

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

Кафедра підприємництва, менеджменту та туризму

ДО ЗАХИСТУ ДОПУЩЕНА

Зав. кафедрою \_\_\_\_\_  
(підпис)  
к.е.н., доцент Панкова М.О.

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА  
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ  
ВОЄННОГО СТАНУ

Виконав  
ст. гр. - ПТБ-210

\_\_\_\_\_  
(підпис)

А.О. Очковський  
(ініціали та прізвище)

Науковий керівник  
к.е.н., доцент

\_\_\_\_\_  
(підпис)

М.О. Панкова  
(ініціали та прізвище)

Запоріжжя

2024

ПРАТ «ПВНЗ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ  
ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ»

Кафедра підприємництва, менеджменту та туризму

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри \_\_\_\_\_  
к.е.н., доц. М.О.Панкова  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

Студенту гр. ПТБ-210, спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Очковського Андрія Олексійовича

1. Тема: Мотивація та стимулювання праці як засіб підвищення ефективності роботи підприємства

затверджена наказом по інституту № 02-36 від 29.12.2023 р.

2. Термін здачі студентом закінченої роботи: 16.06.2024р.

3. Перелік питань, що підлягають розробці

1. Дослідження економічної сутності прибутку;

2. Вивчення методів оцінки та аналізу прибутковості, особливостей та шляхів забезпечення прибутковості;

3. Визначення організаційно-економічної характеристики ТОВ «ІНВЕБ»;

4. Аналіз фінансово-економічної діяльності та рівня прибутковості та рентабельності ТОВ «ІНВЕБ»; аналіз системи управління прибутком;

5. Визначення напрямів підвищення прибутковості ТОВ «ІНВЕБ»;

6. Аналіз резервів підвищення прибутковості та економічна доцільність розроблених рекомендацій;

#### 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	<b>29.01.24-24.02.24</b>		
2	I атестація I розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи	<b>26.02.24-01.03.24</b>		
3	II атестація II розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи	<b>25.03.24-30.03.24</b>		
4	III атестація III розділ кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи, висновки та рекомендації, додатки, реферат	<b>22.04.24-27.04.24</b>		
5	Перевірка кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи на оригінальність	<b>20.05.24-25.05.24</b>		
6	Доопрацювання кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи, підготовка презентації, отримання відгуку керівника і рецензії	<b>06.05.24-08.06.24</b>		
7	Попередній захист кваліфікаційної бакалаврської (магістерської) роботи	<b>27.05.24-08.06.24</b>		
8	Подача кваліфікаційної бакалаврської роботи на кафедру	<b>10.06.24-15.06.24</b>		
9	Захист кваліфікаційної бакалаврської роботи	<b>за 3 дні до захисту</b>		

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

Керівник кваліфікаційної бакалаврської роботи

\_\_\_\_\_ (підпис)

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

Завдання отримав до виконання

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить: 106 сторінок, 29 рисунків, 29 таблиць, 6 додатків, 51 бібліографічне посилання.

Завдання роботи: дослідити визначення та економічну сутність прибутку; визначити методи оцінки та аналізу прибутковості підприємств, особливостей та шляхів забезпечення прибутковості в умовах воєнного стану; на практичному прикладі визначити організаційно-економічну характеристику підприємства; на основі аналізу фінансово-економічної діяльності та рівня прибутковості та рентабельності підприємства, аналізу системи управління прибутком; визначити напрями, ризики, резерви підвищення рівня прибутковості.

Об'єктом дослідження є процеси та механізми забезпечення прибутковості підприємства.

Предметом дослідження є механізм забезпечення прибутковості та управління прибутком на підприємстві.

Метою дослідження є дослідження та аналіз прибутковості підприємства та розробка заходів із забезпечення належного рівня прибутку ТОВ «ІНВЕБ» в умовах воєнного стану.

ПРИБУТОК, ДОХІД, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ, РИЗИК, РЕЗЕРВИ ПІДПРИЄМСТВА

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	8
1.1. Економічна сутність та значення поняття «прибутковість».....	8
1.2. Методи оцінки та аналізу прибутковості підприємства .....	13
1.3. Особливості та шляхи забезпечення прибутковості підприємства в умовах воєнного стану .....	24
Висновки до розділу 1 .....	31
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ІНВЕБ».....	31
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства .....	34
2.2. Характеристика фінансово-економічного стану підприємства .....	39
2.3. Аналіз показників рівня та динаміки прибутковості та рентабельності.....	53
2.4. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.....	62
2.5. Аналіз існуючої системи управління прибутком підприємства .....	64
Висновки до розділу 2 .....	71
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	75
3.1. Особливості діяльності підприємства в умовах війни та можливі ризики.....	75
3.2. Аналіз резервів та шляхи підвищення прибутковості підприємства .....	78
3.3. Економічна доцільність впровадження заходів з підвищення прибутковості .....	82
Висновки до розділу 3 .....	89
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ .....	97
ДОДАТКИ .....	103

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Воєнний стан створює серйозні перешкоди для нормального функціонування бізнесу, спричиняючи руйнування інфраструктури, втрату активів, порушення ланцюгів постачання та значне зниження купівельної спроможності населення. Ці фактори вимагають від підприємств розробки нових стратегій та підходів для забезпечення своєї стійкості та прибутковості в умовах кризи.

Забезпечення прибутковості підприємств у таких складних умовах є критично важливим для підтримки економічної стабільності країни. Підприємства, що можуть адаптуватися до змін та ефективно керувати своїми ресурсами, сприяють збереженню робочих місць, підтриманню рівня доходів населення та забезпеченню податкових надходжень до бюджету, що є необхідним для фінансування економіки.

Значний вклад в дослідження категорії прибутку, рентабельності, методів забезпечення прибутковості підприємств розглядають у своїй праці такі науковці як: Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М., Буряковський В.В., Мочерний С.В., Предборський В.А., Білик В.О., Мочерний С.В., Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М., Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С., Гальчинський А.С., Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Климко Г.Н., Ільчук М.М., Іщенко Т.Д., Богачова О.В., Винокуров К.С., Крусъ Ю.І., Філімоненков О.С., Біла О.Г., Емельянов А.М., Воронов В.В., Кушлин В.И..

Для розкриття та опрацювання теми роботи було обрано маркетингове підприємство зі сфери інформаційних технологій. Підприємства даної сфери характеризуються нестандартними процесами порівняно із виробничими або торговими підприємствами, а також через те, що таких підприємств з кожним роком з'являється все більше з розвитком технічного прогресу.

**Об'єктом дослідження** є процеси та механізми забезпечення прибутковості підприємства.

**Предметом дослідження** є сукупність методів забезпечення прибутковості та управління прибутком на підприємстві.

**Метою роботи** є розробка заходів із забезпечення належного рівня прибутку ТОВ «ІНВЕБ» в умовах воєнного стану.

Основними завданнями дослідження є:

- дослідження економічної сутності прибутку та вивчення методів оцінки та аналізу прибутковості,
- вивчення шляхів забезпечення прибутковості;
- вивчення особливостей функціонування підприємства в кризових умовах, в тому числі в умовах воєнного стану;
- аналіз фінансово-економічної діяльності та рівня прибутковості;
- аналіз системи управління прибутком;
- аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;
- визначення етапу життєвого циклу підприємства та визначення особливостей діяльності, мети та проміжних цілей на даному етапі;
- визначення ризиків, які загрожують підприємству воєнного стану;
- визначення резервів забезпечення прибутковості в умовах війни та економічної доцільності запропонованих рекомендацій.

**Методами дослідження** є такі загальнонаукові методи: дедукції та індукції, аналіз і синтез (порівняльний), підхід до дослідження даної проблеми комплексний, методи емпіричні, по типу метод опитування, метод тестування, метод проведення аналізу між документами і інші методи такі як якісна і кількісна обробка даних. Теоретико-методологічну основу для наукового дослідження склали положення вітчизняної та зарубіжної економічної наукової діяльності з питань мотивації працівників.

**Практична значимість** дослідження полягає у можливості підвищення рівня прибутку ТОВ «ІНВЕБ» шляхом впровадження рекомендацій для внутрішніх процесів підприємства.

**Інформаційна база дослідження** – дані офіційної статистики, планові, звітні, облікові, аналітичні дані ТОВ «ІНВЕБ».

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Економічна сутність та значення поняття «прибутковість»

Прибуток – це одночасно і проста, і, в той же час, комплексна категорія ринкової економіки. Він слугує головним стимулом для розвитку економіки та головною метою функціонування підприємств [39].

Прибуток – головний показник, що віддзеркалює результати діяльності підприємства в фінансовій площині та ціль його функціонування. Прибуток є первісним джерелом фінансування розвитку підприємства. До переліку основних завдань економіки входить – визначення фінансового результату підприємницької діяльності. Прибуток є ключовим двигуном економічних процесів і головною ціллю функціонування підприємства. Крім внутрішніх потреб, прибуток забезпечую поповнення державного бюджету країни [37].

Досить поширеним є ототожнення поняття «прибуток» та поняття «дохід». Але, насправді поняття «дохід» є більш широким поняттям. Поняття «доходу» обширно застосовується на таких рівнях діяльності: суспільному, економічному та загальному. Дохід буває різних видів, наприклад, національний (державний), дохід фізичної особи, доходом підприємств та організацій. Отже, дохід – це загальний обсяг фінансових надходжень до підприємства, отриманих від реалізованої продукції, виконаних робіт або послуг.

Загальний дохід підприємства – це загальна обсяг доходу, отриманого підприємством від продажу визначеної кількості продукції, робіт або послуг.

Валовий дохід підприємства це грошова виручка від реалізації товарів (виконання робіт та/або послуг), матеріальних цінностей та/або майна



підприємства (разом із основними засобами) тощо, зменшена на загальний обсяг постійних витрат.

Прибуток підприємства становить частину доходу, яка залишається після відрахування всіх виробничих та збутових витрат діяльності підприємства. Прибуток відображає різницю між надходженнями та витратами. [37].

Безперечно, прибуток сміливо можна вважати однією з найсуперечливіших економічних категорій, оскільки комплексність його визначення викликана врахуванням інтересів, які він віддзеркалює. У таблиці 1.1 наведені погляди вчених до визначення поняття «прибуток».

Таблиця 1.1 – Підходи до визначення поняття «прибуток»

№	Джерело	Визначення
1	Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. [8]	Прибуток являє собою різницю між загальним обсягом доходів і виробничими витратами та збутовими витратами.
2	Буряковський В. В. [14]	Прибуток можна описати як суму грошей, що залишається після віднімання витрат від доходів підприємства, що є основною частиною його фінансових накопичень.
3	Мочерний С. В. [21]	Прибуток – це трансформована та похідна форма доданої вартості, яка є різницею між ціною продажу і виробничими витратами капіталу, з кількісної точки зору.
4	Предборський В. А. [42]	Прибуток це один із підсумкових показників діяльності підприємства, підприємця, галузі та, загалом, економіки.
5	Білик В.О. [22]	Прибуток це: 1) результат капіталу як необхідного фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відтермінування особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні результату від вкладених ресурсів у виробництво; 3) трудовий дохід від підприємницької діяльності у будь-якому його вигляді 4) як результат діяльності монополії.
6	Мочерний С. В. [23]	Прибуток – один з видів чистого доходу в умовах розвинених товарно-грошових зв'язків, який відображає вартість доданого частково потрібного товару. За своєю величиною прибуток представляє собою різницю ціни реалізації товару та виробничими витратами.
7	Алексеєнко Л. М., Олексієнко В. М. [9]	Прибуток - це винагорода за ризик ведення підприємницької діяльності, виражена у вартісному виразі чистого доходу підприємства на його вкладений капітал. Він є різницею між загальним доходом і всіма витратами, пов'язаними з підприємницькою діяльністю.

## Продовження таблиці 1.1

8	Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. [24]	Прибуток це: 1) обсяг перевищення доходів над пов'язаними з ними витратами; 2) обсяг перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
9	Гальчинський А. С. [38]	Прибуток – різниця між ціною реалізації продукції або послуги і виробничими витратами. Відображає вартість додаткового та частково необхідного товару.
10	Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [39]	Прибуток – перевищення доходів від реалізації продукції та послуг над виробничими та збутовими витратами; входить до списку важливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства. Прибуток розраховується як різниця між доходом від реалізації продукту та обсягом витрат факторів виробництва цієї діяльності у вартісному вираженні.
11	Климко Г. Н. [29]	За В. Петті, прибуток це та частина продукту, яка залишається після відрахування виплат на заробітну плату. А. Сміт прибутком вважав дохід промислового капіталіста, що залишився після виплати ренти власнику землі і відсотка власнику капіталу. Д. Рікардо при розгляданні прибутку віднайшов протилежну залежність між рентою на землю та прибутком та між прибутком та платою за працю. Вкрай важливим питанням при визначенні прибутку є те, який відсоток продукту виплачується у вигляді заробітної плати.
12	Ільчук М. М., Іщенко Т. Д. [28]	Прибуток розраховується шляхом віднімання валових витрат та відрахувань на амортизацію від скоригованого валового доходу за звітний період.
13	Богачова О. В., Винокуров К. С., Крусь Ю. І. [44]	Прибуток від реалізації визначається як різниця між доходом від продажу продукції за цінами реалізації, за виключенням акцизу, податку на додану вартість, мита, митних зборів та інших обов'язкових платежів згідно з чинним законодавством, та витратами, включеними до собівартості реалізації продукції. Торговий прибуток являє собою грошову різницю між валовими доходами та валовими витратами.
14	Філімоненков О. С. [46]	Прибуток є частиною вартості додаткового продукту, вираженою у ціннісній формі, і виступає як частина чистого доходу та одна з його форм.
15	Біла О. Г. [12]	Прибуток – це позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, який відображає ефективність виробництва і відображає рівень та якість виготовленої продукції, а також рівень собівартості.
16	Емельянов А. М., Воронов В. В., Кушлин В. И. [50]	Нерозподілений прибуток включає ту частину доходу компанії, яка не виплачується у вигляді дивідендів, а залишається для подальшого використання.
17	НП(С)БО [36]	Прибуток – це різниця між доходами та пов'язаними з ними витратами, коли доходи перевищують витрати.

Проаналізувавши наведені визначення, можна дійти висновку, що кожен науковець трактує поняття «прибуток» по-різному. Однак серед цих визначень можна виділити спільні риси [37]:

1. Прибуток переважно розглядають як різницю між валовим доходом і валовими витратами. Якщо визначення валового доходу викликає мінімальні проблеми, оскільки воно є результатом множення кількості реалізованої продукції (або послуг) на ціну за одиницю товару (або послуги), то визначення валових витрат може викликати певні труднощі. З точки зору бухгалтерського обліку, до витрат включаються конкретні грошові витрати.
2. Прибуток є одним з ключових показників фінансової ефективності підприємницької діяльності.
3. Також можна відзначити, що всі визначення прибутку визнають творчу діяльність як одне з джерел доходу.

Прибуток дає можливість підприємству поліпшення своєї матеріально-технічної бази, розробляти нові види товарів, здійснювати результативну фінансову й інвестиційну діяльність. Зі зростанням прибутку підприємства і зростають відрахування на користь податків до бюджетів, що дозволяє зростати фінансово-економічному становищу окремому підприємству загалом країни [33].

Економічне значення прибутку проявляється у різних його функціях. Функція прибутку відтворює унікальний внутрішній його зміст з погляду економічної категорії. Інші характеристики, які їй властиві, відображають різноманітні ролі, які ця категорія виконує.

Основні функції, які виконуються прибутком підприємства наведено на рис. 1.1. Одною з основних ролей прибутку в плані розвитку підприємства та забезпеченні зацікавленості його власників і працівників розкриває доцільність ефективного управління ним за рахунок ефективною та коректно організованою системою управління прибутком підприємства. Управління прибутком підприємства – це комплексний процес здійснення прийняття

рішень з приводу головних факторів його формування, розподілення та використання [33].



Рисунок 1.1. Функції прибутку



Рисунок 1.2. Основні завдання прибутку

Ефективне управління прибутком підприємства можна відобразити через головні завдання, які він виконує.

Слід підкреслити, що сутність керування прибутком визначається багатьма факторами, серед яких головні – це галузева специфіка, сфера діяльності підприємства, його організаційно-економічна структура, форма власності, стратегічна мета та етапи впровадження цієї мети. Одночасно з загальними принципами управління прибутком виникає необхідність розробки

індивідуальних принципів для кожного підприємства, базуючись на комплексному підході та обширному аналізі його діяльності [20].

Управління прибутком підприємства на перших етапах його формування, розподілення та використання припускає впровадження деяких організаційних та управлінських компонентів. В процесі формування прибутку постає необхідність розробки системи абсолютних та відносних показників для його оцінки. При розподілі прибутку пріоритетним є визначення основних напрямків розвитку підприємства для забезпечення його ефективної роботи. Системи розподілу та використання прибутку мають відповідати основній меті підприємства та його стратегічним цілям. Це можливо за тієї умови, що буде здійснюватися постійний моніторинг та ефективне управління прибутком, беручи до уваги внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на господарську діяльність.

## 1.2. Методи оцінки та аналізу прибутковості підприємства

Для досягнення достатнього рівня ефективності необхідно забезпечити два компоненти: по-перше, кінцеві результати повинні перевищувати витрати на їх здобуток, по-друге, необхідно порівнювати отримані результати з результатами подібних одиниць [45]. З огляду на це, хоч абсолютний обсяг прибутку, яку отримує підприємство, є вагомим показником його діяльності, він не може повністю відобразити рівень ефективності ведення підприємницької діяльності. Це пов'язано з тим, що абсолютне значення обсягу прибутку відображає тільки одноразовий економічний результат. Натомість показник прибутковості краще характеризує міру цієї ефективності.

Прибутковість підприємства є показником, який відображає ефективність його діяльності з точки зору здатності генерувати прибуток та забезпечувати якісне відтворення ресурсів, які були використані. Рівень отриманого прибутку визначає прибутковість підприємства. Економічна

сутність прибутку є складною та обговорюваною проблемою в сучасній економічній теорії.

Основна ціль підприємницької діяльності полягає в тому, щоб забезпечити зростання його прибутковості або підтримання її на зазначеному рівні протягом визначеного періоду.

Для аналізу результату та ефективності ведення підприємницької діяльності, а також використання виробничих ресурсів, які приймають участь у створенні прибутку, необхідно зіставити суму прибутку з визначеними показниками. У результаті зіставлення отримаємо визначений показник прибутковості або рентабельності [47].

Рентабельність – це відносний, якісний показник інтенсивності виробництва, він визначає рівень прибутковості окремих елементів виробничого процесу або загальних витрат, які виникають в ході ведення підприємницької діяльності. Крім того, що рентабельність є розрахунковим параметром, вона приймає роль загального економічного критерію. Рентабельність демонструє ефективність ведення фінансово-економічної діяльності конкретної економічної одиниці, на відміну від прибутку. Дана характеристика надає рентабельності властивість економічної категорії, яка відображає економічні відносини між суб'єктами підприємницької діяльності щодо результативності використання капіталу. Рентабельність також виступає важливим об'єктом і інструментом фінансового управління [25].

Показник прибутковості прямим чином пов'язаний з генеруванням прибутку. Проте, важливо розрізняти його від абсолютного показника суми прибутку, оскільки прибутковість є відносним показником, вимірюваним у відсотках. Це показник, що відображає рівень прибутковості підприємства. Показники прибутковості становлять важливу складову аналізу фінансових результатів та ефективності ведення підприємницької діяльності. Порівняно з абсолютними показниками прибутку, показники прибутковості мають кілька переваг, включаючи більші можливості порівняння та меншу чутливість до інфляції.

Для здійснення оцінки та ефективного управління формуванням прибутку розглядають кілька видів: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування і чистий прибуток.

Показники ефективності роботи підприємства, такі як рентабельність, вказують на прибутковість його різних сфер діяльності, таких як операційна, фінансова, інвестиційна та інші види діяльності. Вони забезпечують більш повне уявлення про узагальнені результати підприємницької діяльності, ніж просто показники прибутку.

Рентабельність відображає якість управління підприємством, оптимальний її рівень допомагає забезпечити підприємству постійний розвиток та конкурентоспроможність [43].

Таким чином, рентабельність допомагає визначити умови для зростання, розширення та підвищення конкурентоспроможності підприємства. В широкому контексті, рентабельність означає доходність виробництва та реалізації продукції або послуг, прибутковість підприємств як суб'єктів господарської діяльності та доходність різних галузей економіки [31].

Зазвичай показники рентабельності поділяють на декілька категорій:

1. Рентабельність реалізації, яка вказує на ефективність виробництва та продажу продукції чи послуг.
2. Рентабельність активів, що відображає, як ефективно використовуються активи підприємства для генерації прибутку.
3. Рентабельність власного капіталу та зобов'язань, яка показує, наскільки якісно підприємство генерує прибуток від власних коштів та позикового капіталу, відповідно.
4. Рентабельність витрат, яка визначає рівень ефективності управління витратами підприємства для досягнення прибутку.

У економічній літературі, як в національній, так і в міжнародній, існує безліч показників рентабельності, які допомагають підприємствам визначити оптимальний рівень ефективності своєї діяльності. Розрахунок цих показників

дозволяє підприємствам з'ясувати, наскільки ефективно вони використовують свої ресурси для генерації прибутку.

Сприятливий рівень рентабельності вказує на те, що підприємство працює ефективно та має потенціал для подальшого розвитку. Це дозволяє підприємствам виділити резерви, підвищити прибутковість і знайти нові можливості для інвестицій та розвитку у майбутньому.

Групи рентабельності з детальними показниками наведені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Основні показники рентабельності

Група	Показник
Рентабельність реалізації	Коефіцієнт рентабельності валового прибутку
	Коефіцієнт рентабельності операційного прибутку
	Коефіцієнт рентабельності чистого прибутку
Рентабельність активів	Коефіцієнт рентабельності активів
	Термін окупності активів, років
	Коефіцієнт рентабельності необоротних активів
	Термін окупності необоротних активів
	Коефіцієнт рентабельності оборотних активів
	Термін окупності оборотних активів
Рентабельність власного капіталу та зобов'язань	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
	Термін окупності власного капіталу
	Коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства
Рентабельність витрат	Коефіцієнт рентабельності операційних витрат
	Коефіцієнт рентабельності витрат діяльності
	Коефіцієнт рентабельності адміністративних витрат
	Коефіцієнт рентабельності витрат на збут (маркетингових витрат)

Деякі дослідники класифікують [29, 30] показники рентабельності на наступні категорії:

1. Витратні показники:

- Коефіцієнт рентабельності продукції.
- Коефіцієнт рентабельності інвестиційних проектів.
- Коефіцієнт рентабельності окремих видів діяльності та інші.

2. Ресурсні показники:



- Коефіцієнт рентабельності активів (сукупного капіталу) підприємства.
- Коефіцієнт рентабельності чистих активів.
- Коефіцієнт рентабельності оборотних та необоротних активів.
- Коефіцієнт рентабельності власного капіталу та інші.

### 3. Доходні показники:

- Коефіцієнт валової рентабельності реалізації.
- Коефіцієнт чистої рентабельності реалізації.
- Коефіцієнт операційної рентабельності реалізації та інші.

Ці категорії допомагають узагальнити різноманітні аспекти рентабельності підприємства та зрозуміти його фінансовий стан з різних точок зору.

Так, прибутковість підприємства визначається як прибуток, який воно отримує, а також його рентабельністю, яка показує ефективність використання ресурсів для примноження прибутку..

Нижче (в табл. 1.3.) наведено формули для розрахунку показників рентабельності.

Таблиця 1.3 – Формули для розрахунку показників рентабельності

Показник	Формула
Коефіцієнт рентабельності валового прибутку	$R_{вп} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$
Коефіцієнт рентабельності операційного прибутку	$R_{оп} = \frac{\text{Фінансовий результат від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$
Коефіцієнт рентабельності чистого прибутку	$R_{чп} = \frac{\text{Чистий фінансовий результат}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$
Коефіцієнт рентабельності активів	$R_a = \frac{\text{Чистий фінансовий результат}}{\text{Сер. сума активів}}$
Термін окупності активів, років	$TOA = \frac{\text{Сер. сума активів}}{\text{Чистий фінансовий результат}}$
Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	$R_{на} = \frac{\text{Чистий фінансовий результат}}{\text{Сер. вартість необоротних активів}}$

Термін окупності необоротних активів	$TОНА = \frac{\text{Сер. вартість необоротних активів}}{\text{Чистий фінансовий результат}}$
---	--

## Продовження таблиці 1.3

Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	$P_{оа} = \frac{\text{Чистий фінансовий результат}}{\text{Сер. вартість оборотних активів}}$
Термін окупності оборотних активів	$T_{ооа} = \frac{\text{Сер. вартість оборотних активів}}{\text{Чистий фінансовий результат}}$
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$P_{вк} = \frac{\text{Чистий фінансовий результат}}{\text{Сер. сума власного капіталу}}$
Термін окупності власного капіталу	$T_{овк} = \frac{\text{Сер. сума власного капіталу}}{\text{Чистий фінансовий результат}}$
Коефіцієнт рентабельності діяльності підприємства	$P_{дп} = \frac{\text{Прибуток без вирахування податку на прибуток}}{\text{Сер. сума активів}}$
Коефіцієнт рентабельності операційних витрат	$P_{оп} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Операційні витрати}}$
Коефіцієнт рентабельності витрат діяльності	$P_{вд} = \frac{\text{Прибуток від звичайної діяльності}}{\text{Витрати від звичайної діяльності}}$
Коефіцієнт рентабельності адміністративних витрат	$K_{ав} = \frac{\text{Адміністративні витрати}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$
Коефіцієнт рентабельності витрат на збут (маркетингових витрат)	$K_{вз} = \frac{\text{Витрати на збут}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$

Ми визначили що якісна оцінка прибутковості здійснюється за допомогою відносних показників – показників рентабельності. Однак, оцінка рентабельності не може дати уявлення про вплив окремих факторів діяльності підприємства на прибуток та, відповідно, на рентабельність. В цьому може допомогти здійснення факторного аналізу прибутку.

Факторний аналіз прибутку — це метод, який дозволяє системно визначити та виміряти вплив різних факторів на рівень прибутку підприємства. Оскільки прибуток залежить від обсягу продажів, витрат на виробництво та інших факторів, важливо використовувати багатofакторну модель, яка

ураховує всі етапи формування прибутку у процесі підприємницької діяльності [35].

Процес формування прибутку складається з таких етапів як [35]:

1. Ефективне використання матеріально-технічних ресурсів.
2. Процес виробництва продукції, робіт та послуг.
3. Визначення фінансових результатів ведення діяльності.

Перший етап формування прибутку характеризується наступними показниками:

- середньорічна вартість оборотних активів;
- оборотність оборотних активів;
- фондоддача;
- фондоозброєність;
- продуктивність праці.

Другий етап формування включає такі показники:

- коефіцієнт рентабельності виробничих витрат;
- коефіцієнт окупності чистого доходу;
- коефіцієнт покриття доходу виробничими витратами.

Останній етап формування прибутку включає розрахунок такого показника, як чиста рентабельність. Виходячи із визначення понять, для чистого прибутку сформулюємо модель факторного аналізу (1.1):

$$Пч = ВОА_{\text{ср}} \times ОБ_{\text{оа}} \times \Phi_{\text{в}} \times \Phi_{\text{о}} \times Р_{\text{вир}} \times К_{\text{окуп}} \times К_{\text{покp}} \times Р_{\text{ч}} \quad (1.1)$$

де  $Пч$  – чистий прибуток;

$ВОА_{\text{ср}}$  – середньорічна вартість оборотних активів;

$ОБ_{\text{оа}}$  - оборотність (доходність) оборотних активів в кількості оборотів за рік;

$\Phi_{\text{в}}$  – фондоддача;

$\Phi_{\text{о}}$  – фондоозброєність;

$Р_{\text{вир}}$  – коефіцієнт рентабельності виробничих витрат;

$К_{\text{окуп}}$  – коефіцієнт окупності чистого доходу;

$K_{\text{покp}}$  – коефіцієнт покриття виробничими запасами;

$P_{\text{ч}}$  – чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності.

За допомогою формули 1.2 перевіряється коректність взаємозв'язку:

$$P_{\text{ч}} = \text{BOA}_{\text{cp}} \times \frac{D_{\text{ч}}}{\text{BOA}_{\text{cp}}} \times \frac{P_{\text{в}}}{\text{BOЗ}_{\text{cp}}} \times \frac{\text{BOЗ}_{\text{cp}}}{P_{\text{в}}} \times \frac{P_{\text{в}}}{C} \times \frac{D_{\text{ч}}}{P_{\text{в}}} \times \frac{C}{D_{\text{ч}}} \times \frac{P_{\text{ч}}}{D_{\text{ч}}} \quad (1.2)$$

де  $D_{\text{ч}}$  – чистий дохід;

$P_{\text{в}}$  – валовий прибуток;

$\text{BOЗ}_{\text{cp}}$  – середньорічна вартість основних засобів;

$C$  – собівартість продукції.

Наведена модель дозволяє визначити, які з наведених показників більше за все впливають на суму чистого прибутку та визначають особливості формування чистого прибутку у процесі підприємницької діяльності. Вона дає можливість оцінити економічний потенціал підприємства, стан ділової активності, стан ефективності використання ресурсів, коефіцієнт валової рентабельності, коефіцієнт окупності чистого доходу, коефіцієнт покриття виробничими запасами та рентабельність фінансово-господарської діяльності. Зазначена модель є відповідна сучасним вимогам аналізу фінансово-економічного стану підприємства через принципи комплексності та системності. Розрахунок впливу факторів за зазначеною моделлю дає можливість вплинути на формування прибутку з метою досягнення його бажаного рівня.

Факторна модель прибутку дає можливість оцінити динаміку зміни прибутку підприємства та рівень залежності його від окремих факторів. Визначення впливу факторів на формування прибутку надає змогу впливати на його формування з метою досягнення його бажаного рівня.

При комплексному аналізі та дослідженні прибутковості й інших показників ефективності підприємства, важливим є порівняння показників та оцінка їх в динаміці, саме тому до оцінки прибутковості та рентабельності слід

підходити комплексно. Для додаткової оцінки впливу факторів можливе застосування й інших факторних моделей.

До методів факторного аналізу чистого прибутку є чотирьохфакторна модель «DuPont», сутність якої полягає у розділенні показника рентабельності власного капіталу на фактори, який від них залежить. За допомогою моделі «DuPont» можна визначити вплив зміни наступних факторів:

- обсяг власного капіталу підприємства;
- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт рентабельності продажу [16].

Модель представлена формулою 1.3:

$$П_{ч} = K_{в} \times \frac{Д_{ч}}{ВОВА_{ср}} \times \frac{ВОВА_{ср}}{K_{в}} \times \frac{П_{ч}}{Д_{ч}} \quad (1.3)$$

де  $K_{в}$  – обсяг власного капіталу підприємства.

Послідовність розрахунку зміни факторів на прибуток:

1. Вплив зміни власного капіталу (формула 1.4):

$$\Delta ЧП_{\Delta СВК} = \Delta ВК \times \frac{ЧД_0}{СРВОВА_0} \times \frac{СРВОВА_0}{ВК_0} \times \frac{ЧП_0}{ЧД_0} \quad (1.4)$$

2. Вплив зміни оборотності активів (формула 1.5):

$$\Delta ЧП_{\Delta обор} = ВК_1 \times \Delta \left( \frac{ЧД}{СРВОВА} \right) \times \frac{СРВОВА_0}{ВК_0} \times \frac{ЧП_0}{ЧД_0} \quad (1.5)$$

3. Вплив зміни коефіцієнта фінансової залежності (формула 1.6):

$$\Delta ЧП_{\Delta Фзал} = ВК_1 \times \frac{ЧД_1}{СРВОВА_1} \times \Delta \left( \frac{СРВОВА}{СВК} \right) \times \frac{ЧП_0}{ЧД_0} \quad (1.6)$$

4. Вплив зміни рентабельності продажу (формула 1.7):

$$\Delta\text{ЧП}_{\Delta\text{рент}} = \text{ВК}_1 \times \frac{\text{ЧД}_1}{\text{СРВОА}_1} \times \frac{\text{СРВОА}_1}{\text{СВК}_1} \times \Delta\left(\frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}}\right) \quad (1.7)$$

Сумарний вплив всіх факторів визначається за формулою 1.8:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{заг}} = \Delta\text{ЧП}_{\Delta\text{ВК}} + \Delta\text{ЧП}_{\Delta\text{обор}} + \Delta\text{ЧП}_{\Delta\text{Фзал}} + \Delta\text{ЧП}_{\Delta\text{рент}} \quad (1.8)$$

На даному етапі вже визначили, що, для якісної оцінки прибутковості, необхідно виконати ряд розрахунків, серед яких визначення показників рентабельності та аналіз факторів впливу на прибутковість підприємства за допомогою факторних моделей. Всі розраховані показники мають бути оцінені в динаміці для визначення ефективності стратегій підприємства в розрізі часових періодів. Однак, при визначенні тільки рентабельності для оцінки діяльності підприємства є суттєвий недолік, який полягає в тому, що показники рентабельності не показують загального фінансово-економічного стану підприємства, тому рекомендовано при оцінці прибутковості визначити ряд важливих показників.

Для визначення стану загального фінансово-економічного стану використовується безліч різноманітних методів, серед яких горизонтальний та вертикальний аналізи, трендовий, кореляційний, відносних показників, тощо.

Аналіз відносних показників є одним з найбільш використовуваних методів оцінки фінансово-економічного стану підприємства. Цей метод дозволяє встановити зв'язок між різними показниками фінансової звітності підприємства. Зазвичай виділяють чотири основні групи аналітичних коефіцієнтів:

1. Ліквідності, які включають коефіцієнти поточної ліквідності, швидкого ліквідного капіталу тощо. Вони відображають здатність підприємства сплатити свої поточні зобов'язання.

2. Фінансової стійкості, що оцінюються за коефіцієнтами фінансової незалежності, фінансового важіля тощо. Ці показники показують, наскільки підприємство може витримати фінансові труднощі.
3. Показники рентабельності.
4. Ділової активності, яка включає коефіцієнти оборотності активів, оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості. Ці показники вказують на ефективність використання активів підприємства.

Додатково для оцінки платоспроможності можуть застосовуватися багатофакторні моделі. Такі моделі дають уявлення про вірогідність банкрутства підприємства за наявної стратегії ведення бізнесу. Основні моделі, які використовують для оцінки ймовірності банкрутства:

1. Двофакторна та п'ятифакторна моделі Альтмана.
2. Модель Спрінгейта.
3. Модель Тафлера.
4. Модель Лису.
5. Коефіцієнт відтворення (втрати) платоспроможності.

Найбільш поширеними та точними для підприємств вітчизняного ринку є п'ятифакторна моделі Альтмана та модель Спрінгейта. Достовірність моделей за деякими джерелами оцінюється на рівнях 95% та 92%, відповідно.

Діагностику прибутковості та загального фінансово-економічного стану неможливо провести без оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища. В умовах активної конкуренції для комплексного аналізу та розробки стратегій дій допомагають різні аналітичні інструменти. До таких інструментів відносяться: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз та інші. Найбільш поширеним є SWOT-аналіз, який покриває значну частину потреб у визначенні стратегії підприємства.

SWOT-аналіз є формою комплексного аналізу підприємства, що дозволяє визначити стратегію дій на основі виявлених сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей та загроз зовнішнього середовища.

Відмінною характеристикою SWOT-аналізу є те, що він дозволяє проаналізувати як внутрішнє, так і зовнішнє середовище підприємства та їх фактори. При SWOT-аналізі визначаються фактори за чотирма категоріями:

- слабкі сторони;
- сильні сторони;
- загрози;
- можливості.

При визначенні факторів необхідно враховувати їх важливість (вага фактора). Після зіставлення факторів необхідно визначити стратегії, які забезпечать розвиток підприємства при наявних загрозах, можливостях, сильних та слабких сторонах.

Розраховані та проаналізовані результати оцінки фінансово-економічного стану поряд з факторами зовнішнього та внутрішнього середовища широкі можливості для розробки якісної стратегії подальшого ведення бізнесу.

### 1.3. Особливості та шляхи забезпечення прибутковості підприємства в умовах воєнного стану

Для визначення методів забезпечення прибутковості підприємства в умовах воєнного стану для початку визначимо загальні методи забезпечення прибутковості в звичайних умовах, а потім проаналізуємо їх за умов воєнного стану.

Для підвищення ефективності діяльності підприємства є важливим визначення співвідношення між обсягом виробництва товарів, витратами та прибутком. Це дозволяє виявити резерви підвищення рентабельності та обґрунтувати заходи для їх використання. Резерви збільшення прибутку та рентабельності пов'язані з напрямками господарювання підприємства. Для менеджменту та фахівців важливо розуміти масштаби дії, форми контролю і



використання ключових зовнішніх та внутрішніх факторів ефективності діяльності на всіх рівнях управління підприємством [13].

Рівень і сума прибутку підприємства формуються під впливом широкого спектру чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Ці чинники можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на прибуток підприємства.

Внутрішніми чинниками, які впливають на рівень і суму прибутку підприємства, є такі аспекти, як обсяг діяльності, ефективність використання ресурсів, рівень доходів та витрат, а також ефективність цінової та товарної політики.

Так, зовнішніми факторами, що впливають на прибуток підприємства і не залежать від його діяльності, є державне регулювання цін, система оподаткування, відсоткові ставки, політика держави та інші зовнішні економічні та політичні чинники.

Аналізуючи резерви підвищення прибутковості, важливо враховувати, що прибуток підприємства залежить одночасно від доходів, які воно отримує від своєї діяльності, та від витрат, які необхідно здійснити для забезпечення цієї діяльності. Оптимізація цих двох аспектів може сприяти максимізації прибутку підприємства.

Планування прибутку і використання грошових ресурсів, а також оптимальний розподіл доходів підприємства є ключовими елементами ефективного управління прибутковістю. Головною метою цього управління є збільшення прибутку. У ідеальних умовах, процес формування прибутку на макrorівні дійсно відбувається безперервно, що сприяє стабільному розвитку підприємства [32].

Збільшення прибутку може бути досягнуте шляхом зменшення витрат на виробництво або збільшення суми чистого доходу від реалізації продукції чи послуг. Тому важливим завданням для кожного підприємства є розробка правильної політики ціноутворення, яка дозволить максимізувати прибуток, а також визначення оптимального обсягу виробництва, що забезпечить ефективне використання ресурсів та збільшення валового доходу [18].

Для збільшення рівня прибутковості підприємством доречним вбачається розробка та реалізація набору заходів за наступними напрямками:

- організаційні (диверсифікація виробництва, вибір ефективної структури виробництва, вибір ефективної організаційної структури підприємства, реструктуризація виробництва і т. д.);
- технічні (переозброєння виробництва, оновлення технічної та технологічної бази, вдосконалення продукції та послуг);
- економічні (визначення ефективної тарифної системи, форми та системи оплати праці, зменшення періоду обороту оборотних коштів і т. д.).

Важливо те, що зазначені напрями мають впроваджуватися саме в тому порядку, в якому вказані. Це необхідно для того, щоб зміни були дійсно позитивними та відчутними.

Ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності, життєздатності та позиціювання на ринку є максимізація прибутку підприємства.

Резерви збільшення прибутку можуть бути здійснені через наступні методи:

1. Шляхом зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції, використовуючи досягнення науково-технічного прогресу, можна досягти збільшення прибутку. Зниження собівартості продукції вважається ключовим фактором у зростанні прибутковості. В цьому процесі відображається ефективне використання матеріальних, людських та фінансових ресурсів, якими володіє підприємство. Активне використання резервів для зниження собівартості продукції, робіт або послуг є важливим аспектом успішної діяльності підприємства [41].

Автоматизація виробництва дозволяє зменшити кількість працівників, що в свою чергу призводить до зниження витрат на оплату праці. Використання сучасного обладнання дозволяє збільшити обсяг виробництва, що сприяє зменшенню витрат на одиницю продукції. Однак це може вимагати

пошуку нових ринків збуту, що зумовлює активізацію маркетингових заходів, зміну стратегії просування товару і додаткові витрати на збут [33].

2. Збільшення продуктивності праці можна досягти шляхом впровадження мотиваційних заходів. Підвищення продуктивності зазвичай призводить до зменшення витрат на оплату праці за одиницю продукції, що відображається у зменшенні частки зарплати в загальних витратах на виробництво. Для цього підприємство може активно використовувати різні методи мотивації співробітників, такі як переведення більшої кількості працівників на підсумкову оплату праці, встановлення високих тарифів за понаднормову роботу для робітників з погодинною оплатою, організація транспорту для робітників, надання матеріальної підтримки в особливі дні та непередбачені ситуації. Також важливо проводити профілактичні заходи щодо здоров'я працівників за рахунок підприємства, організувати лікування в санаторіях для працівників і інвалідів праці, в залежності від характеру роботи..
3. При зростанні обсягів виробництва і реалізації продукції або послуг відбувається зниження витрат на їх виробництво та продаж. Для пошуку потенційних можливостей зниження собівартості необхідно провести аналіз звітних даних щодо витрат на виробництво і збут, порівняти фактичні витрати з науково обґрунтованими стандартами і нормами за різними видами витрат, врахувати нормативи використання обладнання, непрямих матеріальних витрат, інвестицій тощо, які можуть бути визначені через впровадження організаційних та технічних заходів. Важливо врахувати різні шляхи досягнення більшого прибутку через ідентифікацію можливих резервів зниження собівартості.

Варто зазначити, що для українських підприємств ці методи можуть бути складнішими у реалізації, оскільки вони залежать від наявності достатніх фінансових ресурсів для впровадження інноваційних технологій. У багатьох випадках підприємства не мають достатніх власних коштів, а також не отримують достатньої фінансової підтримки ззовні або від держави.

#### 4. Шляхом підвищення якості продукції, послуг або робіт.

Визначення заходів з підвищення рівня прибутковості підприємства дійсно залежить від кількох факторів, таких як фінансове становище, позиціонування на ринку і готовність до змін. Ці фактори можуть впливати на вибір оптимальних стратегій та дій для досягнення бажаних результатів [51]. Наприклад, для збільшення прибутку можливо розглянути декілька стратегій, таких як зменшення витрат на транспортування, оптимізація системи збуту продукції, підвищення ефективності праці, зменшення витрат на виробництво і реалізацію товарів, а також зниження адміністративно-управлінських витрат і т. д. [33].

Управління рентабельністю підприємства в умовах війни є критично важливим, оскільки рентабельність стає основним показником для формування фінансової стратегії. Багато підприємств розуміють, що припинення діяльності може призвести до втрати ринкової позиції, яку вони будували протягом багатьох років. Така ситуація неприпустима для бізнесу, тому багато з них змушені продовжувати працювати, спрямовуючи зусилля на забезпечення власної життєдіяльності. Це означає збереження працівників та забезпечення фінансової стійкості [7].

Головною метою аналізу рентабельності, прибутковості та фінансової стійкості підприємства в умовах війни є забезпечення можливості його розвитку в нестабільних ринкових умовах [14].

Побудова фінансових моделей в умовах воєнного стану має базуватися на чотирьох ключових складових бізнесу (рис. 1.3).



Рисунок 1.3. Складові роботи бізнесу в умовах воєнного стану

Формування резервів готівкових коштів передбачає значне збільшення показників абсолютної ліквідності. Вони мають допомогти підприємству відійти від товарних кредитів та своєчасно закуповувати товари або ресурси за доступними цінами або вкласти ресурси у розвиток [8].

Ефективне управління фінансовою стійкістю та рентабельністю включає інноваційну та інвестиційну політику, що може потребувати додаткових фінансових вкладень. Це пояснює необхідність створення фінансової страховки, яка дозволяє зберігати ліквідність та платоспроможність підприємства та одночасно накопичувати ресурси для розвитку. Крім того, підприємству варто активно розвивати додаткові канали збуту продукції, що сприятиме зростанню прибутковості та фінансової стійкості [4]. Для розширення можливостей збуту, підприємствам слід розглянути реалізацію товарів та послуг через Інтернет. Це може включати електронну комерцію в класичному вигляді, через інтернет-магазин, а також реалізацію через соціальні мережі. Ведення електронного бізнесу зазвичай не вимагає значних вкладень, але передбачає регулярні витрати на оплату праці менеджера та витрати, пов'язані з утриманням сайту (хостинг, система керування контентом тощо). Такий підхід дозволить підприємству залучати нових клієнтів та розширювати свій ринок збуту, що сприятиме підвищенню прибутковості.

Альтернативним є варіант, коли у підприємства достатньо ресурсів, для організації бізнесу на нових ринках, які до цього не були задіяні для реалізації.

Справа в тому, що деяка кількість підприємців закрилися через мобілізацію або через міграцію до інших країн, а тому ринок відчуває нестачу деяких товарів. Практика показала, що в умовах війни виникає можливість захоплення більшої частки ринку.

Також, однією з важливих проблем з розвитком підприємства в умовах війни є пошук ресурсів для фінансування. Варто зазначити, що взяття кредитів в умовах війни є не вигідним через істотне зменшення вартості національної валюти. Тому для розвитку політики залучення коштів доцільно розглянути інші джерела фінансування, зокрема, співпрацювати з іншими підприємцями чи інвесторами. Спільно накопичені ресурси можна направити на розвиток нового бізнесу, що сприятиме посиленню фінансової стійкості та забезпечить необхідні ресурси для розвитку.

На сьогоднішній день держава займається створенням умов для розвитку підприємств та бізнесу будь-якого масштабу. Під час війни Кабінетом Міністрів було впроваджено заходи, які націлені на допомогу підприємствам для втримання та розвитку. На 1 серпня 2022 року підприємства мали можливість отримати фінансову допомогу від іноземних держав та міжнародних організацій у розмірі 34 млрд доларів США [6]. На 1 серпня 2022 року підприємства мали можливість отримати фінансову допомогу від іноземних держав та міжнародних організацій у розмірі 34 млрд доларів США у формі кредитів, кредитних гарантій та грантів. Особливо найбільш значну фінансову підтримку Україна отримала від Європейського союзу та США [4].

Підприємства тепер мають нові можливості для торгівлі з країнами Європи, Великобританії та Канади, оскільки ці країни скасували мита та квоти на українські товари. Кабінет Міністрів створив передумови для експорту, зокрема, відкриті два нові маршрути через Румунію, Польщу та Туреччину, які дозволяють експортувати зерно та інші товари.

## Висновки до розділу 1

Прибуток виступає як головний показник, що відображає фінансові результати діяльності підприємства та його основну мету. Він є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та визначає фінансовий результат його діяльності. Прибуток має значення як основна рушійна сила економічних процесів та стає важливою метою для підприємства. Крім того, прибуток є не лише джерелом внутрішніх ресурсів для підприємства, але і джерелом формування бюджету держави.

Економічний зміст прибутку розкривається у функціях, які він виконує:

- оціночна функція;
- розподільча функція;
- стимулююча функція.

Основні завдання прибутку:

- забезпечення життєздатності підприємства;
- залучення капіталу;
- фінансування розвитку;
- формування резервів;
- зменшення фінансових ризиків;
- виплата дивідендів.

Прибутковість підприємства - це показник, який визначає ефективність його діяльності з точки зору здатності генерувати прибуток та ефективно використовувати витрачені ресурси.

Визначено основні методи оцінки та аналізу прибутковості. До них відносяться:

- аналіз абсолютних показників прибутку;
- аналіз показників рентабельності в динаміці;
- факторний аналіз прибутку, який дозволяє визначити компоненти, які найбільше впливають на прибуток підприємства;
- аналіз показників ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності;

- аналіз фінансової стійкості шляхом оцінки ймовірності банкрутства.

Ці показники дають змогу оцінити повну картину прибутковості та фінансово-економічного стану.

Забезпечення прибутковості здійснюється за допомогою слідування таким напрямкам:

1. Організаційні (диверсифікація виробництва, вибір ефективної структури виробництва, вибір ефективної організаційної структури підприємства, реструктуризація виробництва і т. д.);
2. Технічні (переозброєння виробництва, оновлення технічної та технологічної бази, вдосконалення продукції та послуг);
3. Економічні (визначення ефективної тарифної системи, форми та системи оплати праці, зменшення періоду обороту оборотних коштів і т. д.).

Впроваджувати їх слід в тому порядку, в якому вони наведені.

Побудова фінансово-економічних моделей в умовах воєнного стану має засновуватися на таких чотирьох складових роботи бізнесу:

- формування резервів для забезпечення фінансової стійкості та запасу на непередбачені обставини;
- використання кооперації як ефективного способу фінансування, спільних проектів та ресурсного об'єднання з іншими підприємствами;
- впровадження інноваційної та інвестиційної політики для стимулювання розвитку та забезпечення конкурентоспроможності;
- отримання державної підтримки у вигляді фінансових інструментів, податкових пільг, грантів, тощо.

Важливе місце в забезпеченні прибутковості є мобілізація резервів підприємства:

- зниження витрат шляхом оптимізації витрат на виробництво;
- збільшення обсягу виробництва;
- збільшення продуктивності праці;
- підвищення якості продукції.



Однією з важливих проблем з розвитком підприємства в умовах війни є пошук ресурсів для фінансування. Для розвитку політики залучення коштів варто шукати інші джерела фінансування, зокрема, підприємствам доцільно співпрацювати з іншими підприємцями чи інвесторами, а спільно акумульовані кошти направити на розвиток нового бізнесу.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «ІНВЕБ»

#### 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Інвеб» входить в групу компаній Netpeak. Офіси Інвеб знаходяться в Києві, Харкові та Одесі.

Компанія була заснована в 2011 році співробітниками компанії Netpeak. Засновником і уповноваженою особою є Мутерко Ігор Володимирович. Розмір статутного капіталу – 10000 грн. Юридична особа зареєстрована у місті Одеса, вул. Прохорівська.

Головною метою створення Інвеб від Netpeak було відокремити відділ розробки веб-сайтів в окрему компанію. Саме розробка сайтів і була основна послуга, яку надавав Інвеб. Згодом перелік послуг компанії постійно змінювався завдяки появі нових відділів та розвитку підприємства.

На даний час Інвеб займається комплексним просуванням в мережі Інтернет. Основні послуги включають рекламу в пошукових та соціальних мережах, пошукову оптимізацію веб-сайтів, послуги з аналітики веб-сайтів та мобільних застосунків.

Інвеб є офіційним партнером Google, Apple Ads, Bing Ads, Search Ads, Meta Ads. Також входить до Всеукраїнської рекламної коаліції. Входить в Топ рейтингів SEO та рекламних агенцій, а також має значну кількість як вітчизняних, так і міжнародних нагород (рис. 2.1).

Також агенція є преміальним партнером має партнерську систему, за якою працюють вже багато компаній, серед яких є і відомі:

- Serpstat;
- Хорошоп;
- Ringostat;
- OdesSeo;

- Komanda;
- ITVM-Development та ін.

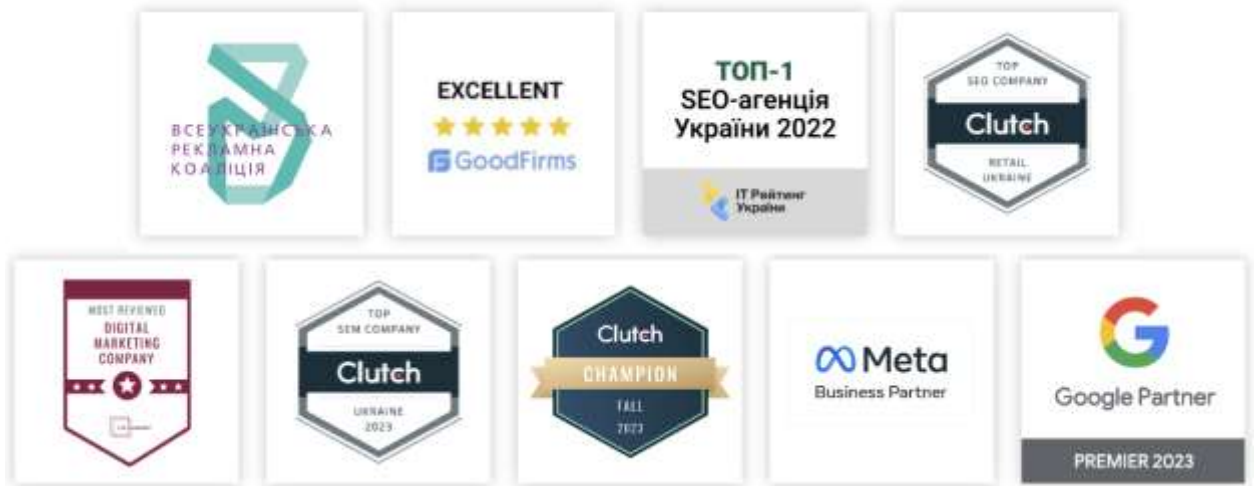


Рисунок 2.1. Нагороди та партнери компанії Інвеб.

Види діяльності, як і у кожному офіційно зареєстрованому підприємстві, визначені кодами видів економічної діяльності (КВЕД). КВЕД ТОВ «Інвеб» наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Види діяльності ТОВ «Інвеб»

Вид діяльності	№	КВЕД
Основний	62.01	Комп'ютерне програмування
Інші	73.12	Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації
	73.11	Рекламні агентства
	63.99	Надання інших інформаційних послуг, н. в. і. у.
	63.12	Веб-портали
	63.11	Оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язана з ними діяльність
	62.09	Інша діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем
	62.02	Консультавання з питань інформатизації
	58.29	Видання іншого програмного забезпечення

До основних видів послуг, які надає Інвеб належать:

- контекстна реклама;
- реклама в пошукових та соціальних мережах;

- пошукова оптимізація веб-сайтів (SEO-оптимізація, від англ. Search Engine Optimization – оптимізація пошукових мереж);
- аналітика веб-сайтів та мобільних застосунків;
- реклама для неприбуткових організацій та допомога у наданні їм грантів від компанії Google.

Споживачами послуг є державні та приватні компанії з різних країн світу. Серед яких: військові підрозділи, інтернет-магазини, благодійні фонди, сайти послуг, освітні та навчальні заклади, медичні заклади, тощо.

До найбільших клієнтів належать:

- Yakaboo;
- Fori;
- «Техно Їжак»;
- Blackroll;
- Endorphone;
- Конфіскат;
- Auto Ria;
- Hipp, тощо.

Для просування власних послуг та пошуку нових клієнтів зазвичай використовуються наступні маркетингові канали:

- активні та прямі продажі;
- участь у виставках;
- просування в пошукових та соціальних мережах;
- взаємодія з партнерами;
- участь у медійних заходах (навчальні вебінари, статті та публікації).

Організаційна структура ТОВ «Інвеб» (рис. 2.2) це матрична з ознаками широкої (пласкої) структури, при великій сфері контролю структура компанії має невелике число рівнів.

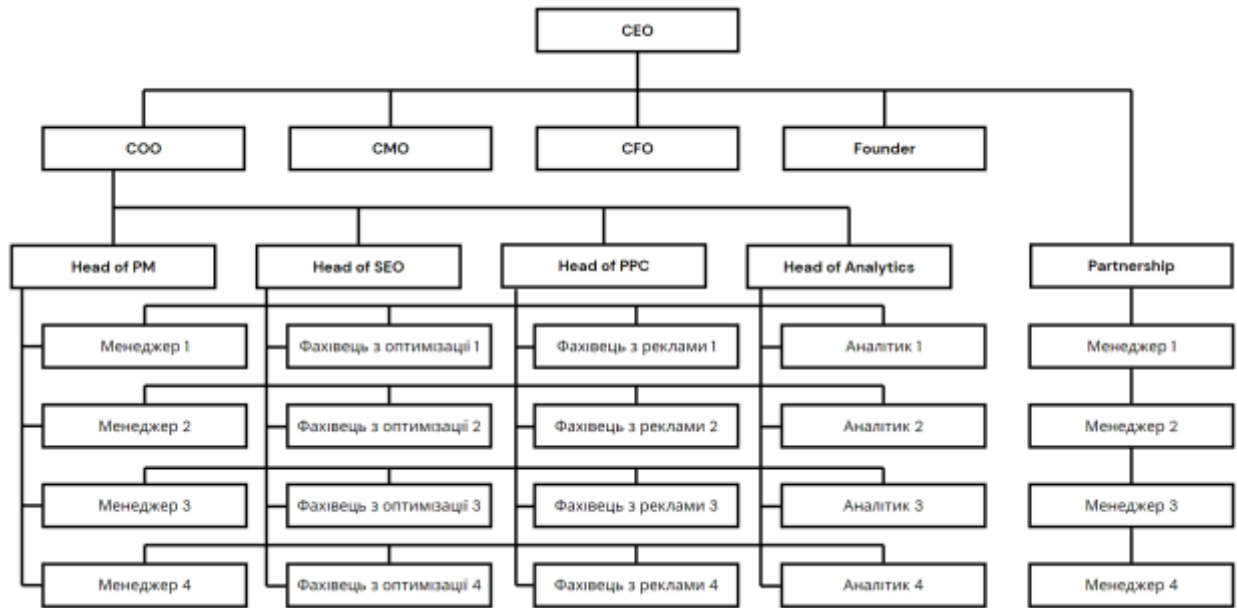


Рисунок 2.2. Організаційна структура ТОВ «Інвеб».

Топ-менеджмент складається з генерального директора (CEO), якому підпорядковуються директор з операційної діяльності (COO), фінансовий директор (CFO), директор з маркетингу (CMO) та засновник (Founder).

Також генеральному директору підпорядковуються керівники наступних відділів: відділ продажу, відділ контенту, відділ проектних менеджерів, відділ розвитку партнерських відносин.

Засновнику безпосередньо підпорядковується відділ розвитку закордонних зв'язків та відділ контекстної реклами для неприбуткових організацій.

Фінансовому директору та директору з маркетингу підпорядковуються відповідно фінансовий та маркетинговий відділи.

Найбільша сфера відповідальності у директора по операційній діяльності, який відповідає за виробничі процеси, їх оптимізацію та розвиток, йому підпорядковуються 4 відділи:

- відділ контекстної реклами;
- відділ пошукової оптимізації;
- відділ аналітики;
- відділ веб-розробки.

На даний момент у Інвеб налічується 128 співробітників. На підприємстві діє соціальний пакет, система відпусток та лікарняних. До соціального пакету входить система фінансової підтримки для сплати навчання, занять спортом, додаткових професійних курсів та допомога у нещасних випадках.

Мета компанії: використання ефективних інструментів інтернет-маркетингу задля досягнення цілей бізнесу клієнта. Місія Інвеб – «Змінюємо життя на краще». Рівні, на які розповсюджується місія зображені на рисунку 1.2.

Цінності Інвеб:

- Чесність та прозорість.
- Взаємоповага.
- Залученість.
- Структурність.
- Розвиток.
- Партнерство.

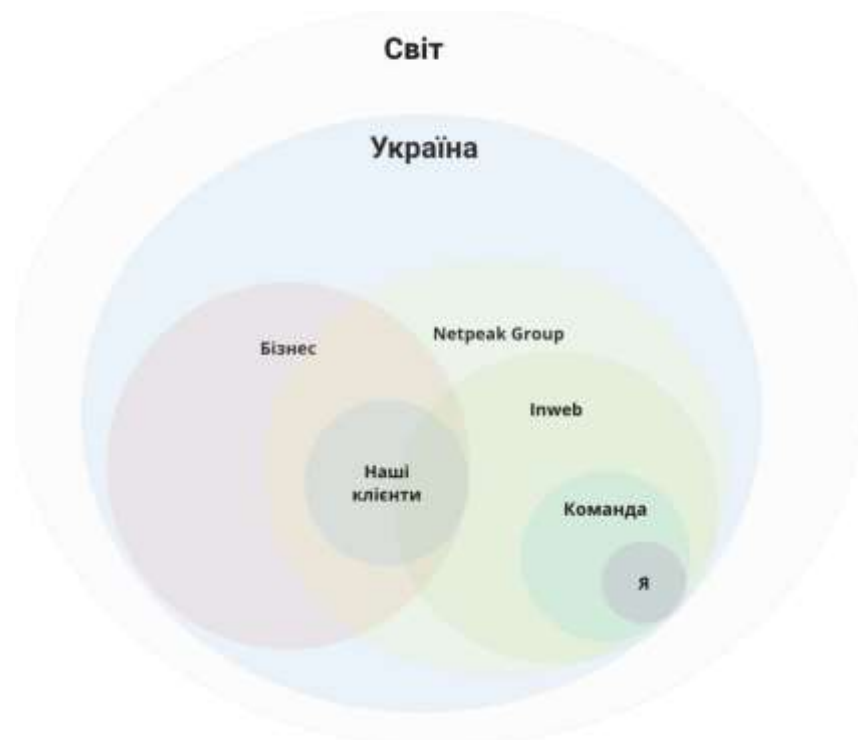


Рисунок 2.3. Рівні, на які розповсюджується місія Інвеб.

Вищенаведені цінності цілком корелюються з фактичною якістю послуг, рівнем фахівців. Про це свідчать відгуки клієнтів та партнерів на відповідних майданчиках.

ТОВ Інвеб веде активну політику соціальної відповідальності. Разом із компаніями із Netpeak Group за час повномасштабного вторгнення було зібрано кошти на військові автомобілі, дрони, автомобілі для рятувальних служб та інше.

У 2023 році Інвеб займалися просуванням сайтів та соцмереж бригад ТрО та Збройних Сил України за допомогою грантів на рекламу від Google.

## 2.2. Характеристика фінансово-економічного стану підприємства

Для оцінки загального фінансового та економічного стану на підприємстві необхідно проаналізувати показники ряд показників та результатів діяльності підприємства за поточний та попередні періоди.

Періоди, за якими будемо здійснювати аналіз: кінець 2020 року, кінець 2021 року, кінець 2022 року та кінець 2023 року. Вихідними даними є звіт про фінансовий стан за 2021, 2022 та 2023 роки, які наведені у додатках А, Б та В, відповідно; та звіт про фінансові результати, наведені в додатках Г, Д та Е, відповідно.

Аналіз фінансово-економічної діяльності будемо здійснювати за допомогою таких поширених видів аналізу:

- горизонтальний аналіз;
- вертикальний аналіз;
- аналіз відносних показників;
- аналіз фінансової стійкості за трьохфакторною моделлю;
- факторний аналіз;
- аналіз вірогідності банкрутства за багатофакторними моделями.

Спочатку проаналізуємо структуру та динаміку окремих статей балансу за допомогою вертикального та горизонтального аналізу (таблиці 2.2 – 2.7).

Таблиця 2.2 – Аналіз активу балансу за 2021 рік

Актив	Код рядка	На початок періоду	Склад у балансі	На кінець періоду	Склад у балансі	Середньорічне значення	Абс. приріст	Відн. приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Необоротні активи</b>								
Основні засоби :	1010	54.20	6%	570.00	21%	312.10	515.80	952%
первісна вартість	1011	228.10	25%	1167.20	44%	697.65	939.10	412%
знос	1012	-173.90	-19%	-597.20	-22%	-385.55	-423.30	243%
Інші необоротні активи	1090	-	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>54.20</b>	<b>6%</b>	<b>570.00</b>	<b>21%</b>	<b>312.10</b>	<b>515.80</b>	<b>952%</b>
<b>II. Оборотні активи</b>								
Запаси	1100	-	-	39.40	1%	-	39.40	-
Поточна дебіторська заборгованість	1155	225.30	25%	273.90	10%	249.60	48.60	22%
Гроші та їх еквіваленти	1165	582.40	64%	1677.10	63%	1129.75	1094.70	188%
Інші оборотні активи	1190	44.00	5%	95.90	4%	69.95	51.90	118%
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>851.70</b>	<b>94%</b>	<b>2086.30</b>	<b>79%</b>	<b>1469.00</b>	<b>1234.60</b>	<b>145%</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>905.90</b>	<b>100%</b>	<b>2656.30</b>	<b>100%</b>	<b>1781.10</b>	<b>1750.40</b>	<b>193%</b>

Таблиця 2.3 – Аналіз пасиву балансу за 2021 рік

Пасив	Код рядка	На початок періоду	Склад у балансі	На кінець періоду	Склад у балансі	Середньорічне значення	Абс. приріст	Відн. приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Власний капітал</b>								
Капітал	1400	10.00	1%	10.00	0%	10.00	0.00	0%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	155.70	17%	506.30	19%	331.00	350.60	225%
Неоплачений капітал	1425	-	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>165.70</b>	<b>18%</b>	<b>516.30</b>	<b>19%</b>	<b>341.00</b>	<b>350.60</b>	<b>212%</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>								
<b>1595</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>								
Короткострокові кредити банків	1600	-	-	-	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:								
товари, роботи, послуги	1615	342.50	38%	1279.40	48%	810.95	936.90	274%



## Продовження таблиці 2.3

розрахунками з бюджетом	1620	144.10	16%	274.80	10%	209.45	130.70	91%
розрахунками зі страхування	1625	-	-	-	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	253.60	28%	585.80	22%	419.70	332.20	131%
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>740.20</b>	<b>82%</b>	<b>2140.00</b>	<b>81%</b>	<b>1440.10</b>	<b>1399.80</b>	<b>189%</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>905.90</b>	<b>100%</b>	<b>2656.30</b>	<b>100%</b>	<b>1781.10</b>	<b>1750.40</b>	<b>193%</b>

Таблиця 2.4 – Аналіз активу балансу за 2022 рік

Актив	Код рядка	На початок періоду	Склад у балансі	На кінець періоду	Склад у балансі	Середньо річне значення	Абс. приріст	Відн. приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Необоротні активи</b>								
Основні засоби :	1010	570.00	21%	638.40	43%	604.20	68.40	12%
первісна вартість	1011	1167.20	44%	1433.70	96%	1300.45	266.50	23%
знос	1012	-597.20	-22%	-795.30	-53%	-696.25	-198.10	33%
Інші необоротні активи	1090	-	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>570.00</b>	<b>21%</b>	<b>638.40</b>	<b>43%</b>	<b>604.20</b>	<b>68.40</b>	<b>12%</b>
<b>II. Оборотні активи</b>								
Запаси	1100	39.40	1%	23.70	2%	31.55	-15.70	-40%
Поточна дебіторська заборгованість	1155	273.90	10%	143.30	10%	208.60	-130.60	-48%
Гроші та їх еквіваленти	1165	1677.10	63%	618.70	41%	1147.90	-1058.40	-63%
Інші оборотні активи	1190	95.90	4%	74.70	5%	85.30	-21.20	-22%
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2086.30</b>	<b>79%</b>	<b>860.40</b>	<b>57%</b>	<b>1473.35</b>	<b>-1225.90</b>	<b>-59%</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2656.30</b>	<b>100%</b>	<b>1498.80</b>	<b>100%</b>	<b>2077.55</b>	<b>-1157.50</b>	<b>-44%</b>

Таблиця 2.5 – Аналіз пасиву балансу за 2022 рік

Пасив	Код рядка	На початок періоду	Склад у балансі	На кінець періоду	Склад у балансі	Середньо річне значення	Абс. приріст	Відн. приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Власний капітал</b>								
Капітал	1400	10.00	0%	10.00	1%	10.00	0.00	0%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	506.30	19%	607.90	41%	557.10	101.60	20%
Неоплачений капітал	1425	-	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>516.30</b>	<b>19%</b>	<b>617.90</b>	<b>41%</b>	<b>567.10</b>	<b>101.60</b>	<b>20%</b>

## Продовження таблиці 2.5

<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>	-	-	-	-	-	-	-
<b>III. Поточні зобов'язання</b>								
Короткострокові кредити банків	1600	-	-	-	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1615	1279.40	48%	1.70	0%	640.55	-1277.70	-100%
товари, роботи, послуги								
розрахунками з бюджетом	1620	274.80	10%	120.60	8%	197.70	-154.20	-56%
розрахунками зі страхування	1625	-	-	-	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	585.80	22%	758.60	51%	672.20	172.80	29%
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>2140.00</b>	<b>81%</b>	<b>880.90</b>	<b>59%</b>	<b>1510.45</b>	<b>-1259.10</b>	<b>-59%</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2656.30</b>	<b>100%</b>	<b>1498.80</b>	<b>100%</b>	<b>2077.55</b>	<b>-1157.50</b>	<b>-44%</b>

Таблиця 2.6 – Аналіз активу балансу за 2023 рік

Актив	Код рядка	На початок періоду	Склад у балансі	На кінець періоду	Склад у балансі	Середньорічне значення	Абс. приріст	Відн. приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Необоротні активи</b>								
Основні засоби :	1010	638.4	43%	947.7	34%	793.05	309.3	48%
первісна вартість	1011	1433.7	96%	2039.6	72%	1736.65	605.9	42%
знос	1012	-795.3	-53%	-1091.9	-39%	-943.6	-296.6	37%
Інші необоротні активи	1090	-	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>638.4</b>	<b>43%</b>	<b>947.7</b>	<b>34%</b>	<b>793.05</b>	<b>309.3</b>	<b>48%</b>
<b>II. Оборотні активи</b>								
Запаси	1100	23.7	2%	18.9	1%	21.3	-4.8	-20%
Поточна дебіторська заборгованість	1155	143.3	10%	915	32%	529.15	771.7	539%
Гроші та їх еквіваленти	1165	618.7	41%	822.5	29%	720.6	203.8	33%
Інші оборотні активи	1190	74.7	5%	120	4%	97.35	45.3	61%
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>860.4</b>	<b>57%</b>	<b>1876.4</b>	<b>66%</b>	<b>1368.4</b>	<b>1016</b>	<b>118%</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>1498.8</b>	<b>100%</b>	<b>2824.1</b>	<b>100%</b>	<b>2161.45</b>	<b>1325.3</b>	<b>88%</b>

Таблиця 2.7 – Аналіз пасиву балансу за 2023 рік

Пасив	Код рядка	На початок періоду	Склад у балансі	На кінець періоду	Склад у балансі	Середньорічне значення	Абс. приріст	Відн. приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Власний капітал</b>								
Капітал	1400	10	1%	10	0%	10	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	607.9	41%	773.2	27%	690.55	165.3	27%
Неоплачений капітал	1425	-	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>617.9</b>	<b>41%</b>	<b>783.2</b>	<b>28%</b>	<b>700.55</b>	<b>165.3</b>	<b>27%</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>								
Короткострокові кредити банків	1600	-	-	-	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1615	1.7	0%	1081	38%	541.35	1079.3	63488%
товари, роботи, послуги								
розрахунками з бюджетом	1620	120.6	8%	239.3	8%	179.95	118.7	98%
розрахунками зі страхування	1625	-	-	-	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	758.6	51%	720.6	26%	739.6	-38	-5%
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>880.9</b>	<b>59%</b>	<b>2040.9</b>	<b>72%</b>	<b>1460.9</b>	<b>1160</b>	<b>132%</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>1498.8</b>	<b>100%</b>	<b>2824.1</b>	<b>100%</b>	<b>2161.45</b>	<b>1325.3</b>	<b>88%</b>

Одразу ватро зазначити, що у 2022 році спостерігається досить суттєвий спад всіх статей балансу. Це зумовлено загальним спадом економічного становища по всій Україні через повномасштабне вторгнення Російської Федерації. Далі проведемо аналіз по основних розділах активу та пасиву балансу впродовж років.

У 2021 році на кінець періоду баланс зріс на 193% (майже у 3 рази), у порівнянні з балансом на кінець 2020 року. Зріст зумовлений переважно за рахунок зростання необоротних активів (+952%). Хоча і збільшився знос

основних засобів, проте на загальному фоні він є незначним. Структура активу загалом не змінилася, окрім того, що оборотні активи зменшилися з 94 % до 79% до суми балансу.

За 2022 рік сума балансу зменшилась на 44% порівняно із кінцем 2021 року. Необоротні активи збільшилися на 12%, а оборотні активи впали на 59%. Такий спад зумовлений зниженням суми запасів (-40%), поточної дебіторської заборгованості (-48%) та грошей та їх еквівалентів (-63%).

2023 рік для Інвеб завершився із загальним зростом суми балансу (+88%). Запаси при цьому зменшилися на 22%, а загалом оборотні активи зросли на 118%, переважно за рахунок приросту поточної дебіторської заборгованості (+539%). Такий зріст вірогідно склався через стабілізацію ринку у 2023 році та підвищення попиту на послуги. Вартість необоротних активів зросла на 48%.

Сума балансу пасиву має таку саму тенденцію, що і сума балансу активу, тому пасив оцінимо лише по основних статтях. На кінець 2021 року сума власного капіталу зросла на 212%, зріст зумовлений зростанням нерозподіленого прибутку (+225%). Капітал при цьому залишився незмінним. У структурі відсутні довгострокові зобов'язання, але це природне явище для малих та підприємств, які стрімко розвиваються. Поточні зобов'язання зросли на 189%.

Як і у активі балансу на кінець 2022 року, у пасиві аналогічно спостерігається спад майже всіх показників. Найбільше зменшилася сума поточної кредиторської заборгованості та розрахунки з бюджетом. Однак, не дивлячись на невтішну ситуацію, все ж таки сума нерозподіленого прибутку збільшилася (+20%). Власний капітал займає 41% у сумі пасиву, що суттєво менше ніж на кінець 2021 року (19%).

На кінець 2023 року структура пасиву вже має більш стабільний вигляд. Власний капітал займає 28% суми пасиву. Нерозподілений прибуток зріс на 27%. Відновилися розрахунки з бюджетом (+98%). Найбільше зросла поточна кредиторська заборгованість, на 63488%, або з 1,7 до 1081 тис. грн.

Більш наглядна статистика балансу по роках наведена у табл. 2.8 та 2.9.

Таблиця 2.8 – Актив балансу в динаміці по роках

Актив	Код рядка	На кінець 2020	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023
1	2	3	4	5	6
<b>I. Необоротні активи</b>					
Основні засоби :	1010	54.20	570.00	638.40	947.7
первісна вартість	1011	228.10	1167.20	1433.70	2039.6
знос	1012	-173.90	-597.20	-795.30	-1091.9
Інші необоротні активи	1090	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>54.20</b>	<b>570.00</b>	<b>638.40</b>	<b>947.7</b>
<b>II. Оборотні активи</b>					
Запаси	1100	-	39.40	23.70	18.9
Поточна дебіторська заборгованість	1155	225.30	273.90	143.30	915
Гроші та їх еквіваленти	1165	582.40	1677.10	618.70	822.5
Інші оборотні активи	1190	44.00	95.90	74.70	120
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>851.70</b>	<b>2086.30</b>	<b>860.40</b>	<b>1876.4</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>905.90</b>	<b>2656.30</b>	<b>1498.80</b>	<b>2824.1</b>

Таблиця 2.9 – Пасив балансу в динаміці по роках

Пасив	Код рядка	На кінець 2020	На кінець 2021	На кінець 2022	На кінець 2023
1	2	3	4	5	6
<b>I. Власний капітал</b>					
Капітал	1400	10.00	10.00	10.00	10
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	155.70	506.30	607.90	773.2
Неоплачений капітал	1425	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>165.70</b>	<b>516.30</b>	<b>617.90</b>	<b>783.2</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>					
<b>III. Поточні зобов'язання</b>					
Короткострокові кредити банків	1600	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:					
товари, роботи, послуги	1615	342.50	1279.40	1.70	1081
розрахунками з бюджетом	1620	144.10	274.80	120.60	239.3
розрахунками зі страхування	1625	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	253.60	585.80	758.60	720.6
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>740.20</b>	<b>2140.00</b>	<b>880.90</b>	<b>2040.9</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>905.90</b>	<b>2656.30</b>	<b>1498.80</b>	<b>2824.1</b>

Зобразимо дані в динаміці на графіках (рисунки 2.4 та 2.5)

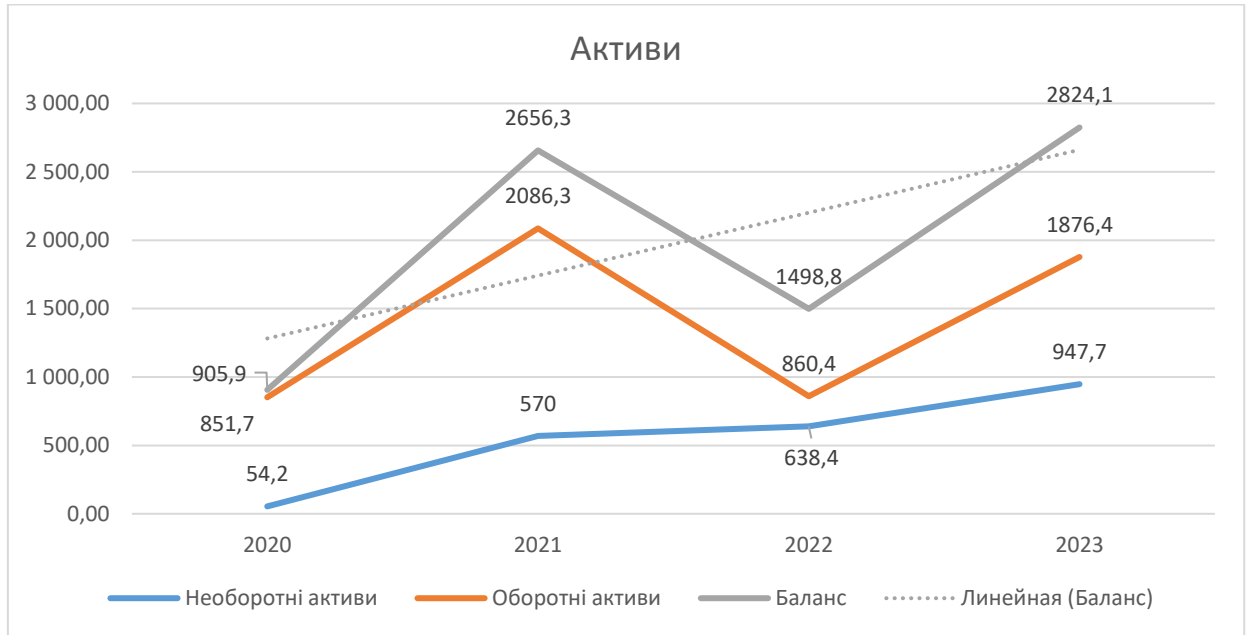


Рисунок 2.4. Активи в динаміці (Linear – лінія тренду)

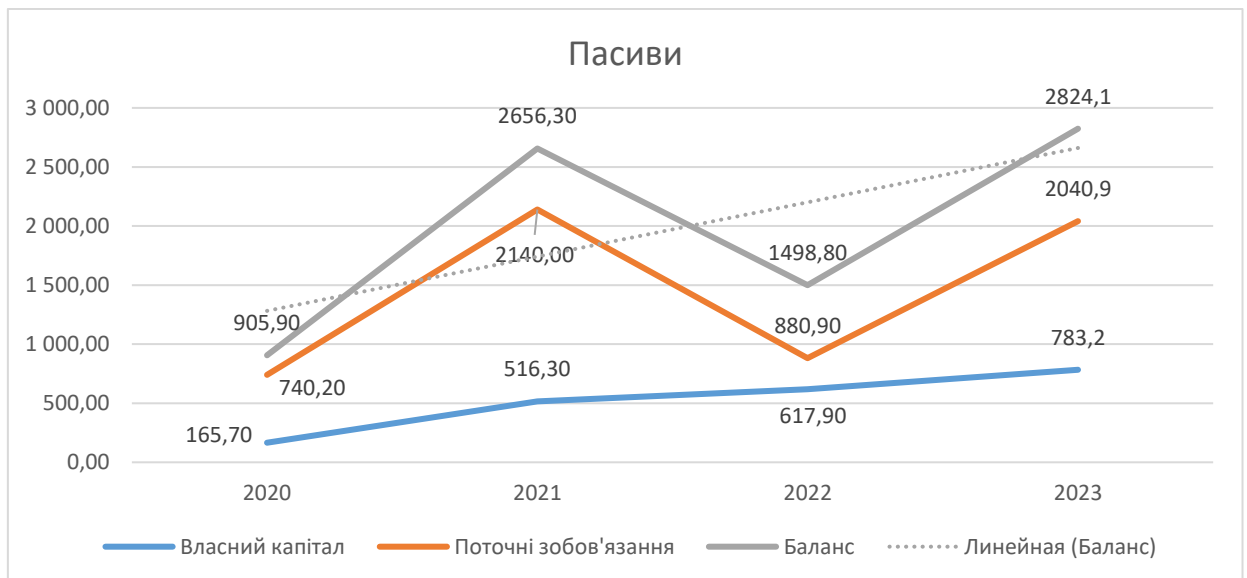


Рисунок 2.5. Пасиви в динаміці (Linear – лінія тренду)

По графіках вже видно деякі залежності у структурі балансу та звіті про фінансовий результат. Окрім загальних «зріст-падіння», видно, що оборотні активи мають схожі значення із поточними зобов'язаннями, а необоротні активи – з власним капіталом.

Головне, що в динаміці можна спостерігати загальний зріст балансу та загального доходу, не дивлячись на значний спад у 2022 році.

Далі розрахуємо основні фінансові показники на основі фінансової звітності, проаналізуємо їх в динаміці та порівняємо із нормативними значеннями. Для оцінки фінансово-економічного стану візьмемо показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, а також розрахуємо основні показники для оцінки ймовірності банкрутства.

Розраховані показники ліквідності наведені в табл. 2.10, а також їх динаміка на рис.2.6.

Таблиця 2.10 – Показники ліквідності

Показник	2020	2021	2022	2023	Нормативне значення
Коефіцієнт поточної ліквідності	1.15	0.97	0.98	0.92	1-2
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1.15	0.96	0.95	0.91	0.6-1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0.79	0.78	0.70	0.40	0.2-0.6

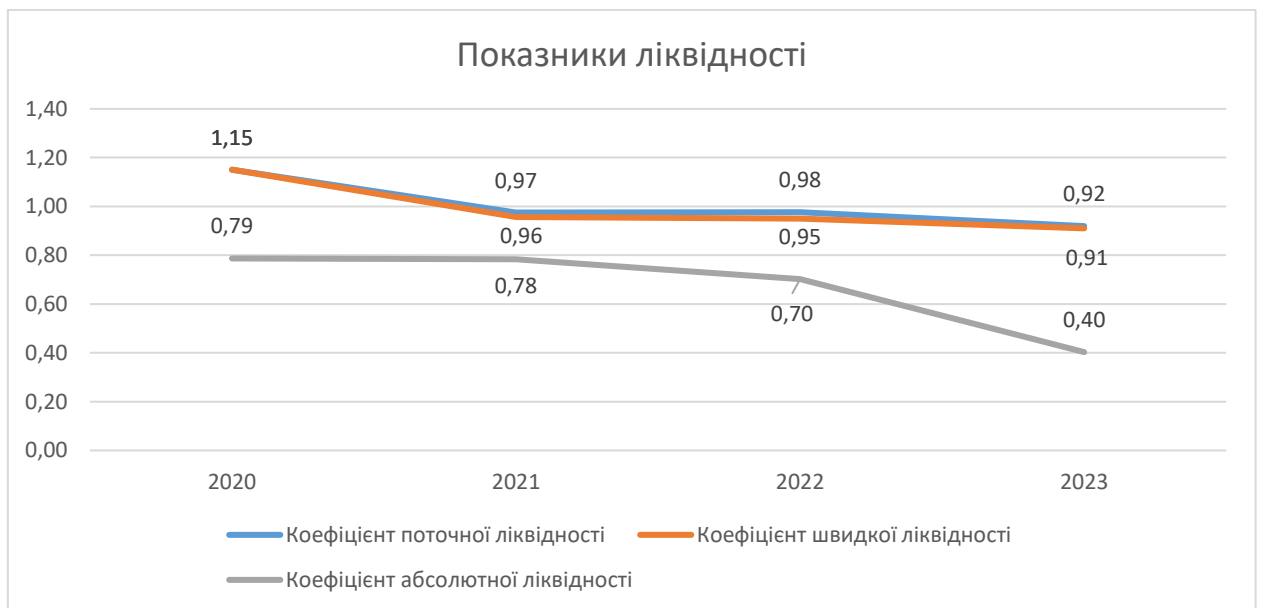


Рисунок 2.6. Показники ліквідності в динаміці

Показник поточної ліквідності має незначне падіння та знаходиться майже на нижній границі нормативного значення. Це свідчить про те, що підприємство може втратити можливість погасити поточні зобов'язання за рахунок реалізації оборотних активів. Показник швидкої ліквідності останні

три роки знаходиться цілком у нормативному значенні, тому Інвеб може погасити поточні зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності за 2020-2022 роки мав значення вище за нормативне, проте, у 2023 встановлений на рівні 0,4, що є нормативним та означає, що підприємство зможе негайно погасити більшу частину короткострокових зобов'язань.

Розраховані показники фінансової стійкості наведені в табл. 2.11, а також їх динаміка на рис.2.7.

Таблиця 2.11 – Показники фінансової стійкості

Показник	2020	2021	2022	2023	Нормативне значення
Коефіцієнт автономії	0.18	0.19	0.41	0.28	>0.5
Коефіцієнт залежності	5.47	5.14	2.43	3.61	<2

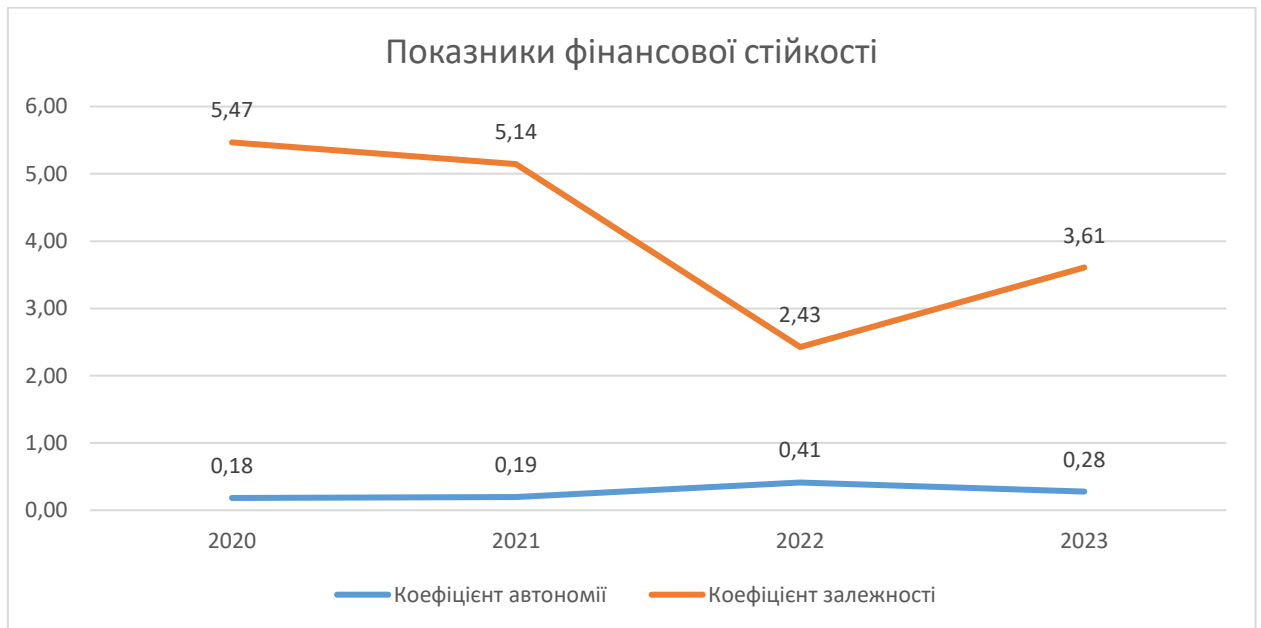


Рисунок 2.7 – Показники фінансової стійкості в динаміці

Показники фінансової стійкості мають значення нижче нормативних, це пояснюється тим, що підприємство здебільшого фінансується за рахунок короткострокових зобов'язань, що є нормою для даної сфери.

Додатково визначимо рівень фінансової стійкості за трьохфакторною моделлю та побудуємо відповідні її графіки в динаміці. Для розрахунку рівня



фінансової стійкості за даною моделлю необхідно попередньо визначити деякі показники для кожного з років та зміну їх по роках(таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 – Показники для розрахунку трьохфакторної моделі

Показник	2020	2021	2022	2023
Власні оборотні кошти (Вок)	111.50	-53.70	-20.50	-164.50
Довгострокові зобов'язання (ДЗ)	0	0	0	0
Короткострокові зобов'язання (КЗ)	740.20	2140.00	880.90	2040.9
Запаси (З)	0	39.40	23.70	18.9

Наступним етапом буде розрахунок показників покриття запасів певними джерелами їх формування:

- а) Перевищення (+) або дефіцит (-) власних оборотних коштів для забезпечення запасів:

$$ЗВ_{2020} = \text{Вок}_{2020} - З_{2020} = 111.5,$$

$$ЗВ_{2021} = \text{Вок}_{2021} - З_{2021} = -93.1,$$

$$ЗВ_{2022} = \text{Вок}_{2022} - З_{2022} = -44.2,$$

$$ЗВ_{2023} = \text{Вок}_{2023} - З_{2023} = -183.4.$$

- б) Перевищення (+) або дефіцит (-) власних оборотних коштів та довгострокових банківських кредитів для забезпечення запасів:

$$ЗВД_{2020} = (\text{Вок}_{2020} + \text{ДЗ}_{2020}) - З_{2020} = 111.5,$$

$$ЗВД_{2021} = (\text{Вок}_{2021} + \text{ДЗ}_{2021}) - З_{2021} = -93.1,$$

$$ЗВД_{2022} = (\text{Вок}_{2022} + \text{ДЗ}_{2022}) - З_{2022} = -44.2,$$

$$ЗВД_{2023} = (\text{Вок}_{2023} + \text{ДЗ}_{2023}) - З_{2023} = -183.4.$$

- с) Перевищення (+) або дефіцит (-) загальної суми джерел для формування запасів:

$$ЗВДК_{2020} = (\text{Вок}_{2020} + \text{ДЗ}_{2020} + \text{КЗ}_{2020}) - З_{2020} = 851.7,$$

$$ЗВДК_{2021} = (\text{Вок}_{2021} + \text{ДЗ}_{2021} + \text{КЗ}_{2021}) - З_{2021} = 2046.9,$$

$$ЗВДК_{2022} = (\text{Вок}_{2022} + \text{ДЗ}_{2022} + \text{КЗ}_{2022}) - З_{2022} = 836.7,$$

$$ЗВДК_{2023} = (\text{Вок}_{2023} + \text{ДЗ}_{2023} + \text{КЗ}_{2023}) - З_{2023} = 1857.5.$$

Результати розрахунків занесемо в таблицю 2.13.

Таблиця 2.13 – Розрахунки за трьохфакторною моделлю.

Показник надлишку/нестачі формування запасів	2020	2021	2022	2023
Власні оборотні кошти	111.5	-93.1	-44.2	-183.4
Власні оборотні кошти та довгострокові зобов'язання	111.5	-93.1	-44.2	-183.4
Всі джерела формування запасів	851.7	2046.9	836.7	1857.5

За результатами розрахунку для кожного року отримали модель типу  $S=\{0, 0, 1\}$ , це означає, що на ТОВ Інвеб фінансовий стан вважається нестійким, тобто запаси формуються з власних оборотних коштів, а також з довгострокових і короткострокових коштів, що доступні для формування запасів. Використовуються всі можливі джерела використовуються для покриття запасів.

Визначення моделі підтверджується попередніми розрахунками показників фінансової стійкості. Однак, знову ж таки, ведення діяльності за рахунок короткострокових зобов'язань є нормою для підприємств даної сфери. Послуги, які надаються мають короткостроковий проектний характер, тому і фінансування для них визначається за обмежений період.

Варто додатково відзначити те, що ступінь покриття запасів за рахунок всіх джерел фінансування на кінець 2023 року наблизилася до рівня 2021 року, тобто за 2023 рік підприємство значно збільшило загальну суму короткострокових зобов'язань, що, звісно, є добре. Сума короткострокових зобов'язань, ступінь покриття всіма джерелами фінансування та сума запасів в динаміці зображені на рисунку 2.8.

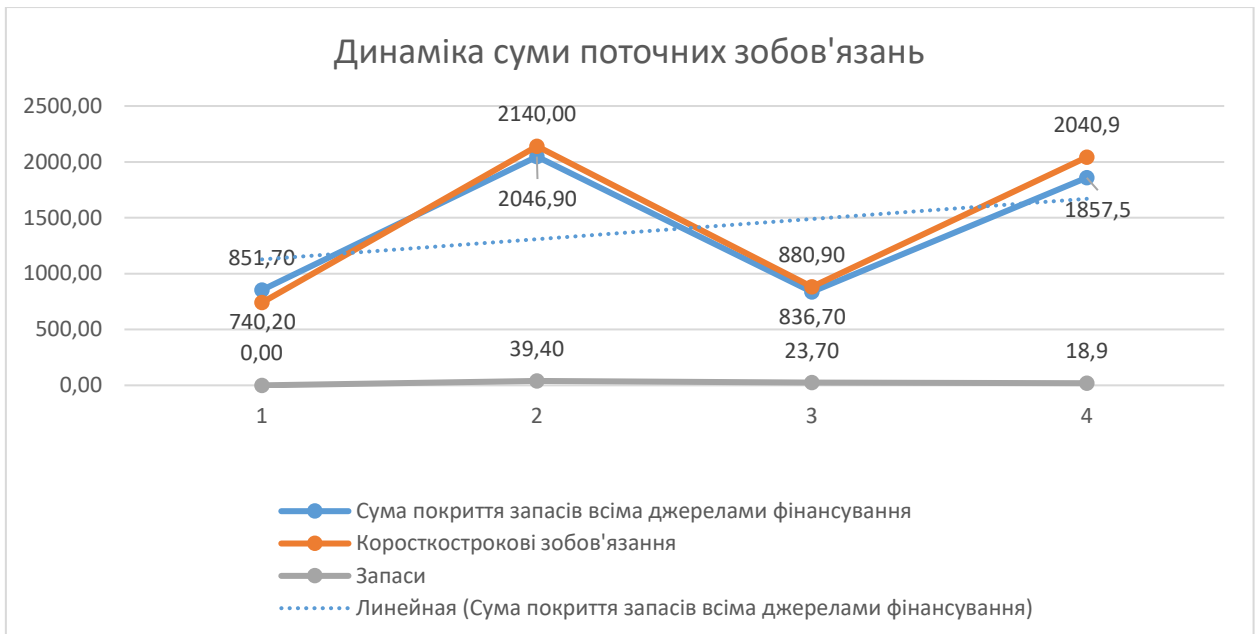


Рисунок 2.8. Динаміка суми поточних зобов'язань (Linear – лінія тренду суми покриття запасів всіма джерелами фінансування)

Далі проаналізуємо показники ділової активності (табл. 2.14 та рис. 2.9).

Таблиця 2.14 – Показники ділової активності

Показник	2020	2021	2022	2023
Оборотність активів	2.19	3.68	4.44	4.13
Оборотність власного капіталу	11.99	18.93	10.77	14.90
Оборотність дебіторської заборгованості	8.82	35.68	46.44	12.75
Оборотність кредиторської заборгованості	2.69	4.57	7.55	5.72
Фондовіддача	36.67	17.14	10.42	12.31

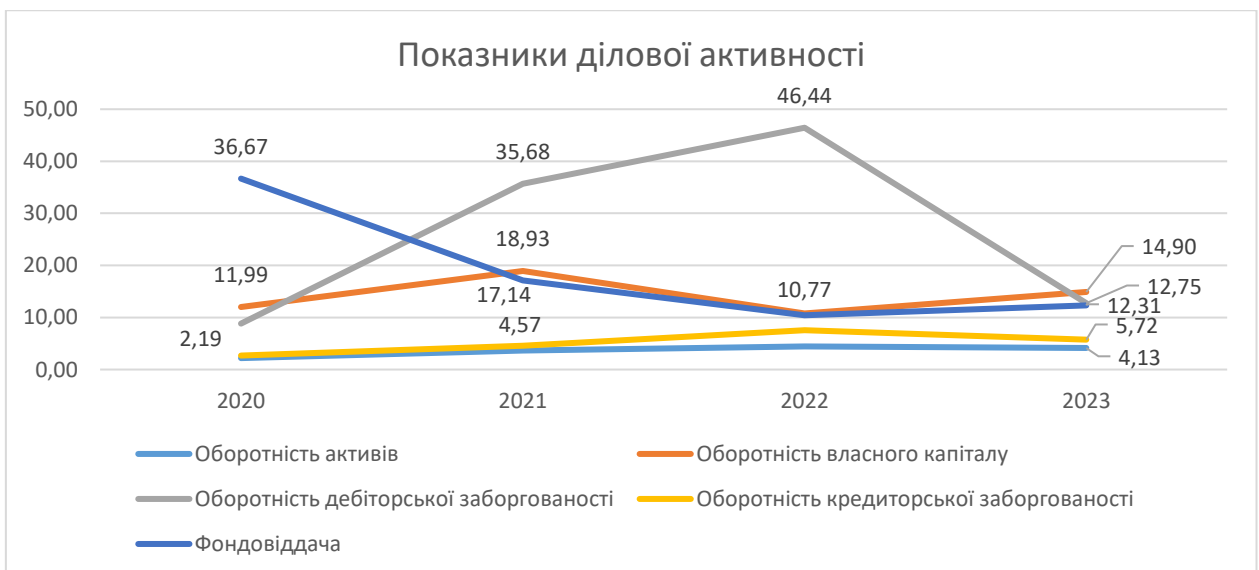


Рисунок 2.9. Показники ділової активності в динаміці

Показники ділової активності досить нестабільні впродовж останніх чотирьох років, це характеризується тим, що підприємство не є виробничим та не має певного технологічного циклу, а веде проектну роботу. При цьому кількість та тривалість проектів не є постійною. Але, все ж таки, можна зробити деякі висновки, порівнюючи показники в динаміці. У 2022 році показники досягають екстремальних значень. Наприклад, оборотність дебіторської заборгованості приймає максимальне значення через збільшення суми дебіторської заборгованості, що є причиною зниження платоспроможності клієнтів Інвеб. Хаотичні значення показників у 2020 році свідчать про нестабільність становища на підприємстві в тому плані, що воно має активний розвиток, у 2021 році показники стабілізуються і у 2023 році мають близькі до 2021 року значення, що вказує на те, що на підприємстві визначили стратегічні напрямки розвитку та покращили стратегічне планування.

Оцінку ймовірності банкрутства проведемо за допомогою п'ятифакторної моделі Альтмана та моделі Спрінгейта.

Значення інтегрального показника за моделлю Альтмана наведено у таблиці 2.15, а також на рисунку 2.10 у динаміці.

Таблиця 2.15 – Інтегральний показник за моделлю Альтмана

Коефіцієнт	2020	2021	2022	2023
Модель Альтмана	3.16	4.55	5.02	5.20
Модель Спрінгейта	2.95	4.72	7.09	6.10

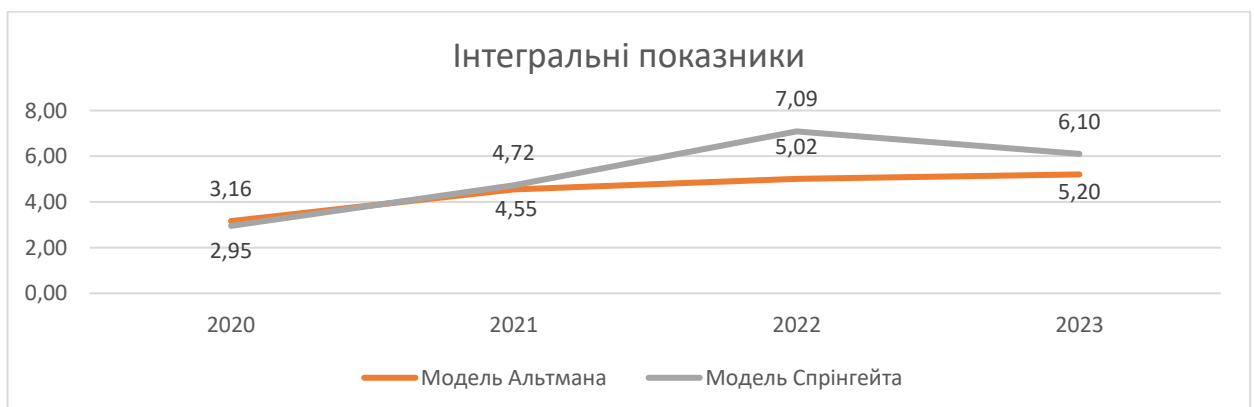


Рисунок 2.10. Інтегральний показник у динаміці

Інтегральні показники, розраховані за моделлю Альтмана показують значення більше за 1,23, що означає, що за останні чотири роки підприємству не загрозувала втрата платоспроможності та банкрутство. За моделлю Спрінгейта показники більші за 2, тому розрахунки за даною моделлю показуються, що підприємству не загрожує банкрутство.

### 2.3. Аналіз показників рівня та динаміки прибутковості та рентабельності

Аналіз та діагностику прибутку проведемо за допомогою горизонтального аналізу (табл. 2.16) звіту про фінансові результати для початку, на наступних етапах визначимо вплив окремих факторів на величину прибутку. Вихідні дані за звітами про фінансові результати наведені в додатках Г, Д та Е за 2021, 2022 та 2023 роки, відповідно.

Таблиця 2.16 – Горизонтальний ний аналіз звіту про фінансові результати

Стаття	Значення на кінець періоду				Абсолютний приріст			Відносний приріст, %		
	2020	2021	2022	2023	2021-2020	2022-2021	2023-2022	2021-2020	2022-2021	2023-2022
1	4	8	12	16	5	9	13	6	10	14
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1987.5	9771.8	6655	11665.8	7784.3	-3116.8	5010.8	392%	-32%	75%
Інші доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Разом доходи</b>	<b>1987.5</b>	<b>9771.8</b>	<b>6655</b>	<b>11665.8</b>	<b>7784.3</b>	<b>-3116.8</b>	<b>5010.8</b>	<b>392%</b>	<b>-32%</b>	<b>75%</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-792.1	-5749.3	-5330.4	-8854.9	-4957.2	418.9	-3524.5	626%	-7%	66%
Інші витрати	-1005.5	-3464.5	-1200.7	-2087.5	-2459	2263.8	-886.8	245%	-65%	74%
<b>Разом витрати</b>	<b>-1797.6</b>	<b>-9213.8</b>	<b>-6531.1</b>	<b>-10942.4</b>	<b>-7416.2</b>	<b>2682.7</b>	<b>-4411.3</b>	<b>413%</b>	<b>-29%</b>	<b>68%</b>
Фінансовий результат до оподаткування	189.9	558	123.9	723.4	368.1	-434.1	599.5	194%	-78%	484%
Податок на прибуток	-34.2	-100.4	-22.3	-130.2	-66.2	78.1	-107.9	194%	-78%	484%

## Продовження таблиці 2.16

Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Чистий прибуток (збиток)</b>	<b>155.7</b>	<b>457.6</b>	<b>101.6</b>	<b>593.2</b>	<b>301.9</b>	<b>-356</b>	<b>491.6</b>	<b>194%</b>	<b>-78%</b>	<b>484%</b>

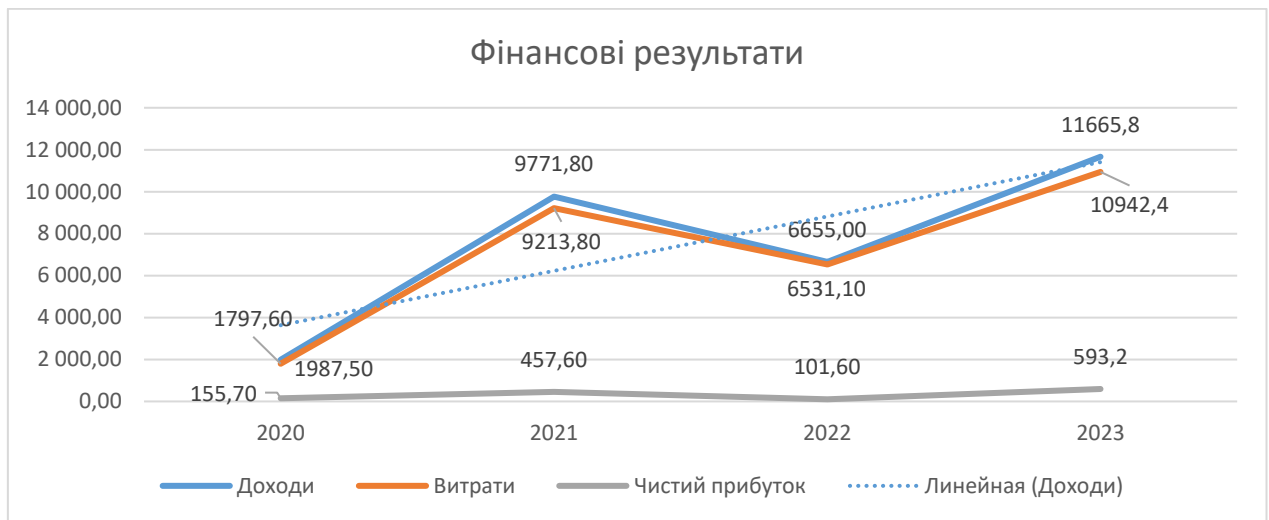


Рисунок 2.11. Фінансові результати в динаміці

З рисунку 2.11 можна виділити те, що на фоні високого доходу в Інвеб досить невисокий чистий прибуток. Але це зумовлено специфікою сфери діяльності підприємства. В сфері інформаційних технологій більша частина витрат це вартість аутсорс-послуг та зарплати співробітників.

Додатково проаналізуємо валовий прибуток та структуру витрат, так як вони становлять більшу частину валового прибутку. Для цього розрахуємо суму витрат та собівартості, порівняно з сумою валового доходу у відсотковому вираженні. Результати винесені у таблиці 2.17 та графіку на рисунку 2.12.

Таблиця 2.17 – Структура валового прибутку

Рік	2020	2021	2022	2023
Всього витрат у валовому доході	90%	94%	98%	94%
Собівартість у валовому доході	40%	59%	80%	76%

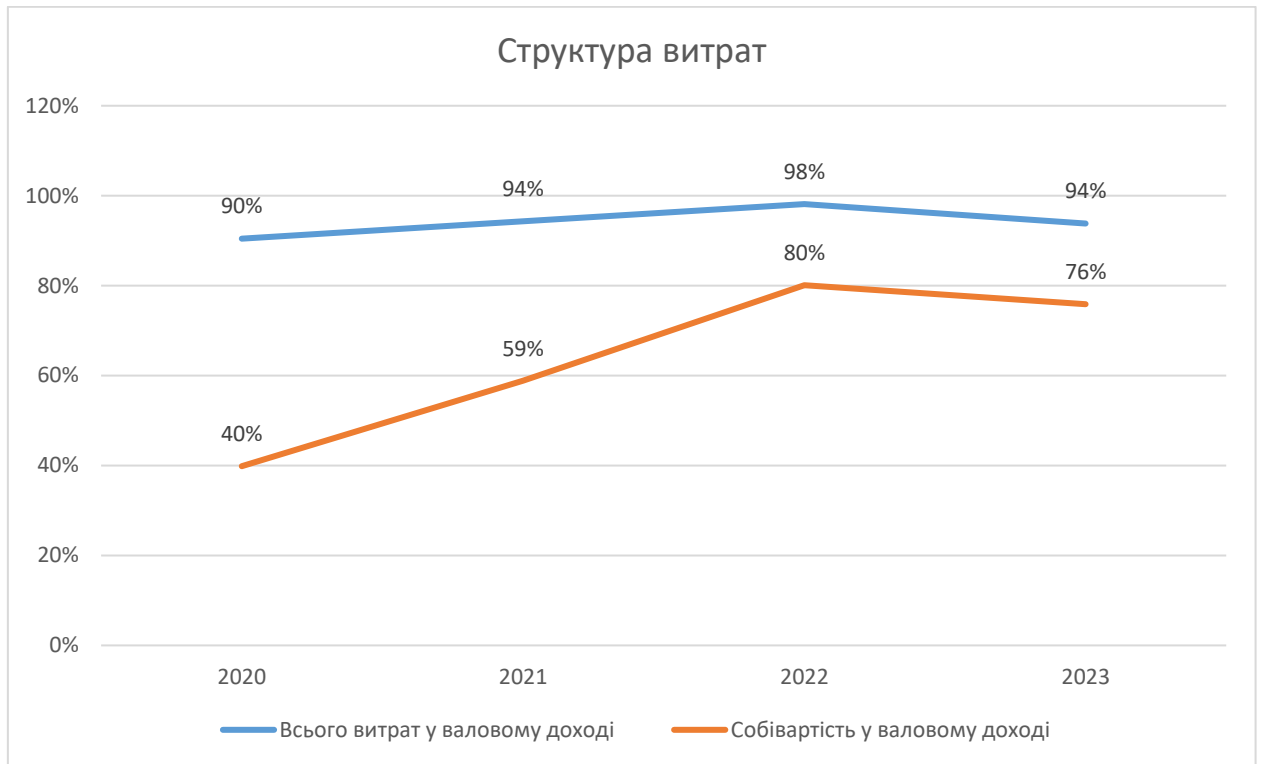


Рисунок 2.12. Структура валового прибутку

Я вже зазначалося, сумарні витрати тримаються на рівні близькому до 100% від валового прибутку. Якщо не враховувати стрибок витрат у 2022 році, то помітно, що у 2021 та 2023 роках витрати займають 94% від валового прибутку, але при цьому сума чистого прибутку зросла у 2023 році (табл. 3.1). Це означає, що чистий прибуток вдалося збільшити за рахунок збільшення кількості наданих послуг (тобто клієнтів), що і відображається за рахунок стабілізації ринку послуг після початку повномасштабного вторгнення.

Інакша ситуація із собівартістю в сумі валового прибутку. До 2022 року собівартість займала від 40% до 59% валового прибутку. Невисока собівартість у структурі може свідчити про те, що на підприємстві активно виділялися ресурси на розвиток компанії та збільшення якості послуг. До таких витрат

можна віднести витрати на маркетинг, на сплату професійних курсів співробітників, на модернізацію матеріально технічної бази і т. д. У 2023 році собівартість становить 76% від валового прибутку, що майже на тому ж рівні, що і у 2022 році, проте на фоні збільшення чистого прибутку та збільшення статті інших витрат свідчить про те, що загалом підприємству вдалося незначно знизити собівартість за рахунок автоматизації виробничого процесу та пришвидшенні надання послуг.

Визначення показників рентабельності проведемо з урахуванням того, що підприємство не веде фінансової або інвестиційної діяльності, тому всі розраховані показники стосуватимуться лише основної (операційної) діяльності. Розраховані показники рентабельності наведені в табл. 2.18, а також їх динаміка на рис. 2.13.

Таблиця 2.18 – Показники рентабельності

Показник	2020	2021	2022	2023
Рентабельність власного капіталу	94%	89%	16%	76%
Рентабельність активів	17%	17%	7%	21%
Рентабельність необоротних активів	287%	80%	16%	63%
Рентабельність оборотних активів	18%	22%	12%	32%
Рентабельність чистого прибутку	8%	5%	2%	5%

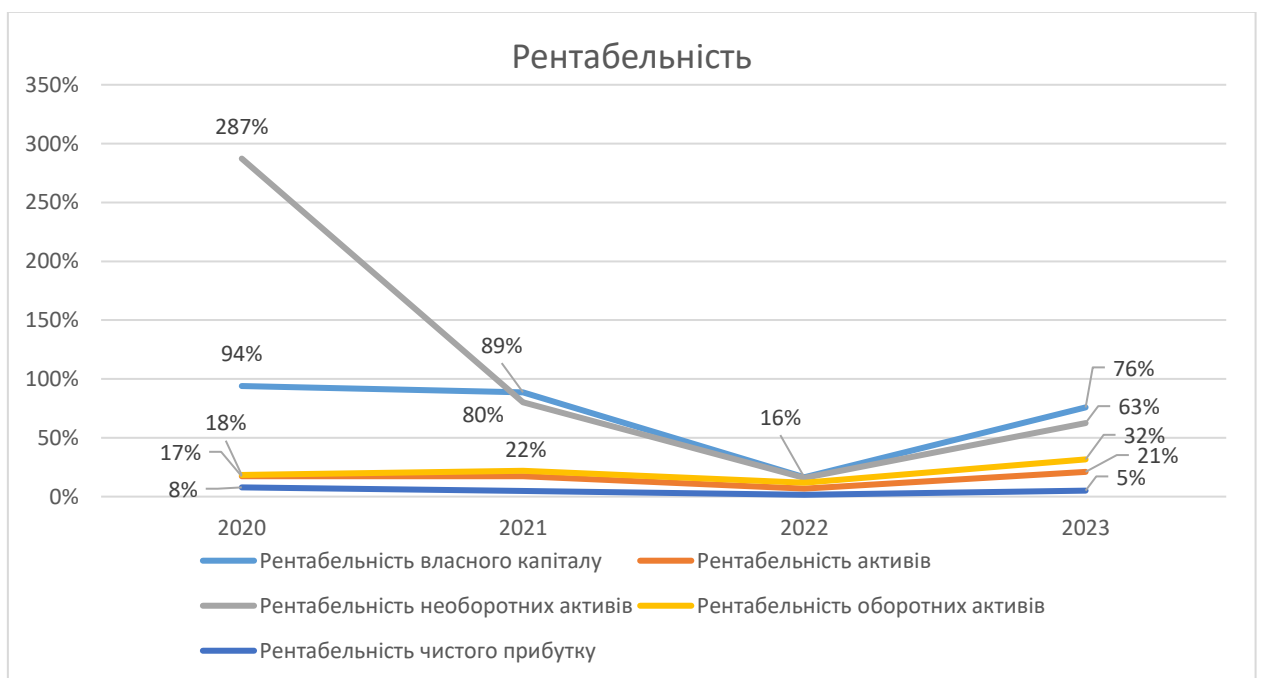


Рисунок 2.13. Показники рентабельності в динаміці



Більшу частину активів ТОВ «Інвеб» складають необоротні активи, тому їх показники мають схожі значення та динаміку впродовж 4 років.

Рентабельність чистого прибутку коливається у діапазоні до 10%, це пов'язано з високим обсягом витрат у валовому доході.

Рентабельність власного капіталу має стабільні значення, крім 2022 року (16%), коли був найменший прибуток за 4 роки.

Найбільше з загальної сукупності показників вибивається рентабельність необоротних активів. У 2020 році значення показника складало 287%, але у 2021 році знизився до 80%. Як вже визначили раніше, у 2021 році підприємство знаходилося на стадії активного розвитку, тому зниження показника рентабельності сталося по причині зростання необоротних активів. У 2022 році є очікуваний спад рентабельності, а вже у 2023 році рентабельність необоротних активів повернулася майже до рівня 2021 року.

Загалом, показники рентабельності тримаються приблизно на одному рівні, окрім падіння у 2022 році. Значення рентабельності помітно є невисоким, але для сфери інформаційних технологій та digital-агенцій це є нормою [10].

Підприємства цієї сфери характеризуються непостійним потоком виробництва послуг, а також зумовлено стрімким розвитком технологій, впровадження яких помітно впливає на якість та кількість наданих послуг.

Наступним етапом буде визначення ступені впливу на прибуток окремих факторів. Спочатку визначимо модель факторного аналізу прибутку (формула 2.1):

$$P_{\text{ч}} = \text{BOA}_{\text{ср}} \times \text{OB}_{\text{оа}} \times \Phi_{\text{в}} \times \Phi_{\text{о}} \times P_{\text{вир}} \times K_{\text{окуп}} \times K_{\text{покр}} \times P_{\text{ч}} \quad (2.1)$$

Для простоти розрахунку введемо зазначені у формулі показники для кожного року в окрему таблицю 2.19.

Таблиця 2.19 – Фактори прибутку

Показник	2020	2021	2022	2023
ВОА <sub>СР</sub>	851.7	2086.3	860.4	1876.4
ОБ <sub>ОА</sub>	2.33	4.68	7.73	6.22
Ф <sub>В</sub>	3.50	0.98	0.19	0.76
Ф <sub>О</sub>	0.29	1.02	5.15	1.31
Р <sub>ВИР</sub>	0.24	0.10	0.02	0.08
К <sub>ОКУП</sub>	10.47	17.51	53.71	16.13
К <sub>ПОКР</sub>	0.40	0.59	0.80	0.76
Р <sub>Ч</sub>	0.08	0.05	0.02	0.05
П <sub>Ч</sub>	155.70	457.60	101.60	593.20

Для розрахунку зміни кожного фактора замінимо значення відповідного фактора на його зміну. Кожна наступна зміна фактора розраховується з врахуванням попередніх в тому порядку, в якому вони наведені у таблиці 2.18. Для простоти та швидкості розрахунків зробимо їх в програмі Microsoft Excel. Зміну факторів та прибутку наведено в таблиці 2.20.

Таблиця 2.20 – Зміна факторів та прибутку

Показник	2021- 2020	2022- 2021	2023- 2022	ΔЧП <sub>2021- 2020</sub>	ΔЧП <sub>2022- 2021</sub>	ΔЧП <sub>2023- 2022</sub>
ΔВОА <sub>СР</sub>	1234.6	-1225.9	1016.0	225.7	-268.9	120.0
ΔОБ <sub>ОА</sub>	2.4	3.1	-1.5	384.1	122.9	-43.5
ΔФ <sub>В</sub>	-2.5	-0.8	0.6	-551.6	-249.9	522.4
ΔФ <sub>О</sub>	0.7	4.1	-3.8	551.6	249.9	-522.4
ΔР <sub>ВИР</sub>	-0.1	-0.1	0.1	-455.6	-237.0	447.9
ΔК <sub>ОКУП</sub>	7.0	36.2	-37.6	208.6	154.3	-438.0
ΔК <sub>ПОКР</sub>	0.2	0.2	0.0	247.0	82.7	-9.8
ΔР <sub>Ч</sub>	0.0	0.0	0.0	-307.9	-210.0	415.1
Загальна зміна прибутку				301.9	-356.0	491.6

Для більшої простішого сприйняття зобразимо зміну прибутку від кожного фактора на графіку (рисунок 2.14).

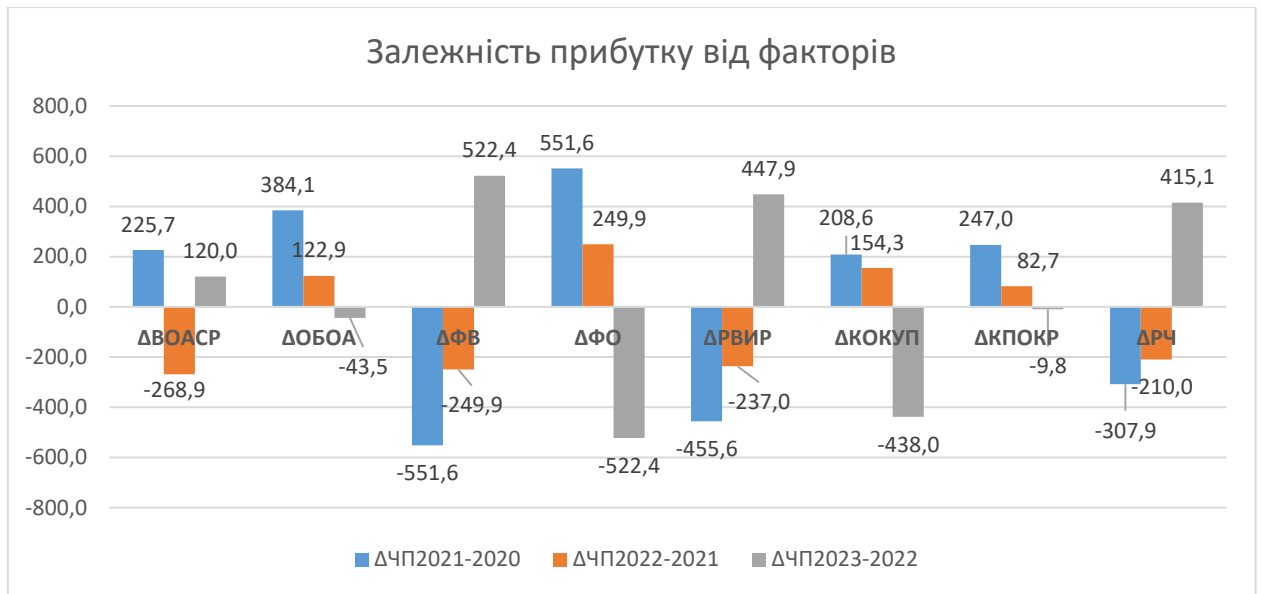


Рисунок 2.14. Залежність прибутку від факторів

У 2021 році на прибуток найбільш позитивно повпливали такі показники як оборотність оборотних активів та фондоозброєність. Враховуючи склад цих показників, зрозуміло, що зріст зумовлений зміною чистого доходу та вартістю основних засобів.

Негативний вплив у 2021 році завдали показники: фондівіддача, рентабельність виробничих витрат. Поглибившись в самі показники, ясно, що спад спричинений зростом суми основних засобів та собівартості.

У 2022 році відбулося зниження суми чистого прибутку через зниження таких показників як: вартість оборотних активів, фондівіддача, рентабельність виробничих витрат та чиста рентабельність. Зростання суми основних засобів на фоні зменшення оборотних активів та майже незмінною собівартістю і дали негативний вплив на прибуток.

У 2023 році прибуток помітно збільшився. Фактори, які повпливали на приріст прибутку: фондівіддача, рентабельність виробничих витрат, чиста рентабельність. Зміна спричинена зростом вартості робіт, зростом чистого доходу відносно валового прибутку та зростом суми основних засобів.

Негативно вплинули на прибуток у 2023 році такі фактори: фондоозброєність та коефіцієнт окупності чистого доходу, тобто більш

динамічний зріст валового прибутку відносно чистого доходу та основних засобів. Проте цей вплив нівелюється зміною інших факторів, тому у 2023 році і спостерігається значне збільшення чистого прибутку відносно 2022 року.

Тепер проаналізуємо фактори впливу на прибуток за допомогою моделі «DuPont». Хоча вона і частково схожа із факторами попередньої застосованої моделі, однак вона враховує зміну фактора власного капіталу.

Модель «DuPont», як і попередня є мультиплікативною факторною моделлю. Модель має виглядає наступним чином (формула 2.2):

$$П_{ч} = K_{в} \times \frac{Д_{ч}}{ВОА_{ср}} \times \frac{ВОА_{ср}}{K_{в}} \times \frac{П_{ч}}{Д_{ч}} \quad (2.2)$$

де  $K_{в}$  – вартість власного капіталу.

Вихідні дані для розрахунку наведені в таблиці 2.21.

Таблиця 2.21 – Вихідні дані показників факторної моделі

Показник	2020	2021	2022	2023
$K_{в}$	165.7	516.3	617.9	783.2
$Д_{ч}/ВОА_{ср}$	2.33	4.68	7.73	6.22
$ВОА_{ср}/K_{в}$	5.14	4.04	1.39	2.40
$П_{ч}/Д_{ч}$	0.08	0.05	0.02	0.05

Зміну факторів та їх вплив для швидкості та простоти розрахунків визначимо в програмі Microsoft Excel. Результати винесені в таблиці 2.22.

Таблиця 2.22 – Вихідні дані показників факторної моделі

Показник	2021-2020	2022-2021	2023-2022	$\Delta П_{ч2021-2020}$	$\Delta П_{ч2022-2021}$	$\Delta П_{ч2023-2022}$
$\Delta K_{в}$	350.60	101.60	165.30	329.4	90.0	27.2
$\Delta(Д_{ч}/ВОА_{ср})$	2.35	3.05	-1.52	488.6	356.7	-25.3
$\Delta(ВОА_{ср}/K_{в})$	-1.10	-2.65	1.00	-208.2	-592.7	74.6
$\Delta(П_{ч}/Д_{ч})$	-0.03	-0.03	0.04	-307.9	-210.0	415.1
Загальна зміна прибутку				301.9	-356.0	491.6

Візуалізуємо результати розрахунків на графіку (рис. 2.15).

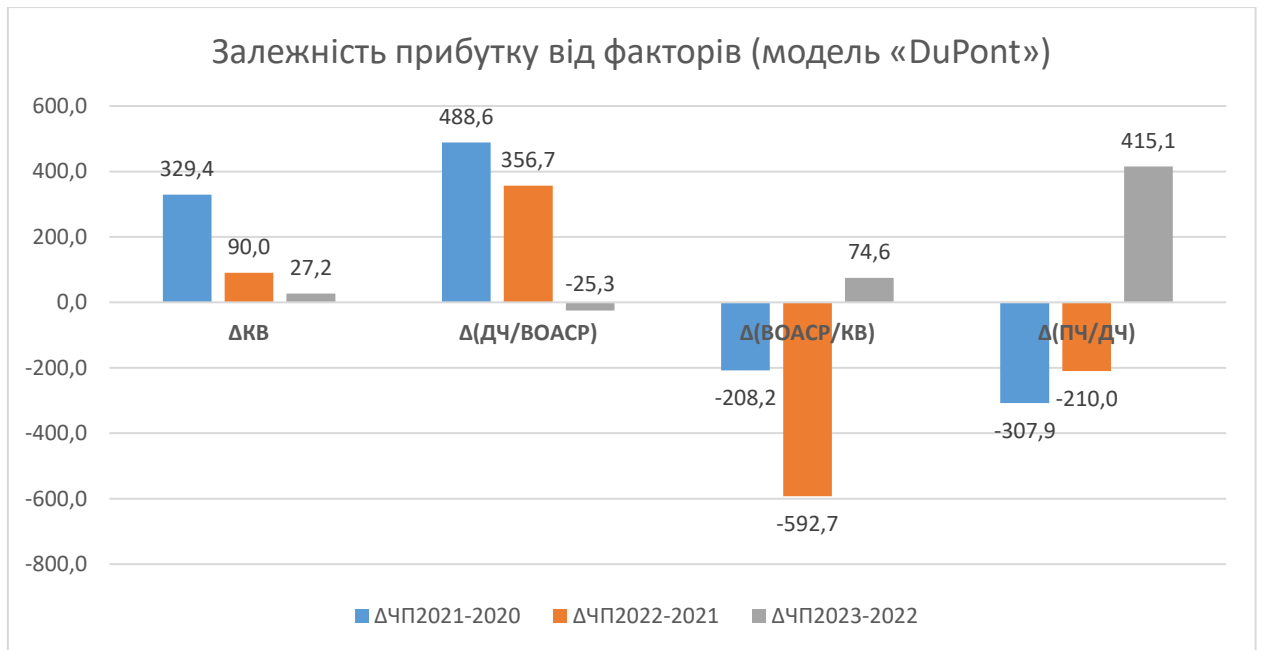


Рисунок 2.15. Залежність прибутку від факторів за моделлю «DuPont»

У 2021 році зростання прибутку зумовлене збільшенням суми власного капіталу та більш стрімким зростанням доходу над зростанням оборотних активів. Однак більшому зросту чистого прибутку заважало зниження чистої рентабельності (собівартість зросла на 626%).

У 2022 році відбувся спад чистого прибутку на суму 356 тис. грн. Найбільше вплинуло зменшення чистої рентабельності внаслідок меншого рівня доходу.

У 2023 році зниження зазнав показник оборотності оборотних активів через стрімкий зріст суми оборотних активів. Однак це зниження є несуттєвим на фоні зросту інших показників. Найбільший вплив на прибуток в 2023 році здійснив показник чистої рентабельності: +415.1 тис. грн.

Застосування моделі «DuPont» не надало нової інформації про фактори впливу на чистий прибуток, крім 2021 року, де зміна власного капіталу призвела до збільшення суми чистого прибутку на 329.4 тис. грн. Інші ж фактори аналогічні визначеним у попередній моделі: зростання оборотних активів, зростання чистої рентабельності, рентабельності виробничих витрат та зростом вартості робіт (внаслідок збільшення послуг в роботі).

## 2.4. Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства

Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища полягає у оцінці факторів, які впливають на розвиток та становище підприємства. Визначити такі фактори, оцінити їх вплив на підприємство та визначити можливі стратегії розвитку можливо за допомогою сучасних видів аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища. Як зазначено у першому розділі, найбільш поширеними видами аналізу є SWOT-аналіз, PEST-аналіз, SNW-аналіз та інші. Найбільш універсальним є SWOT-аналіз, він дозволяє покрити більшість потреб для визначення відповідних факторів впливу на підприємство та його розвиток.

SWOT-аналіз є формою комплексного аналізу підприємства, що дозволяє визначити стратегію дій на основі виявлених сильних і слабких сторін організації, а також можливостей та загроз зовнішнього середовища. Відмінною характеристикою SWOT-аналізу є те, що він дозволяє проаналізувати як внутрішнє, так і зовнішнє середовище підприємства та їх фактори.

Для початку складемо SWOT-таблицю (табл. 2.23) з переліченими сильними та слабкими сторонами, загрозами та можливостями Інвеб, а також проранжуємо кожен фактор за допомогою оцінки (важливість фактора).

Таблиця 2.23 – SWOT-таблиця компанії Інвеб

Сильні сторони	Важливість фактора	Слабкі сторони	Важливість фактора
Репутація на вітчизняному ринку	5	Невисока заробітна плата фахівців	4
Професіоналізм фахівців	5	Велика кількість конкурентів на міжнародному ринку	5
Широкий спектр послуг з просування в Інтернет	4	Високі витрати на залучення клієнтів	4
Довготривала підтримка клієнтів	4	Невисока кількість закордонних клієнтів та доходу у валюті	3

Продовження таблиці 2.23

Партнерські відносини з підприємствами, що надають супутні послуги	3	Низько розвинені послуги (аналітика, маркетинг у соціальних мережах)	4
Відносно невисокі ціни на послуги порівняно з конкурентами	4		
Висока якість послуг	4		
<b>Сума</b>	<b>29</b>	<b>Сума</b>	<b>20</b>
<b>Можливості</b>	<b>Важливість фактора</b>	<b>Загрози</b>	<b>Важливість фактора</b>
Розширення спектру послуг супутніми послугами	5	Погіршення економічної та політичної ситуації в Україні	5
Вихід на закордонні ринки	4	Недостатня кількість досвідчених фахівців на ринку праці	3
Впровадження нових технологій, які значно підвищують якість послуг	5	Поява великої кількості конкурентів	3
Збільшення попиту на послуги компанії	5	Збільшення витрат на надання послуг (пошук нових ринків після розриву зв'язків з Росією)	4
Вихід з ринку неприбуткових конкурентів	2	Швидка зміна трендів та стандартів в рекламі та пошуковій оптимізації	2
Найм нових фахівців для збільшення кількості послуг у виробництві	4		
<b>Сума</b>	<b>25</b>	<b>Сума</b>	<b>17</b>
<b>Актив</b>	<b>54</b>	<b>Пасив</b>	<b>37</b>

Загальна оцінка по «Активу» таблиці складає 54 бали, за «Пасив» - 37 балів. Відповідно, на даний момент підприємству слід притримуватися стратегії прориву: за рахунок сильних сторін реалізувати свої можливості. Для відображення більш розгорнутого списку стратегій складемо SWOT-матрицю (рис. 4.1).

На рисунку 4.1 зображено SWOT-матрицю, де зеленим кольором виділено сильні сторони, червоним – слабкі сторони, синім – загрози, жовтим – можливості. Виходячи з того, що більшу оцінку мають сильні сторони та можливості, то із матриці актуальними є стратегії прориву, а саме:

- Розробка стратегії просування на закордонні ринки.

- Впровадження супутніх послуг.
- Активна співпраця з партнерами та відновлення взаємовідносин зі старими великими клієнтами для збільшення списку ключових клієнтів, що дозволить не залежати від зовнішніх факторів.
- Проведення навчальних сесій для співробітників із залученням авторитетних фахівців, а також оперативне коректування робочих регламентів під нові стандарти.

	Репутація на вітчизняному ринку	Висока якість послуг	Широкий спектр послуг з просування в Інтернет	Довготривала підтримка клієнтів	Партнерські відносини з підприємствами, що надають супутні послуги	Професіоналізм фахівців	Відносно невисока ціна на послуги порівняно з конкурентами	Невисока заробітна плата фахівців	Високі витрати на залучення клієнтів	Велика кількість конкурентів на міжнародному ринку	Невисока кількість замовлень клієнтів та доходу у валюті	Невдоволені послуги (аналітика, маркетинг у соціальних мережах)
Погіршення економічної та політичної ситуації в Україні	Розробка стратегії просування на закордонні ринки. Активна співпраця з партнерами та відновлення взаємовідносин зі старими великими клієнтами для збільшення списку ключових клієнтів, що дозволить не залежати від зовнішніх факторів.							Активний маркетинг на закордонні ринки. При обмежених ресурсах можливе залучення фріланс-бізнесу, що дозволить залучити довготривалі зв'язки з клієнтами			Вивчення попиту на нові послуги. Розробка стратегії впровадження на нових послуг за рахунок наявних ресурсів та фахівців	
Збільшення витрат на надання послуг (пошуки нових ринків після розриву зв'язків з Росією)								Збільшення фонду оплати праці або запровадження преміювання за досягнення планових та ключових показників				
Поява великої кількості конкурентів	Проведення навчальних сесій для співробітників із залученням авторитетних фахівців, а також оперативне коректування робочих регламентів під нові стандарти											
Недостатня кількість досвідчених фахівців на ринку праці												
Швидка зміна трендів та стандартів в рекламі та пошуковій оптимізації	Проведення навчальних сесій для співробітників із залученням авторитетних фахівців, а також оперативне коректування робочих регламентів під нові стандарти											
Розширення спектру послуг супутніми послугами												
Впровадження нових технологій, які значно підвищать якість послуг	Розробка стратегії впровадження нових послуг, створення робочої групи, до якої залучаються фахівці з різних підрозділів для впровадження нових інструментів в роботу. Проведення партнерських курсів для співробітників з метою розширення знань у сфері просування та супутніх послуг. Поступове підвищення ціни на послуги, що дозволить збільшити ресурси для розвитку на закордонних ринках. Проведення курсів з іноземної мови для фахівців маркетингового та відділу продажів. Аналіз конкурентів, які присутні на закордонному ринку, вивчення потреб клієнтів та впровадження необхідних інструментів для роботи (працевлаштування фахівців для ознайомлення нових інструментів та послуг)							Аналіз попиту на послуги за кордоном та аналіз конкурентів. Пропозиція послуг за рахунок фріланс-бізнесу, що дозволить за відносно невисоких витрат досягти високого доходу. За рахунок цього можливе впровадження додаткових преймії для співробітників, які задіяні у наданні послуг закордонним клієнтам. Розробка стратегії впровадження нових послуг за рахунок наявних співробітників. Влаштування фахівців з досвідом у нових послугах, що дасть можливість впровадити нові інструменти для роботи та швидше адаптуватися на ринку.				
Найм нових фахівців для збільшення кількості послуг у виробництві												
Вихід на закордонні ринки	Збільшення своєї присутності в медіапросторі за рахунок партнерів та невеликих ЗМІ. Створення інформаційних ресурсів (Youtube, Telegram, Udemy) для підвищення репутації серед потенційних клієнтів. Проведення навчальних семінарів для клієнтів, партнерів та загалом суспільства.							Зменшення кількості конкурентів створить умови для підвищення попиту на послуги, і навпаки. За таких умов з'являється можливість до збільшення заробітної плати та зменшення вартості залучення клієнтів. Для розвитку в таких умовах необхідно сконцентруватися на просуванні послуг на вітчизняному ринку. При збільшенні прибутку з'являється можливість розвитку нових послуг.				
Вихід з ринку неприбуткових конкурентів												
Збільшення попиту на послуги компанії												

Рисунок 2.16. SWOT-матриця

## 2.5. Аналіз існуючої системи управління прибутком підприємства

Перед визначенням системи управління прибутком пропонуємо визначити основні джерела доходу, кількість та тип послуг у роботі та за рахунок яких витрат формується собівартість послуг. Для оцінки цих показників



скористаємось даними на 2023, так як в цьому році компанія Інвеб вийшла на стабільні показники фінансової звітності, а також такий підхід дозволить визначити актуальну ситуацію на підприємстві.

Для початку оцінимо динаміку кількості послуг в роботі по кожному місяцю 2023 року (рис. 2.17).



Рисунок 2.17. Кількість послуг в роботі у 2023 році

Графік показує рівномірний приріст кількості послуг в роботі. Прибутковість забезпечується за рахунок постійного збільшення обсягу робіт.

Наступним оцінимо динаміку фактичного валового доходу та його відношення до планових значень по кожному місяцю.

Таблиця 2.24 – Динаміка фактичного та планового валового доходу за 2023 рік

Місяць	Плановий дохід, грн	Фактичний дохід, грн	Різниця, грн	Відхилення, %
Січень	804222.04	687028.48	-117193.55	-15%
Лютий	930613.39	737451.10	-193162.29	-21%
Березень	892104.98	743636.65	-148468.33	-17%
Квітень	1270409.74	853315.61	-417094.13	-33%
Травень	892372.69	857841.22	-34531.48	-4%
Червень	1186602.66	994739.58	-191863.07	-16%
Липень	1257309.73	997106.89	-260202.85	-21%
Серпень	1267529.21	1091581.29	-175947.92	-14%
Вересень	1334433.00	1092754.60	-241678.40	-18%

## Продовження таблиці 2.24

Жовтень	1138953.16	1078669.51	-60283.65	-5%
Листопад	1277777.75	1212049.37	-65728.38	-5%
Грудень	1269845.81	1319625.69	49779.87	4%
<b>Всього</b>	<b>13522174.17</b>	<b>11665800.00</b>	<b>-1856374.17</b>	<b>-14%</b>



Рисунок 2.18. Плановий та фактичний валовий дохід, 2023

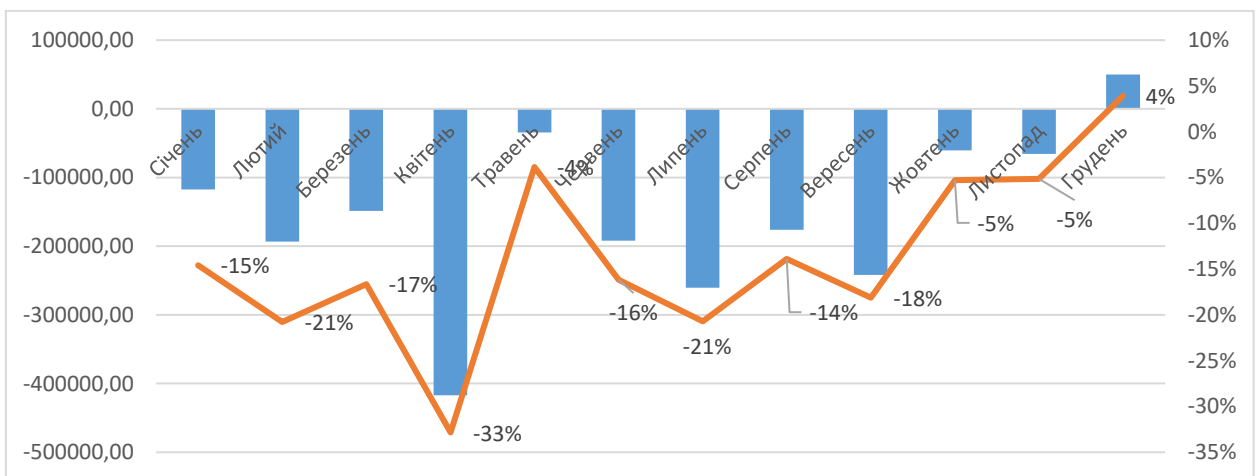


Рисунок 2.19. Відхилення від фактичного валового доходу, 2023

Планування доходу у 2023 році здійснювалося здебільшого за рахунок досвіду попередніх періодів (2020 та 2021 роки). Також враховувався той нюанс, що після початку повномасштабного вторгнення Росії, ринок маркетингових послуг в Україні зазнав суттєвого спаду. Однак, не дивлячись на це, Інвеб вдалося забезпечити стабільний приріст фактичного валового доходу та досягти фактичного його значення у грудні на 4% більше за планове.

Також варто відзначити те, що стабільний приріст забезпечив зростання доходу у грудні майже в два рази порівняно із значенням на початок року. (+192%).

Тепер проаналізуємо, які послуги принесли найбільше доходу та яка їх загальна кількість за 2023 рік.



Рисунок 2.20. Відсоток від загальної кількості послуг



Рисунок 2.21. Дохід з послуги в загальному доході

Аналізуючи вищенаведені дані можна дійти тих висновків, що найбільш прибутковою є послуга SEO-просування. При кількості 28% від загальної кількості послуг, SEO-просування забезпечує 51% валового доходу. Висока вартість SEO-просування пояснюється тим, що послуга має довготривалий характер, зазвичай для одного інтернет-магазину SEO-просування триває загалом до одного року, і крім роботи фахівців значну частку витрат займає сплата додаткових сервісів. Друга за дохідністю є контекстна реклама, 36% від кількості забезпечують 42% відсотки валового доходу. Інші послуги хоч і займають 36% від загальної кількості, проте приносять близько 7% доходу. Такий розрив пояснюється тим, що SEO-просування та контекстна реклама це основні послуги з високим попитом на ринку, а інші послуги є відносно новими для українського ринку маркетингових послуг та націлені на закріплення позицій та репутації у новому сегменті.

Таблиця 2.25 – Структура собівартості

Тип витрат у собівартості	Доля у собівартості	2023
Робота над проектом	56%	4958744.00
Зовнішні послуги	40%	3541960.00
Програмування та дизайн	4%	354196.00
<b>Всього</b>	<b>100%</b>	<b>8854900.00</b>

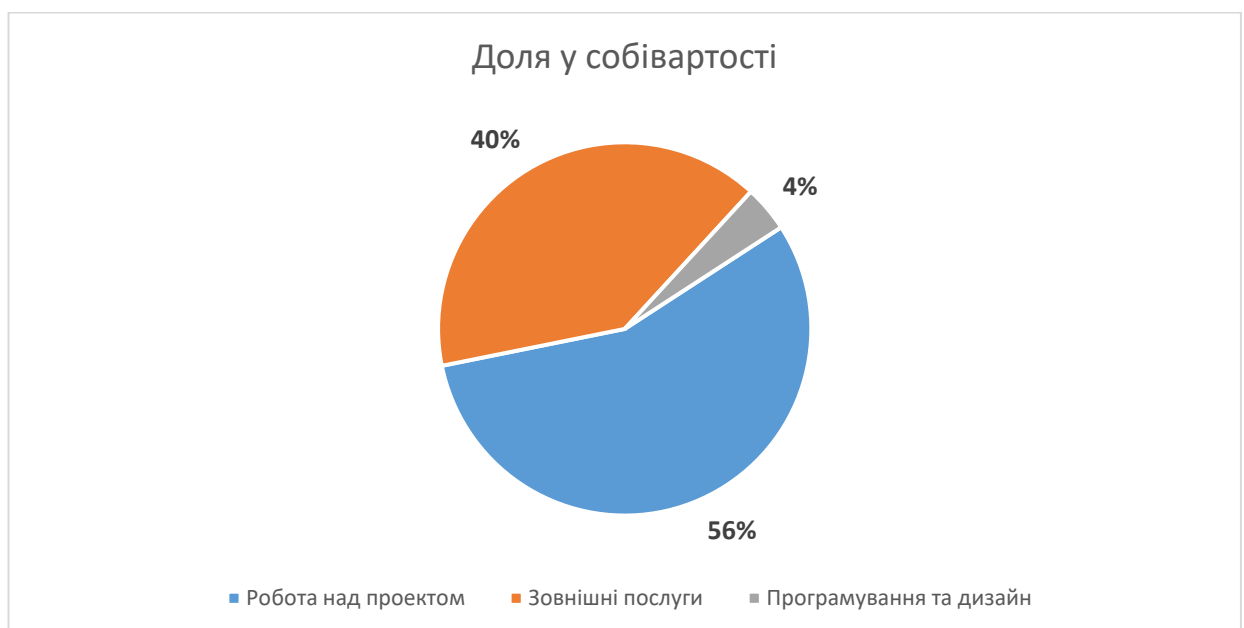


Рисунок 2.22. Структура собівартості

Як зазначалося у попередніх розділах, собівартість послуг підприємства має відносно високе значення у валовому доході. Це і через невисокі ціни послуг на даному етапі, і через високу вартість самих робіт. Із графіку (рис. 2.22) видно, що більшу частину собівартості (56%) займає робота над проектом, до цієї статті належить зарплата співробітників. До зовнішніх послуг відноситься сплата за програмні інструменти та додаткові сервіси для просування. До програмування та дизайну відноситься вартість відповідних робіт з аутсорс-компаній. В Інвеб хоч і є в штаті розробники, проте вони задіяні на внутрішніх роботах, тому доводиться залучати програмістів з інших компаній.

Далі розберемо структуру системи управління прибутком (рис. 2.23) та опишемо її основні елементи.

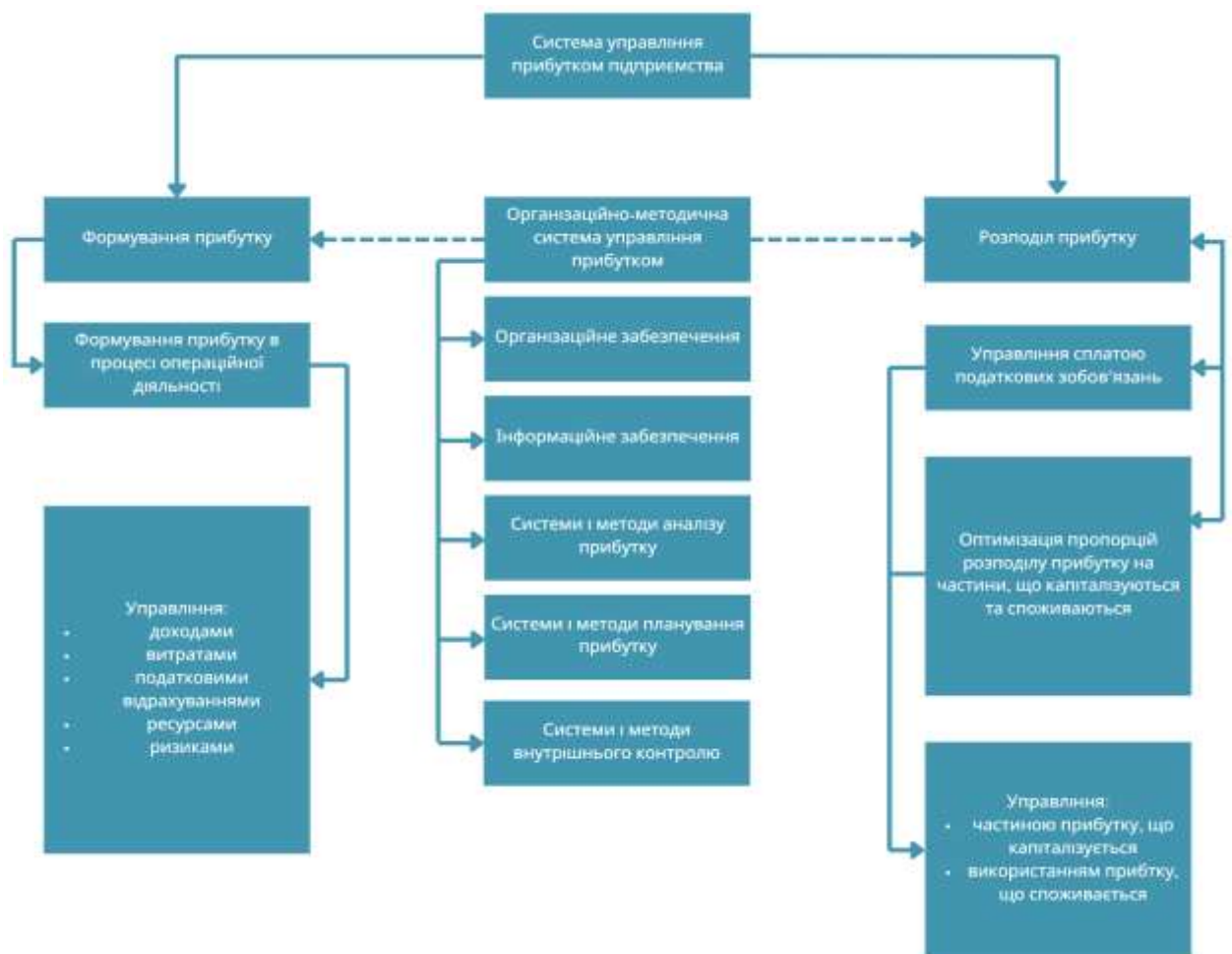


Рисунок 2.23. Система управління прибутком компанії Інвеб

На рисунку 2.23 зображена схема системи управління прибутком підприємства. Система поділяється на два основні компоненти: формування прибутку та розподіл прибутку. До формування прибутку відноситься лише формування прибутку в процесі операційної діяльності, так як підприємство не веде іншої фінансової або інвестиційної діяльності. Під час здійснення операційної діяльності залучені процеси, які розраховані на управління:

- доходами;
- витратами;
- податковими відрахуваннями;
- ресурсами (персоналом);
- ризиками.

Процес розподілу прибутку складається з таких компонентів:

1. Управління сплатою податкових зобов'язань:
  - а) розрахунок та сплата податків;
  - б) оптимізація податкового навантаження.
2. забезпечення пропорційного споживання прибутку між:
  - а) частиною, що капіталізується або залишається нерозподіленою в компанії для подальших потреб (нерозподілений прибуток);
  - б) частиною, що споживається для поточного фінансування потреб підприємства.

Між формуванням та розподілом прибутку розташована секція «Організаційно-методична система управління прибутком», ця секція пов'язана з обома компонентами, так як в ній регламентовані норми та стандарти для правильного формування та розподілу прибутку:

1. Організаційне забезпечення:
  - структура та відповідальність за управління прибутком;
  - політики та процедури, пов'язані з ціноутворенням, бюджетами, аналітикою тощо.
2. Інформаційне забезпечення:
  - система збору та обробки даних про доходи, витрати, прибуток;

- звіти та аналітика для прийняття управлінських рішень
3. Системи і методи аналізу прибутку:
    - аналіз рентабельності;
    - відстеження ключових показників ефективності.
  4. Системи і методи планування прибутку – прогнозування доходів, витрат та обсягу виробництва.
  5. Системи і методи внутрішнього контролю бюджету, витрат та термінів виконання.

Система управління прибутком органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки управлінські рішення безпосередньо або опосередковано впливають на рівень прибутку. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників. Дії в межах цього механізму включають ухвалення управлінських рішень та підготовку інформації для прийняття рішень у сфері управління прибутком. У рамках механізму управління прибутком здійснюються наступні дії:

- оцінка, аналіз та моніторинг зовнішнього середовища;
- стратегічне планування на підприємстві;
- підготовка інформації бази, яка служить основою для прийняття рішень щодо управління прибутком;
- прийняття рішень;
- оцінка та адаптація рішень в особливих випадках.

## Висновки до розділу 2

ТОВ «Інвеб» – підприємство, основною діяльністю якого є комплексне просування сайтів та додатків в мережі Інтернет. Основні послуги включають рекламу в пошукових та соціальних мережах, пошукову оптимізацію веб-сайтів, послуги з аналітики веб-сайтів та мобільних застосунків.

В ході аналізу фінансово-економічного стану визначено, що у період до 2022 року включно показники ефективності підприємства мали задовільне значення. Показники ліквідності приймали значення близькі до нормативних, що означає, що підприємство могло втратити можливість погашення зобов'язань за рахунок реалізації оборотних активів. У 2022 році очікувано на фоні початку воєнного стану, показники ліквідності знизилися відносно 2020 та 2021 років, у 2023 році більшість показників ліквідності зайшли у нормативні проміжки.

Показники фінансової стійкості впродовж 2020-2023 років мають значення нижче нормативних, це пояснюється тим, що підприємство здебільшого фінансується за рахунок короткострокових зобов'язань, що є нормою для даної сфери. За результатами розрахунку для кожного року отримали на ТОВ Інвеб фінансовий стан вважається нестійким, тобто запаси формуються з власних оборотних коштів, а також з довгострокових і короткострокових коштів, що доступні для формування запасів. Однак, знову ж таки, ведення діяльності за рахунок короткострокових зобов'язань є нормою для підприємств даної сфери. Послуги, які надаються мають короткостроковий проектний характер, тому і фінансування для них визначається за обмежений період.

Хаотичні значення показників ділової активності у 2020 році свідчать про нестабільність становища на підприємстві в тому плані, що воно має активний розвиток, у 2021 році показники стабілізуються і у 2023 році мають близькі до 2021 року значення, що вказує на те, що на підприємстві визначили стратегічні напрямки розвитку та покращили стратегічне планування.

Оцінка ймовірності банкрутства здійснена за моделями Альтмана та Спрінгейта показала, що за останні чотири роки підприємству не загрожувала втрата платоспроможності та банкрутство.

Аналіз прибутковості показав, що прибуток у підприємства зростає впродовж досліджуваного періоду, крім 2022 року, коли прибуток був меншим



за 2021 на 78%. У 2023 році прибуток зріс на 484% відносно 2022 року, що дійсно є гарним результатом.

Найбільше з загальної сукупності показників вибивається рентабельність необоротних активів. У 2020 році значення показника складало 287%, але у 2021 році знизився до 80%. Як вже визначили раніше, у 2021 році підприємство знаходилося на стадії активного розвитку, тому зниження показника рентабельності сталося по причині зростання необоротних активів. У 2022 році є очікуваний спад рентабельності, а вже у 2023 році рентабельність необоротних активів повернулася майже до рівня 2021 року.

Загалом, показники рентабельності тримаються приблизно на одному рівні, окрім падіння у 2022 році. Значення рентабельності помітно є невисоким, але для сфери інформаційних технологій та digital-агенцій це є нормою [10].

Аналіз прибутку за факторними моделями допоміг визначити, що найбільшого впливу на зростання прибутку мали зростання оборотних активів, зростання чистої рентабельності, рентабельності виробничих витрат та зростом вартості робіт (внаслідок збільшення послуг в роботі).

За допомогою SWOT-аналізу було визначено фактори впливу на зовнішнє та внутрішнє середовище. Визначено, що найбільш прийнятними стратегіями розвитку за теперішніх умов є розширення діяльності на закордонні ринки, співпраця з партнерами та розвиток послуг шляхом навчання співробітників та розробкою робочих регламентів під закордонні стандарти.

В останньому підрозділі визначено діючу систему управління прибутком. Система поділяється на два основні компоненти: формування прибутку та розподіл прибутку. До формування прибутку відноситься лише формування прибутку в процесі операційної діяльності, так як підприємство не веде іншої фінансової або інвестиційної діяльності. Під час здійснення операційної діяльності залучені процеси, які розраховані на управління:

доходами; витратами; податковими відрахуваннями; ресурсами (персоналом); ризиками.

Процес розподілу прибутку складається з таких компонентів:

3. управління сплатою податкових зобов'язань;
4. забезпечення пропорційного споживання прибутку між: частиною, що капіталізується та частиною, що споживається для поточного фінансування.

Також в системі управління прибутком задіяні регламентовані норми та стандарти для правильного формування та розподілу прибутку.

Система управління прибутком органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки управлінські рішення безпосередньо або опосередковано впливають на рівень прибутку. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

#### 3.1. Особливості діяльності підприємства в умовах війни та можливі ризики

Визначення напрямків підвищення прибутковості підприємства в умовах воєнного стану неможливе без оцінки його фінансового та економічного становища. У попередньому розділі здійснено комплексний аналіз фінансово-економічного стану, зроблено оцінку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Також, для визначення шляхів забезпечення та підвищення прибутковості необхідно визначити етап життєвого циклу в якому знаходиться підприємство, його мету на цьому етапі, можливі ризики (з врахуванням воєнних дій), особливості діяльності та проміжні цілі.

Життєвий цикл підприємства – це сукупність послідовних етапів, через які проходить підприємство від моменту створення до ліквідації. Кожен з цих етапів характеризується певними стратегічними цілями та завданнями, особливостями формування ресурсного потенціалу і досягнутими результатами [49].

Зазвичай, виділяють наступні етапи життєвого циклу (рис. 3.1) [27]:

1. Народження (I) – етап, в якому формується продуктова та маркетингова стратегія; характеризується високим рівнем централізації управління підприємством та інвестиціями.
2. Зростання (II) – етап, який характеризується зниженням централізації, швидким зростанням, інноваціями, сегментацією ринку і розвитком нових продуктів.
3. Стабільність (III) – етап в якому знижуються інновації, прийняття рішень характеризується консервативним підходом, заснованим на

попередньому досвіді, встановлення жорсткого контролю за ключовими бізнес-процесами.

4. Занепад (IV) – характеризується зниження прибутку і попиту на продукцію підприємства, відсутністю ресурсів та зниженням активності та/або банкрутством.

5.

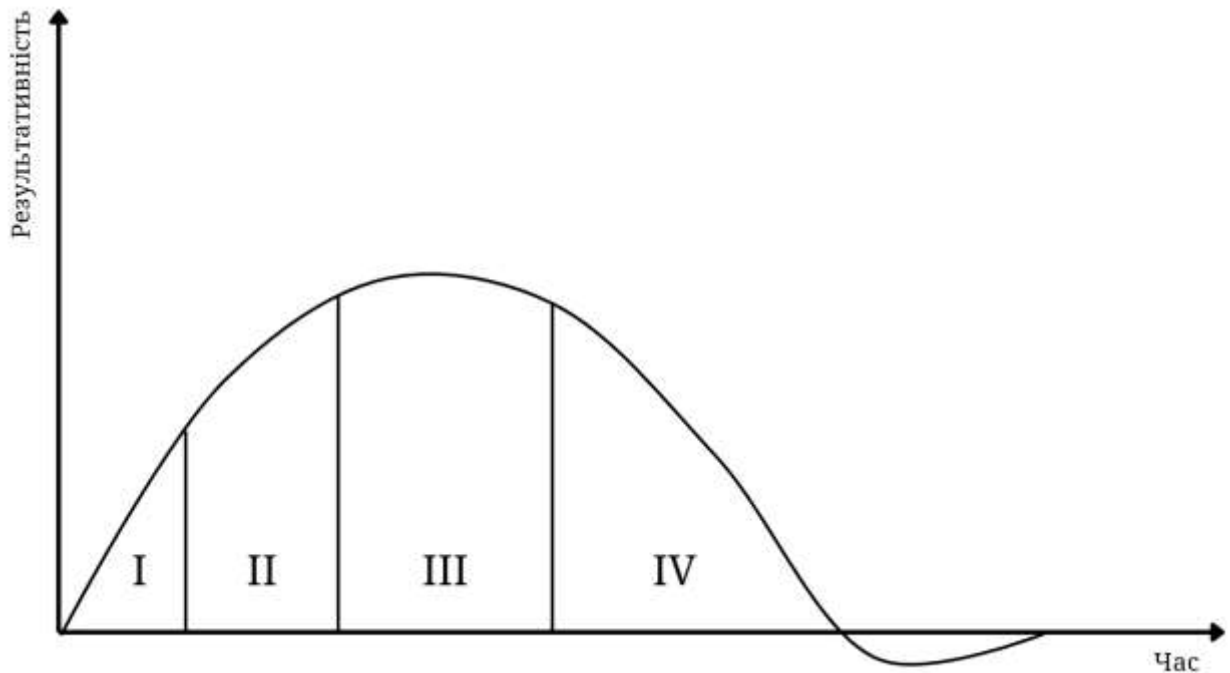


Рисунок 3.1. Етапи життєвого циклу підприємства.

В попередньому розділі було проаналізовано організаційну структуру підприємства, його середовища та економічний стан, за багатьма критеріями (рентабельність прибуток, фінансова стійкість і т. д.) ТОВ «ІНВЕБ» знаходиться на II етапі – зростання.

Етап зростання у випадку компанії Інвеб характеризується наступними параметрами:

1. Продукція: розвиток послуг та розширення їх асортименту.
2. Напрямок діяльності: захоплення нових сегментів ринку.
3. Виробництво (послуг): формалізація, регламентація та оптимізація бізнес-процесів.

4. Кадрова політика: збільшення чисельності кадрів, розвиток системи оплати праці.
5. Фінансово-економічні показники: зростання доходу та рентабельності, невисоке значення коефіцієнта автономії (так як підприємство знаходиться на стадії розвитку та зростання).

Отже, стадія зростання, на якій знаходиться Інвеб характеризується зростанням кількості персоналу, збільшенням обсягу виробництва (послуг), зростаючим трендом показників прибутковості та рентабельності, завоюванням нових сегментів ринку. Саме на цих ознаках і потрібно сконцентруватися для розробки необхідних дій для забезпечення прибутковості в умовах ризику (воєнного стану) [19].

Головна мета підприємства на етапі зростання – це постійне зростання обсягів виробництва (наданих послуг) та стрімке зростання прибутку та рентабельності.

Проміжними цілями підприємства є розширення штату працівників та диверсифікація діяльності.

Не менш важливим є визначення ризиків, які є на шляху реалізації стратегій розвитку. У Інвеб на даному етапі є наступні потенційні ризики:

5. дефіцит ліквідних засобів;
6. завищений коефіцієнт залежності від позикових коштів;
7. ускладнена можливість отримання кредитів та їх вчасної виплати;
8. ризик надмірної диверсифікації;
9. відтік партнерів та клієнтів до європейських країн;
10. сповільнення виробництва послуг через відсутність електроенергії та підвищення цін на паливо для генераторів;
11. втрата або тимчасова втрата співробітників внаслідок ракетних обстрілів та загальної мобілізації;
12. інфляція національної валюти та зниження покупної спроможності внаслідок цього.

В умовах воєнного стану зовнішні макро-ризика переважають внутрішні за кількістю та характером наслідків. Подальші дії та стратегію діяльності необхідно здійснювати виходячи з наявних ризиків.

### 3.2. Аналіз резервів та шляхи підвищення прибутковості підприємства

Визначені ризики мають бути зменшені та врегульовані в рамках можливостей підприємства.

До основних способів зменшення ризиків відносяться [49]:

- 13.страхування;
- 14.резервування засобів;
- 15.лімітування;
- 16.система вибору партнерів.

Інструменти оптимізації ризиків [49]:

- 17.диверсифікація портфеля активів;
- 18.біржовий механізм оптимізації (спекулювання, хеджування і т. д.), даний інструмент є неактуальним, так як підприємство не веде фінансову діяльність на фінансових ринках.

В першу чергу топ-менеджменту Інвеб слід сконцентруватися на таких інструментах як резервування, лімітування, система вибору партнерів та диверсифікація портфеля активів.

Страховання у страхових організаціях небажано в умовах воєнного стану. Причиною є те, що ринок та, загалом, економіка є дуже непередбачуваними. Тим паче, що воєнні ризики не покриваються звичайним страхуванням. Однак, на ринку представлені деякі страхові компанії, які надаються послуги страхування воєнних ризиків, але дана послуга є значно дорогою [25].

Резервування засобів необхідне для акумуляції ресурсів всередині підприємства для їх можливої мобілізації в кризових або непередбачуваних ситуаціях. У випадку ТОВ «ІНВЕБ» доцільним є створення внутрішнього резервного фонду вартісного характеру (враховуючи те, що підприємство надає послуги). Враховуючи стрімку девальвацію гривні на сьогоднішній день, доцільним є резерву коштів в іноземній валюті (долар США, євро та ін.). Основною перевагою даного методу, в порівнянні із зовнішнім страхуванням, є те, що всі фінансові резерви зберігаються на підприємстві, а не передаються іншій стороні. Резервні кошти, при цьому, можуть використовуватися за потребою. Відтак, при втраті співробітника або невиконаній дебіторській заборгованості, у підприємства не виникають додаткові фінансові проблеми або необхідність у залученні кредитів, які, в умовах воєнного стану та зниження рівня економіки, є нерентабельним для зростаючих підприємств.

Такий інструмент, як лімітування має на меті уберегти Інвеб від непередбачуваних наслідків. Лімітування пропонується застосовувати у двох проявах:

- 19.лімітування за розміром грошових сум;
- 20.лімітування за рівнем віддачі.

Лімітування за розміром грошових сум у вигляді встановлення граничних сум витрат на окремі аутсорс-послуги та покупку програмних продуктів. В умовах нестабільного економічного становища великі необґрунтовані витрати зростаючого підприємства несе ризик втрати платоспроможності через збільшення собівартості та зниження рентабельності послуг.

Лімітування за рівнем віддачі дозволить підвищити рентабельність послуг за рахунок концентрації зусиль на найбільш прибуткових. Підприємству необхідно встановити мінімальні пороги вартості послуг для нових клієнтів. Таким чином, необхідно зосередитись на тих клієнтах та послугах, при виконанні яких відповідні фахівці зможуть в більшій мірі

принести дохід від вкладених зусиль. Тут мається на увазі те, щоб попередити необґрунтовані витрати робочого часу на послуги з низькою вартістю.

Система вибору партнерів націлена на мінімізацію ризиків, викликаних недотриманням контрактних умов. У Інвеб значна кількість партнерів із суміжних сфер діяльності з якими є визначені домовленості, тому важливо, при виборі нового партнера, оцінити доцільність партнерських відносин.

Серед інструментів оптимізації присутні диверсифікація портфеля активів та біржові механізми. Враховуючи сферу діяльності ТОВ «ІНВЕБ», біржова модель йому не підходить, так як підприємство не веде фінансову діяльність на фінансових ринках.

Диверсифікація портфеля активів як інструмент розрахований на розширення кількості товарів або послуг, які виробляє підприємство. За рахунок диверсифікації діяльності підприємство зможе збільшити охоплення споживачів послуг.

До диверсифікації також можна віднести розширення ринку збуту послуг. В умовах воєнного стану постійно присутній ризик втрати працівників, клієнтів та партнерів через бойові дії, мобілізацію, окупацію нових територій. Для нівелювання таких ризиків підприємству необхідно посилити свою присутність на закордонних ринках. Це дасть змогу отримувати нових клієнтів незалежно від політичної та економічної ситуації в країні та зменшити вплив інфляції національної валюти шляхом отримання прибутку в іноземній.

Основними резервами підвищення прибутку в Інвеб є:

- 21.вдосконалення засобів виробництва (впровадження нової техніки, вдосконалення технології та процесів виробництва);
- 22.зниження собівартості послуг;
- 23.збільшення обсягу виробництва послуг;
- 24.збільшення асортименту послуг (диверсифікація виробництва);
- 25.вдосконалення маркетингової стратегії;
- 26.розширення ринків збуту.



Отже, з вищеприведеного видно, що здебільшого резерви збільшення прибутковості тісно пересікаються з інструментами впливу на ризики, які загрожують підприємству під час війни. Тому підсумуємо наведені пропозиції.

Для забезпечення прибутковості в умовах воєнного стану ТОВ «ІНВЕБ» пропонується вжити наступні заходи для мінімізації ризиків:

1. Створення резервного фонду за рахунок нерозподіленого прибутку. В цьому випадку підприємству необхідно із нерозподіленого прибутку підприємства здійснювати вилучення коштів на користь резервного капіталу.
2. Створення лімітів на витрати на послуги та програмні продукти, а також встановлення лімітів на мінімальну ціну послуг в залежності від характеру робіт.
3. Запровадження системи підбору партнерів для формування якісного списку партнерів.
4. Диверсифікація послуг. Запровадження нових послуг в сфері веб-аналітики, так як даний напрямок є перспективним з погляду на можливу віддачу. Збільшення ціни на існуючі платні послуги веб-аналітики та впровадження нових платних послуг для існуючих клієнтів. Дана міра викликана тим, що послуга з налаштування систем веб-аналітики наразі надається на безкоштовній основі для клієнтів, які заходять на послуги з просування сайтів (SEO-просування та контекстна реклама). Найбільші конкуренти компанії Інвеб (Promodo, OdesSeo, WebPromo та інші) вже давно беруть окрему плату за послуги з налаштування веб-аналітики та аналізу даних.
5. Просування діяльності ТОВ «ІНВЕБ» на вітчизняний та закордонні ринки за допомогою контекстної реклами. На даний момент підприємство не використовує даний метод просування. Задіяні лише активні та прямі продажі, участь у виставках та медійних заходах, SEO-просування та у соціальних мережах, а також взаємодія з партнерами.

6. Збільшення обсягів виробництва та зменшення собівартості. Через те, що більша частина витрат складає витрати на оплату роботи фахівців, то зменшення собівартості можна досягти лише шляхом збільшення продуктивності праці, як наслідок, збільшенням обсягів виробництва шляхом скорочення часу на роботи. Продуктивність праці залежить від використовуваних технік, методів та інструментів в роботі фахівців. Пропонується запровадити систему, за якої кожний квартал профільні фахівці мають проходити курси з підвищення кваліфікації. За курси беруться як безкоштовні, на платформі YouTube, так і платні, наприклад, на освітній платформі Udemy. Також, проведення курсів можливе на безоплатній основі від партнерів із групи компаній Netpeak (програма обміну досвідом серед співробітників групи компаній), де більш досвідчені працівники діляться досвідом із менш досвідченими. Дана практика дозволить в майбутньому ефективно впроваджувати нові послуги на вітчизняний та закордонні ринки.

### 3.3. Економічна доцільність впровадження заходів з підвищення прибутковості

На даному етапі визначено основні заходи для забезпечення прибутковості ТОВ «ІНВЕБ» в умовах воєнного стану, які одночасно і є засобами для нівелювання та компенсування можливих ризиків.

Пропозиції щодо підвищення прибутковості можна умовно поділити на дві групи:

1. Заходи, для реалізації яких необхідні мінімальні додаткові витрати. Більшість витрат стосуються лише оплати праці адміністративного персоналу. До таких заходів відносяться створення резервного фонду, лімітування витрат та система підбору партнерів. Дані заходи вимагають

розробки відповідних регламентів та формалізації вже започаткованих методів роботи.

- Заходи, які вимагають додаткових витрат та доцільність яких варто попередньо оцінити та прорахувати. До них відносяться: диверсифікація, збільшення обсягів виробництва та просування за допомогою контекстної реклами.

Перед оцінкою запропонованих заходів забезпечення прибутковості необхідно скласти прогноз на основі існуючих показників прибутковості. Після цього необхідно оцінити вплив кожного заходу на поточне та прогнозоване значення показників прибутковості.

Для складання графіку прогнозу на наступний рік скористаємось методами регресії. Для зручності, розрахунок прогнозу буде здійснено за допомогою програми Microsoft Excel. Вхідні дані наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Вхідні дані для прогнозу

Показник	2020	2021	2022	2023
Чистий дохід	1987.50	9771.80	6655.00	11665.8
Собівартість	792.10	5749.30	5330.40	8854.9
Інші витрати	1005.50	3464.50	1200.70	2087.5
Чистий прибуток	155.70	457.60	101.60	593.2

Результати застосування лінійної моделі регресії наведені на рис. 3.1.

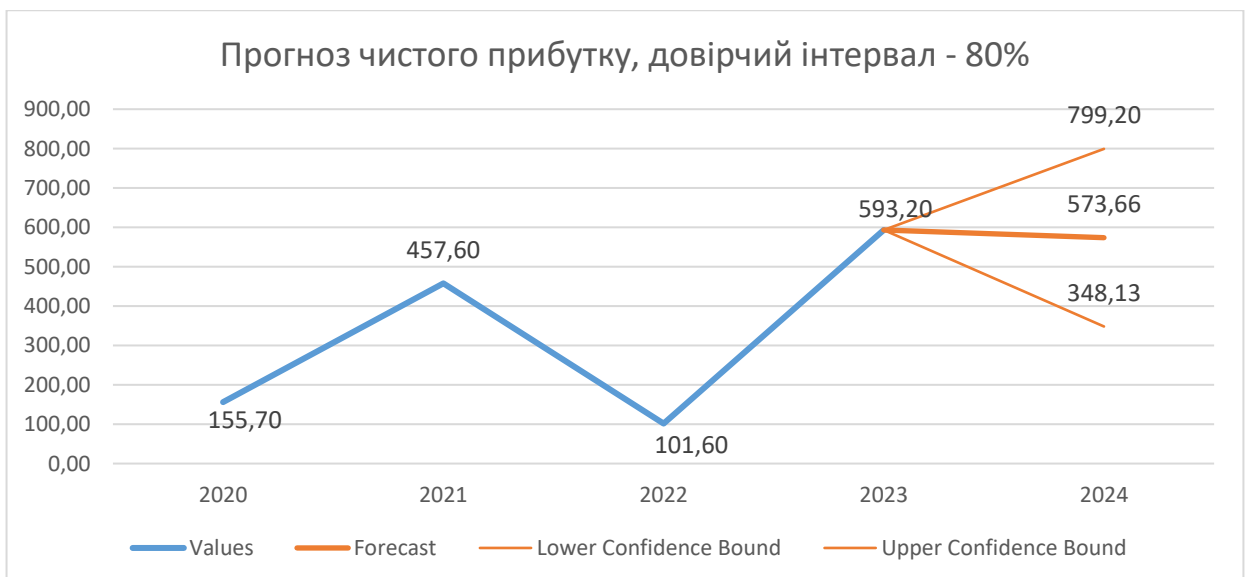


Рисунок 3.1. Прогноз чистого прибутку на 2024 рік з довірчим інтервалом

Як видно з рисунку 3.1, очікувані значення чистого прибутку у 2024 році знаходяться в проміжку [348,13; 799,20]. Такий розкид спричинений нестійким прибутком у попередні роки. У 2020 році був пік пандемії коронавірусу, через 2 роки (2022) – початок повномасштабного вторгнення. Тому прогнозна модель і врахувала досвід попередніх років і зазначила нижню планку у 348,13. Тобто, із вірогідністю 80% у 2024 чистий прибуток буде вище 348,13 тисячі гривень.

Тепер розрахуємо витрати та очікуваний результат від просування сайту ТОВ «ІНВЕБ» за допомогою контекстної реклами.

В якості сервісу контекстної реклами пропонується використовувати сервіс Google Ads. Місячний бюджет в районі 10 тис грн. За даним рекламним бюджетом очікувана прибавка трафіку на сайт – 3000 користувачів на місяць.

На даний момент коефіцієнт конверсії з користувачів в потенційні клієнти складає 3%. Це означає, що 3,5% відвідувачів сайту залишають заявки на послуги. Із 3000 користувачів отримаємо близько 105 заявок щомісяця. За даними відділу продажів визначаємо кількість успішних заявок. Коефіцієнт конверсії в успішну заявку має значення 40%. Тому очікувана кількість проектів із залучення з контекстної реклами – 42.

Середній чек ТОВ «ІНВЕБ» складає 3517 грн. Виходить, що в місяць очікується додатково 42 нових проекти на загальну суму 147714 грн, або 1772568 грн на рік, що складає 15% від чистого доходу від реалізації послуг за 2023 рік. Загальний відсоток собівартості та витрат складає, в середньому, 95% від чистого доходу. Отже, очікуваний чистий прибуток за рік – 88628,4 грн, або 15% від чистого прибутку за 2023 рік.

Наступним пунктом є диверсифікація або розширення списку послуг. Враховуючи перспективність відділу веб-аналітики та зростаючий попит [5], розвиток напрямку аналітики є досить обґрунтованим. На даний час відділ веб-аналітики обслуговує поточні проекти компанії, в основному це проекти SEO-просування та контекстної реклами. Пропонується запровадити такі послуги як аудит конверсії сайту та повного налаштування системи аналітики для

сайтів та застосунків, які зараз виконуються безкоштовно в рамках існуючих послуг із просування.

Середня ціна за ці послуги у конкурентів: аудит конверсії сайту – від 4000 до 18000 грн за одиницю, в залежності від складності сайту; налаштування системи аналітики – від 1200 до 9000 грн за одиницю, в залежності від складності сайту. Для сайтів послуг нижні границі розцінок, для інтернет-магазинів, зазвичай верхні границі цін.

За 2023 рік на підприємстві у веденні знаходиться 2123 послуги на SEO-просуванні та контекстній рекламі. Загальна кількість сайтів за цими послугами – 164 сайти. Із цих сайтів інтернет-магазини – 118 (72%), сайти послуг – 46 (28%). Якщо спроектувати коефіцієнт конверсії із заявки в успішну заявку (40%), то отримаємо (формула 3.1):

$$(118 + 46) \times 0,4 \times 2 = (47,2 + 18,4) \times 2 = 131,2 \approx 131 \quad (3.1)$$

Загалом 131 послугу аудиту конверсії та налаштування систем аналітики.

Орієнтований дохід з цих послуг становить:

$$(47,2 \times 18000 + 18,4 \times 4000) + (47,2 \times 9000 + 18,4 \times 1200) = 849600 + 73600 + 424800 + 22080 = 1370080 \text{ грн} \quad (3.2)$$

Орієнтований дохід складає 11,7% від чистого доходу у 2023 році. Чистий прибуток при цьому становитиме  $1370080 \times 0,05 = 68504$  грн, що складає 11,5% від суми чистого прибутку.

Наступним кроком до зниження ризиків під час воєнного стану та забезпечення прибутковості це збільшення обсягів виробництва. Як вже вияснили раніше, на підприємстві типу як ТОВ «ІНВЕБ», які займаються інформаційними технологіями, зниження собівартості досягається шляхом збільшення продуктивності праці.

Продуктивність праці можливо збільшити за допомогою підвищення рівня професійних навичок у працівників. Пропонується запровадити систему, за якої кожні 3 місяці працівники, які безпосередньо пов'язані із виробництвом послуг будуть проходити курси для навчання новим технологіям, інструментам та методикам.

Для прикладу, розберемо один з процесів. Один із етапів послуги із налаштування системи аналітики передбачає створення візуалізацій даних за допомогою інструменту Looker Studio. Робота із налаштування джерел даних та побудови візуалізації, за даними компанії, займає 1,4 години. Сам по собі інструмент має дуже примітивний функціонал для того набору завдань, які в ньому виконуються. Набагато ефективнішим було б використання таких інструментів, як Microsoft Power BI, Tableau та Qlick View. В наведених інструментах (як в платних, так і безкоштовних версіях) час виконання завдань із візуалізації скорочується до 0,6 години, за даними відділу аналітики партнерського агентства.

Для сайтів, які знаходяться на послугі SEO-просування сайтів будується один звіт для аналізу SEO-трафіку в системі візуалізації, для послуг контекстної реклами будуються два звіти в системі візуалізації (для аналізу рекламного трафіку, аналізу витрат та ефективність реклами).

Кількість сайтів на SEO-просуванні складає 43% від загальної кількості сайтів в роботі, на контекстній рекламі – 57%. Для 164 сайтів на рік маємо (3.3):

$$164 \times (0,42 + 0,57 \times 2) = 256 \quad (3.3)$$

Отже, для 164 сайтів отримуємо 256 звітів в системі візуалізації, після переведення роботи із візуалізаціями на запропоновані вище системи можна зекономити  $256 \times (1,4 \text{ год} - 0,6 \text{ год}) = 204,8$  години на рік. В переводі на робочі зміни отримаємо 25 змін, або 1 робочий місяць та 4 дні.

Зекономлений час можна використати, наприклад, для виконання додаткових послуг або спрямувати на додаткове навчання працівників відповідного відділу.

Для відділу аналітики також є актуальним перехід на роботу із хмарними технологіями (Google Cloud Platform, Microsoft Azure, Amazon Web Services). Однак, на даний час працівники не мають достатньої кваліфікації для роботи з ними. Те саме стосується програмних інструментів, такі мови програмування, як Python та R можуть значно розширити можливості роботи відділу, а також відкриває додаткові можливості для автоматизації процесів як відділу, так і загальних процесів компанії.

Для виправлення цієї ситуації пропонується використовувати сторонні освітні платформи та програму навчання всередині групи компаній Netpeak, за якої є можливість безкоштовно отримати досвід від колег з аналогічних підрозділів.

В якості платформи для сторонніх курсів цілком підходить платформа Udemu. На даній платформі можна сплачувати за відповідний курс для цілого відділу. Основні відділи, які займаються виробництвом послуг це: відділ SEO-просування, відділ контекстної реклами та відділ веб-аналітики. За розрахунком на рік, для трьох відділів кількість становить – 12 курсів. Середня ціна курсу на Udemu в категорії digital-маркетингу складає 49 доларів США. 12 курсів коштують 22932 грн. Однак, платформа регулярно пропонує знижки на кожний із своїх курсів, кожного місяця знижки складають до 80%. Середня вартість курсу під час знижок складає 15 доларів США. Тому є сенс у покупці курсів з розрахунком проходження їх в майбутньому, так як курси не обмежені по часу доступності.

На даному етапі вже розраховані витрати та прибуток від деяких із заходів, спрямованих на забезпечення прибутковості та мінімізацію ризиків, тому перейдемо до оцінки прибутку із корекцією на розраховані показники.

Із запровадження контекстної реклами підприємство за рік отримає додатково 88628,4 грн чистого прибутку.

Із запровадження платних послуг з веб-аналітики ТОВ «ІНВЕБ» отримає додатково 68504 грн чистого прибутку за рік.

Скорегований прогноз чистого прибутку зобразимо на рисунку 3.2.

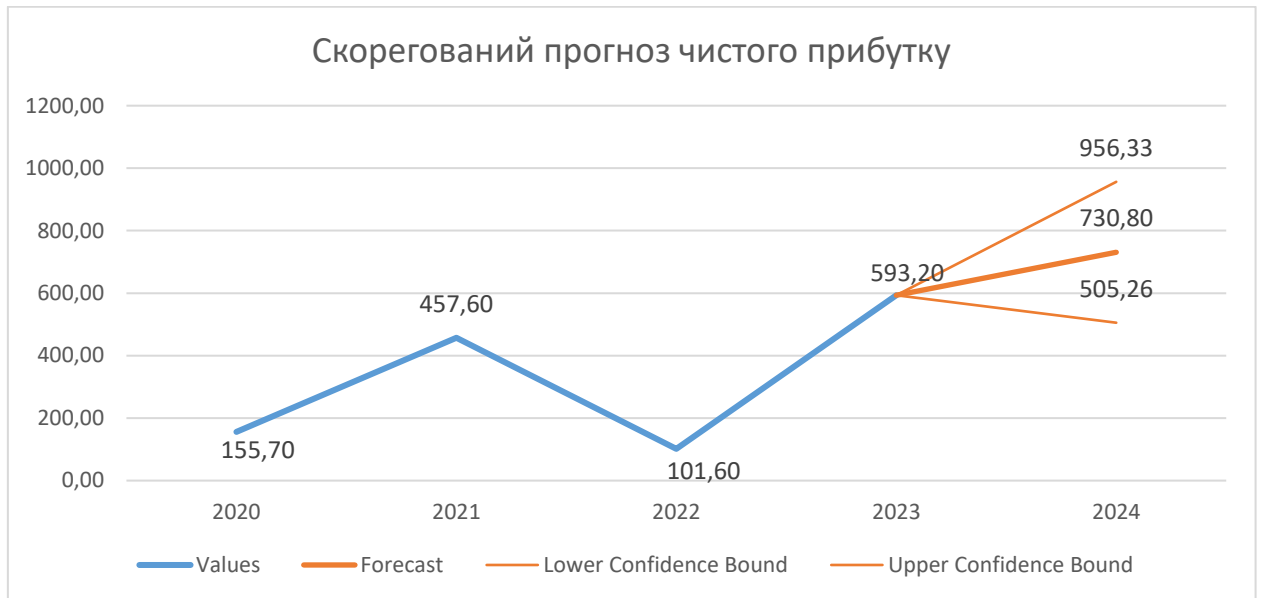


Рисунок 3.2. Скорегований прогноз чистого прибутку

Отримали значення чистого прибутку на 157,13 тис грн або 27% більше за прогнозоване (рис. 3.3).

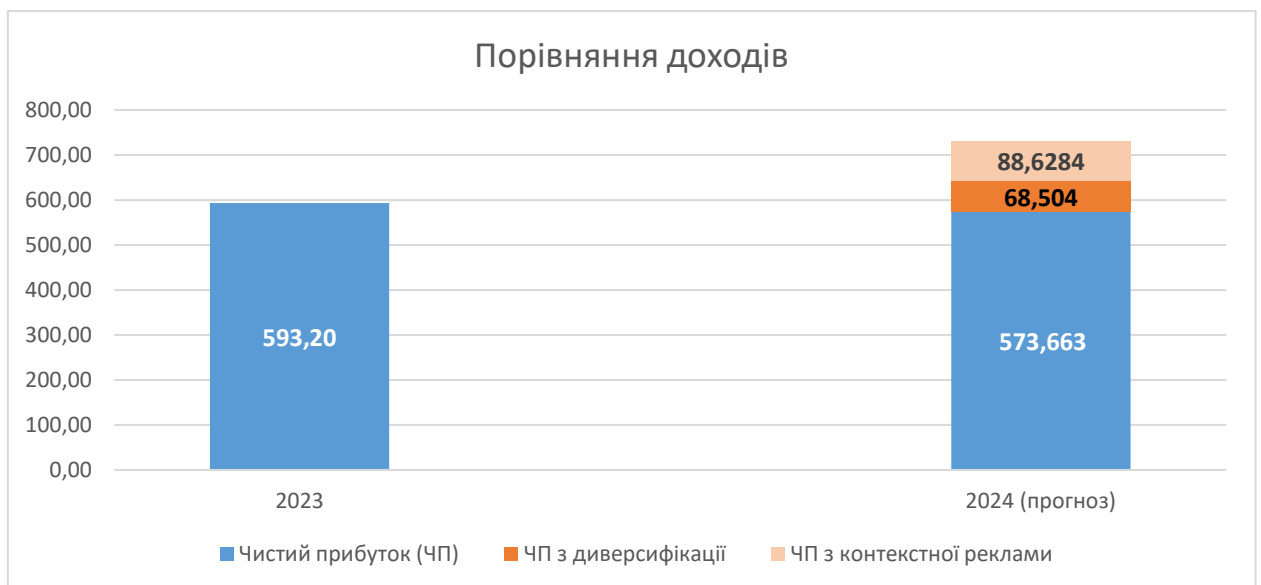


Рисунок 3.3. Порівняння фактичного, прогнозного та скорегованого рівня чистого прибутку



Щодо запровадження курсів, то скорегований прибуток на вартість курсів становитиме 707,86 тис грн за рік, що більше за очікуване значення на 23,4%.

### Висновки до розділу 3

В даному розділі визначено етап життєвого циклу підприємства, особливості його діяльності, ризики, які загрожують у умовах конкуренції та воєнних дій, шляхи оптимізації ризиків, визначено резерви збільшення рівня прибутку, розроблено рекомендації для забезпечення належного рівня прибутку та розраховано його орієнтований рівень на кінець 2024 року при впровадженні описаних рекомендацій.

Визначено, що ТОВ «ІНВЕБ» знаходиться на такому рівні життєвого циклу як зростання.

Для підприємства на даному етапі характерні такі ознаки як: розвиток послуг та розширення їх асортименту; захоплення нових сегментів ринку; оптимізація бізнес-процесів; збільшення чисельності кадрів, розвиток системи оплати праці; зростання доходу та рентабельності, невисоке значення коефіцієнта автономії.

Важливим для розробки рекомендацій є характер ризиків, які загрожують підприємству, особливо в реаліях стану війни. Для Інвеб характерні такі ризики:

- 27.дефіцит ліквідних засобів та завищений коефіцієнт залежності від позикових коштів;
- 28.ускладнена можливість отримання кредитів та їх вчасної виплати;
- 29.ризик надмірної диверсифікації;
- 30.відтік партнерів та клієнтів до європейських країн;
- 31.сповільнення виробництва послуг через відсутність електроенергії та підвищення цін на паливо для генераторів;

32.втрата або тимчасова втрата співробітників внаслідок ракетних обстрілів та загальної мобілізації;

33.інфляція національної валюти та зниження покупної спроможності внаслідок цього.

Основними способами зменшення та оптимізації ризиків є: резервування засобів, встановлення лімітів на витрати та ціни послуг, впровадження системи вибору партнерів, диверсифікація портфелю активів.

Визначено основні резерви підприємства для підвищення рівня прибутковості, до яких відносяться:

34.вдосконалення засобів та процесів виробництва;

35.зниження собівартості послуг та збільшення обсягу виробництва;

36.збільшення асортименту послуг;

37.розширення ринків збуту.

Розроблено рекомендації, які дають змогу нівелювати ризики та залучити наявні резерви для збільшення прибутку:

1. Створення резервного фонду за рахунок нерозподіленого прибутку.
2. Створення лімітів на витрати та мінімальну ціну на послуги.
3. Запровадження системи підбору партнерів.
4. Диверсифікація послуг.
5. Просування діяльності ТОВ «ІНВЕБ» на вітчизняний та закордонні ринки за допомогою контекстної реклами.
6. Збільшення обсягів виробництва шляхом підвищення продуктивності праці.

На основі запропонованих рекомендацій здійснено прогнози орієнтованого рівня прибутку на кінець 2024 року.

Прогноз здійснено за моделлю регресії з мінімальною допустимою точністю розрахунків – 80%. Прогнозне значення чистого прибутку складає 573,66 тис грн. Верхня межа за довірчим інтервалом – 799,20 тис грн, нижня межа – 348,13 тис грн.

В якості платних послуг запропоновано ввести послуги з аудиту конверсії сайту та налаштування систем веб-аналітики. Орієнтований рівень чистого доходу з послуг – 68,5 тис грн за рік.

За розрахунками, реклама принесе підприємству додатково 504 послуги. В перерахунку, очікується отримати 88628,4 грн чистого прибутку або 15% значення 2023 року.

Прогноз доходу, скорегований на додаткову суму чистого прибутку за розрахунками склав 730,8 тис грн за 2024 рік, що на 27% більше за прогнозоване з самого початку.

## ВИСНОВКИ

В ході виконання роботи було досліджено сутність поняття «прибуток», прибутковість та методів його забезпечення в умовах воєнного стану. На прикладі вітчизняного підприємства досліджено прибутковість, фінансово-економічний стан, систему управління прибутком та розроблено ряд заходів для мінімізації ризиків та забезпечення належного рівня прибутку в умовах війни.

Прибуток – головний показник, що віддзеркалює результати діяльності підприємства в фінансовій площині та ціль його функціонування. Прибуток є первісним джерелом фінансування розвитку підприємства. До переліку основних завдань економіки входить – визначення фінансового результату підприємницької діяльності. Прибуток є ключовим двигуном економічних процесів і головною ціллю функціонування підприємства. Крім внутрішніх потреб, прибуток забезпечую поповнення державного бюджету країни.

ТОВ «ІНВЕБ» має матричну організаційну структуру, за якої невелика кількість рівнів управління та велика сфера контролю. Матрична структура дозволяє ефективно керувати проектними командами.

В ході аналізу фінансово-економічного стану визначено показники ліквідності, які приймають значення близькі до нормативних. У 2022 році очікувано на фоні початку воєнного стану, показники ліквідності знизилися відносно 2020 та 2021 років, у 2023 році більшість показників ліквідності зайшли у нормативні значення.

Показники фінансової стійкості впродовж 2020-2023 років мають значення нижче нормативних, це пояснюється тим, що підприємство здебільшого фінансується за рахунок короткострокових зобов'язань, що є нормою для даної сфери. За результатами розрахунку для кожного року отримали на ТОВ Інвеб фінансовий стан вважається нестійким, тобто запаси формуються з власних оборотних коштів, а також з довгострокових і короткострокових коштів, що доступні для формування запасів.

Нерівномірні значення показників ділової активності у 2020 році свідчать про нестабільність становища на підприємстві в тому плані, у 2021 році показники стабілізуються і у 2023 році мають близькі до 2021 року значення, що вказує на те, що на підприємстві визначили стратегічні напрямки розвитку та покращили стратегічне планування.

Оцінка ймовірності банкрутства здійснена за моделями Альтмана та Спрінгейта показала, що за останні чотири роки підприємству не загрозувала втрата платоспроможності та банкрутство.

Аналіз прибутковості показав, що прибуток у підприємства зростає впродовж досліджуваного періоду, крім 2022 року, коли прибуток був меншим за 2021 на 78%. У 2023 році прибуток зріс на 484% відносно 2022 року, що дійсно є гарним результатом.

Найбільше з показників рентабельності вибивається рентабельність необоротних активів. У 2020 році значення показника складало 287%, але у 2021 році знизився до 80%. Зниження показника рентабельності сталося по причині зростання необоротних активів. У 2022 році є очікуваний спад рентабельності, а вже у 2023 році рентабельність необоротних активів повернулася майже до рівня 2021 року. Загалом, показники рентабельності тримаються приблизно на одному рівні, окрім падіння у 2022 році. Невисокі значення показників є нормою для digital-агенцій.

Аналіз прибутку за факторними моделями допоміг визначити, що найбільшого впливу на зростання прибутку мали зростання оборотних активів, зростання чистої рентабельності, рентабельності виробничих витрат та зростом вартості робіт (внаслідок збільшення послуг в роботі).

За допомогою SWOT-аналізу було визначено фактори впливу на зовнішнє та внутрішнє середовище. Визначено, що найбільш прийнятними стратегіями розвитку за теперішніх умов є розширення діяльності на закордонні ринки, співпраця з партнерами та розвиток послуг шляхом навчання співробітників та розробкою робочих регламентів під закордонні стандарти.

Проаналізовано склад витрат та дохідність категорій послуг. Найбільшу кількість послуг містять категорії SEO-просування та контекстної реклами – 28% та 36% від загальної кількості послуг у 2023 році, відповідно. Наведені послуги є також і найбільш прибутковими: 51% валового доходу приносять послуги з SEO-просування та 42% – контекстна реклама.

В Інвеб спостерігається характерна сфері діяльності структура собівартості: 56% складає вартість робіт над проектом послуги, 40% складає вартість зовнішніх послуг та 4% складають послуги з програмування та дизайну.

В кінці другого розділу охарактеризовано діючу систему управління прибутком. Система поділяється на два основні компоненти: формування прибутку та розподіл прибутку. До формування прибутку відноситься лише формування прибутку в процесі операційної діяльності. Процес розподілу прибутку складається з управлінням сплатою податкових зобов'язань та забезпечення пропорційного споживання прибутку між частиною, що капіталізується та частиною, що споживається для поточного фінансування потреб.

В третьому розділі було визначено стадію життєвого циклу підприємства, здійснено аналіз ризиків, резервів та розроблено перелік рекомендацій для забезпечення задовільного рівня прибутку, а також проведено розрахунок очікуваного рівня прибутку при застосуванні наведених рекомендацій.

За результатами оцінки фінансово-економічного стану та аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища визначено, що ТОВ «ІНВЕБ» знаходиться на етапі зростання. Головна мета підприємства на даному етапі – постійне зростання обсягів виробництва та стрімке зростання рівня прибутку та рентабельності.

Визначено ризики, які загрожують підприємству в умовах конкуренції та воєнного стану. Основні ризики: дефіцит ліквідних засобів; завищений коефіцієнт залежності від позикових коштів; ускладнена можливість

отримання кредитів та їх вчасної виплати; ризик надмірної диверсифікації; відтік партнерів та клієнтів до європейських країн; сповільнення виробництва послуг через відсутність електроенергії та підвищення цін на пальне для генераторів; втрата або тимчасова втрата співробітників внаслідок ракетних обстрілів та загальної мобілізації; інфляція національної валюти та зниження покупної спроможності внаслідок цього.

Для виявлених ризиків запропоновано наступні інструменти їх зменшення та оптимізації:

- резервування засобів;
- лімітування за розміром грошових сум та за рівнем віддачі;
- система вибору партнерів;
- диверсифікація портфеля активів.

В результаті оцінки етапу життєвого циклу, фінансових показників та ризиків визначено резерви підвищення рівня прибутку, до яких відносяться:

- вдосконалення засобів та процесів виробництва;
- зниження собівартості послуг та збільшення обсягу виробництва;
- диверсифікація та розширення ринків збуту послуг.

В результаті оцінки та аналізу розроблено список необхідних заходів для забезпечення належного рівня прибутку та рентабельності:

1. Створення резервного фонду за рахунок нерозподіленого прибутку.
2. Створення лімітів на витрати та мінімальні ціни послуг.
3. Запровадження системи підбору партнерів.
4. Диверсифікація послуг. Монетизація послуг веб-аналітики.
5. Просування сайту та соцмереж Інвеб за допомогою контекстної реклами.
6. Збільшення обсягів виробництва шляхом підвищення продуктивності праці.

В кінці третього розділу здійснено прорахунок орієнтованого рівня прибутку на кінець 2024 року з врахуванням впровадження рекомендацій з введення платних послуг веб-аналітики, просування бізнесу за допомогою контекстної реклами на вітчизняний та закордонні ринки та підвищення

продуктивності праці шляхом підвищення кваліфікації виробничого персоналу на відповідних курсах.

Прогноз здійснено за моделлю регресії з мінімальною допустимою точністю розрахунків – 80%. Прогнозне значення чистого прибутку складає 573,66 тис грн. Верхня межа за довірчим інтервалом – 799,20 тис грн, нижня межа – 348,13 тис грн.

В якості платних послуг запропоновано ввести послуги з аудиту конверсії сайту та налаштування систем веб-аналітики. Орієнтований рівень чистого доходу з послуг – 68,5 тис грн за рік.

Просування шляхом ведення контекстної реклами для сайту та соціальних мереж було розраховано з врахуванням досвіду підприємств зі схожим типом діяльності. За розрахунками, реклама принесе підприємству додатково 504 послуги. В перерахунку, очікується отримати 88628,4 грн чистого прибутку або 15% значення 2023 року.

Прогноз доходу, скорегований на додаткову суму чистого прибутку за розрахунками склав 730,8 тис грн за 2024 рік, що на 27% більше за прогнозоване з самого початку. Граничні значення чистого прибутку з урахуванням довірчого інтервалу складають: верхня – 956,33 тис грн, нижня – 505,26 тис грн.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Cost to Ukraine of Conflict with Russia. London : Centre for Economics and Business Research, 2022. 41 p. URL: <https://cebr.com/wp-54-content/uploads/2022/02/Cost-to-Ukraine-of-Conflict-with-Russia-aCebrreport-February-2022.pdf>.
2. Hrischenko I. V. (2020) Otsinka pokaznykiv finansovoi stiiikosti pidpriemstva [Estimation of indexes of financial firmness of enterprise]. Proceedings of the Perspektyvy rozvytku finansovo-ekonomichnoho prostoru Ukrainy (Ukraine, Vinnytsia, April 08-09, 2020), Vinnytsia: Krok, pp. 208–211.
3. Hrischenko I. V., Kobal O.A. (2020) Otsinka pokaznykiv v protsesi finansovoho planuvannia pidpriemstva [An estimation of indexes is in the process of the financial planning of enterprise]. Proceedings of the Perspektyvy rozvytku finansovo-ekonomichnoho prostoru Ukrainy (Ukraine, Vinnytsia, April 08–09, 2020), Vinnytsia: Krok, pp. 223–225.
4. Samoiliuk M. (2022) Financial assistance from international partners: how much Ukraine received as of August 1. Epravda.com.ua. Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2022/08/2.689933>.
5. Web Analytics Market Size & Share Analysis - Growth Trends & Forecasts (2024 - 2029) Source: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/web-analytics-market/>. Режим доступу: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/web-analytics-market>
6. Zanuda, A. (2022) Biznes pid chas viyny: yaku pidtrymku zaproponovala vlada i yak vyzhyvaye biznes [Business during the war: what support the government offered and how business survives. BBC]. Available at: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-60757453>.
7. Zubar, D. (2022) "Zaraz pro prybutok mova ne yde". Yak pid chas viyny pratsyuye malyy biznes v Odesi ["It's not about profit now." How small business works in Odessa during the war. Public. News]. Available at:

- <https://suspihne.media/222573-zaraz-pro-pributok-mova-ne-jde-ak-pid-cas-vijni-pracue-malij-biznes-v-odesi>.
8. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самот. вивчення дисципліни / Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. (dspace.oneu.edu.ua) – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання-Прес, 2006. – 287 с.
  9. Алексеєнко Л. М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів / Л. М. Алексеєнко, В. М. Олексієнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.
  10. Багацька К. В., Говорушко Т. А., Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: Підручник. – К., 2014. – с. 320 с.
  11. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посібник] / О. Я. Базилінська. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 398 с.
  12. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів: Магнолія, 2009. – 383 с.
  13. Бреус С. В., Міщенко К. Г. ПРИБУТКОВІСТЬ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА / Бреус С. В., Міщенко К. Г. // «ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ» - 2017 - #5 – с. 11-14.
  14. Буряковський В. В. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Буряковський В. В., Кармазин В. Я., Каламбет С. В. / За ред. В. В. Буряковського. – Дніпропетровськ : Пороги, 2006. – 246 с.
  15. Ватченко Б.С., Шаранов Р.С. Антикризове управління підприємством в умовах війни. Економічний простір. 2022. № 182. С. 38–43.
  16. Власюк Н.І. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / Н.І. Власюк. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2016. – 312 с.
  17. Гаватюк, Л.С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л.С. Гаватюк, Н.М. Перегіняк // Економіка та суспільство – 2017 -№ 9.- С. 363-367.

- 18.Гринчуцький В.І. Економіка підприємства. 2-ге видання. Навчальний посібник / Гринчуцький В.І. – Видавництво «Центр навчальної літератури»: К., 2012. – 302 с.
- 19.Гуменюк В. Я., Міщук Г. Ю., Олійник О. О. Управління ризиками: Навч. посіб.- Рівне.: НУВГП, 2009.- 156 с.
- 20.Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л. О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко // Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД. – 2014. – № 1. – С. 145–152.
- 21.Економічна енциклопедія Т. 3. «П» (поручництво) – Я (японський центр продуктивності) / Редкол.: Б. Д. Гаврилишин, С. В. Мочерний (відп. ред.), О.А. Устенко (заст. відп. ред.) та ін. – К. – Тернопіль : ВЦ "Акад." ТАНГУ, 2002. – 952 с.
- 22.Економічна теорія : навч. посібник / За ред. В. О. Білика, П. Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 560 с.
- 23.Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – Київ: Феміна, 1995. – 368 с.
- 24.Загородній А. Г. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. – К. : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. – 566 с.
- 25.Залевська О. Страхування бізнесу під час війни: як працює. Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/blog/strahuvannya-biznesu-pid-chas-viynny-ya-k-pracyue>
- 26.Зянько В. В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум / В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 83 с.
- 27.Ивашковская И.В., Янгель Д.О. Жизненный цикл организации и агрегированный показатель роста / И.В. Ивашковская, Д.О. Янгель // Корпоративные финансы. – 2007. – № 4. – С. 97–110.
- 28.Ільчук М. М. Підприємницька діяльність та агробізнес / За ред. М. М. Ільчука, Т. Д. Іщенко. – К.: Вища освіта, 2006. – 543 с.

- 29.Климко Н. Г. Основи економічної теорії: політ економічний аспект : підручник для студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти / Н. Г. Климко, В. П. Нестеренко, Л. О. Каніщенко. – К. : Вища школа, 1999. – 743 с.
- 30.Кожушко Л. Ф., Кузнецова Т. О., Судук О. Ю. Основи менеджменту і маркетингу: навч. посіб. Рівне НУВГП, 2016. 291с.
- 31.Корбутяк А. Г., Сокровольська Н. Я. Особливості планування рівня рентабельності вітчизняних підприємств у сучасних умовах. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. Вип. 16. Ч. 1. С. 153–157.
- 32.Линник О.І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О.І. Линник, О.С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХП». – 2015. – № (essuir.sumdu.edu.ua) 26(1135). – С. 147–153.
- 33.Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. / Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства» // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. - №10, 2017 – с. 310-313.
- 34.Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХП»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХП». – 2015. – № 25(1134). – С. 123–126.
- 35.Н. М. Огороднійчук МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.
- 36.Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. №73 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 19. – 97 с.

- 37.Орехова А. І. Економічна сутність категорії прибуток / А. І. Орехова // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - №7, 2013. – с. 313- 316.
- 38.Основи економічних знань: навч. посіб. / А. С.Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Вища школа, 2002. – 543 с.
- 39.Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
- 40.Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль. – К. : КНЕУ, 2012. – 198 с.
- 41.Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / С. Ф. Покропивний. – [Вид. 3-е, перероб. та доп.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
- 42.Предборський В.А. Економічна теорія: підручник / В.А. Предборський, Б. Б. Гарін, В. Д. Кухаренко ; за ред. В.А. Предборського. – К. : Кондор, 2007. – 492 с.
- 43.Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства / О. М. Вовк та ін. Modern Economics. 2020. No 21. С. 37–44.
- 44.Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / Упор. : Богачова О.В., Винокуров К. С., Крусь Ю. І. Відпов. ред. Сіренко В.Ф., Станік С.Р. – К. : «Оріяни», 1999. – 502 с.
- 45.Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «ИнтелСинтез», 1998. – 600 с.
- 46.Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.С. Філімоненков. – К. : Кондор, 2007. – 400 с.
- 47.Швиданенко Г.О., Васильков В.Г., Гончарова Н.П. Економіка підприємства: підручник/ за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2009. – 598 с.
- 48.Шлійко А. В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг: навчальний посібник / А.В. Шлійко. – К.: ЦНЛ, 2008. – 376 с.

49. Штангрет А.М., Копилюк О.І. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А.М. Штангрет, О.І. Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 335 с.
50. Энциклопедия финансового менеджмента: сокр. пер. с англ./ Ред. кол.: А.М. Емельянов, В.В. Воронов, В.И. Кушлин и др. – 5-е. изд. – М. : РАГС: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. – 823 с.
51. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / Н.Б. Ярошевич. – К., 2012. – 341 с.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Звіт про фінансовий стан ТОВ «Інвеб» за 2021 рік.

Актив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Основні засоби :	1010	54.20	570.00
первісна вартість	1011	228.10	1167.20
знос	1012	(173.9)	(597.2)
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>54.20</b>	<b>570.00</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	-	39.40
Поточна дебіторська заборгованість	1155	225.30	273.90
Гроші та їх еквіваленти	1165	582.40	1677.10
Інші оборотні активи	1190	44.00	95.90
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>851.70</b>	<b>2086.30</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>905.90</b>	<b>2656.30</b>
Пасив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Капітал	1400	10.00	10.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	155.70	506.30
Неоплачений капітал	1425	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>165.70</b>	<b>516.30</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	342.50	1279.40
розрахунками з бюджетом	1620	144.10	274.80
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	253.60	585.80
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>740.20</b>	<b>2140.00</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>905.90</b>	<b>2656.30</b>

## Додаток Б

## Звіт про фінансовий стан ТОВ «Інвеб» за 2022 рік.

Актив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Основні засоби :	1010	570.00	638.40
первісна вартість	1011	1167.20	1433.70
знос	1012	(597.20)	(795.30)
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>570.00</b>	<b>638.40</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	39.40	23.70
Поточна дебіторська заборгованість	1155	273.90	143.30
Гроші та їх еквіваленти	1165	1677.10	618.70
Інші оборотні активи	1190	95.90	74.70
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2086.30</b>	<b>860.40</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2656.30</b>	<b>1498.80</b>
Пасив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Капітал	1400	10.00	10.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	506.30	607.90
Неоплачений капітал	1425	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>516.30</b>	<b>617.90</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1615	1279.40	1.70
товари, роботи, послуги			
розрахунками з бюджетом	1620	274.80	120.60
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	585.80	758.60
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>2140.00</b>	<b>880.90</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2656.30</b>	<b>1498.80</b>



## Додаток В

## Звіт про фінансовий стан ТОВ «Інвеб» за 2023 рік.

Актив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
1	2	3	5
<b>I. Необоротні активи</b>			
Основні засоби :	1010	638.4	947.7
первісна вартість	1011	1433.7	2039.6
знос	1012	(795.3)	(1091.9)
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>638.4</b>	<b>947.7</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	23.7	18.9
Поточна дебіторська заборгованість	1155	143.3	915
Гроші та їх еквіваленти	1165	618.7	822.5
Інші оборотні активи	1190	74.7	120
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>860.4</b>	<b>1876.4</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>1498.8</b>	<b>2824.1</b>
Пасив	Код рядка	На початок періоду	На кінець періоду
1	2	3	5
<b>I. Власний капітал</b>			
Капітал	1400	10	10
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	607.9	773.2
Неоплачений капітал	1425	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>617.9</b>	<b>783.2</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1615	1.7	1081
товари, роботи, послуги			
розрахунками з бюджетом	1620	120.6	239.3
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	758.6	720.6
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>880.9</b>	<b>2040.9</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>1498.8</b>	<b>2824.1</b>

## Додаток Г

## Звіт про фінансові результати ТОВ «Інвеб» за 2021 рік.

Стаття	Код рядка	За попередній період	За звітний період
1	2	4	3
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1987.50	9771.80
Інші доходи	2160	-	-
<b>Разом доходи</b>	<b>2280</b>	<b>1987.50</b>	<b>9771.80</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(792.10)	(5749.30)
Інші витрати	2165	(1005.50)	(3464.50)
<b>Разом витрати</b>	<b>2285</b>	<b>(1797.60)</b>	<b>(9213.80)</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	189.90	558.00
Податок на прибуток	2300	(34.20)	(100.40)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
<b>Чистий прибуток (збиток)</b>	<b>2350</b>	<b>155.70</b>	<b>457.60</b>

## Додаток Д

## Звіт про фінансові результати ТОВ «Інвеб» за 2022 рік.

Стаття	Код рядка	За попередній період	За звітний період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9771.80	6655.00
Інші доходи	2160	-	-
<b>Разом доходи</b>	<b>2280</b>	<b>9771.80</b>	<b>6655.00</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5749.30)	(5330.40)
Інші витрати	2165	(3464.50)	(1200.70)
<b>Разом витрати</b>	<b>2285</b>	<b>(9213.80)</b>	<b>(6531.10)</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	558.00	123.90
Податок на прибуток	2300	(100.40)	(22.30)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
<b>Чистий прибуток (збиток)</b>	<b>2350</b>	<b>457.60</b>	<b>101.60</b>

## Додаток Е

## Звіт про фінансові результати ТОВ «Інвеб» за 2023 рік.

Стаття	Код рядка	За попередній період	За звітний період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6655	11665.8
Інші доходи	2160	-	-
<b>Разом доходи</b>	<b>2280</b>	<b>6655</b>	<b>11665.8</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5330.4)	(8854.9)
Інші витрати	2165	(1200.7)	(2087.5)
<b>Разом витрати</b>	<b>2285</b>	<b>(6531.1)</b>	<b>(10942.4)</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	123.9	723.4
Податок на прибуток	2300	(22.3)	(130.2)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
<b>Чистий прибуток</b>	<b>2350</b>	<b>101.6</b>	<b>593.2</b>