

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «ПРИВАТНИЙ ВИЩИЙ  
НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА  
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра \_Підприємництво, торгівля та біржова діяльність\_  
(назва кафедри)

ДО ЗАХИСТУ ДОПУЩЕНА

Зав. кафедрою \_\_\_\_\_  
(підпис)

\_\_\_\_\_  
(Науковий ступінь, вчене звання (прізвище та ініціали))

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА  
ОБГРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ПО ПІДВИЩЕННЮ ПРИБУТКОВОСТІ  
МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «МРІЯ»

Виконав

ст. гр. ПТБ - 238

\_\_\_\_\_  
(підпис)

М.А.Ченцова  
(ініціали та прізвище)

Науковий керівник

(Науковий ступінь, вчене звання, посада)

\_\_\_\_\_  
(підпис)

М.О.Панкова  
(ініціали та прізвище)

Запоріжжя

2023

ПРАТ «ПВНЗ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра \_\_\_\_\_  
(назва кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри

\_\_\_\_\_  
(підпис)

\_\_\_\_\_  
(Науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

\_\_\_\_.\_\_\_\_.\_\_\_\_ р.

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

Студенту гр. ПТБ - 238, спеціальності Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Ченцова Марина Анатоліївна

1. Тема: Обґрунтування заходів по підвищенню прибутковості малого підприємства

затверджена наказом по інституту № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_.\_\_\_\_.\_\_\_\_ р.

2. Термін здачі студентом закінченої роботи: \_\_\_\_\_.\_\_\_\_.\_\_\_\_ р.

3. Перелік питань, що підлягають розробці

1. Провести огляд літератури, що присвячена тематиці досліджень

.....

.

8. Оформити звіт за результатами роботи

## 4. Календарний графік підготовки кваліфікаційної роботи

№ етапу	Зміст	Терміни виконання	Готовність по графіку %, підпис керівника	Підпис керівника про повну готовність етапу, дата
1	Збір практичного матеріалу за темою кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи	16.01.2023-11.02.23		
2	I атестація I розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи	27.03.23-01.04.23		
3	II атестація II розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи	24.04.23-29.04.23		
4	III атестація III розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи, висновки та рекомендації, додатки, реферат	22.05.23-27.05.23		
5	Перевірка кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи на оригінальність	15.05.23-12.06.23		
6	<b>Доопрацювання кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи, підготовка презентації, отримання відгуку керівника і рецензії</b>	29.05.23-12.06.23		
7	<b>Попередній захист кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи</b>	12.06.23-18.06.23		
8	Подача кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи на кафедру	<b>За 3 дні до захисту</b>		
9	Захист кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи	19.06.23-24.06.23		

Дата видачі завдання: \_\_\_\_ . \_\_\_\_ . \_\_\_\_ р.

Керівник кваліфікаційної  
бакалаврської  
(магістерської) роботи

ініціали)

\_\_\_\_\_ (підпис)

\_\_\_\_\_ (прізвище та

Завдання отримав до виконання \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (підпис студента)  
ініціали)

\_\_\_\_\_ (прізвище та

## РЕФЕРАТ

Дипломна робота Ченцової Марини Анатоліївни на тему «Обґрунтування заходів по підвищенню прибутковості малого підприємства «Мрія», напрям підготовки «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій», 2023, Запоріжжя. Дипломна робота налічує 57 сторінок, у ході роботи складено та використано 19 таблиць, 5 малюнків, 2 додатки. Мета роботи: обґрунтування заходів по підвищенню прибутковості малого підприємства ТОВ «Мрія», вивчення факторів та методичних оцінки прибутковості підприємства, розробка напрямів зростання прибутковості. Для даного аналітичного дослідження та обґрунтування заходів по підвищенню прибутковості підприємства в даній роботі було застосовано комплексний метод оцінки прибутку та факторний аналіз прибутковості. Було запропоновано збільшення питомої ваги супутніх товарів в загальному обсязі товарообігу до 50%, зміна асортиментної політики ТОВ «Мрія», автоматизація бізнес-процесів товариства за допомогою програмної платформи CRM «FIRMA». Такі заходи спрямовані допомогти підприємству збільшити прибуток на 38332 тис.грн. Об'єктом дослідження сучасного підприємства є система показників прибутковості. Предмет роботи: методи аналізу показників прибутковості підприємства.

## ЗМІСТ

Вступ.....	4
Розділ 1. Теоретичні засади прибутковості підприємства.....	6
1.1 Сутність прибутковості підприємства, прибуток, класифікація, його види та функції.....	6
1.2 Фактори прибутковості підприємства.....	17
1.3 Методичні підходи до оцінки та аналізу прибутковості підприємства ....	21
Висновок до розділу 1 .....	26
Розділ 2. Аналіз стану прибутковості ТОВ «Мрія» .....	27
2.1 Характеристика діяльності (організаційна, господарська, фінансова) ТОВ «Мрія» .....	27
2.2 Дослідження прибутку, рентабельності та дохідності ТОВ «Мрія»	
2.3 Факторний аналіз та фактори впливу на прибутковість ТОВ «Мрія»	
Висновок до розділу 2	
Розділ 3. Напрямки зростання прибутковості ТОВ «Мрія»	
3.1 Обґрунтування заходів по підвищенню прибутковості	
3.2 Пропозиції щодо підвищення прибутковості ТОВ «Мрія»	
3.3 Результативність пропозицій щодо підвищення прибутковості ТОВ «Мрія»	
Висновок до розділу 3	
Висновки	
Список використаної літератури	
Додатки	

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ  
І ТЕРМІНІВ

<b>Скорочення</b>	<b>Повна назва</b>	<b>Пояснення/переклад</b>
ЧД	Чистий дохід	
С	Собівартість	
ВП	Валовий прибуток	
ОД	Оперативні доходи	
ОВ	Оперативні витрати	
ФРОД	Фінансовий результат від операційної діяльності	
РД	Разом доходи	
РВ	Разом витрати	
ФР	Фінансовий результат	
ПП	Податок на прибуток	
ЧП	Чистий прибуток	
ТОВ	Товариство з обмеженою відповідальністю	

## Вступ

Прибуток є рушійною силою і джерелом діяльності. Він активізує всі фактори виробництва — капітал, працю, природні ресурси, підприємницьку здатність — для створення продуктів, подальших продажів і прибутків. Реалізація стратегії економічного розвитку підприємства в основному залежить від обсягу отриманого доходу. Так, його розмір залежить від можливостей підприємства щодо оплати праці та формування чисельності та складу працівників, податкової політики, здатності розвивати матеріально-технологічну базу та фінансувати відтворювальний процес, виплачувати дивіденди тощо. З іншого боку, обсяг доходу, який покриває поточні витрати та генерує прибуток, залежить від економічної стратегії бізнесу та його цільової функції – прибутку. Знаючи лише абсолютну величину отриманого прибутку, неможливо оцінити ефективність підприємства. Потрібно більше інформації про його прибутковість, тобто проаналізувати відповідні показники ефективності. Вкладений капітал, ресурси та витрати слід порівнювати з отриманим прибутком. Показник прибутку займає одне з найважливіших місць у системі ринкового господарського механізму. Багато теоретичних досліджень корпоративної прибутковості показали, що фактори, які впливають на якість прибутку та норму прибутку, багатогранні та численні. Прибутки будь-якого підприємства мають різні прояви, які визначаються різними соціально-економічними та політичними умовами. Рентабельність підприємств відіграє дуже важливу економічну функцію для розвитку прогресивної економіки та створення необхідного підприємницького середовища, а також стимулювання ефективності та розвитку виробництва. Для виявлення резервів підвищення ефективності фірми важливо проаналізувати прибутковість і причини її зміни. Дослідженням прибутковості підприємств займаються багато вітчизняних вчених, таких як: Агапова М.В., Амельченко Т.В., Гущина., Марцин В.С. та ін. Крім того, значний внесок у розвиток теорії та практики аналізу рентабельності зробили такі вчені: Алексеев І.В., Бланк І.А., Гриньова О.М., Кирейцев Г.Г., Мороз А.С., Поддєрьогін А.М., Покропивний С.Ф., Савицька Г.В. але єдиної точки зору на методи аналізу прибутковості в сучасних умовах немає, що свідчить про необхідність продовження наукових досліджень у цьому напрямку. Як зазначалося раніше, велике значення в системі економічних показників має рівень рентабельності, що можна підтвердити господарською діяльністю різних підприємств. Тому основною метою даної бакалаврської роботи є дослідження прибутків та обґрунтування заходів щодо підвищення прибутковості ТОВ «Мрія». На основі поставлених цілей були визначені наступні завдання дослідження: сутнісна характеристика прибутковості підприємства; вивчення факторів прибутковості підприємства; ознайомлення із системними методами оцінки прибутковості підприємства; надання характеристики організаційно-господарської та фінансової

діяльності ТОВ «Мрія». »; Провести дослідження прибутку, рентабельності та рентабельності ТОВ «Мрія»; провести факторний аналіз діяльності ТОВ «Мрія»; обґрунтувати заходи щодо підвищення рентабельності даного підприємства; запропонувати пропозиції щодо підвищення рентабельності ТОВ «Мрія»; Оцінити ефективність виконання рекомендацій щодо підвищення прибутковості ТОВ «Мрія». Основою даного дослідження є теоретичні та науково-практичні дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з економічної теорії оцінки фінансової діяльності підприємств, теорії та практики управління прибутковістю підприємств.

Метод дослідження:

За допомогою абстрактно-логічного підходу досліджено теоретичні та практичні проблеми аналізу фінансового стану підприємства та формування більш зрозумілого змісту всіх категорій прибутковості. Методи аналізу та узагальнення були використані при розгляді думок різних науковців щодо цих досліджень.

Для визначення необхідних фінансових показників та аналізу прибутковості підприємства використовуються методи фінансового аналізу, групування та порівняння. Діалектизми використовувалися для узагальнення змісту та підтримки теоретичних результатів.

Практичні дослідження дуже важливі, і їх результати можна застосувати до сучасних бізнес-операцій для покращення фінансових результатів і підвищення прибутковості.



## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Сутність прибутковості підприємства, прибуток, класифікація, його види та функції

У Господарському кодексі України записано:

«Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, зареєстрований компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності. На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів і господарської діяльності є прибуток (дохід)» [17]. Цими нормативними положеннями визначається роль і місце прибутку в економіці підприємства. Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він є єдиною формою його власних нагромаджень. Податок на додану вартість і акцизний збір, які надходять у складі виручки від реалізації продукції підприємств, являють собою форми централізованих нагромаджень, повною сумою надходять у розпорядження держави, формуючи значну частку прибуткової частини державного бюджету [19]. На відміну від ПДВ та акцизів, прибуток, отриманий компаніями від виробництва товарів і послуг, також є одним із основних джерел доходів для формування централізованих державних фінансів і використовується бізнесом для збільшення прибутку. виробництво, реконструкція та технічне переоснащення основних засобів, технічне вдосконалення, матеріальне стимулювання та соціальний розвиток колективу[19]. Законодавство України, яке регулює господарську діяльність суб'єктів підприємництва і порядок організації бухгалтерського обліку і звітності, з одного боку, і систему оподаткування прибутку – з іншого, під "прибутком" визначає два різних економічних явища. Згідно з Податковим кодексом України, прибутком вважається сума валових доходів, тобто по суті доходів від усіх видів діяльності, скоригована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства і на вартість зносу (амортизації) основних засобів і нематеріальних активів [25]. Прибуток у класичному розумінні являє собою різницю між ціною товару і затратами на виробництво товару – його собівартістю. Саме таке розуміння прибутку закладене в усіх законодавчих актах України, крім законодавства про оподаткування прибутку. Такий показник, безумовно, в більшій мірі характеризує якість господарювання підприємства, саме він реальний і з точки зору спроможності підприємства відраховувати частину прибутку до бюджету. Прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства та є найвагомим джерелом централізованих ресурсів держави:

у доходи бюджету здійснюються відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток. Це означає, що доходи

підприємства повинні задовольняти не тільки фінансові потреби, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у збільшенні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава [31]. Не залежно від виду діяльності чи форми власності, для отримання кінцевого фінансового результату, а саме прибутку і є створення та подальший розвиток будь якого підприємства. Фінансовий результат - це економічний підсумок виробничої діяльності суб'єктів господарювання, котрий виражається у грошовій (вартісній) формі [11, с. 49]. Фінансові результати - це показники, які характеризують ефективність діяльності підприємства і можуть призвести до прибутку або збитку. Найбільшу частину становить прибуток, який виходить у вигляді різниці між доходом від продажу продукту та витратами на його виготовлення та продаж. Інвестиційна та фінансова діяльність компанії, а також фінансові результати спеціальних заходів також впливають на рівень прибутку. Прибуток або збиток, який компанія створює в результаті своєї діяльності, є фінансовим результатом. Він дає комплексну оцінку ефективності господарської діяльності та узагальнює всі результати цієї діяльності і є одним із основних економічних показників [29, С. 278]. Отже, прибуток або збиток є результатом корпоративної діяльності. Прибуток в основному отримують від реалізації готової продукції та послуг. Крім того, компанія може продавати інші матеріальні цінності та послуги, пов'язані з допоміжним виробництвом. [27, стор. 438]. Основною метою підприємництва є отримання прибутку. Формування капіталу, виконання бюджетних зобов'язань, фінансування інвестицій і платоспроможність компанії залежать від її прибутку і розміру. Прибуток є важливим фактором у визначенні рівня заробітної плати та основним критерієм для визначення рівня виплати дивідендів. [12]. Визначення прибутку та збитку в положенні про бухгалтерський облік «Фінансова звітність» виглядає наступним чином.

Прибуток — це сума, на яку дохід перевищує супутні витрати.

Збиток – це коли сума витрат перевищує суму доходу, створеного цими витратами[56]. Прибуток — це кінцевий фінансовий результат, який характеризує виробничо-господарську діяльність підприємства в цілому і становить основу економічного розвитку підприємства. Збільшення прибутку створює фінансову базу для самофінансування компанії та практики розширеного відтворення. Частина його зобов'язань перед домогосподарствами, банками та іншими підприємствами виконується за його рахунок

. Таким чином, прибуток стає основним показником оцінки виробничо-фінансової діяльності підприємства. Прибуток характеризує його ділову активність і оцінки фінансового благополуччя. Відрахування від бюджетних надходжень становлять значну частину державних і місцевих доходів і дуже залежать від темпів економічного розвитку в країнах і регіонах, покращення суспільного добробуту та, зрештою, покращення рівня життя громадян. вони на підйомі. Прибуток — це різниця між доходом і загальним збитком від

різних економічних процесів (рис. 1.1). Отже, він характеризує кінцеві фінансові результати діяльності підприємства.



Мал. 1.1 Суть прибутку підприємства

У таблиці 1.1 наведена класифікація видів прибутку за відповідними ознаками, що дає змогу розробити відповідні економічні методи підвищення прибутку підприємства, знаходження їх практичного застосування.

#### Класифікація видів прибутку підприємства

Таблиця 1.1

Класифікація прибутку	Види прибутку за ознаками
Джерела формування, що використовуються при його обліку	Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг); прибуток від реалізації майна (інша реалізація); прибуток від позареалізаційних операцій
Джерела формування, за основними видами діяльності	Прибуток від операційної діяльності; прибуток від інвестиційної діяльності; прибуток від фінансової діяльності
Склад елементів, що формують прибуток	Маржинальний прибуток; балансовий або валовий прибуток; чистий прибуток
Характер оподаткування прибутку	Оподаткований прибуток; прибуток, що не підлягає оподаткуванню
Характер інфляційного прибутку	Прибуток номінальний; прибуток реальний
Період формування прибутку	Прибуток попереднього періоду; прибуток звітного періоду; прибуток планового періоду

Характер використання прибутку	Нерозподілений прибуток; розподілений прибуток
Результат господарювання	Позитивний прибуток (відповідно прибуток в звичайному його розумінні); негативний прибуток (збиток)
Способи отримання прибутку	Прибуток, отриманий завдяки ініціативі: Впровадження інновацій: виробництво нового товару або товару, що відрізняється підвищеною якістю в порівнянні з виробами, що нині продаються, освоєння нового ринку; впровадження нового методу виробництва або освоєння нового джерела сировини і матеріалів; Відсутність страху перед ризиком; Розумне використання засобів, одержаних від економії на масштабах виробництва; Далекоглядна політика відносно заборгованості. Прибуток, одержаний при сприятливих обставинах (або понесений збиток при несприятливих умовах)

Звісно це не повний перелік розглянутих класифікаційних ознак, він не відображає все різноманіття видів прибутку, які використовуються. Розширення класифікації прибутку, систематизація видів прибутку підприємства за відповідними ознаками дає змогу в умовах ринкової економіки оцінити і збільшити фінансові результати діяльності підприємства.

Для різних потреб розрізняють такі види прибутку [18]:

Загальний прибуток – кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, що включає в себе фінансові результати від різних видів його діяльності (продаж продукції, послуги, прибуток від звичайної діяльності, надзвичайних подій);

Валовий прибуток – прибуток, розрахований на реалізованій продукції у вигляді різниці між чистим доходом (виручка без ПДВ та акцизів) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Валовий прибуток розраховується за формулою:

$$Пвал = ВР - С, \quad (1.1)$$

де ВР - виручка від реалізації;

С - собівартістю проданих товарів, продукції, робіт і послуг.

Прибуток (збиток) від продажу являє собою валовий прибуток за вирахуванням управлінських і комерційних витрат:

$$Ппр = Пвал - Ру - Рк, \quad (1.2)$$

де Ру - витрати на управління;

Рк - комерційні витрати.

Торговельний прибуток – є вираженим у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення торговельної діяльності, і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності. За характером відбиття в обліку виділяють бухгалтерський і економічний прибуток підприємства[6].

Бухгалтерський прибуток є сумою отриманих прибутків (збитків) та характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності. Його обсяг визначається за даними бухгалтерського обліку та обчислюється за формулою:

$$БП = ЗВ - ВВ_{яв}, \quad (1.3)$$

де ЗВ – загальний виторг;

ВВ<sub>яв</sub> – витрати виробництва явні(бухгалтерські).

Економічний прибуток це різниця між сумою доходів підприємства і сумою його поточних витрат. У цьому випадку враховуються поточні витрати і внутрішні, і зовнішні. При цьому, внутрішні витрати оцінюються по їх альтернативній вартості і не відбиваються бухгалтерським обліком. Бухгалтерський прибуток підприємства завжди більший економічний на величину внутрішніх поточних витрат та визначається за формулою:

$$ЕП = ЗВ - ЗВВ, \quad (1.4)$$

де ЗВВ – загальні витрати виробництва

За характером діяльності розрізняють прибуток від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності це фінансовий результат від всіх традиційних видів діяльності й господарських операцій, формується регулярно. Прибуток від надзвичайних подій це дуже рідкісне для даного підприємства джерело формування.

По основних видах господарських операцій поділяють прибуток від реалізації продукції та від позареалізаційних операцій. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - основним його вид на

підприємстві та безпосередньо пов'язаним з галузевою специфікою діяльності. Аналогічним до цього терміна, є термін "прибуток по основній діяльності". У будь-якому з цих випадків, під таким прибутком мається на увазі, результат господарювання по основній виробничо-збутовій діяльності підприємства. Прибуток від позареалізаційних операцій відображається у звітності у вигляді сальдо між отриманими доходами й понесеними втратами від цих операцій. До позареалізаційних доходів відносять:

штраф, пеня, неустойка за порушення умов договорів; активи, що були отримані безоплатно, а також за договором дарування; надходження для відшкодування завданих збитків; прибуток за минулі роки, виявлені у звітному році; суми кредиторської і депонентської заборгованості, з минулим терміном позовної давності; курсові різниці; суми дооцінки активів (за винятком необоротних активів).

По основних видах діяльності розрізняють прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Операційний прибуток — це сума прибутку від реалізації продукції та прибутку від інших операцій, не пов'язаних з інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Кінцевим фінансовим результатом діяльності, пов'язаної з придбанням, будівництвом, виготовленням та реалізацією основних фондів, нематеріальних активів, інших довгострокових активів та короткострокових фінансових інвестицій поза Фондом, є дохід від інвестиційної діяльності.

Дохід від фінансової діяльності — це фінансовий результат операцій, результатом яких є зміна розміру та складу капіталу, залучення додаткового капіталу або акціонерного капіталу, випуск облігацій та інших боргових інструментів, різні форми запозичень. Погашення основного боргу та ін.

Залежно від конфігурації елемента доходу розрізняють:

1. Маржинальний прибуток
2. Валовий або балансовий прибуток
3. Чистий прибуток

Маржинальний прибуток - це сума чистого доходу від операційної діяльності без урахування суми змінних витрат.

Валовий або балансовий прибуток - це сума чистого доходу від операційної діяльності без урахування всіх операційних витрат (постійних і змінних). Цей вид прибутку характеризує різницю між загальною сумою чистого доходу підприємства та загальною сумою його поточних витрат та включає три основні елементи: прибуток (збиток) від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг; прибуток (збиток) від реалізації основних засобів, їхнього вибуття, реалізації іншого майна підприємства; фінансові результати від позареалізаційних операцій.

Чистий прибуток - це сума валового (балансового) прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок.

За характером оподаткування виділяють оподатковувану і не оподатковувану податком частину прибутку. Такий розподіл прибутку має важливу роль у формуванні податкової політики підприємства та дозволяє

оцінювати альтернативні господарські операції з позицій кінцевого їх ефекту. Прибуток, що не підлягає оподатковуванню, регулюється відповідним законодавством.

За тип інфляції «очищення» наступний вид прибутку.

назва та речовина. Нормальний прибуток свідчить про такий рівень освіти, коли дохід залишається після покриття зовнішніх і внутрішніх поточних витрат. Реальний прибуток визначає розмір номінальної виручки з поправкою на інфляцію за відповідний період.

Залежно від ступеня заснованості прибутки підприємств розрізняють низькі, нормальні та високі. Базою для порівняння є розмір нормального прибутку, який відповідає мінімальній процентній ставці за депозитом. Прибуток вважається нормальним, якщо прибутковість вкладених у бізнес коштів перевищує кошти, отримані від депозитів. Low Gain і High Gain вказують на рівень пласта, нижче і вище нормального рівня посилення відповідно.

Залежно від типу використання частина чистого прибутку ділиться на частину використання та частину активації. Капіталізований прибуток – це сума, що виділяється на фінансування зростання активів компанії, тоді як спожитий прибуток – це частина, витрачена на виплати акціонерам компанії, працівникам і соціальні програми.

За ступенем використання поділяють нерозподілений і розподілений прибуток підприємства. Нерозподілений прибуток являє собою частину чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплат власникам дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби. В деяких випадках підприємства в результаті діяльності зазнають збитків. Власний капітал зменшується через суму непокритого збитку. Нерозподілений прибуток складається з асигнованої та неасигнованої частини:

- асигнована частина має цільове призначення, наприклад:

для фінансування розвитку підприємства; проведення цільових програм; тощо;

- неасигнована частина конкретного призначення не має. Деякі компанії можуть мати ліміти нерозподіленого прибутку, які тимчасово відкладають певну суму нерозподіленого прибутку, яка може бути виплачена як дивіденди. Якщо ліміт буде знято, ця сума буде виплачена як дивіденд або використана на інші цілі. Це одне з найпоширеніших добровільних обмежень, яке має на меті розширення фізичної та технічної бази підприємства. Дивідендний прибуток — частина отриманого прибутку, яка ще не була використана в господарській діяльності, з того, що було розподілено. Санаційний прибуток – це специфічний вид прибутку, який виникає внаслідок викупу підприємством власних корпоративних прав, таких як: акції та частки. Зазвичай, це відбувається за курсом, що є нижчим за номінальну вартість цих прав (дизажіо), задля їх безкоштовного передання до анулювання, зниження номінальної вартості, при одержанні безповоротної

фінансової допомоги від власників корпоративних прав, кредиторів та інших зацікавлених осіб у санації підприємства [27, с. 42]. Вона відображає ефективність виробничо-збутової діяльності компанії і є основною метою отримання прибутку в сучасних умовах господарювання. Це пов'язано з тим, що рівень прибутку повинен відображатися у формі дотримання індивідуальних витрат підприємства, що беруть участь у виробництві та реалізації продукту, і суспільно необхідних витрат і є опосередкованим вираженням ціни продукту. Це є. Зі стабілізацією оптових цін скорочення фірмами індивідуальних витрат на виробництво та продаж продукції відображається на збільшенні прибутку. Серед іншого багато вчених стверджують:

Вуд Ф., Бланк І.А., Вальтер С.Б., Ліщанський М.Л. тощо [7, с. 68] стверджують, що метою відкриття бізнесу є отримання прибутку. Прагнення до максимального прибутку визначає його роль у системі економічних відносин.

1. Прибуток є основною метою підприємницької діяльності та визначає її ефективність.

2. Прибуток є основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства та гарантією розвитку підприємства.

3. Прибуток це носій захисної функції підприємства від банкрутства та головна передумова зростання ринкової вартості господарчого суб'єкта.

4. Прибуток забезпечує надходження до бюджету податків і платежів, є фундаментом економічного розвитку країни, джерелом задоволення соціальних потреб, саме тому у прибутковій роботі підприємства зацікавлене суспільство.

Функції прибутку:

- оцінювальна – полягає в тому, що прибуток виступає основним показником ефективності виробництва і використання ресурсів;

- стимулююча – полягає в тому, що прибуток є джерелом сплати податків, а його розмір впливає на виробниче і особисте споживання;

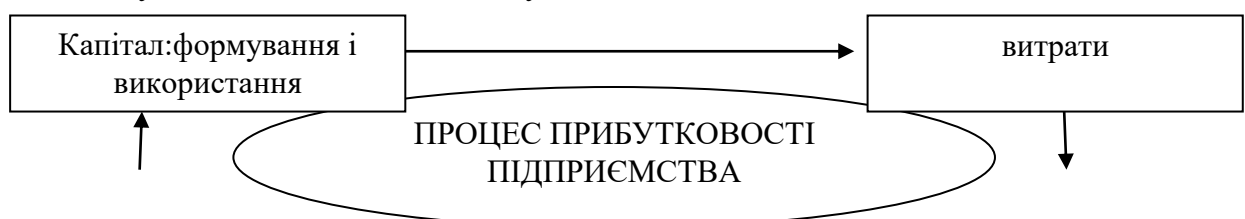
- госпрозрахункова – полягає, в обов'язковому отриманні прибутку, інакше виробництво не має сенсу. Прибуток є основою для прийняття інвестиційних рішень, джерелом виплати дивідендів, різних видів поповнення капіталу, передумовою залучення кредитних коштів.

Але щоб сформувані нове мислення підприємництва, ми не повинні забувати про соціальну функцію прибутку. Вона турбується не лише про забезпечення власного багатства, а й про допомогу соціально незахищеним верствам населення шляхом добровільного перерозподілу плодів виробництва. - бути. У країнах з економікою, що розвивається, така практика не є новою і підприємці зацікавлені в такому перерозподілі завдяки державним стимулам (зниження податкового тиску, пільги тощо). Незважаючи на низький рівень державної підтримки підприємницьких соціальних ініціатив, гонитва за власним інтересом заходить у глухий кут, і в найближчі роки сформується



нове бачення ролі соціального блага в національних економіках. року. В сучасних умовах підвищується значення прибутку як об'єкта розподілу між підприємствами й державою, різними галузями народного господарства й підприємствами однієї галузі, сферою матеріального виробництва й невиробничою сферою, підприємствами і його працівниками. Робота підприємств в умовах переходу до ринкової економіки взаємопов'язана з підвищенням стимулюючої ролі прибутку. Прибуток, як основний оціночний показник, сприяє росту обсягу виробництва й реалізації продукції, підвищенню якості продукції, покращенню використання наявних виробничих ресурсів. Діюча система розподілу прибутку, посилює його роль та підвищує зацікавленість підприємств у збільшенні не тільки загальної суми прибутку, але й тієї його частини, що використовується, як головне джерело засобів, направлених на виробничий і соціальний розвиток та матеріальне заохочення працівників відповідно до якості затраченої праці. Отже, прибуток відіграє вирішальну стимулюючу роль у подальшому підвищенні ефективності виробництва, посиленні матеріальної зацікавленості працівників для досягненні високих результатів діяльності свого підприємства. Проте прибуток не є єдиним універсальним мірилом ефективності виробництва. Якщо темп зростання вартісного показника перевищує темп зростання виробництва окремого виду продукції в природних умовах, то це свідчить про зниження ефективності використання виробничих ресурсів, розрахованої на одиницю корисного ефекту. Розмір і швидкість зростання доходів не повністю відображають зміни у використанні та ефективності основних фондів і оборотного капіталу. При збільшенні обсягу виробничих фондів і підвищенні ефективності їх використання, може бути, отриманий додатковий прибуток. Безліч різноманітних факторів впливає на зміну економічних показників, за будь-який часовий період. Під час дослідження питання визначення фінансових результатів, західні економісти дійшли висновку, що на формування прибутку впливає багато факторів:

підприємницька ініціатива, сприятливі умови, захист держави та інших суспільних інститутів. Економістами США та інших країн вивчаються питання залежності прибутку від масштабів виробництва, інтенсивності використання капіталу та коливань витрат. Здатність підприємця керувати ризиком та володіння методами передбачення та прогнозування також впливає на отримання прибутку. Основою ефективного функціонування підприємства в умовах ринкової економіки є здійснення прибуткової діяльності на основі підприємницького духу, процес чого зображено на малюнку. 1.2 Власні кошти та активи відіграють центральну роль у формуванні капіталу, покриваючи значну частину витрат і виступаючи гарантом за запозиченнями. Тому що за допомогою кредитів можна збалансувати вимоги до капіталу.





Мал. 1.2 Процес прибутковості підприємства та його складові

Прибуток, як найважливіша категорія ринкових відносин, виконує такі функції:

оцінка

Захоплюючий

Незалежний

спілкування

Однак це не виключає, що перемоги також включають інші функції. Зміст функції вище [25, с. 38-42].

- Функція прогнозу прибутку:

Прибуток використовується як основний показник економічності виробництва і використання основних засобів виробництва. Ця функція є ефективним засобом контролю за раціональним використанням наявних матеріальних і трудових ресурсів. Розглядаючи цю функцію як міру ефективності виробництва, необхідно мати на увазі, що прибуток не відповідає своїй об'єктивній основі (вартості продукту з додатковою вартістю), а є її перетвореною формою. Що означає прибуток для компанії:

1) Націнка на собівартість продукції. 2) Збільшена авансова вартість. Вартість додаткового продукту і його відношення до його джерела (живої абстрактної праці) виражаються прямо і негайно, а також опосередковано як прибуток і перетворюються. У цьому випадку прибуток виходить від руху всієї суми авансу. Для підприємств економія частини виробничих витрат, матеріальних витрат і витрат на оплату праці означає збільшення прибутку. Прибуток у своїй перетвореній формі являє собою результат руху валових авансів, але відображає ефективність як витрат життя, так і матеріальної праці, тобто ефективність виробництва. - Особливості стимулювання прибутку:

Прибуток є джерелом прямих податкових платежів домогосподарствам, матеріального заохочення працівників, розширення виробництва, вирішення соціальних проблем підприємств. У цьому випадку і країна, і компанія повинні бути зацікавлені в отриманні прибутку.

- функція прибутку державного бюджету:

Важливо не тільки покривати витрати доходом, але й створювати заощадження та прибутки для стимулювання робочої сили та вирішення інших проблем. В умовах ринкової економіки виробникам для отримання прибутку необхідно нарощувати обсяги виробництва і знижувати собівартість продукції. З його допомогою досягаються як цілі підприємства, так і задоволення суспільних потреб.

Підприємництво – це раціональний і ефективний спосіб ведення прибуткової діяльності. Це дозволяє підприємствам знаходити та раціонально розподіляти капітал, щоб мінімізувати витрати та максимізувати прибуток. Ефективна та прибуткова поведінка визначається духом підприємництва, а не ринковими відносинами. Підприємництво базується на повній фінансовій та юридичній самостійності, самостійності, самофінансуванні та фінансовій відповідальності, які тісно пов'язані між собою і утворюють єдине ціле [56, с.28]. Якщо ви не дотримаєтеся хоча б одного, ви втратите свій підприємницький дух. Рентабельність як результат діяльності є логічним продовженням принципу самоокупності. Це означає, що більша частина прибутку компанії надходить від доходів, які перевищують понесені витрати. Прибуток відіграє дуже важливу роль. Цілями підприємницької діяльності є:

Власники компанії отримують чистий прибуток. Рейтинг ефективності компанії. Відобразити всі позитивні та негативні фактори роботи. Це основне джерело накопичення капіталу та розширення виробництва. Тому прибуток відіграє дуже важливу роль. Компанія, яка постійно розвивається, може вижити в ринковому середовищі, і її потенціал зростання безпосередньо пов'язаний з рівнем її прибутку.

## 1.2 Фактори прибутковості підприємства

Велике різноманіття факторів, що впливають на прибуток, вимагає їх класифікації та має важливе значення для визначення основних напрямків, для пошуку резервів підвищення ефективності господарювання підприємства. Фактори, що впливають на прибуток, можна класифікувати за різними ознаками. Формування прибутку має зовнішні та внутрішні фактори [11].

До внутрішніх належать фактори, які залежать від діяльності самого підприємства та характеризують різні сторони його діяльності. Тоді внутрішні фактори поділяються на продуктивні та непродуктивні. Фактори виробництва відображають наявність і використання основних факторів виробничого процесу, які беруть участь у формуванні прибутку. тобто:

Робоче обладнання, предмети праці, сама праця. Невиробничі фактори в основному пов'язані з торгівлею, збереженням та іншими подібними видами господарської діяльності.

До зовнішніх факторів відносять фактори, які не залежать від діяльності самої фірми, але деякі з яких впливають на зростання прибутку і рентабельності виробництва.

Також, виділяються групи екстенсивних та інтенсивних факторів [30]. До екстенсивних відносяться фактори, які відбивають обсяг виробничих ресурсів, наприклад:

зміни чисельності працівників, вартості основних фондів, їхнього використання за часом, тобто зміна тривалості робочого дня, коефіцієнта

змінності устаткування й ін., а також невиробниче використання ресурсів, а саме:

витрати матеріалів на виробництво, втрати через відходи. До інтенсивних відносяться фактори, які відображають ефективність використання ресурсів, наприклад:

підвищення кваліфікації працівників, підвищення продуктивності устаткування, впровадження прогресивних технологій. Ці фактори перебувають у тісному взаємозв'язку й залежності, у процесі здійснення виробничої діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, реалізацією продукції та одержанням прибутку.

Таким чином, можна зробити висновок, що одні і ті ж елементи процесу виробництва (засоби праці, предмети праці й праця), з одного боку, розглядаються, як основні первинні фактори збільшення обсягу продукції, з іншого боку, як основні первинні фактори, що визначають витрати виробництва. Оскільки прибуток це різниця між обсягом виробленої продукції та її собівартістю, то величина і темпи її росту залежать від тих же трьох первинних факторів виробництва, що впливають на прибуток через систему показників обсягу продукції й витрат виробництва. Головною метою формування системи прибутковості є забезпечення отримання прибутку, його оптимальний розподіл і продуктивне використання. У випадку виникнення збитків, ця система спрямована на встановлення причин їх виникнення і знаходження джерел для їх покриття. Для досягнення збалансованого фінансового результату, необхідно ефективно управляти процесом прибутковості, враховуючи всі зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на виробництво і реалізацію продукції. Формування прибутку передбачає аналіз якісних і кількісних аспектів підприємницької діяльності. Управління формуванням і розподілом прибутку в кластері базується на впливі факторів, що визначають його рентабельність. Усі компоненти сучасного підприємства мають вплив на загальну рентабельність як інтегральний показник.

За ступенем впливу фактори поділяються на макроекономічні та мікроекономічні. До макроекономічних факторів формування доходів належать ті, що характеризують кон'юнктуру ринку, тобто баланс попиту та пропозиції. Будь-яка підприємницька діяльність починається з дослідження ринку з метою визначення його позиції на ринку та прогнозування відповідних дій. Підприємства не можуть безпосередньо впливати на ці фактори, але повинні враховувати їх, коли це можливо. Зміни ринкових умов, такі як:

Поява нових виробників і товарів, зміни попиту можуть мати значний вплив на баланс попиту та пропозиції, що неминуче може вплинути на обсяги продажів і ціни, а в кінцевому підсумку — на прибутковість [21, с.94].

Мікроекономічні фактори формування доходу відображають діяльність самої фірми і можуть бути розділені на дві групи:

Технічно, економічно і складно. Техніко-економічні фактори визначають характер і умови формування прибутку. На прибутковість компанії впливають такі фактори:

Збільшення виробництва. продаж продукції. Підніміть ціну за одиницю товару. Зниження витрат на виробництво та збут одиниць продукції [14, С. 52].

Крім того, виділяють три фактори узагальнення:

кількість, ціна і вартість. Обсяг продажів і ціна безпосередньо пов'язані. Витрати обернено пропорційні. Ці фактори окремо та разом впливають на прибутковість. Їхні спільні дії, як правило, знаходять відображення в інтегрованих елементах асортименту та структури компанії. Вплив факторів асортименту можна спостерігати при встановленні конкретних товарних груп з різними цінами і вартістю. Зрозуміло, що заміна одного продукту на інший з іншим коефіцієнтом виграшу збільшить або зменшить загальний прибуток. Звичайно, сучасні компанії намагаються виробляти продукцію, яка приносить найбільший дохід, щоб максимізувати прибуток. Але щоб утриматися в тій чи іншій ринковій ніші, необхідно випускати нерентабельні продукти. Тому ефект структурного фактора подібний до ефекту асортименту. Однак у цьому випадку змінюється не номенклатура продукції, а відсоткова частка деяких товарів у загальному обсязі виробництва. У міру збільшення або зменшення частки більш прибуткових товарів за рахунок менш прибуткових товарів загальний обсяг прибутку збільшується або зменшується. У той же час, однак, структура виробництва продиктована конкретними потребами ринку, тому можливість впливу цього фактора на прибуток компанії дуже обмежена. Кількісний, ціновий і собівартісний фактори в кінцевому підсумку відображають показники виробництва і збуту продукту. На них впливає багато припущень або ключових факторів. Цей вплив носить систематичний характер, оскільки фактори взаємозалежні.

Значну частину корпоративного прибутку як економічного змісту становить прибуток від різних видів діяльності. Основну частину складають операційні доходи, які надходять від реалізації продукції і визначаються двома факторами:

Зміна обсягу прибутку виробленої продукції та частки прибутку нереалізованої продукції.

Розмір прибутку виробленої продукції визначається трьома показниками:

Врожайність, ціна, собівартість. Продуктивність виробництва визначається факторами, що характеризують складові виробничого процесу. Це використання основного капіталу, трудових і матеріальних ресурсів. У кожному напрямку виділяють два типи факторів: екстенсивні та інтенсивні. Широкі фактори включають не тільки кількість працівників, але й наявність фінансування та матеріалів. До орієнтованих належать рентабельність інвестицій, рентабельність матеріалів, продуктивність праці [1, с.77].

Середня визначеність показує, достатні чи недостатні засоби виробництва

для процесу виробництва. Цей фактор характеризується рухом грошових коштів, впровадженням нових можливостей і заміною зношених і застарілих фондів. Фондовіддача — показник технічного стану основних фондів, що характеризує ступінь фізичного і психічного зносу та ефективність використання фондів, що визначається коефіцієнтом варіації та наявністю або відсутністю втрат. Неповне використання основних засобів [31, с.78]. Вплив факторів праці визначається рівнем безпеки персоналу та продуктивністю праці. Характеристика чисельності працівників залежить від їх руху та складу працівників. Продуктивність праці визначається рівнем кваліфікації, виробітком одного робітника і використанням робочого часу. Використання матеріальних ресурсів залежить від наявності матеріальних ресурсів і визначається регулярністю постачання матеріальних ресурсів, наявністю достатнього оборотного капіталу для придбання матеріальних ресурсів, а також запозичень, взятих підприємством. Матеріальна віддача визначається раціональним використанням матеріальних ресурсів, тобто виробництвом готової продукції [26, С. 1 67].

Ключовим фактором отримання прибутку є ціна. відповідно до:

- Внутрішні фактори:

Ціна за одиницю продукції та норма прибутку. Все, що робить компанія, спрямоване на мінімізацію витрат і оптимізацію прибутку. Знижувати витрати завжди розумно, але це не слід робити на шкоду якості, оскільки це може призвести до втрати продажів. Оптимізація рівня виграшу забезпечує вашу компанію достатнім капіталом і не призводить до значного зростання цін, яке могло б негативно вплинути на продажі продукції.

- екзогенні фактори:

пропозиція і попит. Контроль за цінами складається з узгодження ендогенних і екзогенних факторів. Мінімальна ціна повинна бути на рівні собівартості, щоб фірма була прибутковою у разі несподіваного падіння ціни, а втрати були мінімальними у разі значного падіння [21, с.137]. На витрати впливають конструктивні та техніко-економічні фактори.

Структурні фактори - це фактори, що відображають складові собівартості.

Вартість сировини, матеріалів і напівфабрикатів. паливно-енергетичні. Заробітна плата та її забезпечення. Витрати на обслуговування та експлуатацію обладнання. Накладні та інші витрати. Техніко-економічні фактори – фактори, які характеризують формування витрат з кожного елемента, включають місткість витрат, матеріаломісткість, енергомісткість, трудомісткість тощо, та їх вартість, ціна на матеріали, сировину, енергоносії, заробітна плата тощо [35, с.97]. Місткість визначається обсягом використання сировини, енергії, заробітної плати та інших елементів на виробництво одиниці відповідних товарів, робіт, послуг. Основним чинником зниження собівартості є зменшення місткості витрат. Оскільки вартісний фактор є екзогенним, підприємство обирає найвигідніші умови поставок [30, с.98].

Фактори ускладнення – відображають вплив певних тенденцій економічного розвитку на прибутковість. Вони працюють відповідно до певних техніко-економічних факторів. Крім того, ці ефекти є комплексними і можуть бути пов'язані з різними технічними та економічними факторами. Факторами, які ускладнюють прибуток, є:

Підвищення якості продукції. Технічне вдосконалення виробництва. Підвищення працездатності [25, С. 226]. Технологічні вдосконалення у виробництві досить комплексно впливають на прибуток. Розробка та впровадження новітніх технологій та модернізація обладнання вимагає значних капіталовкладень, що призводить до збільшення витрат. Важливим є збільшення доходу від більш продуктивного обладнання, яке має зростати швидше, ніж зростання витрат. Узагальнюючи техніко-економічні чинники, технічне вдосконалення виробництва справляє безпосередній вплив на рентабельність. Це збільшення виробництва і незначне підвищення ціни. Рівень витрат також може зростати або знижуватися. У той же час зростання рівня собівартості обов'язково повинно супроводжуватися поліпшенням якості продукції [25, р. 228]. Підвищення рентабельності виробництва може бути досягнуто не тільки за рахунок технічного вдосконалення, а й за рахунок більш раціонального використання наявного виробничого потенціалу. Цього, безумовно, можна досягти шляхом удосконалення системи управління виробничими процесами. Результатом цього є підвищення матеріальної та інвестиційної віддачі, а також підвищення продуктивності праці, що сприяє збільшенню випуску продукції та зниженню собівартості продукції [13, с.187]. Підвищення якості продукції є досить складним і комплексним фактором, що вимагає додаткових витрат, що може призвести до зростання витрат і цін. Водночас цей фактор також сприяє зростанню продажів, оскільки в сучасній ситуації насичення ринку якість є головним чинником успішної реалізації продукції [13, С. 187]. забезпечення прибутковості створює необхідність застосування різних. Отже, формування прибутковості підприємства залежить від безлічі факторів, що охоплюють всі аспекти фінансово-господарської діяльності. Розподіляти ці фактори на головні та другорядні непрактично і неможливо, оскільки кожен з них може приносити великий прибуток або спричиняти значні збитки. Прогрес науки та технології змушує компанії радикально змінювати свій підхід до бізнесу, що відкриває нові можливості для отримання конкурентних переваг. Однак існують виклики, оскільки реалізація сучасних рішень вимагає організаційного та економічного підходу. Тому проблеми, пов'язані з науково-технічним розвитком та організаційним вдосконаленням підприємств, повинні розглядатися одночасно. Важливу роль у цьому процесі відіграє комплексна система управління прибутковістю підприємств, спрямована на розробку нових організаційно-економічних рішень, що дозволять ефективно реагувати на зміни в конкурентному середовищі. Між поточним функціонуванням підприємства, таким як виживання та зростання, і його розвитком існують значні відмінності, але організаційно-економічні підходи до інтеграції цих процесів в єдину систему. Це означає, що чим

швидше змінюється зовнішнє середовище, тим більш конкурентоспроможне і готове до розвитку повинне бути підприємство для досягнення успіху на ринку.

### 1.3 Методичні підходи до оцінки та аналізу прибутковості підприємства

Велика кількість підходів до визначення прибутковості та методик аналізу, ускладнює визначення ефективності діяльності підприємств. Через це, дуже важлива систематизація наявних підходів для формування повної, доцільної та актуальної інформації, щодо методики оцінювання прибутковості підприємств. Показники прибутковості це основні показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, не зважаючи на те, що вони розраховуються, як відносні показники фінансових результатів, що отримані підприємством за звітний період. Для оцінки прибутковості підприємства, дуже важливо дослідити їх динаміку, визначити усі фактори, що впливають на їх зміну. Економічний аналіз це система пов'язаних між собою методів вивчення та наукового дослідження певних явищ, процесів, дій, результатів. Мета застосування у економіці задля виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, а також, для встановлення та оцінки основних факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники ефективності. Зрозуміло, що власник зацікавлений у стабільній роботі підприємства, його розвитку та прибутковості. Досягти цього, можливо лише при отриманні прибутку та ефективному його використанні. Для цього вкрай необхідно здійснювати економічний аналіз у ділянці формування та розподілу прибутку. Від значень основних показників діяльності, господарських операцій, структури джерел фінансування, напряму залежить прийняття управлінських рішень на рівні підприємства, а також, можливості залучення додаткових джерел, вкладення капіталу [11]. Основними завданнями економічного аналізу формування та розподілу прибутку є:

- Оцінити ефективність діяльності підрозділів.
  - Визначення складових формування прибутку.
  - Визначити ефективність розподілу прибутку.
  - Виявлення та перевірка резервів підвищення прибутковості [11].
- Основними завданнями економічного аналізу управління формуванням і розподілом прибутку в сучасних умовах господарювання є:

- 1). Дослідження можливостей прибутку відповідно до потенціалу бізнес-одиниць.
  - 2). Визначити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на величину прибутку підприємства.
  - 3). Керуйте виконанням прибуткових планів. Оцінка динаміки та структури фінансових результатів.
- чотири). Характеристика впливу прибутку на фінансову стійкість компанії.



п'ять). Оцінити напрямок розподілу прибутку та визначити ефективність;

б). Виявлення резервів підвищення прибутковості підприємства.

7). Надано рекомендації щодо підвищення ефективності управління прибутком [11]. Для виконання зазначених аналітичних завдань важливе значення має вивчення методологічних засад, їх реалізація, спрямована на адаптацію існуючих методів і вдосконалення механізмів управління прибутком і господарською діяльністю в цілому [11]. Навчальна література під редакцією авторів включає:

з. Я.А. Позднякова, С. В. Дивар, І.П. Жітной, I. V. Tatsii, Р. Е. Жітной, Н. І. Кіндлацька, М. С. Білик, А.Г. Загородній, Є. В. Муніка, Ф. Ф. Бутинець, С. З. Мощенкоч, О. 28 В. Олиник, В.О. Подольська, О.В.Яріш, Г.В.Савицька провели аналіз способів аналізу фінансових результатів діяльності та формування і розподілу прибутку. Це свідчить про те, що елементами методології аналізу прибутку є реалізація вертикального та горизонтального аналізу показників доходів, витрат і прибутку. Цей підхід вважається класичним, заснованим на цих показниках фінансової звітності та доступним для широкого кола внутрішніх і зовнішніх користувачів. Однак при застосуванні такого підходу неможливо розрахувати вплив фінансових результатів на прибутковість чи фінансову стійкість підприємства, а лише вивчити зміни в структурі та динаміці (доходів і витрат) фінансових результатів. [11]. Крім горизонтального та вертикального аналізу прибутку, В.О. Подольська та О.В.Яриш [12], Г.В.Савицька [13] надають аналіз прибутковості (рентабельності фірми). Нарешті, показники прибутковості більш повно характеризують діяльність бізнес-одиниць. Цей показник відображає відсоток впливу на інвестований капітал і використовується для оцінки ефективності компанії. Дібал [14] у працях С.В., Є.В. Мниха [15] окремо виділяє віднесення прибутку від реалізації продукції. Виконання цього типу аналізу необхідно для вивчення впливу факторів, які складають показник зростання продажів: продажів і витрат. На основі цих показників приймаються рішення за результатами аналізу (зниження/збільшення ціни, коригування вартості). Неможливо зробити обґрунтовані висновки щодо розміру отриманого прибутку без дослідження факторів, що впливають на зміну метрики [11]. з. Так, пані Позднякова пропонує провести аналіз рівня прибутку з урахуванням інформації про асортиментну політику та рівень відпускних цін. Тому, як показує світовий досвід, якщо товар швидко розкуповується, варто підняти ціни, а на прибуток можна вплинути за допомогою асортиментної політики. Звичайно, цей метод аналізу прибутку доступний лише користувачам облікової інформації, і є негативним явищем для зовнішніх користувачів, особливо інвесторів. Для зовнішніх користувачів потрібна більш загальна інформація.

Показники діяльності компанії. Вплив показників прибутковості на фінансову стійкість і платоспроможність підприємства [11]. У навчальній літературі за редакцією А.Г.Загороднього та проф.Ф.Ф. Бутинець найбільш комплексно пропонує метод аналізу прибутку, враховуючи вплив прибутку

на всі аспекти корпоративної діяльності та показники дослідження. У цих джерелах, передбачено, здійснення аналізу прибутку не лише шляхом проведення вертикального та горизонтального аналізу за даними фінансової звітності, але й здійснення оцінки взаємозв'язку «витрати – обсяг - прибуток». Таким чином, розрахунок резервів збільшення прибутку, за даними бухгалтерського обліку та внутрішньої звітності, передбачає здійснення аналізу розподілу та використання чистого прибутку окремим етапом, завдяки проведенню горизонтального аналізу напрямів його розподілу [11]. За поданими у навчальній літературі методиками, для проведення аналізу прибутку, необхідна не лише фінансова звітність, що підлягає оприлюдненню, але й наявність інформації, що належить до внутрішніх джерел, зокрема внутрішня звітність. У такому випадку, через відсутність інформації із внутрішньо-фірмових документів для аналізу взаємозв'язку «витрати – обсяг - прибуток», виникають перешкоди при проведенні економічного аналізу зовнішніми суб'єктами, у зв'язку з інформаційною обмеженістю фінансової звітності. Через це, дана методика аналізу фінансових результатів, яка здійснюється на основі даних фінансової та внутрішньої звітності, може призвести до помилкового трактування інформації, отриманої за результатами аналізу, та помилок при прийнятті управлінських рішень відносно суб'єкта господарювання для зовнішніх суб'єктів [11]. Метод аналізу прибутку, викладений у підручниках С. З. Мошенського та О. В. Олійника, свідчить про необхідність аналізу його якості. Суть цієї методики полягає в тому, щоб зробити прогнози щодо потенціалу компанії не тільки бути прибутковою, але й збільшити темпи її зростання. Основними критеріями дослідження якості прибутку є: безпека реальність преси; Періодичність змін стандартів бухгалтерського обліку та їх вплив на формування фінансових результатів. Діловий імідж компанії [16, с.523]. Проаналізуйте опубліковані наукові статті на наявність проблем у аналізі фінансових результатів і прибутку. Дані наведені в таблиці.

Таблиця 1.2. Висвітлення питання методики аналізу прибутку у наукових статтях

№	Автор	Етапи аналізу фінансових результатів (прибутку)
1	Череп А. В, Рурка Г. І.	1) вертикальний та горизонтальний аналіз за видами діяльності; 2) оцінка показників динаміки за роками; 3) аналіз структурних компонентів прибутку; 4) факторний аналіз прибутку; 5) аналіз процентної маржі
2	Сало І. В., Лисянська О. О.	1) вертикальний та горизонтальний аналіз прибутку за видами діяльності; 2) оцінка динамічних показників прибутковості за роками; 3) аналіз показників прибутковості; 4) порівняльний аналіз рівня прибутковості; 5) аналіз структурних компонентів прибутку; 6) факторний аналіз;
3	Шубіна С. В., Крамаренко І. В., Лосева І. В.,	1) горизонтальний/ вертикальний аналіз (дослідження динамічних та структурних змін прибутку підприємства); 2) детермінований факторний аналіз; 3) кореляційно-регресійний

	Швадченко В. О.	аналіз: - «ЧП-активи» (залежність ЧП від сукупних активів); - «ЧП-пасиви» (зв'язок ЧП з пасивами); - «ЧП-рух грошових коштів» (залежність ЧП від потоку грошових коштів)
4	Тютюнник Ю. М.	1) аналіз динаміки фінансових результатів; 2) аналіз структури фінансових результатів діяльності; 3) факторний аналіз формування фінансових результатів
5	Блонська В. І., Паньків І. В.	1) горизонтальний аналіз – порівняння показників прибутку в динаміці; 2) вертикальний(структурний) – визначення структури прибутку за сферами діяльності, видами продукції, структурний аналіз розподілу прибутку; 3) порівняльний аналіз прибутку; 4) аналіз коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу прибутку; 5) інтегральний аналіз прибутку
6	Говорушко Т. А., Лановська Г. І.	1) аналіз динаміки показників діяльності підприємств галузі; 2) аналіз структури та динаміки операційних витрат; 3) аналіз структури показників фінансових результатів; 4) аналіз динаміки чистого прибутку; 5) аналіз динаміки рентабельності показників операційної діяльності
7	Кочетков О. В., Балдик Д. О.	1) аналіз динаміки фінансових результатів; 2) аналіз показників рентабельності

Виходячи з даних, представлених у таблиці 1.2, можна зробити висновок, що визначення структури та динаміки фінансових результатів і доходів є невід'ємною частиною методології аналізу прибутків. Особливістю розглянутого підходу до методології аналізу прибутку в наукових публікаціях є те, що досліджувана методологія пов'язана з конкретним сектором економіки (аналіз фінансових результатів підприємств АПК, спиртової промисловості тощо). Специфіка методу аналізу прибутку, запропонованого авторською групою Шубіною С.В., І. В. Крамаренко, І.В.Лосева, В.О. Швадченка – застосування кореляційно-регресійного аналізу, автор Ю.В. М. Чучник, І. В. Сало, О. О. Лисянська звернула увагу на необхідність аналізу віднесення прибутку. Останній метод є найбільш комплексним методом аналізу прибутку, оскільки він враховує більшість елементів аналізу прибутку, таких як горизонтальний і вертикальний аналіз, факторний аналіз, аналіз показників прибутковості. Як перевага запропонованого методу, оскільки дані фінансової звітності служать інформаційною базою, можна припустити, що асиметрія інформації буде усунена, якщо цей метод використовувати для аналізу прибутку. Ми вважаємо, що відсутність обчислених показників для аналізу підтримки фінансової прибутковості та аналізу інших показників ефективності (зокрема, фінансової стабільності)[11] є недоліком. Отже, за результатами дослідження методики аналізу прибутку, визначеної у навчальній літературі та наукових статтях встановлено відсутність комплексної методики економічного аналізу фінансових результатів та прибутку, за результатами застосування якої користувачі отримували повну інформацію для прийняття управлінських рішень. Важливість розробки комплексної методики аналізу операцій з формування та розподілу прибутку визначається також тим, що умови економічних відносин пов'язані з постійних пошуком шляхів

подолання наслідків кризових явищ та недопущення їх у майбутньому, а також трансформацією сутності та значення прибутку в економіці, яка б ґрунтувалася на концепції грошового забезпечення прибутку для ефективної реалізації його ролі як джерела внутрішнього фінансування [11].

Задля більш детального впливу факторів на прибуток, здійснюється факторний аналіз показників фінансових результатів діяльності

Факторний аналіз показника валового прибутку або збитку:

$$ВП = ЧД - С, \quad (1.5)$$

де: ВП – валовий прибуток;

ЧД - чистий дохід;

С - собівартість.

Фактори збільшення (зменшення) валового прибутку: – підвищення суми чистого доходу; – зниження собівартості реалізованої продукції.

Факторний аналіз показника фінансового результату від операційної діяльності:

$$ФРОД = ОД - ОВ, \quad (1.6)$$

де: ОД - операційні доходи;

ОВ - операційні витрати.

Фактори збільшення (зменшення) прибутку: – підвищення суми чистого доходу інших операційних доходів; – зниження собівартості реалізованої продукції й інших операційних витрат.

Факторний аналіз показника фінансового результату до оподаткування:

$$ФР = РД - РВ, \quad (1.7)$$

де: РД - разом доходи;

РВ - разом витрати.

Фактори збільшення (зменшення) прибутку: – підвищення суми чистого доходу; – зниження собівартості реалізованої продукції й інших операційних витрат.

Факторний аналіз показника чистого прибутку (збитку):

$$ЧП = РД - РВ - ПП, \quad (1.8)$$

де: РД - разом доходи;

РВ - разом витрати;

ПП – податок на прибуток.

Фактори збільшення (зменшення) чистого прибутку: – зростання доходів всього; – зменшення витрат всього.

За допомогою даних формул ми зможемо проаналізувати фактори формування показників фінансових результатів будь якого підприємства.

З методологічної точки зору тепер можна оцінити фінансовий стан підприємства різними методами. Але найчастіше аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

1. Оцініть фінансовий стан підприємства.
2. Оцінка ліквідності активів і платоспроможності підприємства.
3. Оцінка показників фінансової незалежності.
4. Оцінка показників прибутковості підприємства.
5. Оцінка показників ділової активності (табл. 1.3).

Таблиця 1.3.

Показник	Формули розрахунку
Коефіцієнт зносу ОЗ	Сума зносу/Первісна вартість ОЗ
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції + Дебіторська заборгованість)/Поточні зобов'язання і забезпечення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(Грошові кошти + Поточні фінансові інвестиції)/Поточні зобов'язання
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий фінансовий результат/Чистий дохід від реалізації продукції
Коефіцієнт рентабельності діяльності	(Валовий прибуток (збиток) + інші операційні витрати – інші операційні доходи)/ (Собівартість реалізованої продукції + Адміністративні витрати + Втрати на збут)
Коефіцієнт автономії	Власний капітал/Сума балансу
Коефіцієнт маневреності	(Оборотні активи – Поточні зобов'язання)/Власний капітал
Коефіцієнт оборотності активів	Чистий дохід від реалізації продукції/Середньорічна вартість активів
Тривалість одного обороту активів, дні	Тривалість періоду/Коефіцієнт оборотності активів
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід від реалізації продукції/Середньорічна вартість оборотних активів
Тривалість одного обороту оборотних активів, дні	Тривалість періоду/Коефіцієнт оборотності оборотних активів
Фондовіддача	Чистий дохід від реалізації продукції/Середньорічна первісна вартість основних засобів
Фондомісткість	Загальна вартість основних фондів/Сума доходів від реалізації
Фондоозброєність	Загальна вартість основних фондів/Середньооблікова чисельність персоналу

Коефіцієнт фінансової стабільності	$\frac{\text{Сума власного капіталу} + \text{довгострокові зобов'язання}}{\text{Сума пасиву}}$
------------------------------------	--

## Висновок до розділу 1

В першому розділі дипломної роботи, на основі теоретичних даних, визначено сутність прибутковості, розглянуто фактори та функції прибутковості, розкрито методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства. Як зазначено у першому підпункті даної роботи, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. В цьому ж розділі розкрито, що прибутковість підприємства характеризується двома показниками:

прибутком та рентабельністю. Прибуток - виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Рентабельність - один із головних вартісних показників ефективності виробництва, що характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Також відзначимо, що показник рентабельності всієї проданої продукції та окремих її видів, дає уявлення про окупність затрат на виробництво і продаж відповідних видів та всієї продукції, тобто, скільки прибутку отримує підприємство на одну гривню затрат, вкладених для отримання прибутку. Але, якщо ми розглянемо прибуток та рентабельність, як складові прибутковості, то одним із основних факторів їх зростання та підвищення ефективності виробництва буде його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Цього можна досягти двома шляхами:

- за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів, а це - екстенсивний шлях; - за рахунок поліпшення технологій, це - інтенсивний шлях. Для розрахунку вищезазначених показників, здійснюється аналіз прибутковості. Він застосовується з метою виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, а також, для встановлення та оцінки основних факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники ефективності. Підводячи підсумок розділу 1, можна сказати, що проведення аналізу прибутку за допомогою методів, описаних у навчальній літературі, вимагає не лише публікації фінансових звітів, але й різноманітної інформації, доступної з внутрішніх джерел, у тому числі внутрішніх звітів. . Якщо ці джерела інформації доступні, вони можуть допомогти якісно оцінити прибутковість компанії.

Отже, приходимо до висновку, що аналіз прибутковості підприємства можна проводити в три етапи.

1). Проаналізувавши прибуток підприємства як абсолютний показник рентабельності, 2). Після проведення аналізу показників ефективності діяльності підрозділів, тобто після вивчення показників прибутковості. 3). На основі наших досліджень ми визначаємо резерви та можливості, які могли б підвищити прибутковість компанії.

## Розділ 2. Аналіз стану прибутковості ТОВ «Мрія»

### 2.1 Характеристика діяльності (організаційна, економічна, фінансова) та аналіз прибутковості ТОВ «Мрія»

ТОВ «Мрія» створено у 2014 році на основі приватної форми власності.

Адреса компанії:

69061, м. Запоріжжя, вулиця Новокузнецька, буд.5. ТОВ «Мрія» є юридичною особою, володіє печатками, штампами, рахунками в банках, нерухомістю та автомобілями, веде бухгалтерську та звітну документацію встановленої форми. Відповідно до КВЕД основними видами діяльності є: 96.02 Надання послуг перукарень і салонів краси. ТОВ «Мрія» забезпечує надання якісних товарів та перукарських послуг. ТОВ «Мрія» напряму співпрацює з багатьма виробниками, які впроваджують в своїх підприємствах найновіші технології виробництва, що дозволяє забезпечити стабільність поставок високоякісної продукції по доступним цінам. Основні бренди :

Schwarzkopf Professional, LOreal Professionne, Jerden Proff та інші. Компанія "Мрія" є ТОВ, яке має сучасне обладнання та висококваліфікованих фахівців з багаторічним досвідом. Вона розташована в приміщенні площею 65 м<sup>2</sup> з окремим входом, включає всі необхідні приміщення для надання послуг, обробки та зберігання інструментів, а також зал для обслуговування клієнтів, де створені комфортні умови перебування. Компанія також має приміщення для зберігання товарів, службово-побутові приміщення та приміщення для персоналу. Управління підприємством базується на організаційній структурі, яка використовує лінійно-функціональний підхід і спрямована на встановлення чітких взаємозв'язків та розподіл прав та обов'язків між персоналом "Мрії". Детальну організаційну структуру можна побачити на рисунку 2.1.





## Мал.2.1- Організаційна структура ТОВ «Мрія»

Функції та відповідальність в ТОВ "Мрія" розподіляються через використання посадових інструкцій. На посаду адміністратора ТОВ "Мрія" призначається особа з вищою освітою та не менше 2-річним стажем роботи у відповідній галузі. Адміністратор бере участь у прийнятті рішень, пов'язаних з діяльністю ТОВ, зокрема, в організації постачання товарів для догляду за волоссям населенню. Він також відповідає за ефективне використання ресурсів підприємства, включаючи працю, фінанси та матеріали, організацію кадрового планування, навчання та оцінку працівників, а також контроль якості роботи підлеглих та дотримання внутрішнього трудового розпорядку. Крім того, він відповідає за своєчасну оплату платежів, прийом замовлень та консультування нових клієнтів. Штат ТОВ "Мрія" складається з постійних працівників, і на даний момент на підприємстві працює 12 осіб. Діяльність ТОВ "Мрія" розділяється на виробничу та торговельну. Виробнича функція включає надання перукарських послуг, таких як стрижка, укладання, фарбування та догляд за волоссям, а також манікюр і педикюр. Торговельна функція включає закупівлю засобів для догляду за волоссям, фарб та лаків, необхідних для манікюру та педикюру, контроль якості та зберігання цих засобів, а також їх продаж населенню як за готівку, так і за безготівковим розрахунком.

Щодо виробничого потенціалу ТОВ "Мрія" і його забезпеченості необхідними засобами, можна провести оцінку за даними фінансового звіту (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 – Вартість основних та оборотних засобів у майні ТОВ «Мрія» за 2019-2021 рр., тис. грн.

ПОКАЗНИКИ	2019р	2020р	2021р	ВІДХИЛЕННЯ 2019/2021	
Майно підприємства	15428,0	23738,9	37567,5	22139,5	243,5
Основні засоби:					
Залишкова вартість	5182,8	5912,6	18310,4	13127,6	353,3
Питома вага у майні	33,6	24,9	48,7	15,1	-
Запаси	0,2	0,2	0,4	0,2	-
Питома вага у майні					-
Усього основні та оборотні засоби	5183,0	5912,8	18310,8	13128,0	353,3
У відсотках до майна	33,6	24,9	48,7	15,1	-

Згідно з представленими даними в таблиці 2.1, основні та оборотні засоби ТОВ "Мрія" за аналізований період збільшилися на 13,128 млн грн, або на 353,3%. Також в цей період спостерігається тенденція зростання як основних засобів (на 13,127,6 млн грн), так і запасів (на 0,2 млн грн). Вага основних засобів у загальній структурі майна зросла на 15,1%, а вага запасів збільшилася на 0,2%. Загальна вартість основних та оборотних засобів ТОВ

"Мрія" у майні за аналізований період зростає з 33,6% у 2019 році до 48,7% у 2021 році, що свідчить про позитивні тенденції у господарській діяльності підприємства.

Далі у табл. 2.2 розглянемо докладніше структуру та динаміку основних і оборотних активів ТОВ «Мрія».

Таблиця 2.2 – Аналіз стану, структури та динаміки основних і оборотних активів ТОВ «Мрія» за 2019-2021 рр.

Актив	2019р		2020р		2021р		Зміна 2019-2021		
	Тис.грн.	%	Тис.грн.	%	Тис.грн.	%	Тис.грн	%	%
Необоротні активи	5182,8	33,6	5912,6	24,9	18310,4	48,7	13127,6	353,3	15,1
Основні засоби	5182,8	33,6	5912,6	24,9	18310,4	48,7	13127,6	353,3	15,1
Оборотні активи	10245,2	66,4	17826,3	75,1	18668,8	49,7	8423,6	182,2	-16,7
Запаси	0,2	0,001	0,2	0,001	0,4	0,001	0,2	200,0	-
Дебіторська заборгованість	6105,7	39,6	13290,8	56,0	10497,5	28,0	4391,8	171,9	-11,6
Гроші та їх еквіваленти	4036,3	26,2	4414,2	18,6	8014,0	21,3	3977,7	198,5	-4,9
Усього майно	15428,0	100,0	23738,9	100,0	37567,5	100,0	22139,5	243,5	-

Згідно з представленими даними в таблиці 2.2, можна спостерігати зростання майна ТОВ "Мрія". Майно підприємства складається з необоротних активів та оборотних активів, які зросли на 13,127,6 тис. грн та 8,423,6 тис. грн відповідно. Необоротні активи включають лише основні засоби. Оборотні активи ТОВ "Мрія" зросли у всіх категоріях. Запаси зросли на 0,2 тис. грн, дебіторська заборгованість збільшилася на 4,391,8 тис. грн, а гроші та їх еквіваленти зросли на 3,977,7 тис. грн. У структурі майна найбільшу частку становлять оборотні активи, але за досліджуваний період їх вага зменшилася на 16,7%, внаслідок зниження питомої ваги запасів та дебіторської заборгованості. Необоротні активи збільшили свою частку у структурі майна на 15,1%. Для оцінки ефективності використання активів ТОВ "Мрія" проведемо аналіз використання основних засобів, який представлений у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз ефективності використання основних засобів ТОВ «Мрія» за 2019-2021 рр

Показники	2019р	2020р	2021р	Відхилення	
Товарообіг, тис.грн	55939,1	85264,7	127774,9	71835,8	228,4
Середньорічна вартість основних засобів, тис.грн	-	5547,7	12111,5	6563,8	218,3
Первісна вартість основних засобів, тис. грн	10559,8	13416,9	29910,4	12350,6	217
Сума зносу, тис. грн	5377,0	7504,3	11600,0	6223,0	215,7
Фондовіддача, грн	-	15,4	10,5	-4,9	0,7
Фондомісткість, грн	-	0,069	0,14	0,071	202,9

Фондоозброєність, тис.грн/ос	-	462,3	1009,3	547,0	218,3
Середньоспискова чисельність працівників, чол	12	12	12	-	100
Коефіцієнт зносу	50,9	55,9	38,7	-12,2	76,0

За наведеними даними табл.2.3 фондвіддача, яка характеризує ефективність використання основних засобів, у 2021 році зменшилась на 4,9 % проти 2020 року, що було спричинено тим, що вартість основних засобів зростала майже однаковими темпами, що і чистий дохід від реалізації продукції. Відповідно зросла фондомісткість на 0,071 %. Стосовно фондоозброєності, то слід відзначити, що цей показник також збільшився за період дослідження. Коефіцієнт зносу за аналізований період зменшився на 12,2%. Слід зазначити, що основні засоби на підприємстві використовуються неефективно. У таблиці 2.4 проведемо аналіз ефективності використання оборотних активів ТОВ «Мрія».

Таблиця 2.4 Аналіз ефективності використання оборотних активів ТОВ «Мрія» за 2019-2021рр.

Показник	2019р	2020р	2021р	Відхилення	
Товаробіг, тис.грн.	55939,1	85264,7	127774,9	71835,8	228,4
Середньорічна вартість активів, тис.грн	-	19583,95	30653,2	11069,25	156,5
Коефіцієнт оборотності активів	-	4,35	4,17	-0,8	95,8
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		8,79	12,17	3,38	1,38
Тривалість одного обороту, днів					
- активів		82	86	4	104,8
-дебіторської заборгованості		41	29	-12	70,7
-запасів					

Згідно з представленими даними в таблиці 2.4, коефіцієнт оборотності активів за аналізований період спостерігає тенденцію до зменшення, що можна вважати негативною тенденцією. Також тривалість одного обороту активів збільшилася на 4 дні. У той же час, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості збільшується, що свідчить про поліпшення розрахунків з дебіторами. Відповідно, період погашення дебіторської заборгованості скоротився на 12 днів, що є позитивною тенденцією.

Наступним проаналізуємо фінансовий стан ТОВ «Мрія». Для оцінювання ліквідності та проведення зовнішнього аналізу платоспроможності підприємства розраховуємо відносні показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності. Розрахунок показників наведені у табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Аналіз ліквідності ТОВ «Мрія» за 2019-2021 рр

Показники	2019р	2020р	2021р	Норматив
-----------	-------	-------	-------	----------

Коефіцієнт поточної ліквідності	2,49	2,93	1,62	більше 1,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,98	0,73	0,7	більше 0,7
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,49	2,93	1,62	0,5-1

Згідно з представленими в таблиці 2.5 даними, коефіцієнт поточної ліквідності ТОВ "Мрія" протягом аналізованого періоду перевищує нормативні показники, що свідчить про здатність підприємства вчасно погашати свої поточні зобов'язання. Коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшується з 0,98 у 2019 році до 0,7 у 2021 році, але залишається в межах нормативів, що означає, що 70% боргів ТОВ "Мрія" можуть бути сплачені негайно. Коефіцієнт швидкої ліквідності перевищує нормативи, вказуючи на те, що у 2019 році на кожну гривню поточних зобов'язань припадає 2,49 гривень високоліквідних оборотних активів, у 2020 році - 2,93 гривні, а в 2021 році - 1,62 гривні.

Здійснимо оцінку діяльності ТОВ "Мрія" та його фінансово-економічного благополуччя з точки зору фінансової стійкості підприємства. Для цього проведемо аналіз показників фінансової стійкості, які наведені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники фінансової стійкості ТОВ «Мрія» за 2019-2021 рр.

Показник	2019р	2020р	2021р	Норматив
Коефіцієнт автономії	0,73	0,74	0,69	≥ 0,5
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,49	1,93	0,68	0,8 – 0,9
Коефіцієнт маневрування власних коштів	0,6	0,66	0,42	≥ 0,1

Відповідно до даних, представлених у таблиці 2.6, коефіцієнт автономії підприємства ТОВ "Мрія" протягом аналізованого періоду демонструє тенденцію до зменшення, але залишається вищим за нормативне значення. Це свідчить про можливість підприємства покрити всі свої зобов'язання за рахунок власних ресурсів. Коефіцієнт маневрування власного капіталу відзначає незначне підвищення у 2020 році, але значно знижується до 0,42 у 2021 році. Це означає, що 42% власного капіталу ТОВ "Мрія" знаходиться у легкодоступній формі та спрямовані на фінансування поточних операцій. Коефіцієнт фінансової стабільності також зменшується, але його значення залишається вищим за нормативне, що свідчить про достатнє забезпечення власними коштами.

Для отримання більш детального аналізу ділової активності ТОВ "Мрія" в період з 2019 по 2021 рік, наведемо дані у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 Аналіз ділової активності ТОВ «Мрія» за 2019-2021 рр.

Показник	2019р	2020р	2021р	Відхилення
Коефіцієнт оборотності активів	3,6	3,6	3,4	-0,2
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	-	-	19,3	
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	20,98	15,6	38,14	17,16

Строк погашення дебіторської заборгованості, дні	17	23	9	-8
Строк погашення кредиторської заборгованості, дні	-	-	18	
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,95	4,83	4,9	-0,05

Аналіз ділової активності ТОВ "Мрія" розкриває наступну картину: коефіцієнт оборотності активів зменшився з 3,6 у 2019 році до 3,4 у 2021 році, що може свідчити про неефективне використання активів підприємства. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості становить 19,3 у 2021 році, а строк погашення кредиторської заборгованості складає 18 днів. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості демонструє зростання з 20,98 у 2019 році до 38,14 у 2021 році, а строк погашення дебіторської заборгованості скоротився на 8 днів. Коефіцієнт оборотності власного капіталу зменшився з 4,95 у 2019 році до 4,9 у 2021 році, що свідчить про зниження оборотності власного капіталу та загальної активності підприємства. Отже, в цілому можна зазначити, що фінансовий стан ТОВ "Мрія" погіршувався протягом аналізованого періоду. Підприємство заробляло прибуток, але рентабельність його господарської діяльності знизилась..

#### Динаміка основних економічних показників ТОВ «Мрія»

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, тис.грн.		Відносне відхилення, %	
	2019	2020	2021	2020 до 2019	2021 до 2020	2020 до 2019	2021 до 2020
Загальна вартість майна, тис.грн.	15428,0	23738,9	37567,5	8310,9	13828,6	53,7	58,3
Оборотні активи, тис.грн.	10245,2	17826,3	18668,8	7581,1	842,5	74,0	4,7
Необоротні активи, тис.грн.	5182,8	5912,6	18310,4	729,8	12397,8	14,1	209,7
Власний капітал, тис.грн.	11306,2	17653,7	26075,4	6347,5	8421,7	56,1	47,7
Залучений капітал, тис.грн.	4121,8	6085,2	11492,1	1963,4	5406,9	47,6	88,9
Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	55939,1	85264,7	127774,9	29325,6	42510,2	52,4	49,9
Собівартість реалізації продукції, тис.грн.	-	-	-55467,6	-	-	-	-
Валовий прибуток, тис.грн.	55939,1	85264,7	72307,3	29325,6	12957,4	52,4	-15,2
Фінансові результати від операційної діяльності, тис.грн.	4452,4	7510,6	65465,4	3058,2	57954,8	68,7	771,6
Чистий прибуток(збиток), тис.грн.	3814,2	6347,5	8421,7	2533,3	2074,2	66,4	32,7
Чисельність персоналу, осіб	12	12	12	-	-	-	-

## 2.2 Дослідження прибутку, рентабельності та дохідності ТОВ «Мрія»

При аналізі показників прибутку: надається оцінка динаміки прибутку в цілому та в розрізі окремих видів діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова), визначається прибутковість окремих структурних підрозділів. Узагальнена характеристика показників прибутку ТОВ «Мрія» за 2019-2021 рр. (табл.2.8)

Таблиця 2.8

Аналіз динаміки показників фінансових результатів діяльності ТОВ «Мрія» за 2019-2021 рр.

Показник	2019р	2020р	2021р	Відхилення 2019-2021	
				абсолютне	відсоткове
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	55939,1	85264,7	127774,90	71835,8	128,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	0	0	55467,60	55467,6	100
Валовий: прибуток	55939,1	85264,7	72307,3	16368,2	29,3
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	4654,9	7759	10270,40	5615,5	120,6
Витрати (дохід) з податку на прибуток	840,7	1411,50	1848,70	1008	119,9
Чистий фінансовий результат: прибуток	3814,20	6347,5	8421,70	4607,5	120,8

Проаналізувавши динаміку валового прибутку, ми бачимо, що на підприємстві відбулося зростання прибутку у порівнянні з 2019 роком на 29,3% та склав 72307,3 тис.грн. у 2021 році, а чистий прибуток - на 120,8% та склав 8421,7 тис.грн. Слід відмітити, що чистий дохід збільшився на 128,4% при зростанні валового прибутку на 29,3%, отже темп приросту витрат є на багато нижчим за темп приросту доходу підприємства. Є доцільним проаналізувати структуру доходів, адже у ході їх порівняння й визначаються фінансові результати.

Для оцінки структури доходів та фінансових результатів на основі звіту складемо аналітичну таблицю 2.9.

Таблиця 2.9

Показник	2019р		2020р		2021р		Відхилення в структурі 2021-2019
	сума	%	сума	%	сума	%	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	55939,1	99,6	85264,7	99,7	127774,9	99,8	0,2
Інші доходи	202,5	0,36	248,4	0,29	272,6	0,21	-0,15
Всього	56141,6	100	85513,1	100	128047,5	100	0

Аналіз даних про доходи підприємства свідчить про їх позитивну динаміку. Найбільшу питому вагу в структурі доходів займає дохід від реалізації продукції та послуг (99,6% у 2019 році, та 99,8% у 2021 році).

Проаналізуємо динаміку рентабельності ТОВ «Мрія» за даними таблиці 2.10.  
Таблиця 2.10

Динаміка рентабельності ТОВ «Мрія» за 2019- 2021рр.

Показник	2019р	2020р	2021р	Відхилення
Чистий прибуток, тис. грн	3814,2	6347,5	8421,7	4607,5
Коефіцієнт рентабельності активів	0,19	0,32	0,27	0,8
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,34	0,36	0,32	-0,02
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,068	0,074	0,066	-0,002

Аналізуючи показники таблиці, бачимо що, у 2021 році коефіцієнт рентабельності активів зріс на 0,8 і складає 0,27, що свідчить про попит на послуги цього підприємства. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу зменшився із 0,34 у 2019 році до 0,32 у 2021 році, що є негативним і свідчить про зниження прибутку підприємства. Коефіцієнт рентабельності діяльності також зменшився і в 2021 році становив 0,66 – це свідчить про не істотне зменшення ефективності господарської діяльності підприємства.

Проведемо аналіз структури витрат ТОВ «Мрія» за даними таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз структури витрат ТОВ «Мрія» за 2019 – 2021рр.

Показник	2019р		2020р		2021р		Відхилення, %
	сума	%	сума	%	сума	%	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-	-	-	-	55467,6	47,1	47,1
Інші операційні витрати	51486,7	100	77754,1	100	62309,5	52,9	-47,1
Всього	51486,7	100	77754,1	100	117777,1	100	0

### 2.3 Факторний аналіз та фактори впливу на прибутковість ТОВ «Мрія»

Факторний аналіз це методика комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників. За формулами з першого розділу та таблицею 2.12 проаналізуємо фактори формування показників фінансових результатів ТОВ «Мрія» за 2019- 2021 роки

Таблиця 2.12

Показник	2019р	2021р	Відхилення
----------	-------	-------	------------

ЧД	55939,1	127774,90	71835,8
С	0	55467,6	55467,6
ВП	55939,1	72307,3	16368,2
ОД	55939,1	127774,9	71835,8
ОВ	51486,7	117777,1	66290,4
ФРОД	4452,4	9997,8	5545,5
РД	56141,6	128047,5	71905,9
РВ	51486,7	117777,1	66290,4
ФР	4654,9	10270,4	5615,5
ПП	840,7	1848,7	1008
ЧП	3814,2	8421,7	4607,5

Виконаємо аналіз з використанням факторних моделей (формули (1.5); (1.6); (1.7); (1.8)):

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - \text{С}$$

$$\text{ВП} = 55939,1 - 0 = 55939,1$$

$$\text{ВП1} = 127774,9 - 55467,6 = 72307,3$$

$$\Delta\text{ВП} = \text{ВП1} - \text{ВП} = 72307,3 - 55939,1 = 16368,2; \text{ за рахунок } \Delta\text{ВПЧД} = 71835,8; \Delta\text{ВПС} = 55467,6. \text{ Перевірка: } \Delta\text{ВП} = 71835,8 - 55467,6 = 16368,2$$

Ми бачимо, що у 2021 році порівняно з 2019 роком валовий прибуток збільшився на 16368,2 тис. грн, за рахунок зміни чистого доходу на 71835,8 тис. грн та собівартості на 55467,6 тис. грн.

$$\text{ФРОД} = \text{ОД} - \text{ОВ}$$

$$\text{ФРОД} = 55939,1 - 51486,7 = 4452,4$$

$$\text{ФРОД1} = 127774,9 - 117777,1 = 9997,8$$

$$\Delta\text{ФРОД} = \text{ФРОД1} - \text{ФРОД} = 9997,8 - 4452,4 = 5545,5. \text{ Перевірка: } \Delta\text{ФРОД} = 71835,8 - 66290,4 = 5545,5$$

Прибуток від операційної діяльності збільшився на 5545,5 тис. грн. у 2021 році, за рахунок зміни операційних доходів на 71835,8 тис. грн та операційних витрат на 66290,4 тис. грн.

$$\text{ФР} = \text{РД} - \text{РВ}$$

$$\text{ФР} = 56141,6 - 51486,7 = 4654,9$$

$$\text{ФР1} = 128047,5 - 117777,1 = 10270,4$$

$$\Delta\text{ФР} = \text{ФР1} - \text{ФР} = 10270,4 - 4654,9 = 5615,5$$

Фінансовий результат до оподаткування збільшився на 5615,5 тис. грн., збільшення відбулося за рахунок зміни доходів на 71905,9 тис. грн. та витрат на 66290,4 тис. грн.

$$\text{ЧП} = \text{РД} - \text{РВ} - \text{ПП}$$

$$\text{ЧП} = 56141,6 - 51486,7 - 840,7 = 3814,2$$

$$\text{ЧП1} = 128047,5 - 117777,1 - 1848,7 = 8421,7$$

$$\Delta\text{ЧП} = \text{ЧП1} - \text{ЧП} = 8421,7 - 3814,2 = 4607,5. \text{ Перевірка: } \Delta\text{ЧП} = 71905,9 - 66290,4 - 1008 = 4607,5$$

За даними наших розрахунків, ми бачимо, що чистий дохід збільшився на 4607,5 тис. грн у 2021 році в порівнянні з 2019 роком. Ці зміни могли відбуватися за рахунок збільшення доходу – на 71905,9 тис. грн та зміни витрат



на 66290,4 тис. грн. Податок на прибуток за останні роки зріс на 1 008 000 HRH, тому це також впливає на зміну чистого прибутку.

Отримана інформація щодо фінансових результатів діяльності підприємства за підсумками фінансового року свідчить про необхідність здійснення заходів щодо підвищення прибутковості ТОВ «Мрія». Прибуток ТОВ «Мрія» залежить від багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

податки, ціни, інвестиції, грошовий кредит, політика законодавчої та адміністративної влади. Ці фактори відображають організаційно-економічну ситуацію, рівень господарської діяльності і залежать від того, приносить ТОВ «Мрія» прибуток чи, навпаки, збиток. Тому фактори, що впливають на прибутковість, можна розділити на дві основні групи:

#### 1. Залежно від діяльності ТОВ «Мрія» і внутрішніх факторів:

- Обсяг реалізації послуги. Цей фактор має найбільший вплив, а розширення сфери обслуговування веде до збільшення прибутку.
- вид реалізації. Різні реалізації мають різні рівні ємності. Він має найвищу вартість розподілу на одиницю продажу супутніх товарів населенню. Найдорожчими є засоби по догляду за волоссям, виготовлені за індивідуальними рецептами.
- Швидкість розповсюдження товару. Чим довші дні обороту запасів, тим вище вартість зберігання товарів і втрати від природного знищення.
- Рівень продуктивності праці робітників. Збільшення плинності на одного працівника означає менші витрати на оплату праці та іншу оплату праці на оборот.
- Стан основних фондів в експлуатації. Чим більший ступінь зносу, тим дорожчим для ТОВ «Мрія» буде ремонт.
- Забезпечення власними оборотними коштами. Чим вищий цей показник, тим менший обсяг позикових коштів, використаних ТОВ «Мрія» для здійснення своєї діяльності, і відповідно менший розмір позикових коштів та відсотків.

#### 2. Діяльність ТОВ «Мрія», тобто незалежно від зовнішніх факторів:

- Внутрішня інфляція. Чим вищий цей показник, тим швидше зростає рівень оборотності заробітної плати працівника. Зберігайте позикові кошти. Оплата транспортних, ремонтних або інших послуг стороннім компаніям. Відраховування на соціальні заходи.
- Рівень і швидкість розвитку окремих складових споживчого ринку. В умовах «ринку продавця» рентабельність продажу окремих груп товарів і послуг значно нижча, ніж в умовах «ринку покупця». Це тому, що швидкість обороту запасів, суми витрат на рекламу тощо відрізняються. П.
- Зміна видів і ставок податків, що включаються до витрат на збут. Більшість податкових платежів здійснюється за собівартістю реалізації.

ТОВ «Мрія» має повний доступ до внутрішніх факторів і керівництво може ними скористатися. Керівництво ТОВ «Мрія» не має впливу на

зовнішні фактори, але має можливість адаптуватися до зовнішніх факторів для забезпечення максимально ефективного функціонування підприємства. Проведений аналіз встановив, що основним джерелом прибутку ТОВ «Мрія» є валовий дохід. Збільшення або зменшення обсягу продажів товару чи послуги призводить до збільшення або зменшення валового прибутку. Валовий прибуток зменшується зі збільшенням ваги низькомаржинальних продуктів, і навпаки. Валовий прибуток зменшується, коли витрати збільшуються, і збільшується, коли витрати зменшуються. Збільшення (зменшення) ціни відповідно збільшить (зменшить) розмір прибутку ТОВ «Мрія». Виходячи з вищесказаного, на мій погляд, на валову маржу ТОВ «Мрія» найбільше впливають: Ціна реалізованої продукції (товарів і послуг). Обсяг реалізованої продукції (товарів і послуг). Склад і обсяг реалізованого товару (товарів і послуг).

## Висновок до розділу 2

Проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ "Мрія" на основі досліджень за період з 2019 по 2021 рік. Зазначений аналіз виявив тенденцію до зростання як чистого прибутку від реалізації продукції, так і собівартості реалізованої продукції у компанії. Динаміка витрат протягом цього періоду показує, що витрати у ТОВ "Мрія" становлять значну частку від обсягу продажів. Прогнозується зростання чистого прибутку ТОВ "Мрія" з 3 814,2 тис. гривень до 8 421,7 тис. гривень у 2021 році. Можна з упевненістю сказати, що збільшення виробничих та інших операційних витрат суттєво вплинуло на отриманий прибуток від діяльності підприємства. Результати аналізу показали, що основним джерелом доходів ТОВ "Мрія" є валовий дохід. Підтверджено, що прибуток ТОВ "Мрія" залежить від різних факторів, включаючи внутрішні та зовнішні чинники, серед яких найбільший вплив мають наступні фактори:

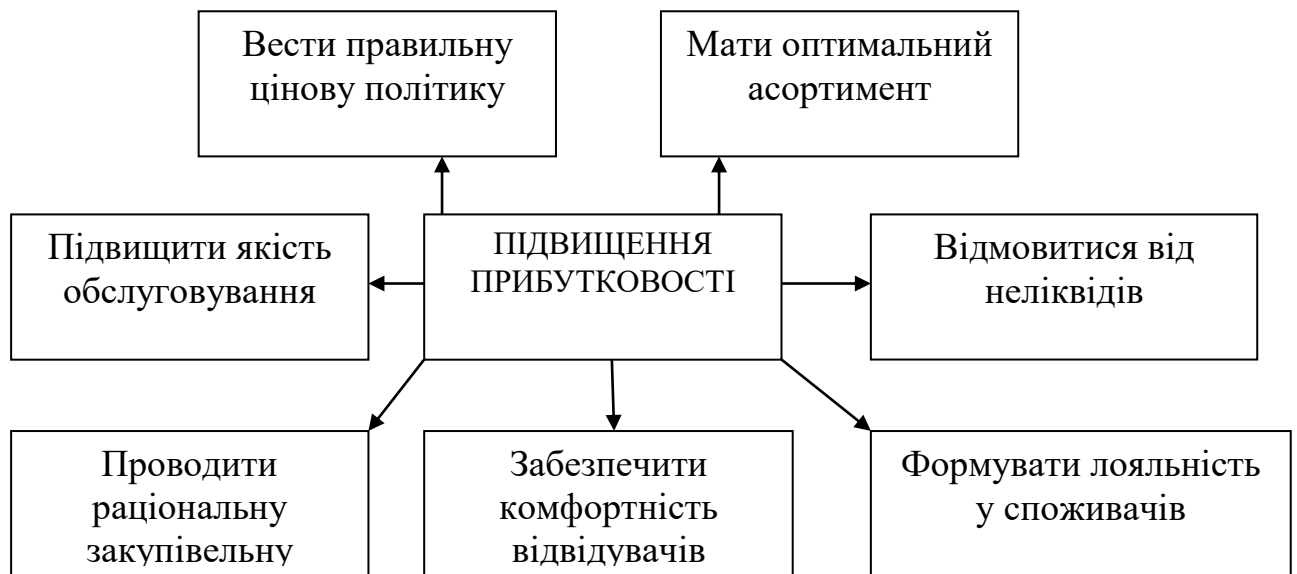
- Таким чином, збільшення прибутковості ТОВ "Мрія" можна досягти шляхом впливу на наступні фактори: ціну реалізованої продукції (товарів і послуг), кількість реалізованої продукції (товарів і послуг) і структуру та обсяг реалізованої продукції (товарів і послуг). Таким чином, підвищення прибутковості ТОВ "Мрія" можливе за допомогою зміни обсягів реалізованої продукції та послуг, оптимізації асортиментної політики та зниження собівартості.

### Розділ 3. Напрямки зростання прибутковості ТОВ «Мрія»

#### 3.1 Обґрунтування заходів по підвищенню прибутковості

В господарській діяльності ТОВ «Мрія» прибуток є одним з показників, що характеризує ефективність виробничої діяльності підприємства. Також визначає основну мету створення цього підприємства, тому кінцевою метою будь-яких господарських рішень є підвищення ефективності діяльності товариства, збільшення його ринкової вартості та забезпечення зростання прибутку.

Основні напрямки підвищення прибутковості ТОВ «Мрія» представлена на мал.3.1



Малюнок 3.1 – Основні напрямки підвищення прибутковості ТОВ «Мрія»

Для того, щоб зберегти конкурентоспроможність підприємства та мати прибуток, необхідно:

1. Для досягнення більшої прибутковості підприємства важливо встановити правильну цінову політику, тобто визначити оптимальну ціну за товари і послуги, яка зазвичай залежить від попиту. Проте, необхідно враховувати, що серед покупців можуть бути особи з низькими доходами, особливо це стосується людей похилого віку. Клієнти з високим рівнем фінансового благополуччя, які не мають проблем з оплатою послуг за підвищеними цінами, не звертають особливої уваги на вартість товарів та послуг. Для збільшення прибутковості підприємства варто провести детальний аналіз внутрішніх можливостей. Для цього необхідно оцінити всі можливості зниження собівартості продукції та послуг і акцентувати увагу на взаємодії з ринком. Для цього потрібно провести детальний аналіз ситуації на місці, виявити свою цільову аудиторію та розробити відповідну цінову політику.

2. Оптимальна доступність продукту – низькі ціни на засоби догляду за волоссям, які не підтримуються адекватним асортиментом продукції, змушують місцевих жителів шукати більш перспективних конкурентів. Великий асортимент економічно не виправданий, але його збільшення збільшує витрати на зберігання товарів.

3. Відмова від неліквідної продукції. Це означає відсутність втрати прибутковості. Правильний склад і управління асортиментами знижує фінансові витрати і ризик фінансових втрат, пов'язаних з браком і браком. Запаси неліквідної продукції повинні контролюватися і не повинні перевищувати 10-15% від загального запасу. Цей запас не може перевищувати місячний оборот компанії. Ви також повинні проаналізувати свій асортимент усіх товарів і скласти список тих, які продаються рідко, тобто рідше одного разу на кілька місяців. Товари, що входять до цього переліку, необхідно виключити з асортименту, оскільки вони негативно впливають на загальну рентабельність.

чотири. Рациональна стратегія покупки. Ціни прийнятні, якщо товар купується заздалегідь або після доставки. І навпаки, купуючи на умовах відстрочки платежу, трейдер змушений підвищувати ціну продажу, що наражає його на ризик. Отже, кінцева вартість товару і відповідно послуги також зростає. У цьому випадку можна не піднімати ціну, але зниження торгової націнки не дозволить компанії покрити всі витрати, і це може бути не збитком, а недопрацюванням. ясно. 5. Покращення якості обслуговування. Здатність, здатність будувати довіру з усіма клієнтами, терпіння та чуйність, а також дружелюбність. Неминуча відсутність експерта, наприклад, під час телефонної розмови, неприпустима. Споживачі, які поспішають, не чекають уваги. Таким чином, підприємства втрачають частину своїх потенційних клієнтів і прибутків.

6. Забезпечте загальний комфорт відвідувачів. План роботи повинен бути розроблений з урахуванням ділових та інших ритмів демографічної активності, і повинен бути зручним не тільки для пенсіонерів, а й для всіх потенційних клієнтів за місцем розташування компанії.

7. Створіть лояльність клієнтів. Позитивне ставлення клієнта до компанії, яке клієнт зберігає, навіть коли на ринку є більш вигідні фінансові пропозиції. Лояльний клієнт більш терпимий до вищих цін і розуміє недосконалість індивідуального обслуговування. Лояльність є передбачуваною та природною реакцією. Ви повинні залучати клієнтів. Для цього вам потрібно постійно розвиватися, щоб залишатися привабливими для своїх клієнтів. Якщо ви цього не зробите, ви не зможете утримати вимогливих клієнтів, і вам завадять більш підприємливі конкуренти.

### 3.2. Пропозиції щодо підвищення прибутковості ТОВ «Мрія»

Більшу частину прибутку компанія отримує від продажу косметичних послуг.

Чоловічі та жіночі стрижки, фарбування волосся та інше. Продажі компанією товарів і послуг можуть мати позитивний або негативний вплив на розмір її прибутку. Зі збільшенням обсягу проданої супутньої продукції зростає і прибуток. Якщо у вас є неліквідний «залежний» товар, прибуток від продажу найбільш затребуваного товару зменшуватиметься зі збільшенням обсягу продажів товару. Збільшення частки в загальному обсязі найбільш затребуваних послуг збільшить розмір прибутку, а збільшення частки збиткових товарів зменшить загальний прибуток. Тому пропонується:

1. Перерозподіл бюджету компанії на закупівлю більш популярних засобів по догляду за волоссям, збільшення ваги цих продуктів у загальному обсязі продажів до 50%.
2. Оптимізувати асортиментну політику ТОВ «Мрія» шляхом виведення неліквідної продукції з асортименту та розширення транспортних послуг.
3. Впровадити програмну платформу CRM «КОМПАНІЯ» для автоматизації бізнес-процесів компаній. На малюнку показано основні переваги впровадження цієї програми.

Мал. 3.2



Програма включає:

касир, оператор, адміністратор. Підтримує майже всі сучасні фінансові записи. Основні можливості програми:

Інтегрована система замовлення. Облік продуктів, керуючи термінами придатності та залишками. Автоматична доплата з контролем регульованих цін. Роздрукуйте чек на податковому реєстраторі або принтері. Його можна встановити на будь-якому пристрої тощо. При цьому інтерфейс настільки простий, що для освоєння програми не потрібно спеціальної підготовки.

Імпорт наявних продуктів у базу даних дозволяє швидко розпочати роботу.

Це також дозволяє вручну додавати нові продукти до бази даних, оновлювати дані та видаляти стару інформацію. Впровадження програмного комплексу CRM «ФІРМА» забезпечить прискорення корпоративної діяльності. Електронна система оснащена багатьма інструментами та широким набором функцій, що підвищує зручність, робить процес роботи більш ефективним та швидким, покращує якість обслуговування клієнтів та покращує імідж перукарні. Програма відобразить таку інформацію:

Наявність, терміни придатності, кількість товару. Встановлена програма покращує роботу в усіх сферах корпоративної діяльності та полегшує роботу

менеджерів. Він не тільки веде облік ваших товарів, але й допомагає вам керувати роботою вашого персоналу. Система може бути індивідуально налаштована під потреби та бажання клієнта. Можлива робота як з одним, так і з кількома користувачами. Усі співробітники, які використовують цю програму, отримують індивідуальний доступ і можуть отримати доступ до системи, використовуючи свій особистий логін і пароль. За допомогою цього програмного забезпечення фінансові операції здійснюються автоматично. Витрати та вигоди автоматично аналізуються в кінці кожного звітного періоду. 4. Не забувайте про рекламні кампанії. Підприємства повинні надавати інформацію (переваги, ціна, якість тощо) про продукти, які споживачі можуть придбати. Запровадження системи знижок на супутні товари (напр.

засоби по догляду за волоссям). У сучасних умовах реклама в Інтернеті дуже поширена. Це забезпечує вибірковість глядача. Гнучкість. Географічне розширення. Стрімке зростання кількості користувачів Інтернет-ресурсів та їх зручності.

Усі ці напрямки досягнення корпоративних цілей збільшують прибуток і забезпечують високий рівень прибутковості та конкурентоспроможності.

### 3.3 Ефективність пропозицій ТОВ «Мрія» щодо підвищення прибутковості

Спроекуємо ефективність впровадження рекомендацій щодо підвищення прибутковості ТОВ «Мрія».

1. Перерозподіл корпоративних бюджетів на придбання більш популярних засобів по догляду за волоссям збільшує вагу супутніх товарів у загальному обсязі продажів до 50%.

Таблиця 3.1

Показник	Факт		Прогноз		Ефективність
	Тис.грн	%	Тис.грн	%	
Товарообіг	127774,9	100	166107,4	100	38332,0
У т.ч по групам					
Надання послуг	102219,9	80	102219,9	61,5	-
Супутні товари	25555,0	20	63887,0	38,5	38332,0

За умови зростання питомої ваги супутніх товарів у загальному обсязі до 50% та збереження питомої ваги від надання послуг на рівні 2021 року, товарообіг зросте на 38332,0 тис. грн, або на 23%.

2. Оптимізувати асортиментну політику ТОВ «Мрія» за рахунок видалення із асортиментного переліку засоби неліквідних товарів та розширення перекарських послуг.

Таблиця 3.2

Показник	Значення	
	У % річних	У % за місяць
Прибуток від обігового капіталу	100	8,3

Середня роздрібна націнка	20	
Упущена вигода від НЕ участі грошей в обороті		
за один місяць	20	$20 - 8,3 = 11,7$
За два місяці	20	$11,7 - 8,3 = 3,4$
За три місяці	20	збиток

\*100% – За даними бухгалтерії товариства обіговий капітал приносить до 100% річних прибутку; \*8,3% = 100%: 12

Отже, якщо будь – яка з послуг, або товар не затребувано 1 місяць, то упущена вигода від НЕ участі грошей в обороті – 11,7%, 2 місяці – 3,4%. Ми бачимо, що при прибутку від обороту капіталу в 100% річних і роздрібній надбавці в 20 % з третього місяця зберігання упущена вигода від не участі капіталу в обороті починає перевищувати роздрібну націнку і фактично бізнес зазнає збитків. Для простоти розрахунку не були враховані інші витрати, які можна врахувати. Отже, для збільшення прибутковості всі товари, які запитують рідше, ніж раз на 2 місяці треба продати і більше не закуповувати. Мало затребувані товари можна пропонувати замовити з покупкою скажімо через добу.

3. Для автоматизації бізнес-процесів товариства впровадити програмну платформу CRM «FIRMA».

Одноразові виплати по автоматизації ТОВ «Мрія»

Таблиця 3.3

Стаття витрат	Сума
Придбання відповідного комп'ютерного обладнання	7500
Встановлення та налаштування програми CRM «FIRMA», навчання та супровід	750
Техпідтримка на місяць	безкоштовно
Всього	8250

Розрахуємо економію фонду заробітної плати після впровадження програмного забезпечення. Економія від зменшення ФОП та нарахувань на з/плату в місяць  $(8000 * 1) + (8000 * 22\%) = 9760$  грн/міс. Економічна ефективність від впровадження CRM «FIRMA»  $9760 - 8250 = 1510$  грн. Результативність впроваджених рекомендацій по підвищенню прибутковості ТОВ «Гармонія краси» наведено у таблиці 3.4

Таблиця 3.4

Найменування	Витрати	Можливий прибуток	Ефективність
Збільшення обсягу товарообігу	-	38332,0	38322,0
Впровадження ПК CRM «FIRMA»	8250,0	9760	1510,0
Всього	8250,0	39842,0	31592,0



Таким чином, запропоновані заходи збільшать дохід підприємства на 38322,0 тис. грн, зменшать витрати на 1510,0 тис. грн.

### Висновок до розділу 3

Ми спостерігаємо, що основну частину прибутку компанія отримує від надання перукарських послуг, в той час як обсяг реалізації продукції не є значним, але може впливати на прибутковість як позитивно, так і негативно. Враховуючи це, для підвищення прибутковості компанії було вибрано оптимізацію асортиментного складу, оскільки зростання частки найбільш затребуваної продукції в загальному обсязі реалізації призводить до зростання прибутку, а збільшення частки неприбуткової продукції призводить до зменшення загального прибутку. Для збільшення обсягів реалізації продукції і, відповідно, підвищення прибутковості, запропоновано збільшити до 50% вагу супутніх товарів. Цей захід збільшить товарообіг компанії на 23%. Як ще один захід для підвищення прибутковості компанії через поліпшення та контроль асортименту рекомендується впровадження програмного комплексу CRM "FIRMA". Цей програмний комплекс дозволяє автоматизувати фінансові операції, надавати звіти про продажі та отримані прибутки (витрати), а також переглядати найпопулярніші товари та інше. В цілому, запропоновані заходи дозволять компанії збільшити виручку на 38332,0 тис. грн. та скоротити витрати на 1510 тис. грн.

## Висновки

У ході написання дипломної роботи було визначено сутність прибутковості, розглянуто фактори та функції прибутковості, та розкрито методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства. Як було визначено в першому підпункті даної роботи, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. В розділі розкрито, що прибутковість підприємства характеризують два показники:

прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Варто відзначити, що показники рентабельності всієї проданої продукції та окремих її видів дають уявлення про окупність (прибутковість) затрат на виробництво і продаж відповідних видів або всієї продукції, тобто про те, скільки прибутку отримує підприємство на одну гривню затрат, укладених для отримання прибутку. Якщо ж розглядати прибуток та рентабельність як складники прибутковості, то одним із основних факторів їх зростання та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Це можна здійснити двома шляхами :  
 - за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях); - за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях). Для того, щоб розрахувати вищезазначені показники здійснюється аналіз прибутковості, що застосовується з метою виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, встановлення та оцінки основних факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники ефективності. Підсумовуючи, потрібно зазначити, що для проведення аналізу прибутку за поданими у навчальній літературі методиками необхідними є не лише фінансова звітність, що підлягає оприлюдненню, але і наявність різноманітних джерел інформації, що належить до внутрішніх джерел (зокрема внутрішня звітність). Сукупність даних джерел допоможе якісно оцінити прибутковість підприємства. З цього можна зробити висновок, що аналіз рентабельності підприємства можна проводити в три етапи. Проаналізуйте прибуток компанії як абсолютний показник прибутковості. Проводити аналіз оцінок діяльності підрозділів. Н. Вивчіть показники прибутковості. На основі наших досліджень ми визначаємо резерви та можливості, які могли б підвищити прибутковість компанії.

Крім того, проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «Мрія» на основі досліджень, які відбувалися протягом 2019-2021 років. Результати аналізу свідчать про тенденцію компанії до зростання як чистого прибутку від реалізації продукції, так і собівартості реалізованої продукції, аналіз витрат на протязі цього періоду вказує на високу частку компанії в доходах ТОВ «Мрія». Протягом розглянутого періоду чистий прибуток ТОВ «Мрія» зросло з 3 814,2 тис. грн. до 8 421,7 тис. грн. у 2021 році. Було виявлено, що збільшення собівартості продукції та інших операційних витрат мало обмежений вплив на операційний прибуток підприємства. Результати аналізу показали, що основним джерелом прибутку ТОВ «Мрія» є валовий дохід. Визначено, що прибуток ТОВ «Мрія» залежить від безлічі факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, і серед них найбільший вплив мають ціни на реалізовану продукцію (товари та послуги), обсяги реалізованої продукції (товари та послуги), а також структура і асортимент реалізованої продукції (товари та послуги). Отже, для підвищення прибутковості ТОВ «Мрія» можна змінювати обсяги реалізації продукції та послуг, оптимізувати асортиментну політику та знижувати витрати. На основі аналізу було прийнято рішення про оптимізацію асортиментного складу, оскільки зростання частки найбільш затребуваної продукції в загальному обсязі реалізації призводить до зростання прибутку, а збільшення частки нерентабельної продукції зменшує загальний прибуток. Запропоновано збільшити вагу супутніх товарів до 50% для збільшення обсягу реалізації продукції підприємства та підвищення рентабельності. Реалізація цього заходу дозволить збільшити продажі компанії на 23%. В якості заходу для вдосконалення та управління продуктовою лінійкою та підвищення прибутковості компанії рекомендується використовувати CRM композитне програмне забезпечення «ФІРМА». Цей програмний комплекс дозволяє автоматизувати фінансові операції, надавати звіти про продажі та отриманий прибуток (витрати), переглядати найпопулярніші товари. Загалом запропоновані заходи дозволять компанії збільшити виручку на 38 332,0 тис. грн., зменшивши витрати на 1510 тис. грн.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. URL: [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/T030436.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/T030436.html)
2. Акимов Г.В. Проблемы увеличения прибыльности малых предприятий Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2016. № 30. С. 187-193.
3. Амельченко Т. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства Экономика Крыма. 2012. № 2(31). С. 158-160.
4. Англо-русский экономический словарь: Ок. 70 000 терминов / Под ред. А.В. Аникина. М.: Рус. яз., 2019. 792 с.
5. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. К.: КНЕУ, 2012. 292 с.
6. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 9. С. 62-63.
7. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2014. 592 с.
8. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. К.: Атіка, 2014. 480 с.
9. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Пер. з англ. К.: Молодь, 2016. 1000 с.
10. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : практикум : навч. посіб. Житомир : ЖІТІ, 2015. 416 с.
11. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств. Фондовий ринок. 2018. №
12. Гуцина И. Финансовый анализ деятельности предприятия. Бухгалтерский вестник. 2017. № 4. С. 3-12.
13. Дзюбенко Л.М. Методологічні особливості планування прибутковості підприємства Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник. К.: КНЕУ, 2014. С. 135-139.
14. Дзюбенко Л.М. Оцінка прибутковості підприємства. Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник. К.: КНЕУ, 2014. С. 110-115. 84
15. Дієсперов В. Рентабельність і дохідність. Економіка АПК. 2016. № 6. С. 57-61.
16. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. Молодий вчений. 2014. № 5 (08). С.94-97.
17. Дуброва Н.П. Зміцнення фінансової стійкості підприємства шляхом підвищення прибутковості. Міжнародний науковий журнал Інтернаука. 2017. Т. 2. № 2. С. 89-92.
18. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2010. 528 с.
19. Економіка підприємства: Структурно-логічний навч. посібник / За заг. ред. проф. С. Ф. Покропивного. К.: КНЕУ, 2007. 457 с.

20. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
21. Завадський Й.С. Економічний словник. Київ: Кондор, 2014. 356 с.
22. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/jpdf/eui\\_2014\\_1\\_50.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/eui_2014_1_50.pdf)
23. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: Керування капіталом. Вибір інвестицій. Аналіз звітності. К. : Вид-во «Фінанси і статистика», 2013. 708 с. 85
24. Міщенко К.В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення Міжнародний науковий журнал Інтернаука. 2017. Т. 2. № 2. С. 105-107.
25. Свірідова С.С. Оцінка факторів впливу на прибутковість підприємства. Молодий вчений. 2017. № 11(14). С. 93-96
26. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: [підручник]. К. 2016. 380 с.
27. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: ЦУЛ, 2014. 360 с.
28. Черниш С.С. Організаційно-методичні аспекти аналізу прибутковості. Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2017. №6 (44). С. 305-309.
29. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. Науковий огляд. 2015. №12. URL: <http://oaji.net/articles/2015/797-1426331955.pdf>.
30. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансовоекономічної діяльності підприємства: Монографія. К.: КНЕУ, 2012. 192 с.
31. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: [навч. посібник]. К.: Кондор, 2014. 458 с.
32. Якимчук Т.В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах. Вісник ЖДТУ. 2017. № 2 (56). С.184-189

# Додатки

Підприємство	ТОВ «Мрія»	Дата, рік, місяць, число	КОДИ
Територія	Україна	за ЄДРПОУ	2021   01   01
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОАТУУ	38611580
Вид економічної діяльності	Надання послуг перукарнями та салонами краси	за КОПФГ	8036300000
Середня кількість працівників		за КВЕД	120
Адреса, телефон			96.02

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

v
---

Баланс Форма N 1-м  
на 31 грудня 2020 р.

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	5182,8	5912,6
первісна вартість	101	10559,8	13416,9
знос	1012	5377	7504,30
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	1095	5182,8	5912,6
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	0,2	0,2
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2917,1	1848,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	773	2354,9
у тому числі з податку на прибуток	1136	428,3	728,3
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2415,6	9087,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4036,30	4414,20
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	103	121,1
<b>Усього за розділом II</b>	1195	10245,2	17826,3
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200	-	-
<b>Баланс</b>	1300	15428,0	23738,9
<b>Пасив</b>			
	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
	1	2	3
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5	5
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11301,2	17648,7
Неоплачений капітал	1425	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	1495	11306,2	17653,7
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>		-	-
<b>Усього за розділом II</b>	1595	-	-
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2739,6	3624,7
розрахунками з бюджетом	1620	1081,4	1371,9
у тому числі з податку на прибуток	1621	690,1	1308,8
розрахунками зі страхування	1625	0,9	7,4
розрахунками з оплати праці	1630	6,5	72,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	293,4	1008,8
<b>Усього за розділом III</b>	1695	4121,8	6085,2
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття<sup>2</sup></b>	1700	-	-
<b>Баланс</b>	1900	15428,0	23738,9

Загальна сума зобов'язань станом на 31 грудня 2019 р. дорівнює сумі рядків 1595, 1695 і 1700 і становить 4121,6 тисяч гривень (31 грудня 2020 р 6085,2 тисяч гривень).

**Звіт про фінансові результати  
за рік 2020 р.**

Форма N 2

Код за ДКУД

1801006

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	85264,7	55939,1
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	248,4	202,5
<b>Разом доходи</b>	2280	85513,1	56141,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-	-
Інші операційні витрати	2180	77754,1	51486,7
Інші витрати	2270	-	-
<b>Разом витрати</b>	2285	77754,1	51486,7
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	7759	4654,9
Податок на прибуток	2300	1411,50	840,7
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	6347,5	3814,20

		КОДИ		
		2022	01	01
Підприємство	ТОВ «Мрія»	38611580		
Територія	Україна	8036300000		
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	120		
Вид економічної діяльності	Надання послуг перукарнями та салонами краси	96.02		
Середня кількість працівників				
Адреса, телефон				

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком



v

Баланс      Форма N 1-м  
на 31 грудня 2021 р.

Код за  
ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби:	1010	5912,6	18310,4
первісна вартість	101	13416,9	29910,4
знос	1012	7504,3	11600,0
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	1095	7558,7	18310,4
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	0,20	0,40
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1848,8	4318
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2354,9	3796,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	728,3	728,3
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9087,1	2382,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	4414,2	8014
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	121,1	156,9
<b>Усього за розділом II</b>	1195	17826,3	18668,8
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200	-	-
<b>Баланс</b>	1300	23738,9	37567,5
<b>Пасив</b>			
	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
	1	2	3
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5	5
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	17648,7	26070,40
Неоплачений капітал	1425	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	1495	17653,7	26075,4
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
<b>Усього за розділом II<sup>2</sup></b>	1595	-	-
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3624,70	5640,20
розрахунками з бюджетом	1620	1082,0	4522,80
у тому числі з податку на прибуток	1621	908,10	1401,20
розрахунками зі страхування	1625	7,40	9,50

розрахунками з оплати праці	1630	<b>72,40</b>	<b>109,70</b>
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	<b>390,6</b>	<b>1209,90</b>
<b>Усього за розділом III<sup>2</sup></b>	1695	<b>6085,2</b>	<b>11492,10</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття<sup>2</sup></b>	1700	-	-
<b>Баланс</b>	1900	<b>23738,9</b>	<b>37567,50</b>

Загальна сума зобов'язань станом на 31 грудня 2020 р. дорівнює сумі рядків 1595, 1695 і 1700 і становить 6085,2 тисяч гривень (31 грудня 2021 р.: 11492,10 тисяч гривень).

**Звіт про фінансові результати  
за рік 2021 р.**

Форма N 2

Код за ДКУД

1801006

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядк а	За звітний період	За аналогічн ий період попереднь ого року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	<b>127774,90</b>	<b>85264,70</b>
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	<b>272,60</b>	<b>248,40</b>
<b>Разом доходи</b>	2280	<b>128047,50</b>	<b>85513,10</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	<b>55467,60</b>	-
Інші операційні витрати	2180	<b>62309,50</b>	<b>77754,10</b>
Інші витрати	2270	-	-
<b>Разом витрати</b>	2285	<b>117777,10</b>	<b>77754,10</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	<b>10270,40</b>	<b>7759,00</b>
Податок на прибуток	2300	<b>1848,70</b>	<b>1411,50</b>
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	<b>8421,70</b>	<b>6347,50</b>