процеси управління для досягнення найважливіших цілей компанії з точки зору забезпечення її конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Формування збалансованої системи показників підприємства спрямоване на розробку нової стратегії або вдосконалення існуючої стратегії його діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У свою чергу визначення стратегічного напрямку діяльності підприємства включає узгодження внутрішніх можливостей підприємства із зовнішнім середовищем його роботи. Оцінка внутрішніх можливостей підприємств – це, насамперед, виявлення механізму причинно-наслідкових зв'язків між стратегічними цілями підприємства, їх поділу на тактико-оперативні, а також виявлення засобі досягнення цих цілей [18, с. 56].

На основі аналізу фінансових показників, що характеризують тенденції окремих коефіцієнтів, можна запропонувати такі заходи щодо підвищення прибутковості підприємства:

- зменшення запасів і дебіторської заборгованості за рахунок підвищення ділової активності;
- підвищення рентабельності продукції на основі зниження операційних витрат на всі види ресурсів, що впливають на собівартість;
- збільшення розміру чистого прибутку за рахунок зниження постійних витрат та підвищення ефективності фінансово-інвестиційної діяльності;

– реінвестування максимально можливої частки прибутку для збільшення виробничої потужності підприємства [19].

Отже, сформулюємо основні стратегічні цілі НВ ТОВ «Інформатика» та представимо їх у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Стратегічні цілі НВ ТОВ «Інформатика»

Показник	Ціль	Одиниця виміру	Цільове значення
1	2	3	4
Фінанси	Зростання прибутку	тис. грн	6 000
	Дохід від залучених клієнтів за рік	тис. грн	90
	Зменшення витрат	тис. грн	10
Клієнти	Витрати на залучення клієнтів	тис. грн	40
Внутрішні бізнес-процеси			
	Розробка нової продукції	тис. грн	70
	Економія на точному плануванні поставок згідно з контрактами на постачання продукції	тис. грн	10
Фінанси	Прогнозований обсяг продажу товарів за рік	тис. шт	1000
	ціна реалізації одного виробу	грн	90
	прямі витрати на виробництво одного виробу	грн	50
	непрямі витрати на виробництво одного виробу	грн	30

Ставка податку на прибуток $\lambda = 18\%$.

Для реалізації пропозицій підприємством був взятий кредит 20 млн. грн під номінальну річну ставку 20%.

Розрахуємо основні показники діяльності підприємства.

Загальний обсяг продажу товарів складе:

$$\text{ЗОП} = 100 \cdot 1000000 = 100 \text{ млн. грн.}$$

Величина прямих та непрямих витрат в розрахунку на один виріб складе:

$$(\text{ПР}_1 + \text{ОВ}_1) = 50 + 30 = 80 \text{ грн.}$$

Загальна величина прямих та непрямих витрат в розрахунку на весь обсяг продажу товарів складе:

$$(PR_1 + OB_1) \cdot N = 50 \cdot 1000000 + 30 \cdot 1000000 = 50 + 30 = 80 \text{ млн. грн., з них}$$

– прямі витрати складають 50 млн. грн., а непрямі – 30 млн. грн.

Величина операційного прибутку підприємства складе:

$$ПО = 90 - 80 = 10 \text{ млн. грн.}$$

Сплата відсотків за кредит складе:

$$СП = \frac{20 \cdot 20}{100} = 4 \text{ млн. грн.}$$

Прибуток підприємства до сплати податку на прибуток складе:

$$ПДСП = ПО - СП = 10 - 4 = 6 \text{ млн. грн.}$$

Величина податку на прибуток складе:

$$ПП = ПДСП \cdot \frac{\lambda}{100} = 6 \cdot 0,18 = 1,08 \text{ млн. грн.}$$

Чистий прибуток підприємства складе:

$$ЧП = ПДСП - ПП = 6 - 1,08 = 4,82 \text{ млн. грн.}$$

Однак реалізація стратегії підвищення продуктивності призведе до збільшення додаткових витрат. Тому поділити розподілити поточну виручку на додаткові витрати необхідно на основі принципу раціональності та ефективності.

Експертні оцінки відібрані методом розподілу. Порівняння доходів та витрат від запланованих заходів здійснено у таблиці. 3.2.

Таблиця 3.2 – Співвідношення доходів та витрат від запланованих заходів, тис. грн

Запланований захід	Дохід	Витрати
1. Залучення нових клієнтів	40	10
2. Розробка нової продукції	50	70
4. Скорочення витрат на брак	5	-
5. Впровадження 100% контролю якості готової продукції	-	9
6. Точне планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції	10	1
7. Оптимізація накладних витрат підприємства	1	-
Разом	106	90

Таким чином, виходячи з даних таблиці 3.2 можна розрахувати загальний прибуток від запланованих дій:

$$\text{Прибуток} = \text{Дохід} - \text{Витрати} = 106 - 90 = 16 \text{ (тис. грн)}$$

При використанні будь-якого з видів експертних методів оцінки необхідно знайти загальний і кінцевий результат.

Для формування загальної оцінки групи експертів у нашому дослідженні було використано принцип Борда, який полягає в тому, що за перше місце кожному проекту (у нашому дослідженні – виду витрат) присвоюється один бал, за друге– два бали і т. д. Далі рахують, скільки балів заробив кожен проект. Перше місце присуджується проекту з найбільшою кількістю балів, а інші місця визначаються шляхом сортування отриманих балів.

Таблиця 3.3 – Результати опитування експертів

Доходи	№ експерта	Витрати				
		Витрати на залучення клієнтів	Точне планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції	Розробка нової продукції	Впровадження 100% контролю якості готової продукції	Оптимізація накладних витрат підприємства
Дохід від залучених клієнтів	1	4	5	3	2	1
	2	3	4	2	1	5
	3	4	5	2	3	1
	4	5	4	2	3	1
Дохід від впровадження нової продукції	1	3	2	5	1	4
	2	2	3	5	1	4
	3	4	3	3	2	5
	4	3	2	1	4	5
Дохід від впровадження 100% контролю якості готової продукції	1	2	3	1	4	5
	2	1	2	3	4	5
	3	2	1	4	3	5
	4	3	2	1	4	5
Дохід від планування поставок згідно з	1	5	1	4	2	3
	2	1	3	4	5	2
	3	3	2	4	1	5

контрактами на постачання продукції	4	3	4	5	1	2
Оптимізація накладних витрат підприємства	1	5	6	3	4	2
	1	3	4	5	6	2
	2	5	4	3	1	6
	3	4	5	1	2	6

Таблиця 3.4 – Знаходження підсумкового результату згідно принципу

Борда

	Питання 1	Питання 2	Питання 3	Питання 4	Питання 5
Експерт 1	4	5	3	2	1
Експерт 2	3	4	2	1	5
Експерт 3	4	5	2	3	1
Експерт 4	5	4	1	3	2
Сума	16	18	7	9	9
Ранжування	4	5	1	3	2
Експерт 1	3	2	5	1	4
Експерт 2	2	3	5	1	4
Експерт 3	4	3	3	2	5
Експерт 4	3	2	1	4	5
Сума	12	10	14	8	18
Ранжування	3	2	4	1	5
Експерт 1	1	2	3	1	4
Експерт 2	2	1	2	3	4
Експерт 3	3	2	1	4	3
Експерт 4	4	3	2	1	4
Сума	10	8	8	9	15
Ранжування	3	1	1	2	4
Експерт 1	1	5	1	4	2
Експерт 2	2	1	3	4	5
Експерт 3	3	3	2	4	1
Експерт 4	4	3	4	5	1
Сума	10	12	10	17	9
Ранжування	2	3	2	4	1
Експерт 1	1	5	6	3	4
Експерт 2	1	3	4	5	6
Експерт 3	2	5	4	3	1
Експерт 4	3	4	5	1	2
Сума	7	17	19	12	13
Ранжування	1	4	5	2	3

Отже, з таблиці 3.4 можемо простежити, що:

Питання 1: пріоритетним для є фінансування витрат на оптимізацію накладних витрат підприємства.

Питання 2: пріоритетним є фінансування витрат на впровадження 100% контролю якості готової продукції із даного джерела доходів.

Питання 3: пріоритетним є фінансування витрат на залучення нових клієнтів.

Питання 4: пріоритетним є фінансування витрат на розробку нової продукції.

Питання 5: пріоритетним є фінансування витрат на планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції.

За результатами розрахунків узагальненою оцінкою групи експертів було визнано оцінки четвертого експерта

Таблиця 3.5 – Оцінка четвертого експерта

Доходи	Витрати				
	Витрати на залучення клієнтів	Точне планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції	Розробка нової продукції	Впровадження 100% контролю якості готової продукції	Оптимізація накладних витрат підприємства
Дохід від залучених клієнтів	5	4	1	3	2
Дохід від впровадження нової продукції	3	2	1	4	5
Дохід від впровадження 100% контролю якості готової продукції	4	3	2	1	4
Дохід від планування поставок згідно з контрактами на	4	3	4	5	1

постачання продукції					
Оптимізація накладних витрат підприємства	3	4	5	1	2

Таблиця 3.6 – Розподіл доходів від поліпшення діяльності на очікувані додаткові витрати

Доходи	Витрати				
	Витрати на залучення клієнтів	Точне планування поставок згідно з контрактами на постачання продукції	Розробка нової продукції	Впровадження 100% контролю якості готової продукції	Оптимізація накладних витрат підприємства
Дохід від залучених клієнтів			30		10
Дохід від впровадження нової продукції	5	15	30		
Дохід від впровадження 100% контролю якості готової продукції				4,5	
Дохід від планування поставок згідно з контрактами на стачання продукції					10
Оптимізація накладних витрат підприємства	5			4,5	

Пріоритетні питання планується фінансувати з найбільш ймовірних доходів, що покращить ситуацію на підприємстві. Тобто, такий розподіл є найбільш ефективний.

Звідси можемо зробити висновок, що в умовах ринкових відносин перед кожним підприємством постають такі завдання:

- 1) визначення оптимальних обсягів виробництва на поточний і майбутній період, виходячи з попиту на продукцію;
- 2) обґрунтування розміру витрат, який забезпечить ефективність роботи підприємства;
- 3) безперервне поєднання факторів виробництва і витрат підприємства, що забезпечить здійснення виробничих процесів;
- 4) обґрунтування раціональної структури виробничих витрат підприємства за основними видами та варіантами виробничих процесів тощо.

За проведеними розрахунками можна зробити висновок, що для покриття всіх витрат НВ ТОВ «Інформатика» у 2022 році необхідно реалізувати продукції на суму 41 918 тис. грн.

В якості рекомендацій можна спробувати збільшити темпи зростання прибутку швидше, ніж темпи зростання виручки, а також провести комплексний перегляд виробничої, фінансової та збутової політики підприємства.

Таким чином, було визнано, що найкращою структурою капіталу для НВ ТОВ «Інформатика» є співвідношення: 60% власного капіталу та 40% позикового капіталу. Така структура найкраще відповідає критерію зниження рівня фінансового ризику та є оптимальною з точки зору забезпечення фінансової стійкості.

Що стосується розробленого стратегічного плану, то він є лише початковим організаційним етапом практичного впровадження нового методу управління на підприємстві і є документом для реалізації стратегії підприємства. Для покращення фінансових результатів необхідно покладатися на комплексний техніко-економічний аналіз діяльності організації.

3.2 Розроблення конкурентної стратегії НВ ТОВ «Інформатика»

Аналіз зовнішнього середовища є важливим компонентом повного аналізу організації. Це аналіз ринку, на якому працює компанія, він дозволяє

оцінити його сильні та слабкі сторони, сформулювати можливості та запобігти загрозам, а також сконцентрувати компанію на досягненні поставлених цілей.

НВ ТОВ «Інформатика» належить до галузі автоматизації виробництва, яка є однією з найважливіших за своїм державним стратегічним значенням. Роль промислової автоматизації в економічному розвитку країни визначається її сервісною функцією в усіх міжгалузевих комплексах – паливно-енергетичному, агропромисловому, будівництві, лісовому господарстві тощо.

Саме частка автоматизованих виробничих процесів безпосередньо впливає на собівартість продукції, а отже, і на частку доданої вартості в експортному секторі країни, і на позицію країни в процесах міжнародної економічної інтеграції. Водночас в Україні створені сприятливі умови для розвитку цієї галузі. Це пояснюється наявністю мінеральної бази, значних промислових активів, великої кількості людських ресурсів, потужної наукової бази та широкого кола спеціалістів у цих життєво важливих галузях економіки будь-якої країни.

Але проблеми, що існують у промисловості впродовж останніх років характерні для підприємств, що працюють в країні, і які займаються виробництвом автоматизованих систем управління. Це такі проблеми, як поглиблення національної кризи, помилки в системі ціноутворення, податкове навантаження, дефіцит кваліфікованих кадрів вузької спеціалізації тощо.

Особливостями цієї галузі є конкуренція між виробниками, що потребує підвищення якості продукції, технічної надійності, ціноутворення, а також переходу українського законодавства на зразки та вимоги, які відповідають сертифікації та стандартизації Європейського Союзу.

Позиція НВ ТОВ «Інформатика» на ринку нараз стабільна. Позитивним фактом є те, що Україна розпочала роботу з адаптації виробництва до стандартів СOT та ISO майже в усіх галузях економіки. Потреба і бажання українських виробників розширити частку експорту у своїй збутовій діяльності змушує замислюватися про необхідність скорочення ручної праці у

виробництві товарів і послуг, прискорення та вдосконалення виробництва, а головне зниження собівартості своєї продукції.

Процес інтеграції у світові ринки України неможливий без глобальної трансформації виробничої сфери. Для цього знадобляться досвідчені компанії з великим досвідом роботи у сфері автоматизації, високоосвічені спеціалісти та практичний досвід реалізації проектів автоматизації відповідно до світових стандартів.

Діяльність ТОВ «Інформатика» вважається перспективною, але попит на продукцію залежить від сезонності роботи замовників і часто від умов обороту коштів для компаній, які працюють переважно в напрямку експорту своєї продукції.

Основні ризики в діяльності – випуск продукції без попереднього замовлення і відсутність покупця. Для зниження ризиків підприємство виготовляє продукцію на замовлення. Підприємство може захистити свою діяльність лише високоякісною продукцією, високими технічними можливостями та надійністю обладнання, яке воно виробляє. Реальним фактором, який може вплинути на розширення виробництва, є виділення коштів у бюджетах місцевого самоврядування на модернізацію існуючих систем водопостачання, водовідведення та опалення, а також створення сприятливих умов для підприємств тих галузей, які потребують удосконалення виробництва.

Ринок збуту – комунальні підприємства України, підприємства різних форм власності промислового сектору, зокрема: харчова промисловість, металургія, металургія, металургія. Джерелами сировини частково є українські підприємства, але понад 70% всієї сировини виробляється за межами України. Негативним фактом є безперервне зростання цін на сировину

Основними постачальниками матеріалів та комплектуючих на НВ ТОВ «Інформатика» є:

- Електротехнічні шафи та низьковольтна апаратура: ТОВ «ЗАВОД КУБ УКРАЇНА» м. Київ, ТОВ «СВРОФОРМАТ» м. Київ, RITTA

Gmbh & Co/KG Німеччина, ZPAS S.A. Польща, Weidmuller Німеччина.

- Контроллерне обладнання: ТОВ «ОВЕН Україна» м. Харків, Siemens AG Німеччина, Mitsubishi Electric Co., Ltd. Японія, Schnaider Electric Німеччина, ABB Group Німеччина.
- Контрольно-вимірювальні прилади: KROHNE Messertechnik Німеччина, VEGA Group Німеччина, Hydronix Co., Ltd. Великобританія, Schenk process Німеччина.

Основними конкурентами є ТОВ «КСК-Автоматизація», ТОВ «Геракс», ТОВ «ПРОМСАТ», ТОВ «СДК-СИСТЕМИ», ТОВ «ЄЛК ІНЖИНІРІНГ»

До істотних проблем, що впливають на діяльність підприємства належать:

- фінансові проблеми у багатьох промислових замовників;
- стрімке зростання конкуренції
- значне підвищення ціни на імпортні комплектуючі
- дефіцит профільних фахівців
- скорочення інвестиції підприємств промислового комплексу у розвиток та модернізацію виробництва.

НВ ТОВ «Інформатика» планує нарощувати виробництво, налагодити виробництво товарів, що відповідають міжнародним стандартам якості, посилити сервісний відділ підприємства, розширити ринок продукції, в тому числі за кордоном, а це, в свою чергу, покращить його фінансовий стан.

Для того, щоб мати чітку оцінку компанії та позиції на ринку, використовується SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз полягає у визначенні сильних і слабких сторін організації, а також можливостей і загроз, що виникають з її найближчого оточення (зовнішнього середовища).

Сильні сторони – це переваги організації. Слабкі сторони - недоліки організації. Можливості (можливості) – це чинники зовнішнього середовища, використання яких створить переваги для організації на ринку. Загрози — це

фактори, які можуть призвести до погіршення позицій організації на ринку [21, с. 58].

Отже представимо SWOT-аналіз НВ ТОВ «Інформатика» НВ у вигляді таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – SWOT-аналіз НВ ТОВ «Інформатика»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Персонал з великим досвідом роботи. Значна відносна частка ринку. Високий рівень якості продукції. Експорт продукції закордон. Надання клієнтам сервісних послуг.	Скорочення інвестиції підприємств промислового комплексу у розвиток та модернізацію виробництва. Відсутність чіткої стратегії розвитку. Недостатня кількість оборотних коштів. Високі ціни на комплектуючі. Малі обсяги замовлень. Недостача коштів для розвитку.
Сприятливі можливості	Небезпеки (загрози)
Розширення ринку збуту. Зміцнення міжнародних партнерських зв'язків. Збільшення об'ємів виробництва. Знаходження резервів зниження витрат. Зміна постачальників матеріалів та комплектуючих.	Вплив державної фінансової кризи. Негативні зміни в системі оподаткування. Невиплата коштів покупцями. Втрата частини клієнтів. Неможливість залучити інвестиційні ресурси у достатніх об'ємах.

Отже, при розробці конкурентної стратегії підприємство повинно враховувати найбільш загрозливі ризики. Це якісний SWOT-аналіз, який дає змогу виявити якомога більше проблем на підприємстві. Ці проблеми є основою для розробки стратегії підприємства.

На основі таблиці SWOT-аналізу складемо так звану матрицю SWOT-аналізу (табл. 3.8). Для цього сильні та слабкі сторони підприємства порівнюються із сприятливими можливостями та загрозами підприємства. У цьому випадку задається питання, що відповідає кожній частині матриці, і на нього дається обґрунтована відповідь.

Завданням НВ ТОВ «Інформатика» є забезпечення потреб промислових і комунальних підприємств в автоматизації їх виробництва, переоснащенні застарілих виробничих ліній і процесів, зниження собівартості товарів і

послуг, що виробляються в Україні, підвищення привабливості українських товарів на батьківщині та за кордоном. іноземні магазини. Основою стратегії компанії є чітке розуміння того, що потрібно українському споживачеві. Стратегічною метою НВ ТОВ «Інформатика» є максимізація прибутку підприємства в умовах посилення конкуренції.

Таблиця 3.8 – Матриця прийняття рішень НВ ТОВ «Інформатика»

		Зовнішнє середовище	
		Сприятливі можливості (О)	Загрози (Т)
Внутрішнє середовище	Сильні сторони підприємства (S)	<p>Покращення якості продукції за допомогою використання нового обладнання, що дозволить усунути навіть сильних конкурентів.</p> <p>Збільшення кількості клієнтів за рахунок гарного сервісу.</p> <p>Підвищення попиту на продукцію та послуги, що має високу якість.</p> <p>Експорт продукції закордон дозволить зміцнити міжнародні партнерські зв'язки.</p> <p>Знаходження резервів зниження витрат дозволить ефективно використати зростання ринку.</p> <p>Наявність сервісних послуг дозволить привернути увагу додаткових клієнтів та збільшити обсяги виробництва.</p>	<p>Досвід роботи персоналу та значна частка ринку дозволять уникнути падіння рівня продажу</p> <p>За рахунок високоякісної продукції відсунути активну діяльність конкурентів.</p> <p>Залучення іноземних інвестицій для фінансування діяльності підприємства.</p> <p>Надання клієнтам сервісних послуг не дасть можливості покупцям, що ними користуються перейти до інших виробників.</p>
	Слабкі сторони підприємства (W)	<p>Обґрунтоване зниження цін на продукцію для споживачів з низькою купівельною спроможністю</p> <p>Покращення маркетингової стратегії та збутової політики</p> <p>Знаходження резервів зниження витрат та використання наявних оборотних коштів на закупку комплектуючих.</p> <p>Пошук інших постачальників, що можуть запропонувати товари за вигіднішими цінами.</p>	<p>Залучення інвестицій від іноземних партнерів.</p> <p>Перебудова системи менеджменту на підприємстві.</p> <p>Перегляд цінової політики та пошуки резервів зниження витрат.</p> <p>Вдосконалення системи надання кредитів та розстрочок задля отримання гарантій повернення коштів.</p>

		Інвестування у новітні технології.	Вихід на провідну позицію в галузі на фоні інших підприємств, показники яких погіршуються Диверсифікація діяльності як спосіб покрити збиткові види послуг.
--	--	------------------------------------	--

В межах поставлених завдань керівництво НВ ТОВ «Інформатика» переслідує досягнення таких основних цілей:

Довгострокові цілі:

- забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції;
- збільшення прибутку;
- збільшення частки компанії на ринку.

Середньострокові цілі:

- знизити собівартість продукції;
- оптимальне встановлення рівня цін на продукцію;
- перехід на міжнародні стандарти якості;
- підвищення соціального захисту працівників.

Короткострокові цілі:

- розробка нових продуктів;
- зміцнення та розширення кола послуг на підприємстві;
- покращення умов праці.

Для відображення цілей підприємства необхідно використовувати комплексний підхід, тобто створити систему цілей, що відображають потреби підприємства з точки зору зовнішнього та внутрішнього середовища.

«Дерево цілей» — це наочне графічне зображення залежності та зв'язку між цілями, що показує поділ загальної (генеральної) мети на підцілі, цілі та окремі дії.

Для інтеграції основних цілей НВ ТОВ «Інформатика» побудуємо дерево цілей, як показано на рисунку 3.2.

Економічні цілі включають підвищення рівня доходів, збільшення частки компанії на ринку; зниження собівартості виробництва.

Маркетинговими цілями підприємства є: розробка нових продуктів; розширення асортимент товарів; забезпечення ефективної маркетингової стратегії.



Рисунок 3.2 – Дерево цілей НВ ТОВ «Інформатика»

Виробничі завдання: збільшення обсягів виробництва та динаміки зростання; підвищення рівня якості продукції; впровадження нових методів виробництва.

Фінансові цілі: зменшення податкового навантаження; забезпечення фінансової стійкості, налагодження оптимальної структури капіталу, дотримання позитивної динаміки оборотності капіталу, сприяння зростанню ціни акцій і рівню дивідендів; забезпечення зростання інвестицій.

Науково-технічними завданнями є: удосконалення технологічного рівня; розробка нових продуктів і технологій; отримання патентів і ліцензій; адаптація «ноу-хау» до умов виробництва.

Кадрові цілі підприємства такі: забезпечення оптимального рівня чисельності та структури працівників; підвищення рівня кваліфікації персоналу; розвиток системи набору, відбору, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів; підвищення продуктивності праці та покращення умов праці.

Організаційно-управлінські цілі: впровадження ефективних методів управління; покращення часових характеристик прийняття рішень; створення ефективних методів організації виробництва та управління [8, с. 98].

На шляху досягнення цих цілей можуть виникнути такі перешкоди:

- відсутність коштів на модернізацію основних фондів для початку виробництва нової продукції;
- загострення конкуренції в галузі;
- активна політика конкурентів щодо зниження собівартості продукції;
- нездатність керівництва адаптуватися до нової системи управління;
- відсутність підвищення продуктивності праці працівників;
- перешкоди з боку міжнародному праву.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що на даному етапі розвитку НВ ТОВ «Інформатика» використовує стратегію виживання, оскільки галузь знаходиться в нестабільному стані, на продукцію не спостерігається стабільного попиту.

Перевагою обраної стратегії є надійність, яка дозволить підприємству зберегти поточну частку ринку. Але недоліком є те, що НВ ТОВ «Інформатика» практично не розвивається, не розширює свою сферу та ринки збуту.

Щоб покращити ситуацію, керівництву ТОВ «НВ Інформатика» слід почати освоєння нових ринків, у тому числі міжнародних. Адже основні конкуренти розглянутої організації також реалізують стратегію виживання, тому, щоб їх обійти, доведеться вибрати іншу стратегію. Такою може бути стратегія стабілізації (а в майбутньому – стратегія зростання).

Висновок по розділу 3

У третьому розділі виявлено резерви збільшення прибутку підприємства, шляхи вдосконалення структури капіталу підприємства та вдосконалення системи управління фінансовими результатами.

Проведено SWOT-аналіз, визначено сильні та слабкі сторони, визначено ризики та ринкові переваги компанії. Побудовано дерево цілей, розроблено стратегічну карту для НВ ТОВ «Інформатика». Визначено потенційний прибуток після реалізації запропонованих дій.

За розрахунками можна зробити висновок, що для покриття всіх витрат НВ ТОВ «Інформатика» у 2022 році необхідно реалізувати продукції на суму 41 918 тис. грн. Отже для прибуткового бізнесу підприємству необхідно збільшити кількість виробленої продукції. Це зменшить частку витрат на одиницю продукції, що знизить її собівартість.

Оптимальна структура капіталу для компанії – 60% власного капіталу і 40% позикового. Ця структура відповідає найкращим стандартам зниження рівня фінансового ризику та є оптимальною з точки зору забезпечення фінансової стабільності.

ВИСНОВКИ

Здійснене в роботі дослідження дозволяє зробити загальні висновки.

1. Визначено, що прибуток характеризує ефективність діяльності підприємства в усіх сферах його діяльності: виробництві, збуті, постачанні, фінансуванні та інвестиціях. Це основа економічного розвитку підприємства та зміцнення його фінансових відносин з партнерами. Механізм розподілу прибутку підприємств через податкову систему дозволяє поповнювати дохідну частину державного бюджету, дає можливість державі виконувати заплановані програми економічного розвитку.

2. Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, можна сказати, що вона не завжди позитивна, оскільки певні види доходів є джерелом особистого збагачення окремих категорій людей і не приносять користі суспільству. Це стосується насамперед прибутків від спекулятивних господарських операцій, невиправдано високих цін через монополне становище на ринку, від «тіньової» діяльності підприємств.

3. Процес управління прибутком — це система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням стану, складу та розподілу фінансових ресурсів, що дають змогу підприємству розвиватися на основі приросту прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, забезпечуючи та підтримуючи фінансову рівновагу підприємства. На основі політики управління прибутком формується система поточного планування, формування та розподілу прибутку, яка включає розробку різноманітних видів планів, виходячи: з запланованого обсягу операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства; мети, встановленої в процесі формування політики управління прибутком; діючої системи ставок сплати податків; результатів аналізу прибутків за попередній період; розробленої системи правил і нормативів витрат окремих видів ресурсів.

4. При аналізі фінансового стану підприємства можуть

використовуватися різноманітні методики, методи та моделі аналізу. Їх кількість і широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу і визначаються його цілями в кожному конкретному випадку. Для нашого випадку було використано модель У. Бівера, яка дає змогу оцінити фінансове становище підприємства з точки зору ймовірності його майбутнього банкрутства (неспроможності).

5. У другому розділі було проаналізовано фінансовий стан НВ ТОВ «Інформатика» проведена його характеристика, здійснений аналіз показників господарської діяльності, розраховані коефіцієнти ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

На основі проведеного аналізу слід відзначити у негативному плані різке збільшення на підприємстві дебіторської заборгованості, що може свідчити про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, або про збільшення обсягу продажів, чи можливо про неплатоспроможність і банкрутство частини постійних покупців підприємства. З іншого боку, НВ ТОВ «Інформатика» може без проблем скоротити відвантаження продукції, і тоді рахунки дебіторів зменшаться. Також на підприємстві відбувалося зростання запасів на 22,66% у 2020-2021 рр., що свідчить про зниження попиту і погіршення кон'юнктури.

Позитивними моментами діяльності НВ ТОВ «Інформатика» є постійне збільшення валюти балансу впродовж 2019-2021 рр., що говорить про розширення обсягу його фінансово-господарської діяльності.

6. Аналіз показав, що за останні два роки основним джерелом фінансових ресурсів НВ ТОВ «Інформатика» був власний капітал. Щодо позикових коштів, то варто звернути увагу на відсутність довгострокових зобов'язань. Про відсутність даного показника не можна судити однозначно негативно чи позитивно, оскільки залучені кошти підприємство могло б використати для розширення своєї діяльності.

7. У третьому розділі були розроблені резерви збільшення прибутку підприємства, шляхи оптимізації структури капіталу підприємства та

вдосконалення системи управління фінансовими результатами. Згідно проведених розрахунків можна прийти до висновку, щоб покрити всі витрати НВ ТОВ «Інформатика» у 2022 році потрібно реалізувати продукції на суму 41918 тис. грн. Отже, підприємству для прибуткової роботи потрібно збільшити кількість виготовленої продукції. Це дозволить зменшити частку витрат на одиницю продукції, що призведе до зменшення її собівартості. Оптимальною структурою капіталу для підприємства є значення 60% власного капіталу та 40% позикового. Така структура найкраще відповідає критерію мінімізації рівня фінансового ризику та є оптимальною з точки зору забезпечення фінансової стійкості.

У цілому можна сказати, що НВ ТОВ «Інформатика» має великий потенціал для збільшення прибутку як за власний рахунок, так і завдяки залученню позикових коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К.: "Хай Тек Прес", 2008. 336 с.
2. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ. 2016 304 с.
3. Томілін О.О. Фінансовий стан підприємства і його стабільність. Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск № 241: V т. Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. С. 1150—1157. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1575> (дата звернення: 29.04.2022).
4. Власова Н.О., Мелушова І.Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі: монографія. Х.: ХДУХТ, 2008. 259 с.
5. Дробишева О.О., Рижков А. Управління фінансовими результатами діяльності промислового підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2013. Випуск 5. С. 188—196.
6. Садовька І. Б. Економічна сутність фінансових результатів: навч. посібник. – Київ : ЦНЛ, 2013. 688 с.
7. Голов С. Ф. Фінансовий облік : підручник. Київ : Лібра, 2005. 976 с.;
8. Семенов Г. А. Фінансове планування і управління на підприємствах : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 432 с.
9. Данілов О. Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 256 с.
10. Калініченко О.В., Плотник О.Д. Економіка підприємства. Практикум: навчальний посібник. К.: Кондор, 2012. 600 с.
11. Дрофа А.А., Лютая О.О. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия. Бизнес Информ. 2010. № 12. С. 140.
12. Войтов І.М., Луговський Р.В. Управління фінансовими результатами підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. № 46. С. 267–271.

- 13.Калініченко О.В., Плотник О.Д. Економіка підприємства. Практикум: навчальний посібник. К.: Кондор, 2012. 600 с.
- 14.Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. Галицький економічний вісник. 2019. № 1. С. 115—122.
- 15.Войтов І.М., Луговський Р.В. Управління фінансовими результатами підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. № 46. С. 267–271.
- 16.Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. Київ : Знання, 2007. 668 с.;
- 17.Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Знання, 2004. 580 с.
- 18.Татьянич Л. С. Роль фінансового планування на підприємстві в умовах ринкового господарювання: монографія. Бердянськ : Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу, 2010. – 83 с. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2013/Economics/10_134349.doc.htm2.
- 19.Прохорова В. В., Мартюшева Л. С., Петрусевич Н. Ю., Прохорова Ю.В. Контролінг. Від теорії до реалізації на практиці : монографія. Харків : ВД, 2008. 200 с.
- 20.Семенов Г. А., Шарко А. І. Аналіз та вдосконалення оплати праці: монографія. Київ : Держава та регіони, 2010. 238 с.
- 21.Скалюк Р. В. Якість фінансового результату господарської діяльності промислового підприємства: монографія. Київ : ЦНЛ, 2010. 120 с.
- 22.Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємства: навчально-методичний посібник. Київ : КНЕУ, 2011. 412 с.
- 23.Тютюнник С.В. Аналітична складова економічного контролю фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва. Наукові та прикладні аспекти удосконалення бухгалтерського обліку, економічного контролю та системи оподаткування : колективна монографія / за заг. ред. В.Я. Плаксієнка. Полтава, 2018. С. 184–195.

24. Собченко Т. С., Гнесь О. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами суб'єктів малого підприємництва. Молодий вчений. 2017. № 10(50). С. 1054–1059.
25. Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9577> (дата звернення: 26.04.2022).
26. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Закон України від 07.02.2013 р. № 73. Дата оновлення: 09.07.2021. URL: [//zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13](http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13) (дата звернення: 05.05.2022).
27. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Закон України від 29.11.1999 р. № 290. Дата оновлення: 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 05.05.2022).
28. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Закон України від 31.12.1999 р. № 318. Дата оновлення: 29.09.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00> (дата звернення: 05.05.2022).
29. Власова Н. О., П'ятак Т. В. Оцінка впливу факторів внутрішнього середовища на фінансові результати підприємств промисловості. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 235–243.
30. Іщук С. О. Оцінка ефективності функціонування промислового сектора економіки регіонів України. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2018. Вип. 1. С. 88–92.
31. Іванченкова Л. В., Ткачук Г. О., Скляр Л. Б. Проблемні питання оцінки фінансових результатів діяльності сучасного підприємства. Бізнес-навігатор. 2019. Вип. 3-1. С. 84–89. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2019/52_1_2019/19.pdf
32. Соколова Л. В., Верясова Г. М., Соколов О. Є. Ретроспективний аналіз фінансових результатів функціонування суб'єктів господарювання України. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 31. С. 376–385. URL:

https://openarchive.nure.ua/bitstream/document/9843/1/Sokolova_LV_Veriasova_GM_Sokolov_OE_2019_P_376-385.pdf

- 33.Рибаченко Т.С. Стратегія рекламної діяльності фірми. XLVIII Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки (2019). [Електронний ресурс]. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2019/paper/view/7214/5881>
- 34.Рибаченко Т.С. Управління рекламною діяльністю на підприємстві. XLIX Науково-технічна конференція факультету менеджменту та інформаційної безпеки (2020) [Електронний ресурс]. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2020/paper/view/9714/8120>
35. Зянько В. В., Рибаченко Т. С. Суть та завдання фінансової стратегії підприємства. LI наук.-техн. конф. підрозділів ВНТУ (м. Вінниця, 16-18 березня 202 р.) [Електронне видання]. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2022/paper/view/15061/12698>

Додаток А

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ФІМ

д.е.н., проф. В. В. Зянько

(підпис)

«29» березня 2022 р.

ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ

на виконання магістерської кваліфікаційної роботи
на тему **УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ**
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
(на прикладі науково-виробничого товариства з обмеженою
відповідальністю «Інформатика»)

08-43.МКР.003.00.003.ТЗНауковий керівник: д.е.н., професор, зав. каф. ФІМ

наук. ступінь, вчене звання (посада)

(підпис)

Зянько В. В.

(прізвище, ініціали)

Студентка групи МФКДз-20мз

(підпис)

Рибаченко Т. С.

(прізвище, ініціали)

Вінниця 2021 р.

1. Підстава для виконання магістерської кваліфікаційної роботи (МКР) наказ №65 по ВНТУ від «24» березня 2022 р. про затвердження теми МКР.

2. Мета і призначення магістерської кваліфікаційної роботи

актуальність і обґрунтування необхідності виконання МКР: Актуальність обраної теми полягає в тому, що в умовах ринкової економіки кожне підприємство прагне досягти конкурентоспроможності та забезпечити певний розмір прибутку, що неможливо без впровадження ефективної системи управління фінансовими результатами господарської діяльності. Для бізнесу отримання прибутку є дуже важливим фінансовим результатом, оскільки це показник, який визначає подальший розвиток підприємства та ефективність його роботи.

мета: дослідження ролі та значення фінансових результатів господарської діяльності підприємства та розробка ефективних заходів з удосконалення управління ними на прикладі НВ ТОВ «Інформатика».

завдання:

- дослідити економічний зміст та порядок визначення фінансового результату від господарської діяльності підприємства,
- розглянути процес управління прибутком як основним позитивним фінансовим результатом діяльності підприємства,
- визначити ефективну методику аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства,
- проаналізувати динаміку абсолютних показників фінансово-господарської діяльності НВ ТОВ «Інформатика»,
- здійснити аналіз фінансових коефіцієнтів господарської діяльності НВ ТОВ «Інформатика» та ефективності його менеджменту,
- запропонувати напрями вдосконалення процесу управління фінансовими результатами підприємства,
- розробити конкурентну стратегію НВ ТОВ «Інформатика».

3. Завдання для виконання економічної розрахункової частини МКР

Розрахувати показники фінансово-економічної діяльності НВ ТОВ «Інформатика», зокрема, коефіцієнти: поєднання, ліквідності, фінансової незалежності, фінансового ризику, платоспроможності, забезпечення власними оборотними та необоротними активами, концентрації позикового капіталу, коефіцієнт Бівера, рентабельності, ліквідності, та ін.

4. Вихідні дані для написання магістерської кваліфікаційної роботи

Власова Н. О., П'ятак Т. В. Оцінка впливу факторів внутрішнього середовища на фінансові результати підприємств промисловості. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 235–243; Іванченкова Л. В., Ткачук Г. О., Складар Л. Б. Проблемні питання оцінки фінансових результатів діяльності сучасного підприємства. Бізнес-навігатор. 2019. Вип. 3-1. С. 84–89; Соколова Л. В., Верясова Г. М., Соколов О. Є. Ретроспективний аналіз фінансових результатів функціонування суб'єктів господарювання України. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 31. С. 376–385; Іщук С. О. Оцінка ефективності функціонування промислового сектора економіки регіонів України. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2018. Вип. 1. С. 88–92; Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9577> (дата звернення: 26.04.2022); Фінансова звітність НВ ТОВ «Інформатика» за 2019-2011 роки та ін.

5. Виконавець МКР – Рибаченко Таїсія Сергіївна, ст. гр. МФКДз-20мз (д/ф).

6. Вимоги до виконання МКР

В процесі виконання МКР потрібно визначити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства, використовуючи такі методи: аналізу і синтезу – для вивчення об'єкта та предмета дослідження; теоретичне узагальнення – для визначення змісту понять та категорій; групування і порівняння – для зіставлення фактичних даних звітного і попередніх років; системний та комплексний підходи – для обґрунтування висновків та результатів дослідження варіантний аналіз, засоби моделювання. Бажано, щоб робота виконувалась на замовлення підприємства.

7. Етапи МКР і терміни їх виконання

Таблиця 1 – Етапи МКР і терміни їх виконання

Етапи МКР	Зміст етапу	Термін виконання	Очікувані результати
Вибір напрямку дослідження	Добір, вивчення та узагальнення науково-економічної та статистичної інформації; розгляд можливих напрямів досліджень та їх оцінювання; вибір напрямку дослідження; обґрунтування прийнятого напрямку дослідження; розроблення, погодження і затвердження ТЗ на МКР	грудень-січень	план МКР
Основна (економічна) частина роботи	Теоретичне дослідження проблеми	II декада квітня	Розділ 1
	Аналітична частина	I декада травня	Розділ 2
	Розробка рекомендацій та пропозицій	III декада травня	Розділ 3
Узагальнення результатів досліджень, підготовка до захисту роботи	Узагальнення результатів теоретичних та аналітичних досліджень та написання доповіді на захист МКР; оформлення ілюстративного матеріалу, підготовка презентації ДР в редакторі <u>Microsoft Office PowerPoint</u>	I декада червня	Акт впровадження, ілюстративний матеріал, презентація
Попередній захист МКР	Перевірка МКР на плагіат; одержання відзиву наукового керівника та рецензії; попередній захист МКР	II декада червня	Результат перевірки на плагіат, відгук, рецензія
Захист МКР	Основний захист МКР	III декада червня	доповідь та відповіді на питання

8. Очікувані результати

В результаті виконання магістерської кваліфікаційної роботи очікується одержання обґрунтованих рекомендацій та пропозицій, які можуть бути використані на НВ ТОВ «Інформатика» з метою підвищення ефективності його діяльності та покращення фінансових результатів.

9. Матеріали, які подають після закінчення МКР та її етапів

Переплетена пояснювальна записка магістерської кваліфікаційної роботи; графічний матеріал; відгук керівника; рецензія зовнішнього рецензента.

10. Порядок приймання МКР та її етапів

Результати магістерської кваліфікаційної роботи розглядаються на процентовках керівником роботи та завідувачем кафедри відповідно до етапів роботи та термінів їх виконання; проводиться попередній захист роботи та офіційний захист магістерської кваліфікаційної роботи.

Додаток Б

**ПРОТОКОЛ ПЕРЕВІРКИ НАВЧАЛЬНОЇ (КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ)
РОБОТИ**

Назва роботи: Управління фінансовими результатами господарської діяльності підприємства (на прикладі науково-виробничого товариства з обмеженою відповідальністю «Інформатика»)

Тип роботи: кваліфікаційна робота

(кваліфікаційна робота, курсовий проект (робота), реферат, аналітичний огляд, інше
(вказати))

Підрозділ кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

(кафедра, факультет (інститут), навчальна група)

Науковий керівник Зянько В. В., зав. каф. ФІМ

(прізвище, ініціали, посада)

Показники звіту подібності

Plagiat.pl (StrikePlagiarism)		Unicheck	
КП1		Оригінальність	83,1%
КП2			
Тривога/Білі знаки	/	Схожість	16,9%

Аналіз звіту подібності (відмітити потрібне)

- Запозичення, виявлені у роботі, оформлені коректно і не містять ознак плагіату.
- Виявлені у роботі запозичення не мають ознак плагіату, але їх надмірна кількість викликає сумніви щодо цінності роботи і відсутності самостійності її автора. Роботу направити на доопрацювання.
- Виявлені у роботі запозичення є недобросовісними і мають ознаки плагіату та/або в ній містяться навмисні спотворення тексту, що вказують на спроби приховування недобросовісних запозичень.

Заявляю, що ознайомлений (-на) з повним звітом подібності, який був згенерований Системою щодо роботи (додається)

Автор _____
(підпис)

Рибаченко Т. С.
(прізвище, ініціали)

Опис прийнятого рішення

Робота може бути допущена за попереднього захисту

Особа, відповідальна за перевірку _____
(підпис)

Єпіфанова І. Ю.
(прізвище, ініціали)

Експерт _____
(підпис)

Зянько В.В., зав. каф. ФІМ
(прізвище, ініціали, посада)