МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет фінансів

Кафедра корпоративних фінансів і контролінгу

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«Корпоративні фінанси»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему **«Управління формуванням прибутку торгівельних підприємств»**

здобувача Унтіної Симони Вадимівни

Науковий керівник: к.е.н., доцент Шаховалова Є.О.

_____

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувач кафедри корпоративних фінансів і контролінгу: д.е.н., професор Терещенко О.О.

_____

Київ 2024

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 90 сторінок, 27 таблиць, 19 рисунків, список використаних джерел з 53 найменувань, додатки.

«Управління формуванням прибутку торгівельних підприємств»

Об'єктом дослідження є процес управління формуванням прибутку торгівельного підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних, практичних аспектів та економічні відносини, які виникають в процесі управління прибутком торгівельного підприємства.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи – розробка дієвих заходів щодо підвищення ефективності управління прибутком досліджуваного підприємств на основі результатів теоретичного та аналітичного дослідження.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі *завдання*:

- дослідити економічну сутність прибутку;
- вивчити фінансову і економічну літературу щодо механізму управління прибутком підприємств;
- надати економічну характеристику господарській діяльності досліджуваного підприємства та оцінити його фінансовий стан;
- проаналізувати діючу практику формування прибутку підприємства та вплив факторів на нього;
- оцінити рентабельність підприємства як показника ефективності діяльності підприємства;
- охарактеризувати обсяг та структуру товарообороту на підприємстві;
- обґрунтувати заходи щодо збільшення прибутку для ТОВ «Смак Життя»;
- запропонувати шляхи зниження впливу фінансових ризиків на прибуток досліджуваного підприємства;
- розглянути прогнозування прибутку як важеля фінансової результативності діяльності підприємства та спрогнозувати прибуток під впливом певних факторів;

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення полягає у можливості застосування результатів дослідження для вдосконалення ефективності управління формуванням прибутку торгівельного підприємства ТОВ «Смак Життя».

Описані і застосовані методики проведення фінансового аналізу та управління формуванням прибутку можуть бути використані на практиці під час оцінки діяльності компаній в інших секторах економіки.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: фінансове забезпечення, формування прибутку, управління прибутком, рентабельність, товарооборот.

ЗМІСТ

ВСТУП……4

Розділ 1 Теоретико-методичні засади управління прибутком суб'єктів господарювання…….6

1.1 Економічна сутність прибутку……..6

1.2 Механізм управління прибутком на підприємстві……13

Розділ 2 Дослідження системи управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Смак Життя»)……..22

2.1 Економічна характеристика господарської діяльності досліджуваного підприємства……22

2.2 Аналіз формування прибутку на підприємстві……..39

2.3 Рентабельність як показник ефективності діяльності підприємства……...45

2.4 Аналіз обсягу та структури товарообороту……51

Розділ 3 Удосконалення системи управління прибутком підприємства……57

3.1 Обґрунтування заходів щодо збільшення прибутку підприємства……57

3.2 Шляхи зниження впливу фінансових ризиків на прибуток досліджуваного підприємства……..70

3.3 Прогнозування прибутку як важеля фінансової результативності діяльності підприємства……81

ВИСНОВКИ……..89

СВИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..92

ДОДАТКИ

ВСТУП

Функціонування підприємств істотно впливає як на добробут власників, споживачів, так і на економічну ситуацію в країні. Усе це було б неможливим без здійснення ними ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності особливо в період кризи, в якому знаходиться Україна через військову агресію Росії. Найважливішою фінансовою категорією, яка відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, свідчить про ефективність виробництва, про обсяг і якість виробленої та реалізованої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток.

Як написав у енциклопедичній статті Френк Найт, відомий дослідник проблеми управління прибутком: «Можливо жоден економічний термін чи поняття не використовується в такій неймовірній кількості загальновживаних значень як прибуток» [1, с. 311]. З тих пір минуло багато років, але ситуація лише більше ускладнилася. Як вітчизняні так і зарубіжні вчені визнають, що прибутком можна легко маніпулювати з метою отримання фальсифікованих фінансових результатів. Альфред М. Кінг писав про це: «Прибуток як результуюче значення може варіюватися залежно від того, хто веде звітність…Для більшості компаній чистий прибуток складає 3-4 % від доходу, дійсний чистий прибуток може бути подвоєний, або взагалі зведений до нуля, залежно того, хто складає звітні документи» [2, с. 20].

З огляду на свою важливу роль як у діяльності окремого підприємства, так і суспільства у цілому, питання визначення сутності прибутку та його управління завжди були предметом наукових дискусій і досліджень науковців. Так, суттєвий вклад у дослідження цих питань зробили такі науковці, як: Бланк І. А., Бердар М. М., Андрійчук В. Г., Алферіна О. Н, Головачев О. С., Лисов І. А., Ковальов В. В., Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д., Кірсанова А. М., Точонов І. В., Єфимова О. В., Бондаренко Т. Г., Говорушко Т. А., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю., Старинець О. Г., Айсханов С. К., Ільясова К. Х., Гаврилова О. Н., Мартиненко В. П., Климаш Н. І., Багацька К. В. та інші.

Важлива роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств.

Метою дипломної роботи є розробка дієвих заходів щодо підвищення ефективності управління прибутком досліджуваного підприємств на основі результатів теоретичного та аналітичного дослідження.

У межах сформованої мети було поставлено та виконано наступні *завдання*:

- дослідити економічну сутність прибутку;
- вивчити фінансову і економічну літературу щодо механізму управління прибутком підприємств;
- надати економічну характеристику господарській діяльності досліджуваного підприємства та оцінити його фінансовий стан;
- проаналізувати діючу практику формування прибутку підприємства та вплив факторів на нього;
- оцінити рентабельність підприємства як показника ефективності діяльності підприємства;
- охарактеризувати обсяг та структуру товарообороту на підприємстві;
- обґрунтувати заходи щодо збільшення прибутку для ТОВ «Смак Життя»;
- запропонувати шляхи зниження впливу фінансових ризиків на прибуток досліджуваного підприємства;
- розглянути прогнозування прибутку як важеля фінансової результативності діяльності підприємства та спрогнозувати прибуток під впливом певних факторів.

Об'єкт дослідження - процес управління формуванням прибутку торгівельного підприємства.

Предметом дослідження - сукупність теоретико-методичних, практичних аспектів та економічні відносини, які виникають в процесі управління прибутком торгівельного підприємства.

Методи дослідження базуються на системному загальнотеоретичному розумінні процесів управління прибутком. Для досягнення поставленої в роботі мети використовуються наступні методи: логічного узагальнення (класифікація та узагальнення теоретичної інформації), дедукції (висновки з зібраної інформації), графічний (висвітлювання методичних аспектів шляхом побудування малюнків та таблиць), метод якісного аналізу (якісна оцінка інформації), наукової абстракції (визначення головної теоретичної інформації), порівняння та систематизації, синтезу, узагальнення, історичний метод наукового пізнання.

Теоретичною, методичною та практичною значущістю отриманих результатів дипломної роботи стали вивчення та творче переосмислення основних досягнень сучасні літературні джерела з питань управління фінансовим станом підприємства та аналізу фінансово-господарської діяльності. Практичне значення отриманих результатів полягає розробці рекомендацій щодо вдосконалення ефективності управління формуванням прибутку торгівельного підприємства (ТОВ «Смак Життя»).

Інформаційну базу дослідження складає фахова навчальна та наукова література, у тому числі монографії, періодичні видання, нормативні документи, електронні джерела та статистична звітна документація, матеріали фінансової звітності підприємства.

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, одинадцяти підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1 Економічна сутність прибутку

Незалежно від форми власності та галузі, основною метою створення підприємства є отримання прибутку, достатнього для покриття всіх витрат підприємства та забезпечення його ефективної роботи в майбутньому. Прибуток є найкращим показником фінансового потенціалу підприємства, оскільки чим вищий прибуток, тим більше можливостей для розширення виробничої діяльності підприємства. Зрештою прибуток визначає ступінь фінансової стабільності країни і є джерелом підвищення національного добробуту.

В економічній і фінансовій теорії поняття прибутку є предметом широкого вивчення на різних етапах розвитку. Прибуток - складне і суперечливе фінансове поняття. Дотепер вчені ще не дійшли єдиного розуміння поняття чи сутності категорії прибутку.

Для того, щоб визначити природу прибутку, необхідно розглянути історію його розвитку. В різні періоди автори трактували це поняття по-своєму, залежно від ступеня розвитку економічних відносин: у 16 столітті в Європі стрімко формувалися капіталістичні відносини і відбувалося нагромадження капіталу.

Капітал накопичувався і це було передумовою для створення нових економічних тенденцій і течій, таких як от меркантилізм. Меркантилісти розглядали зовнішню торгівлю як джерело прибутку. На їх думку прибуток утворюється у сфері обігу і визначали прибуток як різницю між ціною продажу і ціною купівлі товару.

Вже в XVII столітті в Англії виникла класична політична економія, основоположником якої був У. Петті, який розмірковував про "виробниче"

походження прибутку і стверджував, що його джерело міститься не у сфері обігу, а в праці (виробництві). У. Петті. не вивчав прибуток як самостійну категорію. Він пов'язував прибуток з рентою, яку розглядав у двох формах: рента із землі і рента з грошей (відсоток), що є основними формами додаткового продукту [5, с. 524].

У XVII столітті набула розвитку школа фізіократів. Представниками цієї школи були Ф. Кене та А. Тюрго, які стверджували, що прибуток виробляється тільки в сільському господарстві, а не в процесі обміну. Вони вважали, що обмін насправді нічого не виробляє. Це відбувається тому, що зрештою він приводить покупців та продавців у рівновагу [4, с. 86]. Головною формою доданої вартості була земельна рента, яку фізіократи прирівнювали до "чистого продукту", одержуваного в результаті додаткової праці робітників [3, с.125].

Представники класичної політичної економії У. Петті, А. Сміт і Д. Рікардо вважали, що національне багатство створюється в усіх сферах матеріального виробництва і що праця є єдиною його основою [5, с. 524].

Пізніше Ж.Б. Сей вивчав прибуток і його сутність. З точки зору ролі факторів виробництва в отриманні доходу для капіталістів і землевласників, він розглядав прибуток як винагороду підприємця за його промислову майстерність у процесі комбінування всіх факторів виробництва [4, с. 138].

У середині XIX століття розвивається вчення К. Маркса [7, с. 28]. Прибуток постає як різновид доданої вартості, яка є мотивом капіталістичної діяльності та мірою ефективності розвитку капіталістичного виробництва. Він утворюється як надлишок доходів над витратами капіталу і безоплатно привласнюється власниками засобів виробництва. Джерелом прибутку К. Маркс вважав додатковий продукт, створений у сфері виробництва і реалізований у сфері обігу.

У середині XIX століття Н. Сеніор розробив власний погляд на прибуток. На його думку, власники підприємств жертвують власним добробутом заради забезпечення виробничого процесу, утримують себе від витрачання грошей на особисте споживання і виявляють ощадливість, вкладаючи власні доходи у виробництво. Таким чином, винагородою за їхню стриманість є прибуток [6, с. 250].

Дж. С. Мілль стверджує, що "причина прибутку полягає в тому, що праця виробляє більше, ніж необхідно для утримання робітників" [10, с.143]. На його думку, заробітна плата і вартість робочої сили - це різні поняття. Перше – це те, що праця приносить робітнику, друге - те, у що вона обходиться капіталісту. Згідно з Дж. С. Міллем [10, с.143], прибуток залежить не від заробітної плати, а від вартості робочої сили.

На думку А. Маршалла [8, с.222], прибуток - це дохід підприємця, або інклюзивний дохід, який включає в себе відсоток на капітал і винагороду за ризик. Таким чином, він вважав, що прибуток не є винагородою за конкретні фактори, а зводиться до плати за різні фактори, включаючи землю і "працю". У британській неокласичній теорії [9, с.102] сукупний дохід підприємців називається "нормальним" прибутком і включається до витрат виробництва. Вони розглядали "нормальний" прибуток як винагороду за працю підприємця та вкладений грошовий капітал і ресурси.

Інший провідний діяч фінансової науки, Й. Шумпетер, також грунтовно вивчав сутність прибутку. Економічну сутність підприємницького прибутку він розглядав як надлишок над усіма боргами, принесеними підприємцю за створення "нових комбінацій" [11, с.79]. Й. Шумпетер високо оцінював роль підприємця в розвитку виробництва і називав підприємницьку діяльність головною умовою економічного прогресу суспільства. Оскільки стимулом до підприємництва є прибуток, то він є показником і умовою економічного розвитку і процвітання підприємств. Все це виражено у формулі Й. Шумпетера: "Немає розвитку без прибутку, немає прибутку без розвитку".

Ф. Перру [12, с. 132] визначає функціональний прибуток як винагороду за функції нововведень та економічної вигоди.

П. Хейне, один з провідних сучасних вчених, пише про прибуток наступне: «оскільки у світі без невизначеності не було б ні прибутків, ні збитків, ми можемо зробити висновок, що прибутки (або збитки) є наслідком невизначеності. Тим самим прибуток не є платою за отримання тих або інших ресурсів. Це – залишок;

це те, що залишається з виручки, коли сплачені всі витрати; це результат більш точного, в порівнянні з більшістю людей, пророкування майбутнього» [8, с. 474].

Вчений Ф. Найт [12, с. 128] розглядав відмінність між ризиком, величину якого можна розрахувати методами теорії ймовірності, і невизначеністю, величина якої не піддається розрахунку. Згідно думки Ф. Найта, невизначеність і прибуток – нерозривно пов'язані поняття. Джерелом справжнього прибутку є невизначеність, яка може розглядатися як винагорода підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності. Виходячи з цього, підприємець повинен проявляти постійну готовність йти на ризик, щоб отримати більший прибуток. Ф. Найт пов’язував походження прибутку не тільки із підприємницькою діяльністю, але і з іншим її аспектом, а саме – з фактором. На думку Ф. Найта, І. Фішера, П. Мюрделя прибуток – це винагорода за певний ризик, який підприємець бере на себе в процесі здійснення виробничої діяльності.

Видатний економіст Е. Чемберлен [13, с. 55] досліджував прибуток в умовах монополістичної конкуренції. Джерелом монопольного прибутку він вважав різницю між монопольною ціною та рівноважною ціною попиту та пропозиції. Він вважає, що домінуюче становище кількох великих виробників на галузевому ринку призвело до формування ринкової та цінової політики, проявом якої є завищення цін.

П. Самуельсон [14, с. 385], як джерела прибутку перераховує «безумовний» дохід від факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність і впровадження технологічних удосконалень. На його думку, розмір прибутку також залежатиме від переконання покупців у тому, що вони повинні платити вищу ціну за товар, оскільки він корисніший, ніж вони «спочатку думали». Він визначає прибуток як «надзвичайно багатогранну категорію». Джерелами прибутку він вважав доходи від факторів виробництва, винагороду від підприємницької діяльності та впровадження технологічних інновацій. Прибуток також включає різницю між очікуваним доходом і фактичним доходом внаслідок невизначеності (ризику), монопольного доходу тощо.

Такі експерти, як Х. Андерсен і Д. Колдуелл, під прибутком розуміють збільшення капіталу в результаті здійснення господарської діяльності [15, с.45]. Р. К. Мертон, лауреат Нобелівської премії з економіки 1997 року, також дотримувався такої точки зору: «Прибуток — це певна сума грошей, яку власник отримує на початку певного періоду. Після їх витрати у нього залишається стільки в кінці кількість грошей така ж, як і на початку» [16, с.125]. На нашу думку, таке визначення ототожнює прибуток з грошима, їх матеріальним проявом. На думку автора прибуток є досить абстрактною категорією.

Сучасні західні економісти визначають прибуток за типом добробуту, тобто ступенем покращення добробуту господарюючого суб'єкта за певний період часу. На думку Дж. Хікса [17, с. 12], мета визначення прибутку на практиці полягає в тому, щоб допомогти людям визначити, яку суму вони можуть витратити на споживання, не збіднівши. Згідно з цією ідеєю, прибуток людини повинен визначатися як максимальна сума, яку вона може витратити протягом тижня за умови, що її добробут до кінця даного тижня не погіршиться у порівнянні з початком тижня. Це індивідуальне визначення прибутку можна застосувати до будь-якого суб'єкта господарювання. Оскільки, якщо розглядати прибуток на індивідуальному рівні, то фактично можна стверджувати, що це частка яка додається до суми, необхідної для задоволення певних базових потреб і надання можливості нам отримати більше та покращувати умови свого життя. Адже всі надлишкові кошти ми витрачаємо на покращення умов свого існування, задоволення інтелектуальних і матеріальних потреб.

Ґрунтовне дослідження фінансової та економічної літератури стосовно розкриття сутності категорії прибутку дало можливість згрупувати погляди авторів на фінансову категорію прибутку (Табл. 1.1).

Таблиця 1.1 - Визначення концепцій прибутку з точки зору різник теорій та авторів

Представники	Погляди
Т. Мен, Д. Юм, Ж. Кольбер, Й. Бехер	Джерело прибутку - зовнішня торгівля. Прибуток утворюється у сфері обігу, він визначається як різницю між продажною і покупною вартістю товару.
Ф. Кене, А. Тюрго	Джерело прибутку – сільське господарство. Основною формою доданої вартості вони вважали земельну ренту, яку з „чистим продуктом”, що є результатом додаткової праці робітника.
В. Петті, Д. Локка	Джерело прибутку - праця. Пов’язували прибуток з рентою, яка розглядалась у двох її проявах: рента з землі і рента з грошей (відсоток), що становили основну форму додаткового продукту.
А. Сміт, Д. Рікардо	Джерело прибутку – праця. Багатство нації створюється у всіх сферах матеріального виробництва, а праця – єдина основа цього багатства.
Ж. Б. Сей	Прибуток - винагорода підприємця за його промислові здібності в процесі поєднання всіх факторів виробництва.
Н. Сеніор	Вважав, що власники підприємств заради забезпечення виробничого процесу приносять у жертву свій добробут, виявляють ощадливість, не витрачаючи власні доходи, а вкладаючи їх у виробництво. Винагородою за їхню стриманість і є прибутком.
К. Маркс	Джерело прибутку - додатковий продукт, створений в сфері виробництва і реалізований у сфері обігу. Прибуток - перетворена форма додаткової вартості, яка є мотивом діяльності капіталіста та показником ефективності розвитку капіталістичного виробництва.
Дж. С. Мілль	Прибуток залежить не від заробітної плати, а від вартості праці. Заробітна плата - це те, що праця приносить робітникові, вартість праці – у що він обходиться капіталісту.
А. Маршал	Прибуток не є винагородою особливого фактора, а зводиться до плати за різні фактори, у тому числі землю і «праця». Прибуток - винагорода підприємця за його працю і вкладені ним грошові капітали і природні ресурси.
Й. Шумпетер	Прибуток – надлишок над усіма зобов'язаннями підприємців за те, що вони здійснили «нові комбінації».

	«Без розвитку немає прибутку, без прибутку немає розвитку».
Ф. Перру, П. Хейне, Ф. Найт, І. Фішер, П. Мюрдель	Прибуток – це винагорода за певний ризик, який підприємець бере на себе в процесі здійснення виробничої діяльності. Прибуток - винагорода за функції нововведень та економічної влади.
Е. Чемберлен	Вважав, що джерелом монопольного прибутку є різниця між монопольною ціною і рівноважною ціною попиту і пропозиції.
Н. Самуельсон (лауреат Нобелівської премії 1970 р.)	Джерело прибутку - дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження технічних нововведень. До прибутку також відносять розбіжність між очікуваним та фактичним доходом у зв'язку з невизначеністю(ризиком), монопольний дохід тощо.
Х. Андерсен, Д. Колдуел, Р. К. Мертон (лауреат Нобелівської премії 1997 р.)	Прибуток - збільшення капіталу в результаті ведення господарської діяльності
А. Бабо	Прибуток - представляє собою різницю, відхилення, залишок. Прибуток міститься у виручці.
Дж. Хікс (лауреат Нобелівської премії 1972 р.)	Прибуток - максимальна сума, яку людина може витратити на протязі тижня за умови, що її добробут до кінця даного тижня не зменшиться порівняно з початком.
Д. Голбрєйс, А. Бєрлі, Е. Хансен, С. Кузнець	Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб усього суспільства. На цій основі прибуток зникає як економічна категорія, відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Всі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві.

Джерело: розроблено автором на основі [18]

В усі часи економічне співтовариство і окремих суб'єктів господарювання «хвилює» прибуток і механізм управління ним, тому що прибуток є джерелом розвитку, фінансовим ресурсом.

1.2 Механізм управління прибутком підприємства

Щоб ефективно управляти прибутком, компаніям необхідно проводити комплексний аналіз прибутку. У такий спосіб вони можуть зрозуміти, які чинники справляють позитивний або негативний вплив на прибуток, які види діяльності є найменш прибутковими, які не приносять очікуваних результатів. Виявивши цю

інформацію, компанії можуть оцінити потенціал поліпшення своїх фінансових показників і відобразити це у виробництві. В залежності від основних видів діяльності підприємства виділяють прибуток отриманий від операційної, інвестиційної й фінансової діяльності (Табл. 1.2).

Таблиця 1.2 - Систематизація видів прибутку підприємства за основними класифікаційними ознаками

Ознака класифікації	Вид прибутку за відповідними ознаками класифікації
1. Джерела формування прибутку, що використовуються в його обліку	а) від реалізації продукції; б) від реалізації майна; в) від позареалізаційних операцій.
2. Джерела формування прибутку за основними видами діяльності підприємства	а) від операційної діяльності; б) від інвестиційної діяльності; в) від фінансової діяльності.
3. Склад елементів, які формують прибуток	а) маржинальний; б) балансовий (валовий); в) чистий.
4. Характер оподаткування прибутку	а) що оподатковується; б) що не оподатковується.
5. Характер інфляційної «очистки» прибутку	а) номінальний; б) реальний.
6. Період формування прибутку	а) попереднього періоду; б) звітного періоду; в) планового періоду.
7. Регулярність формування прибутку	а) що регулярно формується; б) від надзвичайних подій.
8. Характер використання прибутку	а) капіталізований (нерозподілений; б) спожитий (розподілений).
9. Значення підсумкового результату господарювання	а) позитивний (відповідно прибуток у звичайному його розмірі); б) від’ємний фінансовий результат (збиток).
10. Характер відбиття в обліку	а) бухгалтерський; б) економічний.

Джерело: розроблено автором на основі [19]

На величину прибутку впливає сукупність різноманітних факторів, які потрібно враховувати коли йде мова про управління. Ці фактори поділяються на дві групи: зовнішні (фактори, що не залежать від компанії) і внутрішні (фактори, на які компанія може впливати). Зовнішні - це ті, які пов'язані із загальною економічною ситуацією в країні, рівнем інфляції, характеристиками та специфікою товарного ринку, кон'юнктурою ринку, цінами на ресурси, конкуренцією, а також

впливом природних, географічних, транспортних та технічних аспектів на виробництво і збут продукції тощо.

Прибуток від операційної діяльності є загальним обсягом прибутку від продажу продукції та прибутку від іншої діяльності, не пов’язаної з інвестиційною або фінансовою діяльністю.

Прибуток від інвестиційної діяльності являє собою кінцевий фінансовий результат від операцій придбання (виготовлення, спорудження) і продажу основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Прибуток від фінансової діяльності характеризує фінансовий результат операцій, які призводять до зміни розміру та складу власного капіталу та отриманих позик підприємства (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, випуску облігацій і інших боргових цінних паперів, залучення кредиту в різних формах, погашення зобов'язань по основному боргу і т.п.).

За характером відображення в обліку виділяють бухгалтерський і економічний прибуток підприємства. Відмінність бухгалтерського прибутку від економічного та облік прибутку в галузі бухгалтерського та управлінського обліку є досить спірними питаннями.

У бухгалтерському обліку ідея прибутку пов’язана лише з отриманим результатом, хоча, з економічної точки зору має значення і те, що буде отримано в майбутньому. Отже, дані обліку можуть шкодити рішенням керівництва. Втім на мою думку чітка структуризація бухгалтерського обліку має бути фундаментом комерційного успіху. Це підтверджують американські вчені Р. Ентоні і Дж. Ріс, які зазначають, що в економічній теорії, не пов’язаній з вимогами фінансової звітності, прибуток визначається як різниця між ціною підприємства на кінець облікового періоду і ціною на початок періоду після внесення відповідних коригувань і уточнень по розрахунках з власниками і, врешті, насправді економічний прибуток є скоріше теоретичною концепцією, ніж практичним методом виміру прибутку [19, с. 55].

Вчені давно сперечаються про розділення понять бухгалтерського та економічного прибутку. Так, Кемпбелл Р. Макконел і Стенлі Л. Брю відзначають, що бухгалтерський прибуток – це загальний дохід підприємства за відрахуванням зовнішніх витрат, тоді як економічний прибуток – це загальна виручка за відрахуванням всіх витрат (внутрішніх і зовнішніх). Нормальний прибуток – це мінімальна заробітна плата, необхідна для збереження підприємницьких здібностей людини у межах даного підприємства [20, с. 46].

Такої ж думки дотримуються українські економісти З. Ватаманюк і С. Панчишин. Вони зазначають, що термін «прибуток» використовується для позначення різниці між виторгом підприємства та понесеними ним витратами. Іншими словами, економічний прибуток – це різниця між загальним виторгом і загальними витратами фірми – явними і неявними.

Подібний підхід спостерігаємо і в працях А. Томпсона і Д. Формбі [21, с. 94]. Вони вважають, що бухгалтерський вимір прибутку є неточним просто тому, що він базується на минулих подіях. Виручку і витрати можна розрахувати альтернативними методами. Існують різні способи розрахунку амортизації, оцінки вартості запасів, вирішення питання, які рахунки до одержання можна записувати як безнадійну заборгованість, і вирішення способу зіставлення вартість постійних активів з цінами, що змінюються. Тому, бухгалтерський прибуток є відносною, а не абсолютною істиною. Для економіста прибуток це сукупна виручка за відрахуванням всіх минулих витрат і платежів – минулих і платежів на інвестиції власників.

Зокрема, дуже цікавим є погляд англійських вчених Е. Хендріксена та М. Ван Бреда щодо причин різниці між економічним і бухгалтерським прибутком: «...відмінність між економічним і бухгалтерським прибутком полягає в різних методах амортизації. В бухгалтерському обліку використовують методи прямої чи прискореної амортизації; в економічних розрахунках використовують відсотковий (прогресивний) метод. Якщо припустити, що в бухгалтерському обліку використовується метод прогресивної амортизації, то облікові показники мають збігатися з економічними. Практично це виконати неможливо, оскільки параметри,

постійні в моделі, не є такими насправді ... це вимагало б від бухгалтерів регулярної переоцінки чистого прибутку для забезпечення його відповідності економічній реальності» [22, с. 209-210].

При цьому економісти намагаються об’єднати поняття бухгалтерського та економічного прибутку. Ідея двох способів пояснення прибутку в обліковій практиці була розроблена завдяки Д. Соломону, який стверджував, що концепція прибутку потрібна для трьох цілей:

1 – вирахування податків;

2 – захисту кредиторів;

3 –вибору оптимальної інвестиційної політики.

Бухгалтерське трактування доцільне лише для досягнення першої мети і неприйнятне для досягнення третьої мети [23, с. 398].

Д. Соломону належить визначення зв’язку між бухгалтерським та економічним прибутком, природа якого виражається наступною формулою:

$$Пе = Пб + Аз – Ап + Ам, \qquad (1.1)$$

де Пе, Пб – економічний та бухгалтерський прибуток відповідно;

Аз, Ап, Ам – позареалізаційні зміни вартості (оцінки) активів у звітному, попередніх та майбутніх звітних періодах.

Тобто, економічний прибуток відрізняється від бухгалтерського розміром потенційної виручки, при аналізі фінансової звітності слід звертати увагу не на абсолютний розмір прибутку, а на вплив інших факторів та операцій, у результаті яких він сформувався – це єдиний спосіб отримати справді необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень. Протиріччя щодо бухгалтерського прибутком і економічним, пояснюється постулатом К. Боулдінга – «поняття прибутку не може бути однозначним, тому що існує цілий спектр таких понять, кожне із яких відповідає суворо визначеній цілі» [24, с. 146]. На нашу думку, поняття прибутку не можна уніфікувати, оскільки його походження та способи формування в комерційній діяльності різні, а також він виконує різні функції.

Бухгалтерський прибуток є фактичним приростом власного капіталу протягом звітного періоду, що визначений за даними бухгалтерського обліку.

Метод його розрахунку призначений для того, щоб власники, які не беруть участі в управлінні компанією, могли отримувати правдиву інформацію про прибуток, на частку якого вони мають право, і щоб достовірність цієї інформації могла бути підтверджена аудиторами без необхідності поглибленого дослідження всієї діяльності підприємства. Як наслідок, в бухгалтерському обліку відображаються лише ті доходи і витрати, які можна точно визначити та розрахувати. Доходи та витрати які є альтернативними за своєю природою і можуть виникати в результаті застосування різних варіантів управлінських рішень, а також доходи та витрати, визнані в бухгалтерському обліку, використовуються для визначення економічного прибутку. Отже, економічний прибуток відображає максимальну вигоду від використання інвестованого капіталу, а також кадровий потенціал підприємства.

Можливість використання бухгалтерського прибутку для потреб управління є певною мірою обмеженою, оскільки його розрахунок не передбачає повернення внутрішніх (прихованих) витрат власника підприємства, пов’язаних із збитками від можливого альтернативного використання ресурсів, що йому належать. Відповідно до економічної теорії, бухгалтерський прибуток враховує внутрішні витрати, включаючи прибуток як винагороду підприємцю за використання його господарських здібностей, достатню для збереження його у відповідній сфері діяльності, а також економічний прибуток, тобто один із критеріїв для оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства з позиції власників.

Економічний прибуток трудомісткий в обчисленні та є суб’єктивним за масштабом. А бухгалтерський прибуток переважає при визначенні показника прибутку з наступних причин:

- використання економічного підходу досить трудомістке, оскільки багато активів необхідно переоцінювати за ринковими цінами.;
- усі переоцінки суб’єктивні, їх проведення призводить до штучності та недостовірності показника прибутку, перевірити який досить складно. Все це є передумовою для різноманітних зловживань і шахрайств;

- при продажу підприємства потенційний дохід не завжди перетворюється на прибуток, оскільки неможливо чітко сказати, що фактичний продаж може бути здійснений за тими цінами, які використовувались при розрахунках;
- кожна компанія має нематеріальний актив, який може бути оцінений лише після фактичного продажу компанії як єдиної комбінації нерухомого майна - гудвіл.

Отже, економічний метод корисний для розуміння природи прибутку, бухгалтерський корисний для розуміння його логіки та порядку практичного розрахунку. Різницю між цими двома підходами виокремив І. Фішер, порівнюючи капітал, що приносить прибуток, із садом, який приносить урожай. З бухгалтерської точки зору, сад коштує стільки, скільки за нього заплатили, а з економічної - його вартість дорівнює його врожаю. Ця аналогія продиктована досвідом оцінки цінних паперів, адже акція вартує не стільки, скільки за неї заплатили, але стільки, скільки приносить дивідендів [24, с. 397-398].

Таким чином, бухгалтерський прибуток призначений для інвесторів, податкових службовців, банків, він є прибутком для зовнішнього користування, тоді як економічний (управлінський прибуток) призначений для внутрішнього використання, планування, впровадження нових технологій тощо. Зближення економічного прибутку та бухгалтерського є важливою науково-практичною проблемою, оскільки завдання бухгалтерського обліку полягає в кількісному відображенні економічних явищ. Необхідно поєднати ці дві концепції та запровадити облік прибутку таким чином, щоб це було ефективним для внутрішньої діяльності компанії та забезпечувало реальні результати для зовнішніх користувачів. Іншими словами, прибутками потрібно керувати.

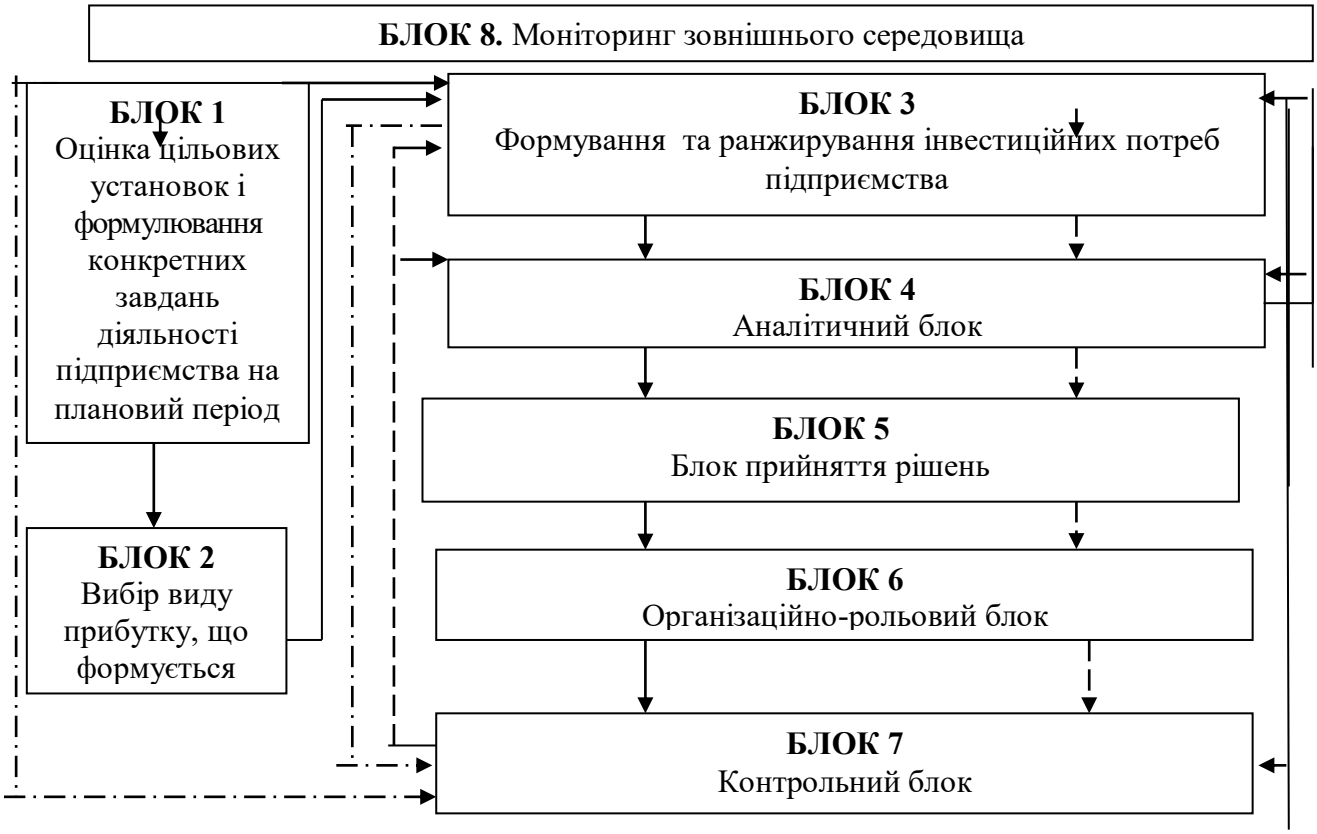
На думку Н.Г. Пігуль, механізм управління – це найбільш активна частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта, яким управляють [25, с. 127]. Механізм управління прибутком необхідно розглядати в ролі центрального структурного елемента системи управління прибутком, оскільки визначає як саме реалізовуватиметься

регулюючий вплив керуючої підсистеми на керовану [26, с. 108]. Механізм управління прибутком повинен забезпечувати отримання прибутку, який допоможе забезпечити фінансування реалізації обраної підприємством бізнес-стратегії та поточних потреб підприємства і він представлений на Рисунок 1.1. Дія першого блоку передбачає трансформацію стратегічних перспектив у чіткі завдання, завдяки вирішенню яких буде реалізована прийнята компанією стратегія. Конкретними завданнями, що виконують цільові установки, можуть бути: збільшення фізичного обсягу продажів; раціональне використання ресурсів; зниження витрат; покращення асортименту за рахунок виробів з вищою доданою вартістю; збільшення виторгу від продажу одиниці товару та ін. Кожному з цих завдань потрібна інвестиційна підтримка, тому до процедур першого блоку механізму управління прибутком підприємства входить визначення кількості коштів, які необхідні для вирішення завдань, що втілять стратегію підприємства.[27, с. 8]

Головною метою другого блоку механізму управління прибутком підприємства є вибір виду прибутку, на який спрямовано дію механізму. Цей вибір здійснюється на основі класифікації видів прибутку на розсуд управлінців підприємства, які уповноважені приймати це рішення.

Третій блок механізму є одним з центральних. Його цільовою функцією є отримання аналітичної та прогнозної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень щодо прибутковості. У цьому блоці виконуються наступні етапи: аналіз інвестиційного портфеля, що представляє собою серію інвестиційних рішень, які компанія планує втілити протягом поточного року; аналіз наявних на даний момент інвестиційних потреб підприємства; заведення реєстру потреб на певний період; класифікування потреб за певними критеріями. Результатом роботи третього блоку є створення класифікованого реєстру інвестиційних потреб компанії з певною їх вартістю.

Задачею п’ятого блоку (блоку прийняття рішень) – забезпечити рівність між сумарною величиною інвестиційних потреб підприємства та розміром прибутку, який має бути отриманий.



Умовні позначки:

———— – прямий рух інформації;

– – – – – – зворотний рух інформації;

–·–·–·– – рух скорегованої інформації.

Рисунок 1.1 - Структура механізму управління прибутком підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [27]

Прийняття рішень, пов'язаних з управлінням прибутком, передбачає використання безлічі різноманітних інструментів і методів впливу для досягнення цілей механізму. У цьому блоці на основі встановлених інвестиційних потреб та аналітичної інформації проводяться процедури, які спрямовані на досягнення певного рівня прибутку. У разі досягнення балансу між обсягом прибутку та обсягом інвестиційних потреб підприємства цей блок припиняє свою роботу. Якщо не буде досягнута відповідність величин, то будуть формуватися управлінські рішення та дії, направлені або на зменшення розміру інвестиційних потреб (за кількістю або масштабом), або на підвищення прибутку, або на поєднання одного й іншого в різних співвідношеннях.

Діяльність організаційно-рольового блоку повинна забезпечити розробку структури управління відповідно до цілей функціонування механізму управління прибутком, організацію та координацію діяльності персоналу пов’язаної з формуванням прибутку, розподілом, консолідацією функцій управління прибутком і контроль за їхнім виконанням, організацію робіт щодо ресурсного забезпечення діяльності, пов’язаної з формуванням прибутку.

Метою контрольного блоку є перевірка відповідності отриманого результату цілям і завданням, сформульованим у блоці 1, рівню прибутку та рівню інвестиційних потреб підприємства (блок 3), а також визначення причин невідповідності. Дані контрольного блоку надходять в аналітичний блок, як інформація для ретроспективного аналізу, та блок формування інвестиційних потреб, які за необхідністю корегуються.

Механізм отримання прибутку компанії ефективно працює на основі аналізу інформації, пов'язаної із зовнішнім середовищем діяльності компанії. Надання такої інформації є основною метою восьмого блоку, - блоку моніторингу зовнішнього середовища. Враховуючи значний вплив зовнішніх факторів та обмежень на результати діяльності підприємства й досягнення цього результату, завданнями є забезпечення динамічної інформації про ситуацію на різних типах ринків, що важливо для формування прибутку підприємства; збереження інформаційних даних; побудова на основі інформаційних масивів моделей, призначенням яких - часткове або повне структурування проблемних ситуацій і їх подальше вирішення.

РОЗДІЛ 2
ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СМАК ЖИТТЯ»)

2.1 Економічна характеристика господарської діяльності досліджуваного підприємства

ТОВ «Смак Життя», засновано у відповідності до чинного законодавства України на підставі рішення Установчих зборів Товариства згідно Установчого договору Товариства 12 серпня 2002 року.

Зареєстроване Оболонською районною у м. Києві Державною адміністрацією за номером 1 271 120 0003 100421 від 04.09.2004 року.

Повна назва Товариства: Товариство з обмеженою відповідальністю «СМАК ЖИТТЯ».

Форма власності: приватна.

Юридичний статус: акціонерне товариство.

Місцезнаходження Товариства: вул. Озерна, 20, м. Київ, Україна.

Товариство здійснює такі види діяльності:

- оптова та роздрібна торгівля товарами (матеріальними цінностями);
- організація закладів громадського харчування: їдалень, ресторанів, кафе, барів, бенкетних залів, літніх площадок, відділів кулінарії та інших закладів із реалізацією всіх видів товарів та послуг;
- створення системи роздрібних та оптових магазинів;
- здійснення експортно-імпортної та зовнішньоекономічної діяльності;
- надання посередницьких, агентських, інформаційних, маркетингових та транспортних послуг;
- здійснення торгівельно-закупівельної та посередницької діяльності, відкриття комерційних магазинів;

➢ здійснення лізингових операцій;

➢ здійснення зовнішньоекономічної діяльності за всіма цими напрямками.

Розглянемо динаміку зміни власного капіталу, прибутку, активів та обсягу продажів підприємства у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 - Показники ефективності діяльності ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр., тис. грн.

				Абсолютне відхилення	Абсолютне відхилення	Абсолютне відхилення
Показники	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021	2022/2020.
Власний капітал, тис. грн.	-2478	-12797	-16735	-10319	-3938	-14257
Прибуток/Збиток, тис. грн.	-2233	-9324	-4253	-7091	5071	-2020
Активи, тис. грн.	174109	172903	153045	-1206	-19858	-21064
Обсяг продажів, тис. грн.	26811	30448	23673	3637	-6775	-3138

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Як показано з таблиці 2.1, капітал має негативне значення, що вказує на непокритий збиток. Динаміка за 3 роки вказує на те, що значення показника має тенденцію до швидкого зростання. Найбільше він виріс в 2021 році-майже в 6 разів. В цілому, за аналізований період виявлені непокриті збитки збільшилися на 14 257 тис.грн.

Підприємство не є прибутковим, але в 2022 році, порівняно з 2021 роком, збитки скоротилися, і це позитивна тенденція. Проте в 2022 році значення негативне і вище, ніж в 2020 році.

Обсяг активів компанії постійно скорочується, і найбільше зниження показників зафіксовано в 2022 році в порівнянні з 2021 роком.

Чистий прибуток від реалізації продукції збільшився в 2021 році, але вже в 2022 році зберегти такий результат не вдалося, і цей показник був ще нижче, ніж в 2020 році, тобто загальна ситуація на підприємстві є негативною і вимагає більш детального аналізу.

Розглянемо та проаналізуємо структуру трудового та позареалізаційного капіталу ТОВ "Смак Життя" у 2020-2022 роках. Сукупний обсяг позареалізаційного капіталу підприємства в 2020-2022 роках має тенденцію до зниження.

З даних таблиці видно що найбільша частка неліквідного капіталу за всі роки припадає на нематеріальні активи, і їх вартість знизилася в 2020 році в

порівнянні з 2022 роком на 25%. Також більшу частину неліквідного капіталу займають довгострокові фінансові вкладення, вартість яких потроху знижується, а третє місце посідають основні засоби, вартість яких зростала з 2020 по 2021 рік, але вже в 2022 році вона зменшилась, причому стала навіть менше, ніж у 2020 році.

За останні три роки необоротний капітал компанії скоротився на 5 111 тис.грн, тобто на 14%.

Видно нестабільне значення суми оборотних коштів, тільки в 2020-2021 роках спостерігалося незначне зростання (на 2%), але вже в 2021-2022 роках розмір стрімко знизився (на 12%), отже за три роки компанія скоротила загальну суму оборотних коштів на 13 767 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунковими рахунками становить значну частку в загальній структурі оборотного капіталу з швидким зростанням в 2021 році і невеликим зниженням в 2022 році.

Товари також займають значну частку, але їх вартість постійно коливається – в кінці 2021 року її вартість зросла в 2 рази, а вже в 2022 році стрімко знизилася.

Розрахуємо коефіцієнт конверсії оборотного капіталу, що характеризує стан дебіторської заборгованості за 2020-2022 роки.

Коефіцієнт конверсії оборотного капіталу = дебіторська заборгованість-торгівля / Загальні оборотні активи

Таблиця 2.2 - Коефіцієнт відволікання оборотних коштів ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр.

№ п/п	Показник	2020	2021	2022	Відхилення	
					Абсолютне	Відносне %
1	2	3	4	5	6	7
1	Коефіцієнт відволікання оборотного капіталу	0,008	0,067	0,025	0,016	66,21

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Наведені розрахунки показують, що з 2020 до 2021 року, розмір даного коефіцієнта зростає, а в 2022 зменшується відносно 2021 вдвічі. Це негативно характеризує роботу підприємства, адже розмір дебіторської заборгованості зростає, особливо за останній рік.

Розглянемо показники формування і використання прибутку ТОВ «Смак Життя». В таблиці 2.3 наведені показники формування і використання прибутку компанії за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.3 - Показники формування і використання прибутку ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр.

№ п/п	Показник	2020	2021	2022	Відхилення	
					Абсолютне	Відносне %
1	2	3	4	5	6	7
1	Коефіцієнт валового прибутку	-1,11	-0,27	-0,23	0,88	20,7
2	Коефіцієнт операційного прибутку	-23,5	-5,57	-15,05	8,45	64,03
3	Коефіцієнт чистого прибутку	-0,08	-0,31	-0,18	-0,1	215,71

Джерело: розраховано автором на основі даних з Додатку Б

1) Коефіцієнт валового прибутку = Валовий прибуток / Чиста виручка

Згідно із коефіцієнтом валового прибутку, на одну гривню чистої виручки припадає -1,11 грн. валового прибутку в 2020 році. В наступному році значення цього коефіцієнту зростає до -0,27, а 2022 році значення коефіцієнта зростає до -0,23, втім лишається від'ємним. Отже бачимо підвищення валового прибутку, що припадає на одну гривню чистої виручки з 2020 року по 2022 на 0,88 грн., або на 20,7%.

2) Коефіцієнт операційного прибутку = Операційний прибуток / Чиста виручка

Значення цього коефіцієнта протягом трьох років не є стабільним та коливається увесь час, але до кінця 2022 року його значення виросло на 8,45 грн. або на 64,03% в порівнянні з 2020 роком.

3) Коефіцієнт чистого прибутку = Чистий прибуток / Чиста виручка

Коефіцієнт чистого прибутку, показує скільки чистого прибиту припадає на 1 гривню виручки.

Бачимо що в 2020 році на 1 гривню виручки припадало -0,08 грн. чистого прибутку. Значення цього коефіцієнта так само постійно коливається, в 2021 році він досяг свого мінімального значення -0,31 і в 2022порівняно з 2022 роком він виріс на 215,71%.

Отже, з даних таблиці 2.2 можна визначити, що в цілому тенденції позитивні

адже більшість з показників до кінця 2022 року зростають, втім мають від'ємне значення.

Розглянемо головні показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Смак Життя» за аналізований період.

Для аналізу ліквідності та платоспроможності я виділила такі можливі показники:

- коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності),
- коефіцієнт швидкої ліквідності,
- коефіцієнт абсолютної ліквідності,
- коефіцієнт фінансового левериджу,
- коефіцієнт платоспроможності.

1) Коефіцієнт покриття розраховується:

$$К_п = \frac{ПА}{ПЗ}, \quad (2.1)$$

де ПА – поточні активи; ПЗ – поточні зобов'язання.

Розраховуємо цей показник окремо за кожен рік:

За 2020: $К_п = \frac{132070}{21389} = 6{,}17$

Аналогічно розраховуємо за кожен наступний рік:

За 2021 $К_п$=1,03

За 2022 $К_п$=4,84

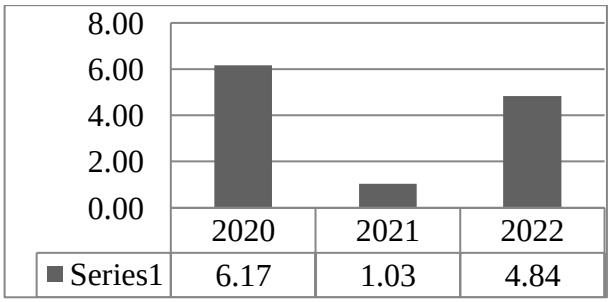


Рисунок 2.1. - Тенденція коефіцієнта покриття протягом 2020-2022 рр.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт покриття дає загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, яка сума поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних

зобов'язань. Якщо поточні активи більші за величиною аніж поточні зобов'язання, підприємство можна вважати таким, що успішно функціонує.

Значення даного коефіцієнта за 2020-2022 роки більше 1, а це означає, підприємство має ліквідний баланс. Але у 2021 році значення значно знизилось, втім залишилось у межах норми, а в 2022 році значення коефіцієнта знову виросло, але не дійшло до показника 2020 року, це може означати, що підприємство своєчасно погашає борги.

2) Коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$К_{ш.л.} = \frac{ГК + ДЗ}{ПЗ} = \frac{ф.1(сума(р.150 - 250)}{ф.1р.620}, \qquad (2.2)$$

де ГК - грошові кошти.

За 2020 рік :

$$К_{ш.л.} = \frac{126717}{21389} = 5{,}92$$

Аналогічно:

За 2021 $К_{ш.л.}$=1

За 2022 $К_{ш.л.}$=4,78

На відміну від попереднього, коефіцієнт швидкої ліквідності враховує якість оборотних активів, при його розрахунку враховуються найбільш ліквідні поточні активи (запаси не враховуються).

У літературі наводиться орієнтовне нижнє значення цього коефіцієнта, що дорівнює 1. Втім ця оцінка носить умовний характер. Наприклад - якщо коефіцієнт швидкої ліквідності дорівнює 0,5 (менше 1), то це означає, що на кожну гривню поточної заборгованості підприємство має лише 50 коп. ліквідних активів, що можна вважати низьким показником. Хоча у роздрібній торгівлі, до якої відноситься досліджуване підприємство, цей коефіцієнт невисокий, адже велика частина грошових коштів вкладена в запаси.

В 2020 і 2022 роках цей показник був вельми високим враховуючи невелику суму поточної заборгованості. В 2021 році з її швидким зростанням аж у 6 разів значення показника стрімко впало, але залишилося в межах норми – 1грн на кожну гривню поточної заборгованості.

3)Коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$К_{А.Л.} = \frac{ГК + КФВ}{ПЗ}. \quad (2.3)$$

де КФВ - короткострокові фінансові вкладення (ф.1 ряд.220)

За 2020 $К_{А.Л.} = \frac{100222}{21389} = 4{,}686$

Аналогічно:

За 2021 $К_{а.л.}$=0,003

За 2022 $К_{а.л.}$=0,028

Наведені розрахунки представимо на Рисунок 2.2.

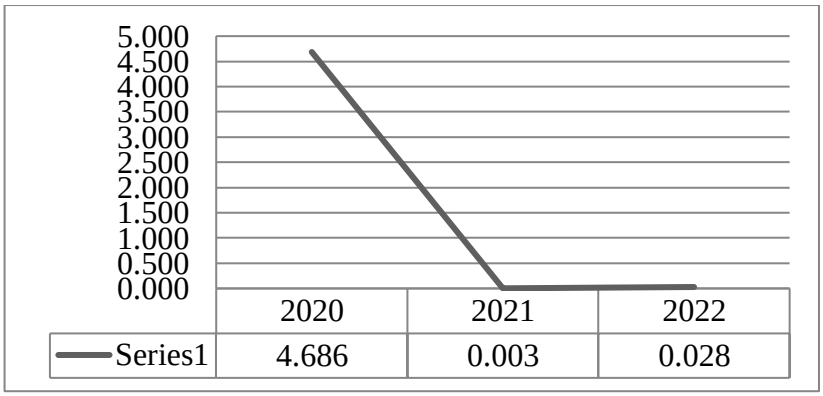


Рисунок 2.2. Тенденція коефіцієнта абсолютної ліквідності протягом 2020-2022 рр.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Цей показник характеризується ступенем покриття зобов’язань підприємства активами цього підприємства, строк перетворення яких у гроші відповідає терміну погашення зобов’язань.

Значення цього коефіцієнта більше 0,2 є достатнім для того, щоб підприємство максимально вчасно розрахувалося за своїми боргами з кредиторами. В цього підприємства показник є відчутно нестабільним і крім 2020 року він знаходиться нижче норми, через падіння сум грошових коштів підприємства і збільшенням обсягу поточних зобов’язань, особливо в 2021 році. Тільки у 2020 році цей показник досягнув необхідного нормативного значення і навіть перевищив його завдяки наявності короткострокових фінансових

вкладень. Зниження рівня цього коефіцієнта означає наявність зовнішніх причин неплатоспроможності підприємства.

4) Коефіцієнт фінансового левериджу:

$$К_{фл} = \frac{ДЗ}{ВК}, \quad (2.4)$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання, ВК - власний капітал.

За 2020 рік $К_{фл} = \frac{154666}{-2478} = -62{,}42$

Аналогічно:

За 2021 $К_{фл}$=-4,44

За 2022 $К_{фл}$=-8,67

Цей показник характеризує відношення довгострокових зобов'язань і обсягу власних коштів підприємства. Такий стан вважається нормальним, коли цей коефіцієнт нижчий за 0,1. На досліджуваному цьому підприємстві 2020-2022 роках показник був менше 0, через негативне значення власного капіталу. Його значення залишаються настільки високими, що фінансову платоспроможність компанії навіть не можна назвати відносно нормальною.

5) коефіцієнт платоспроможності.

$$К_{пл.} = \frac{ПА - В_{мп}}{ПЗ}, \quad (2.5)$$

де ПА-поточні активи, $В_{мп}$ – витрати майбутніх періодів.

За 2020 $К_{пл.} = \frac{129863}{21289} = 6{,}07$

Аналогічно:

За 2021 $К_{пл}$=1,03

За 2022 $К_{пл}$=4,84

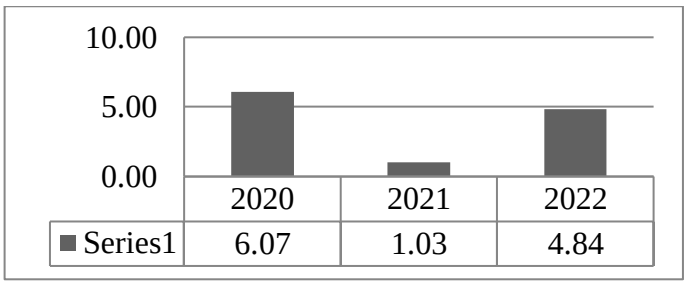


Рисунок 2.3. - Тенденція коефіцієнта платоспроможності протягом 2020-2022 рр.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Цей показник характеризує рівень достатності оборотних коштів підприємства для погашення своїх зобов'язань протягом року. Нормативне значення коефіцієнта вище за 1. В 2020 і 2022 роках значення показника є високими, проте в 2021 значення суттєво знизилося порівняно з попереднім роком, але залишилося в межах норми. Таким чином, підприємство можна вважати платоспроможним, воно може своєчасно погасити свої платіжні зобов'язання.

Розглянемо показники рентабельності підприємства.

В таблиці 2.4 автор навів значення показників рентабельності та його відхилення у 2020-2022 роки.

Таблиця 2.4 - Аналіз показників рентабельності ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр.

№ п/п	Показник	2020	2021	2022	Відхилення	
					Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7
1	Коефіцієнт рентабельності активів	-0,03	-0,06	-0,02	0,01	0,78
2	Коефіцієнт рентабельності реалізації	0,09	0,08	0,04	-0,05	0,45
3	Коефіцієнт операційна рентабельність продажу	0,11	0,21	0,6	0,5	5,72
4	Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	-0,1	-0,09	-0,04	0,06	0,42
5	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,9	0,73	0,25	-0,65	0,28

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності в Додатках А і Б

Проаналізуємо значення цієї таблиці:

1) Коефіцієнт рентабельності активів (всього капіталу ROA) = Чистий прибуток / Середня величина активів підприємства (валюти балансу)

Цей коефіцієнт суттєво не змінився протягом досліджуваного періоду – найбільше його значення було в 2022 році. В 2021 році він дуже суттєво знизився – в 2 рази порівняно з 2020 роком. І хоча його значення зросло в 2022 році, воно залишилося від'ємним, але загальне зростання показника за ці роки становить 78%.

2) Коефіцієнт рентабельності реалізації = Прибуток від реалізації продукції (валовий) / Чистий дохід від реалізації продукції

З 2020 року цей коефіцієнт має стійку тенденцію зниження і в кінцевому результаті в 2022 році досягає свого мінімального значення, і зменшився на 45% порівняно з 2020 роком.

3) Коефіцієнт операційної рентабельності продажу = Чистий прибуток / Чистий дохід від реалізації продукції

Коефіцієнт операційна рентабельність продажу має стійку тенденцію зростання. За три роки він значно виріс до 0,6, порівняно з 2020 роком має приріст в 5 разів.

4) Коефіцієнт рентабельності основної діяльності = Прибуток від реалізації продукції (валовий) / Собівартість реалізованої продукції

З 2020 по 2022 рік цей коефіцієнт зростає (на 42%). Але значення коефіцієнта від'ємне. Коефіцієнт показує скільки гривень валового прибутку приносить кожна гривня затрат, які формують собівартість реалізованої продукції.

5) Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE)= Чистий прибуток / Середня величина власного капіталу

У період 2020-2022 років важко проаналізувати значення коефіцієнта рентабельності власного капіталу адже власний капітал був від'ємний (через непокриті збитки на балансі підприємства). В 2020 році значення показника було досить високим 0,9, але до кінця 2022 року воно знизилось на 28%. Цей показник показує який прибуток приносить кожна грошова одиниця, вкладена власниками капіталу.

Розглянемо основні показники фінансової стійкості та структури капіталу ТОВ «Смак Життя» за аналізований період.

Розрахуємо показники цієї групи.

1) Коефіцієнт фінансової незалежності:

$$К_{фн} = \frac{ВК}{ВБ}, \qquad (2.6)$$

де ВБ – валюта балансу.

За 2020 $К_{фн} = \frac{-2478}{174109} = -0{,}01$,

Аналогічно:

За 2021 $К_{фн}$=-0,07

За 2022 $К_{фн}$=-0,11

Наведені розрахунки для більшої наочності представимо на Рисунок 2.4.

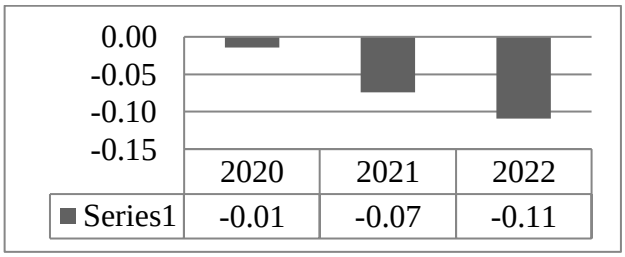


Рисунок 2.4. - Тенденція коефіцієнта фінансової незалежності протягом 2020-2022 рр.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Оптимальне значення цього показника повинно бути >0,5. Коефіцієнт фінансової незалежності досліджуваного підприємства є нижчим і протягом останніх трьох років цей показник має негативну тенденцію – його стабільний спад, що свідчить про те, що підприємство не є фінансово незалежним і з кожним роком залежність від зовнішніх джерел збільшується.

2) Коефіцієнт фінансової стабільності:

$$К_{фс} = \frac{ВК}{ПК} \qquad (2.7)$$

За 2020 $К_{фс} = \frac{-2478}{(154666 + 21389)} = -0{,}01$

Аналогічно:

За 2021 $К_{фс}$=-0,07

За 2022 $К_{фс}$=-0,1

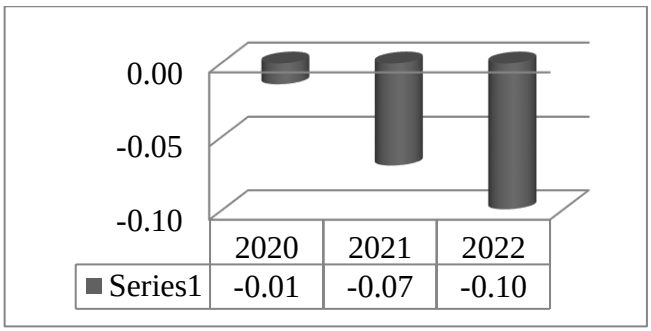


Рисунок 2.5. - Тенденція коефіцієнта фінансової стабільності протягом 2020-2022 рр.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Цей показник визначає співвідношення власного/позикового капіталу і його оптимальне значення повинне бути ≥1. Коефіцієнт фінансової стабільності ТОВ «Смак Життя» не відповідає нормі і має негативне значення. Обсяг власного капіталу має від'ємне значення і стрімко зростає (за останні три роки майже в 6 разів). Обсяг позикового капіталу досить великий, але у 2022 році він знизився на 4% у порівнянні з 2020 роком.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами (засобами):

$$K_{звз} = \frac{ВК - НА}{ОА}, \qquad (2.8)$$

де НА-необоротні активи, ОА- оборотні активи.

За 2020 $K_{звз} = \frac{-2478 - 42039}{129863} = -0{,}34$

Аналогічно:

За 2021 $К_{звз}$ =-0,4

За 2022 $К_{звз}$ =-0,46

Мінімальне значення цього показника становить - 0,1. Коли показник падає нижче за це значення, то структура визнається незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним - така ситуація прослідковувалась на протязі всіх 3 років. Від'ємне значення цього коефіцієнта постійно збільшується. Отже можна сказати, що збільшення значення показника свідчить про погане фінансове становище досліджуваного підприємства і його нездатність проводити самостійну фінансову політику.

3) Коефіцієнт фінансового ризику:

$$К_{фр} = \frac{ПК}{ВК} \quad (2.9)$$

За 2020 $К_{фр} = \frac{(154666 + 21389)}{-2478} = -71{,}05$

Аналогічно:

За 2021 $К_{фр}$=-14,47

За 2022 $К_{фр}$=-10,11

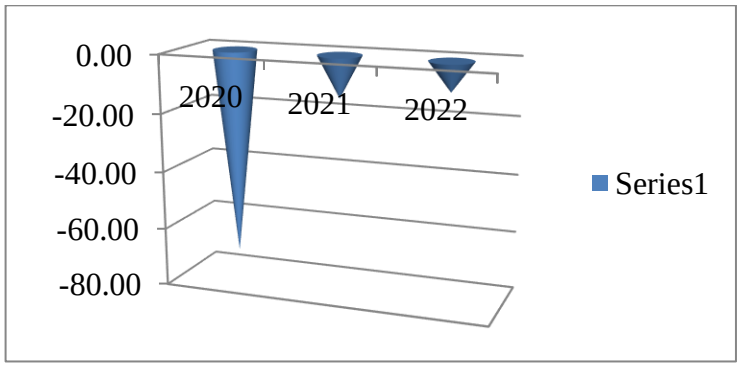


Рисунок 2.6. - Тенденція коефіцієнта фінансового ризику протягом 2020-2022 рр.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Цей коефіцієнт характеризує співвідношення позичкового капіталу до власного, його нормативне значення має бути нижчим за 1. На досліджуваному підприємстві коефіцієнт фінансового ризику є нестабільним. В 2020 році він був у 71 раз нижчим за норму, причиною цього є від'ємне значення власного капіталу, отже складно сказати, що значення коефіцієнта було в нормі. Після 2020 року коефіцієнт почав стрімко знижуватися і в 2022 році впав майже в 7 разів. Останнє значення показника -10,11, що нижче норми, але це значення все одно є ближчим до позитивного результату ніж у 2020 р.

4) Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових коштів:

$$К_{дзпк} = \frac{ДЗ}{ДЗ + ВК} \quad (2.10)$$

За 2020 $К_{дзпк} = \frac{154666}{(154666 - 2478)} = 1{,}02$

Аналогічно:

За 2021 $К_{дзпк}$=1,29

За 2022 $К_{дзпк}$=1,13

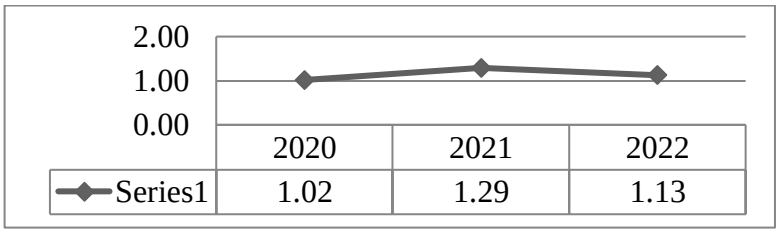


Рисунок 2.7. - Тенденція коефіцієнта довгострокового залучення позичкових коштів протягом 2020-2022 рр.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Нормативне значення показника визначити важко, головним моментом є тенденція до його зниження. В 2020-2021 роках значення показника зростало, формуючи негативну тенденцію. Це сталося через, що значно зменшився обсяг довгострокового залучення позикових коштів (майже в 3 рази) та швидко зросло від'ємне значення власного капіталу. Але вже у 2022 підприємство залучило довгострокові кредити і значення показника швидко зросло. Виходячи з цього, можна говорити про хорошу позицію $К_{дзпк}$.

5) Коефіцієнт залучення довгострокових позичкових коштів

$$К_{здпк} = \frac{ДЗ}{ДА}, \quad (2.11)$$

де ДА - довгострокові активи.

За 2020 $К_{здпк} = \frac{154666}{15563} = 9{,}94$

Аналогічно:

За 2021 $К_{здпк}$=3,52

За 2022 $К_{здпк}$=9,47

Нормативного значення цього показника також не існує (він характеризує структуру капіталу), необхідно прослідковувати тенденцію. В 2020-2021 роках, значення показника стрімко знизилось через різке скорочення довгострокових зобов'язань. В 2022 році він стрімко піднявся через зростання довгострокових

зобов'язань. Падіння цього показника в динаміці є позитивною тенденцією, тобто підприємство все менше залежатиме від зовнішніх інвесторів, в 2 з 3 періодів значення цього показника є досить високим і демонструє високий рівень залежності підприємства від інвесторів.

6) Коефіцієнт концентрації залученого капіталу

$$К_{кзк} = \frac{ПК}{ВБ}, \quad (2.12)$$

де ПК - позичковий капітал.

За 2020 $К_{кзк} = \frac{176055}{174109} = 1{,}01$

Аналогічно:

За 2021 $К_{кзк}$=1,07

За 2022 $К_{кзк}$=1,11

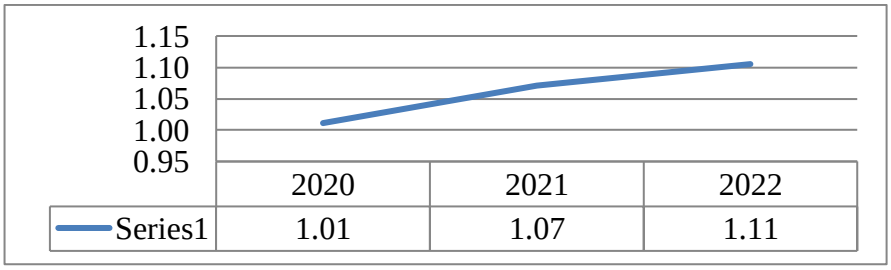


Рисунок 2.8. - Тенденція коефіцієнта концентрації залученого капіталу протягом 2020-2022 рр.

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Цей коефіцієнт характеризує частку кредиторів підприємства в загальній сумі коштів, авансованих на діяльність підприємства. Чим менше значення цього показника, тим більш фінансово стійким є підприємство, а також більш стабільним і незалежним від зовнішніх кредиторів. Щодо рівня залучення позичених коштів існує багато різних думок у зарубіжній практиці. Найпоширеніша така: частка позичкового капіталу не може перевищувати 0,4 (40 %). Кредитори готові більш охоче інвестувати в компанію з вищою часткою власного капіталу, тому що вона, швидше за все, погасить борг власним капіталом. Водночас високе значення відповідного коефіцієнта концентрації залученого капіталу свідчить про високий рівень довіри до підприємства з боку

позикодавців, а отже, і про фінансову надійність. Низьке значення цього коефіцієнта свідчитиме про неможливість запозичення коштів у позикодавців, що створює певну настороженість у інвесторів та кредиторів.

Аналізуючи цей коефіцієнт за нашими даними, можна сказати, що його рівень недостатньо низький та має стійку тенденцію до зростання – на наш погляд, це не впливає позитивно на діяльність підприємства, тому що його стабільність з кожним роком погіршується, і при цьому показник знаходиться на рівні, який може викликати довіру інвесторів та кредиторів.

7) Коефіцієнт фінансової залежності

$$К_{фз} = \frac{ВБ}{ВК} \qquad (2.13)$$

За 2020 $К_{фз} = \frac{174109}{-2478} = -70,26$

Аналогічно:

За 2021 $К_{фз}$ =-13,51

За 2022 $К_{фз}$ =-9,15

На досліджуваному підприємстві коефіцієнт має від'ємне значення з 2020 по 2022, але зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позикового капіталу у фінансуванні підприємства. Від'ємне значення показника пов'язане із непокритими збитками на підприємстві. Без цього, показник був би дуже високим і показував би, що підприємство активно залучає позиковий капітал.

Для прогнозування можливого банкрутства підприємства проаналізуємо дані за допомогою дискримінантної моделі:

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + anXn - a_0, \qquad (2.14)$$

де Z – інтегральний показник фінансового стану;

X_1, X_2 .....Xn – незалежні змінні дискримінантної функції (фінансові індикатори);

a1, a2..... an - параметри дискримінантної функції (вагомість впливу окремих індикаторів на загальний інтегральний показник фінансового стану);

a_0 – вільний член дискримінантної функції.

Інтегральний показник фінансового стану бенефіціара розраховується за допомогою дискримінантних моделей (Див. Табл. 2.5). Вибір моделі комплексної оцінки залежить від виду діяльності підприємства. Для ТОВ «Смак Життя» обираємо групу економічної діяльності – оптова та роздрібна торгівля. Для цілей аналізу інтегральний показник повинен бути розрахований за чотири останніх календарних роки та останній звітний період.

Фінансові коефіцієнти для дискримінантної функції розраховуються на підставі фінансової звітності.

Таблиця 2.5 - Дискримінантні моделі оцінки фінансового стану бенефіціара

Група видів економічної діяльності	Дискримінантна модель
Оптова та роздрібна торгівля, готелі та ресторани	$Z = 1{,}03\ K_3 + 0{,}001\ K_4 + 0{,}16\ K_6 + 0{,}6\ K_7 + 2{,}9\ K_8 + 0{,}08\ K_9 - 0{,}14$

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Висновок про фінансовий стан підприємства робиться на основі економічної інтерпретації отриманих значень інтегрального показника (Z) та коефіцієнта покриття боргу.

Таблиця 2.6 - Інтерпретація значень інтегрального показника фінансового стану бенефіціара

Види економічної діяльності	клас 1	клас 2	клас 3	клас 4	клас 5
Оптова та роздрібна торгівля, готелі та ресторани	Більше ніж +0,91	Від +0,9 до +0,16	Від +0,15 до -0,6	Від -0,61 до -4,6	Менше ніж -4,7

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Таблиця 2.7 - Результати обчислень дискримінантної моделі оцінки фінансовго стану ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр.

№ п/п	Показник	2020	2021	2022
1	Інтегральний показник К	-0,38	-0,59	-0,24

Джерело: розраховано автором на основі даних з Додатку Д

Таким чином, отримані результати свідчать про те, що протягом останніх трьох років підприємство перебуває в зоні категорії 3, тобто нижче середнього за рівнем спроможності виконувати зобов’язання. В основному це пов’язано з непокритими збитками на підприємстві.

Розрахувавши показники оцінки фінансового стану ТОВ «Смак Життя» в період 2020-2022 років можна зробити висновок, що фінансовий стан організації можна назвати хитким, та навіть ближчим до негативного. Передкризова ситуація повинна примусити керівництво підприємства переглянути фінансову політику підприємства та вжити заходів щодо стабілізації фінансового стану підприємства, покриття збитків та збільшення прибутку підприємства. В іншому випадку товариство опиниться на межі банкрутства, пов'язаного із неплатоспроможністю та великою кількістю дебіторських заборгованостей з різними термінами погашення.

Для розробки заходів, які будуть направлені на стабілізацію роботи товариства необхідно першочергово проаналізувати формування прибутку ТОВ «Смак Життя».

2.2 Аналіз формування прибутку на підприємстві

Оскільки основним показником ефективності діяльності підприємства є прибуток, важливо визначити його залежність від різних факторів та оцінити їх вплив на прибуток.

Прибуток є частиною чистого доходу, який компанії одержують після продажу продукції у якості винагороди за вкладений капітал і ризик, який виникає в процесі ведення підприємницької діяльності. У кількісному вираженні це різниця між загальними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного збору та сум, відрахованих з виручки в бюджетні і позабюджетні фонди) і сукупними витратами за звітний період.

Обсяг прибутку, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники характеризують усі сторони господарської діяльності підприємства [28, с. 273].

Більшу частину прибутку підприємства одержують від реалізації товарів і послуг. Прибуток від реалізації продукції залежить від таких факторів: обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості і середньої ціни реалізації.

Обсяг реалізації продукції може позитивно або негативно впливати на суму прибутку. Збільшення обсягу реалізації рентабельної продукції призводить до пропорційного зростання прибутку. Якщо товар не є рентабельним, то зі збільшенням обсягу продажів сума прибутку від продажу прибуткового продукту буде зменшуватися. Структура товарної продукції також може впливати на величину прибутку різними способами. Якщо частка найбільш прибуткових категорій продуктів у їх загальному обсязі продажів збільшиться, то сума прибутку зросте, і навпаки, якщо частка низькорентабельних категорій продуктів збільшиться, загальна сума прибутку впаде. Собівартість продукції і прибуток обернено пропорційні: зниження собівартості приводить до відповідного збільшення прибутку, і навпаки. Зміна середньої ціни реалізації і величина прибутку перебувають у прямо-пропорційній залежності: при підвищенні рівня цін збільшується сума прибутку, і навпаки.

Використовуючи прийом елімінування, визначимо вплив кожного фактора на прибуток від реалізації продукції на основі даних ТОВ «Смак Життя» (табл. 2.8). Елімінувати означає усунути, вилучити вплив усіх чинників крім одного на величину результативного показника [29].

Таблиця 2.8 - Вихідні дані для факторного аналізу прибутку ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр.

Показник	2020	2021	2022	Зміни		
				2021/2020	2022/2021	2022/2020
Кількість реалізованої продукції, тис. шт.	536	525	388	-11	-137	-148
Середня ціна реалізації, грн.	50	58	61	8	3	11
Виручка від реалізації продукції без ПДВ, тис. грн.	26811	30448	23673	3637	-6775	-3138
Собівартість 1 виробу, тис. грн.	45,269	53,211	58,477	7,942	5,266	13,208
Собівартість продукції, тис. грн.	24328	27934	22694	3606	-5240	-1634

Валовий прибуток, тис. грн.	2483	2514	979	31	-1535	-1504

Джерело: розраховано автором на основі даних з Додатку Б

1. Розрахунок загальної зміни валового прибутку (ΔР):

$\Delta P = P1 - P2 = \sum \Delta iP$, (2.15)

де ΔР – зміна прибутку від реалізації продукції за аналізований період;

Р1–прибуток звітного року;

Р2–прибуток минулого року;

і–фактори, що впливають на величину прибутку.

ΔP_{2021}=2514-2483=31 тис. грн.

ΔP_{2022}=979-2514=-1535 тис. грн.

Валовий прибуток по підприємству має негативну тенденцію. Особливо ця негативна тенденція проявляється щодо прибутку у 2022 році відносно 2021 та 2020 років.

2. Вплив на прибуток відпускних цін на реалізовану продукцію (ΔP_1):

$\Delta P_1 = N_1^{p-} N_{1.0}^{p} = \Sigma p1q1 - \Sigma p0q1$, (2.16)

Де Σ p1q1– реалізація у звітному році в цінах звітного року;

Σ p0q1– реалізація у звітному році в цінах минулого року;

р – ціна продукції;

q – кількість продукції.

$\Delta P_{1\ 2021}$=58*524,956-50*524,956=30447,448-26247,8=4199,648 тис. грн.

$\Delta P_{1\ 2022}$=61*388,081-58*388,081=23672,941-22508,698=1164,243 тис. грн.

Отже, при збільшенні середніх цін на продукцію на 13,79% у 2021 році отримано прибутку більше на 4199,648 тис. грн., тоді як при збільшенні середніх цін на продукцію ще на 4,92% прибутку отримано більше лише на 1164,243 тис. грн. Очевидна велика різниця в темпах зростання прибутку від продажів у 2021 році порівняно з 2020 роком пояснюється великою різницею в цінах за 1 виріб продукції.

3. Вплив на прибуток змін в обсязі реалізованої продукції (ΔP_2):

$\Delta P_2 = P_0 k_1 - P_0 = P_0(k_1 - 1)$, (2.17)

Де k_1- коефіцієнт зростання обсягу реалізації продукції у відпускних цінах, визначається за формулою:

$k_1 = N_{1,0} / N_0$,

де P_0– прибуток, одержаний у минулому році, у цінах і за собівартістю минулого року;

$N_{1,o} = \Sigma p_o q_1$– реалізація у звітному році в цінах минулого року;

$N_o = \Sigma p_o q_o$– реалізація у минулому році в цінах минулого року;

p – ціна продукції;

q– кількість продукції.

Визначимо вплив цього фактора:

$k_{1\ 2021}$=50*525/50*536=26248/26811=0,98

$k_{1\ 2022}$=58*388/58*525=22509/30447,97=0,74

$\Delta P_{2\ 2021}$=2483*(0,98-1)= -49,66 тис. грн.

$\Delta P_{2\ 2022}$=2514*(0,74-1)= -653,64 тис. грн.

На підприємстві зміна обсягу продажів мала негативне значення як у 2021 році так і у 2022 році на 11 шт. і на 137 шт. відповідно, що призвело спочатку до незначного збільшення валового прибутку на 31 тис. грн., а потім різкого зниження на 1535 тис. грн. Загалом валовий прибуток за три роки (з 2020 по 2022 роки) зменшився на 1504 тис. грн.

4. Вплив на прибуток змін у структурі реалізованої продукції(ΔP_3):

$\Delta P_3 = P_{1,0} - P_0\ k_1$, (2.18)

Де $P_{1,0}$– прибуток, одержаний від фактично реалізованої продукції у звітному році у цінах і за собівартістю минулого року;

P_0 – прибуток, одержаний у минулому році, у цінах і за собівартістю минулого року.

Таблиця 2.9 - Структура продажів продукції ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр.

Товарна група	2020		2021		2022	
	А	В	А	В	А	В
Кількість реалізованої продукції, тис. шт.	311	225	315	210	210	178
Середня ціна реалізації, грн..	29	21	34,8	23,2	32,94	28,06
Собівартість, грн..	26,26	19,01	31,93	21,28	31,58	26,9

Валовий прибуток, тис. грн.	1440,14	1042,86	1508,4	1005,6	528,66	450,34

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Аналіз даних, наведених у таблиці 2.9 показує, що питома вага продукції групи А спочатку зросла на 2 % , а питома вага продукції групи В відповідно знизилась на 2%, а вже у 2022 році частка групи А знизалася на 6%, що є нижчим за її частку у 2020 році і відповідно зросла частка групи В на 6%. Оцінимо вплив змін на прибуток.

$\Delta P_{3\ A\ 2021}$=(29-26,26)*315-1440,14*0,98=-548,24 тис. грн.

$\Delta P_{3\ A\ 2022}$=(34,8-31,93)*210-1508,4*0,74=-513,516 тис. грн.

$\Delta P_{3\ B\ 2021}$=(21-19,01)*210-1042,86*0,98=-604,1028 тис. грн.

$\Delta P_{3\ B\ 2022}$=(23,2-21,28)*178-1005,6*0,74=-402,384 тис. грн.

На підприємстві відбулося загальне зменшення валового прибутку на протязі трьох років за рахунок цього фактора на 2068,2428 тис. грн.

5. Вплив на прибуток собівартості продукції(ΔP_4):

$\Delta P_4 = S_{1,0} - S_1$, (2.19)

де S_1– фактична собівартість реалізованої продукції;

$S_{1,0}$- фактична собівартість реалізованої продукції за звітний рік у цінах і тарифах минулого року.

$\Delta P_{4\ 2021}$= 45,269*525-24328=-561,775 тис. грн.

$\Delta P_{4\ 2022}$=53,211*388-27934=-7288,132 тис. грн.

Отже, як показують розрахунки, негативний вплив на валовий прибуток мав такий фактор, як собівартість продукції. Собівартість у 2021 році зросла на 12,9%, в результаті чого прибуток зменшився на 561,775 тис. грн., а у 2022 році вона зменшилась на 18,8%, в результаті чого валовий прибуток зменшився на 7288,132 тис. грн., в основному за рахунок зменшення обсягів реалізації.

Узагальнимо в табл. 2.10 вплив факторів на прибуток.

Таблиця 2.10 - Результати факторного аналізу прибутку ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр.

Фактори, що вплинули на прибуток	2020/2021	2021/2022
Відпускні ціни	4199,648	1164,243

Обсяг реалізованої продукції	-49,66	-653,64
Структура продукції	-1152,3488	-915,9
Собівартість продукції	-561,775	-7288,132
Всього	2435,8642	-7693,429

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Отже, за наведеними даними в таблиці 2.10 можна зробити такий висновок. Загальний обсяг валового прибутку від реалізації продукції зменшився на 1504 тис. грн. Валовий прибуток знизився в основному за рахунок зростання собівартості продукції. В результаті цього прибуток зменшився на 7849,907 тис. грн. за аналізований період. Другим за величиною фактором, який негативно вплинув на прибуток, є зміна структури виробництва. На підприємстві вплив цього фактора призвів до зниження прибутку на 2068,2488 тис. грн. На прибуток також негативно вплинуло скорочення обсягів реалізації продукції, але порівняно з іншими факторами негативний вплив був не надто значний 703,3 тис. грн.

На валовий прибуток суттєво вплинув такий фактор, як підвищення відпускних цін. На підприємстві вплив цього фактора зумовив збільшення прибутку на 5363,891 тис. грн.

Таким чином, за результатами факторного аналізу можна оцінити якість прибутку. Якість прибутку від основної діяльності вважається високою, якщо її збільшення вібувається за рахунок зростання обсягу реалізації, зниженням собівартості продукції.

Низька прибуткова якість характеризується збільшенням обсягів реалізації продукції за рахунок підвищення цін на продукцію без збільшення фізичного обсягу продажів і зниження витрат на гривню продукції.

Отже, прибуток може збільшитись за рахунок:

– збільшення обсягів виробництва та реалізації товарів;

– вживання заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;

– зниження витрат на виробництво продукції;

– продуманого проведення цінової політики, оскільки на ринку переважно діє вільне ціноутворення;

– грамотної побудови договірних відносин з постачальниками, посередниками, покупцями;

– вдосконалення системи маркетингу на підприємстві, тобто виробляти тільки те, що обов'язково буде купуватися, тому потрібно згрупувати свою продукцію за рентабельністю і найкраще зосередити увагу на високорентабельній продукції.

2.3 Рентабельність як показник ефективності діяльності підприємства

Головна мета будь-якого бізнесу - підвищення рівня рентабельності, тому таку тенденцію необхідно виправляти.

Фінансовий аналіз рівня рентабельності і причин її зміни має важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності роботи підприємства, тобто основна ідея: витрачати менше ресурсів на одиницю продукції, досягаючи кращих фінансових результатів. Отже, приходимо до висновку, що аналіз рентабельності може відповісти на найважливіші питання, куди вигідніше інвестувати кошти, яких дивідендів від них очікувати та який буде прибуток. У фінансовій літературі і на практиці існує система показників рентабельності. Коефіцієнти рентабельності дозволяють оцінити, який прибуток має підприємство з кожної грошової одиниці, інвестованої в активи.

Доцільно було б поєднати показники рентабельності в кілька груп (Рисунок 2.9.):

1. Показники, що характеризують рентабельність продаж.
2. Показники, що характеризують рентабельність діяльності.
3. Показники, що характеризують рентабельність ресурсів.

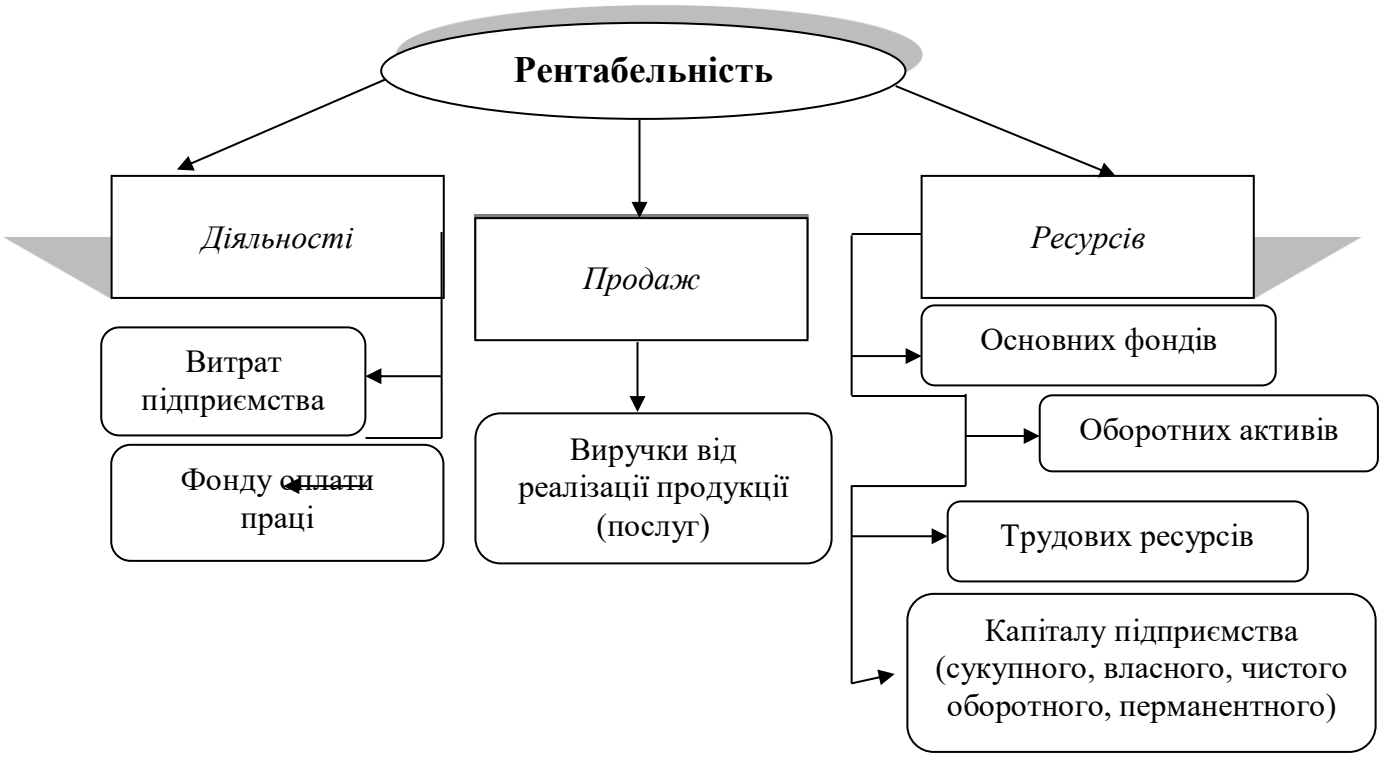


Рисунок 2.9. - Система показників рентабельності підприємства

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Розглянемо показник рентабельності товарної продукції:

Рентабельність товарної продукції ($Р_{продукції}$) визначається так:

$$Р_{продукції} = \frac{\text{Операційний прибуток (ф. №2, р. 100)}}{\text{Виробнича собівартість + адміністративні витрати + витрати на збут (ф. №2, р.280+070+080+090)}} *100\% \quad (2.20)$$

Рентабельність продукції (2020) =

2828/(39911+39554+357+12227)*100%=2828/92049*100% = 3,07%

Рентабельність продукції (2021) =

6404/(37315+37315+664+10106)*100%=6404/85400*100% = 7,5%

Рентабельність. продукції (2022) =

14277/(43227+41197+1203+8306)*100%=14244/93933*100% = 15,2%

Отже, можемо побачити, що рентабельність продукції ТОВ «Смак Життя» протягом досліджуваного періоду має стабільне й стрімке зростання. Зростання значення операційного прибутку може це пояснити.

Показники рентабельності вкладених ресурсів (капіталу) також дуже

важливі, тому що зі збільшенням рівня рентабельності збільшується інтерес до даного підприємства з боку інвесторів та зростає ціна акцій.

Отже, рентабельність активів.:

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{\text{Чистий прибуток (ф. №2, р.220)}}{\text{Середня вартість активі (ф.№2(р.280п+р.280к.)/2}} 00\% \quad (2.21)$$

Для позначення коефіцієнта рентабельності активів також використовується англомовна абревіатура ROA - “Return on Assets”. Показник ROA дає розуміння того, як менеджмент управляє активами та скільки заробляє з тими активами, що є у нього в розпорядженні. Крім того, цей показник цікавить і тих, хто фінансує діяльність підприємства, - кредиторів і власників, оскільки дає інформацію про ефективність вкладення коштів в компанію та дозволяє порівняти з іншими об'єктами інвестування. Цей показник відображає зміни в управлінні дебіторською заборгованістю, запасами, ефективністю використання основних засобів.

ROA (2020) =

-2233/((49908+39911)/2)*100%=-2233/44909,5*100%=-4,97%

ROA (2021) =

-9324/((39911+37315)/2)*100%=-9324/38613*100%=-24,15%

ROA(2022) =

-4253/((37315+43227)/2)*100%=-4253/40271*100%=-10,56%

Таким чином, активи ТОВ « Смак Життя» протягом всього часу використовуються не ефективно. Особливо високий цей показник у 2021 р., адже цього року збитки найбільші, а середня вартість активів найменша.

Наступний показник - рентабельність власного капіталу. Цей показник має загальноприйняту абревіатуру ROE від англійської назви “Return on Equity”. З усіх зацікавлених у бізнесі людей найбільший ризик несе власник, цей показник є одним із найважливіших під час прийняття рішень щодо: доцільності залучення додаткового капіталу власників, розподілу отриманого прибутку, залучення

позикових коштів тощо. Нижче показано як зробити комплексний аналіз показників ROE та ROA за допомогою Du Pont моделі [30, с. 109].

Можна розрахувати інтегральний показник рентабельності власного капіталу через ефективність виробництва, ефективність використання активів і фінансовий важіль.

Таке вираження рентабельності власного капіталу називають рівнянням Дюпона (від назви корпорації Du Pont).

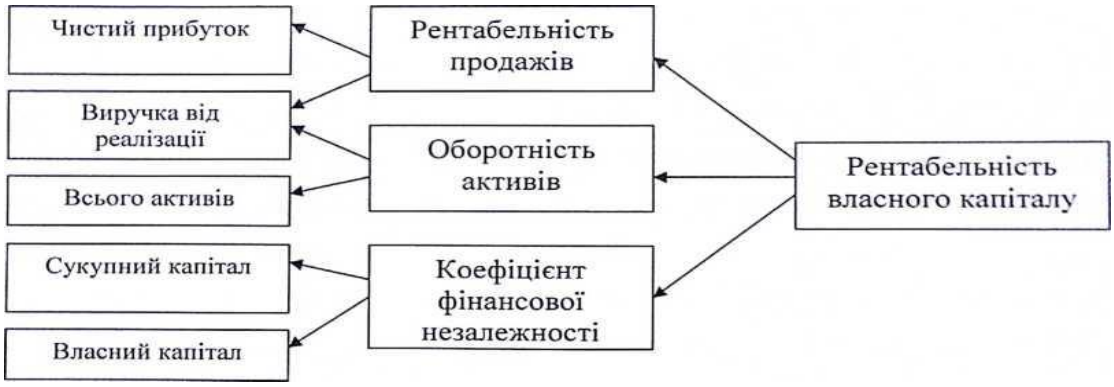


Рисунок 2.10. - Модифікована схема факторного аналізу фірми “Du Pont" [30]

За рівнянням Дюпона рентабельність власного капіталу залежить від показників:

- виробничої ефективності - вимірюється рентабельністю;
- ефективності використання активів - вимірюється оборотністю активів;
- фінансового важеля або питомої ваги позичених коштів у капіталі - вимірюється коефіцієнтом власного капіталу. Різниця між рентабельністю активів і рентабельністю власного капіталу відображає використання фінансування за рахунок позичених коштів або фінансового важеля [31, с. 213].

Одна з найпопулярніших моделей фінансового аналізу, яка широко використовується при виборі об’єктів фінансового інвестування, називається модель дюпонівського розкладу. Основними перевагами моделі дюпонівського розкладу є, з одного боку, вибір показників які, як вважається, дають уявлення про найважливіші фактори впливу на ефективність інвестицій, з іншого боку, простота розрахунку цих показників, а також, можливість використовувати тільки публічні звіти для отримання усієї інформації, необхідної для здійснення розрахунків.

Очевидно, що для інвестора здійснення вибору об'єктів інвестування має розпочинатися із розрахунку коефіцієнта доходності власного капіталу (ROE, return on equity): ROE=E/EC (2.22), де: E - чистий прибуток компанії, EC - власний капітал компанії, отже

ROE (2020) =-22331/-2478=0,9

ROE (2021) =-9324/-12797=0,73

ROE (2022) =-4253/-16735=0,25

Розрахований коефіцієнт показує який прибуток приносить одиниця інвестованих коштів, тобто характеризує рівень поворотності вкладеного капіталу. Тож найкраща ситуація була в 2020 році, серед усіх проаналізованих років в 2020 році одиниця інвестованих коштів формувала на 0,9 грн. прибутку, у 2021 показник зменшився до 0,73 грн., а у 2022 до 0,25.

Щоб визначити які фактори впливають на прибутковість вкладеного капіталу, спеціалісти фірми Du Pont пропонують розділити ROE на три співмножники - коефіцієнт прибутковості, коефіцієнт оборотності активів та фінансовий леверидж (leverage):

ROE = E/IS * IS/A * A/EC (2.23)

де IS - обсяг продажів корпорації за звітний період (фінансовий рік)(р.10 ф2). A - розмір активів, контрольованих корпорацією ((Активи на початок року+Активи на кінець року).

ROE (2020) =

-2233/27627*27627/476087*476087/-2478=-0,08*0,06*-192,13=0,92

ROE (2021) =

-9324/31050*31050/347012*347012/-12797=-0,3*0,09*-27,12=0,73

ROE (2022) =

-4253/25299*25299/325948*325948/-16735=-0,17*0,08*-19,48=0,26

Можемо зробити висновок, що результати доходності ТОВ «Смак Життя» показника ROE та розкладання показника на співмножники співпало майже на 100%.

При виборі об’єкту інвестування інвестори, враховуючи перший

співмножник (долю прибутку компанії в одиниці грошових коштів продажу), звергають увагу на те, аби він не мав тенденції до зниження.

Другий співмножник (коефіцієнт оборотності активів) дозволяє інвестору знати ефективність використання активів. Очевидно, що чим він вищий, тим ефективніше приносить продукцію одна грошова одиниця активів компанії, тобто залучені нею кошти використовуються ефективніше.

Для інвесторів особливе значення має третій співмножник - А / ЕС . Загальний розмір активів компанії - сума власних та залучених нею коштів. Отже, наведене вище співвідношення можна представити як співвідношення загального розміру залучених коштів до розміру власного капіталу. З одного боку, чим більша доля зобов'язань, тим більше прибутку може бути отримано у розрахунку па одну одиницю вкладеного капіталу, але, з іншого боку, корпорація стає більш залежною від зовнішніх джерел, і це позначається на фінансовій стійкості.

Отже, інвестиційна привабливість бізнесу в будь-якій сфері характеризується показником рентабельності. Тому ризик втрати рентабельності для підприємства є достатньо небезпечним, адже компанія може втратити інвесторів, кредиторів та врешті зовсім припинити існування.

2.4 Аналіз обсягу та структури товарообороту

Аналіз роздрібного товарообороту є необхідним в управлінні споживчим ринком та діяльністю торговельної компанії.

Ціллю цього аналізу є вивчення інформації про процес задоволення споживчого попиту населення і збір даних, які потрібні для дослідження і прогнозування цього попиту, ідентифікації резервів підвищення товарообороту, аналіз та зміцнення конкурентоспроможності підприємства. За допомогою такого аналізу торгові підприємства можуть виявити, в якій мірі досягнутий об'єм і

структура товарообороту дають їм можливість отримати потрібний розмір прибутку.

Однією з цілей аналізу є виявлення резервів збільшення загального обсягу роздрібного товарообороту, що не були використані, за структурними одиницями, по товарам і товарним групам, які можуть бути використані в рамках конкретної торгової діяльності або також в майбутньому.

Розглянемо тенденцію зміни товарообороту ТОВ «Смак Життя» протягом року за даними таблиці 2.11, сформованої за допомогою зміни параметрів діяльності цього підприємства (ефективності використання та об'ємів ресурсів для торговельної діяльності), а також враховуючи вплив зовнішнього середовища. На підставі даних цієї таблиці робимо такі висновки: фактичний обсяг товарообороту у 2023 році склав 8710,8 тис.грн., що перевищує плановий рівень товарообороту на 771,8 тис.грн. Загальний обсяг товарообороту ТОВ «Смак Життя» протягом 2023 року тенденцію до невизначеності, оскільки у 2 кварталі товарооборот зріс на 109,8 тис.грн, в 3 кварталі порівняно з 2 кварталом товарооборот зменшився на 153,1 тис грн , а в 4 кварталі порівняно з 3 кварталом відбулись значні зміни на 349,2 тис грн. Ця тенденція за 4 квартали 2023 року відбувалася під впливом зовнішнього середовища – сезонних коливань попиту населення, нестабільних кон'юктури ринку товарів та послуг.

З аналізом даних таблиці 2.11 можна побачити , що за 2 та 3 квартали фізичні обсяги реалізації (кількість продажів) по непродовольчим товарам знижувалися: у 2 кварталі на 2,53 тис. шт., а у 3 кварталі на 1420,06 тис.шт. У 4 кварталі відбулися незначні підвищення кількості продажів на 1092,39 тис.шт. Аналіз об'ємів реалізації за товарними групами говорить про те, що деякі товарні групи мають невеликі обсяги продажу, і це свідчить про зменшення товароруху у товарній групі.

Таблиця 2.11 - Аналіз обсягу роздрібного товарообороту ТОВ «Смак Життя» у 1-4 кварталах 2023 р., тис. грн.

Обсяг роздрібного товарообороту ТОВ «Смак Життя» у 1-4 кварталах 2023 року			
		2023 рік	тис.грн
№з/п	Період		Відхилення

		план	факт	
1	Січень	712,00	756,30	44,30
2	Лютий	664,00	674,60	10,60
3	Березень	645,00	653,70	8,70
4	1 кварт.	2021,00	2084,60	63,60
5	Квітень	726,34	769,56	43,22
6	Травень	615,99	686,30	70,31
7	Червень	707,67	738,54	30,87
8	2 кварт.	2050,00	2194,40	144,40
9	1 півріччя	4071,00	4279,00	208,00
10	Липень	675,30	656,30	-19,00
11	Серпень	623,99	653,40	29,41
12	Вересень	630,71	731,60	100,89
13	3 кварт.	1930,00	2041,30	111,30
14	9місяців	6001,00	6320,30	319,30
15	Жовтень	536,30	690,50	154,20
16	Листопад	635,40	763,50	128,10
17	Грудень	826,30	936,50	110,20
18	4 кварт.	1998,00	2390,50	392,50
19	Рік	7999,00	8710,80	711,80

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

З метою більшої наочності представимо дані таблиці на рисунку та проаналізуємо їх (Рисунок 2.11).

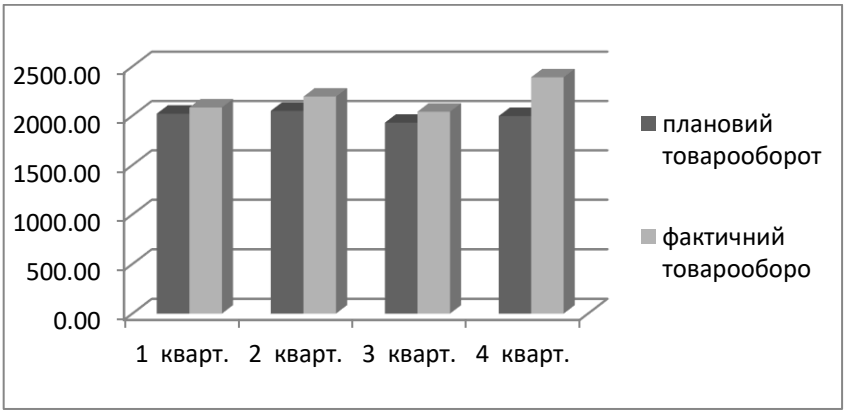


Рисунок 2.11. - Аналіз обсягу роздрібного товарообороту ТОВ “Смак Життя” за 2023 р., тис.грн.

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

З даних таблиці 2.11 та Рисунок 2.11, середньоквартальні темпи зростання обсягів товарообігу по підприємству становили 105,27%. У 2 кварталі товарообіг по продовольчим товарам досяг 100,52%, а по непродовольчим - 112,56%, що демонструє позитивну тенденцію по зростанню товарообігу. Втім в 3 кварталі

темпи зростання товарообороту зменшились загалом по підприємству до 93,02 %, що менше від попереднього періоду на 12,52%. Відносно товарних груп по продовольчим товарам товарооборот знизився на 11,19% (склали 89,06%), а по непродовольчим товарам товарооборот зменшився на 14,09% (склали 98,47%). Ця ситуація відбулась під впливом деяких факторів, таких як коливання попиту та споживча активність покупців. У 4 кварталі зростання обсягів товарообороту значно збільшилось по продовольчим та непродовольчим товарним групам, не тільки загалом по підприємству , а й також у розрізі товарних груп. Таким чином загалом темпи зростання товарообороту зріс на 24,08%. Отже можна зробити висновки, ТОВ «Смак Життя» знаходиться в нестабільному стані, який загалом залежить від ситуації на ринку, на якому працює підприємство та платоспроможності населення.

В цілому тенденцію зміни товарообороту можна вважати позитивною, оскільки в 4 кварталі відбулося значне підвищення товарообороту порівняно з 1 кварталом. Оскільки ланцюгові відхилення весь час коливалися (таблиця 2.12), то можна припустити, що це пояснюється швидким насиченням ринку однотипними товарами і падінням попиту на ці товари.

Це свідчить про те, що не враховуючи зовнішні негативні чинники, підприємство старається підтримувати розвиток торговельної діяльності, такими заходами як знижки, бонуси, подарункові пропозиції, рекламні кампанії, збільшення асортименту товару.

Таблиця 2.12 - Аналіз динаміки загального обсягу товарообороту ТОВ «Смак Життя» за 2023 рік, тис. грн.

Показник	Фактичний товарооборот	Ланцюгове відхилення	Темп росту,%	Темп приросту, тис.грн
Січень	756,30			
Лютий	674,60	-81,70	11,52	-88,48
Березень	653,70	-20,90	12,91	-87,09
Квітень	769,56	115,86	13,33	-86,67
Травень	686,30	-83,26	11,32	-88,68
Червень	738,54	52,24	12,69	-87,31
Липень	656,30	-82,24	11,79	-88,21
Серпень	653,40	-2,90	13,27	-86,73
Вересень	731,60	78,20	13,33	-86,67
Жовтень	690,50	-41,10	11,91	-88,09
Листопад	763,50	73,00	12,62	-87,38

Грудень	936,50	173,00	11,41	-88,59
Рік 2023	8710,8			

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

З метою більшої наочності представимо дані таблиці на рисунку та проаналізуємо їх (Рисунок 2.12).

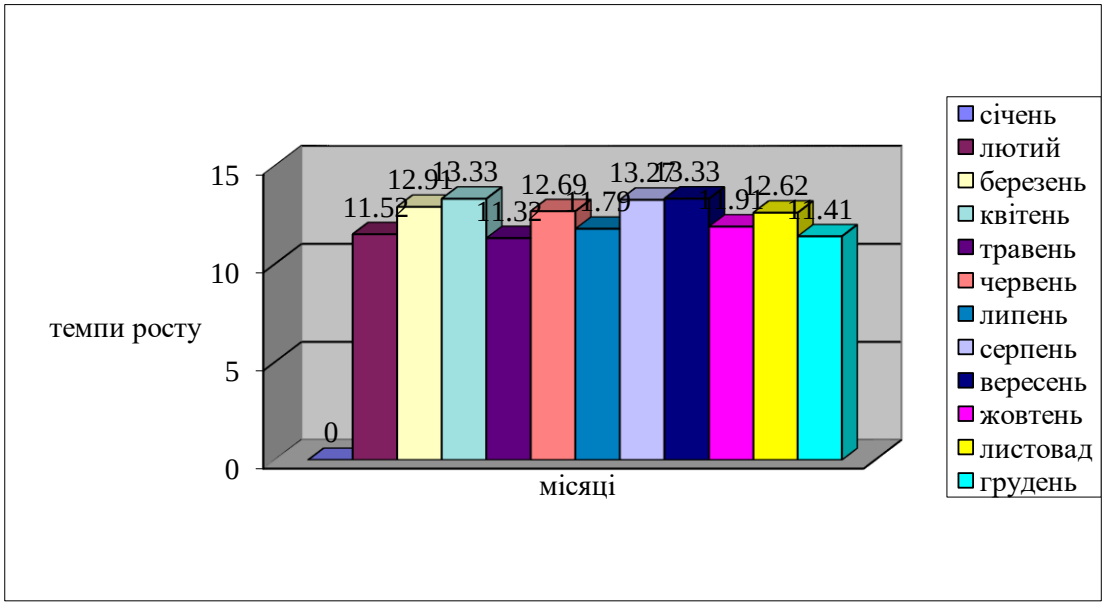


Рисунок 2.12. - Темп приросту товарообороту ТОВ «Смак Життя» у 2023 році

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

З даних таблиць 2.11, 2.12 найбільшу частку в товарообороті мають продовольчі товари. Їх частина у загальному обсязі - 61%, в той час як частина непродовольчих товарів - 39%. З аналізу можна побачити, що у 2 кварталі збільшення товарообороту на 8,59 тис.грн. по продовольчих товарах переважно відбулось за рахунок таких видів, як: консерви фруктово-ягідні (на 3,27тис.грн), молоко і кисломолочні продукти (на 2,55 тис.грн.), ковбасні вироби (на 2,44 тис.грн.), горілочні вироби (на 2,04 тис.грн). Відносно непродовольчих товарів підвищення обсягів товарообороту відбулося на 100,93 тис.грн. переважно це сталося за рахунок таких товарів як: телерадіотовари (на 282,26 тис.грн.) шкіргалантерея (на 1,14 тис.грн.). Але у 3 кварталі відбулося зниження товарообороту на 153,05 тис.грн. Зменшення відбулося переважно по продовольчим товарам, в той час як по непродовольчим товарам зниження товарообороту склало 14,7 тис.грн. У 4 кварталі відбулися значні збільшення як по продовольчим товарним групам (на 351,27 тис.грн.) так і по непродовольчим товарам (на 349,15 тис.грн.). Другий етап аналізу це дослідження виконання плану

та динаміки загального обсягу товарообороту поквартально за 2023 рік (таблиця 2.13).

Таблиця 2.13 - Аналіз роздрібного товарообороту ТОВ «Смак Життя» за 2023 рік, тис. грн.

Показники		2023 рік						тис.грн
		1 півріччя			2 півріччя			
		всього	в т.ч.		всього	в т.ч.		всього
			1 квартал	2 квартал		3 квартал	4 квартал	за рік
Сума планова	Топл	4071,00	2021,00	2050,00	3928,00	1930,00	1998,00	7999,00
Питома вага (план),%	Пвпл	100,00	49,64	50,36	100,00	49,13	50,87	
Сума фактична	Тоф	4279,00	2084,60	2194,40	4431,80	2041,30	2390,50	8710,80
Питома вага (факт),%	ПВф	100,00	48,72	51,28	100,00	46,06	53,94	
% виконання плану	ПВП	105,11	103,15	107,04	112,83	105,77	119,64	108,90
Відхилення :								
від плану	ВП	208,00	63,60	144,40	503,80	111,30	392,50	711,80

Торговельне підприємство ТОВ «Смак Життя» успішно виконало план по кварталам (таблиця 2.13). План роздрібної реалізації товарів виконаний, перевиконання за рік склало 711,80 тис.грн. Втім у липні недовиконання на 19 тис. грн., призвело до зменшення товарообороту на цю суму. Головними причинами недовиконання плану, на мою думку, є недоліки в постачанні товару, організації торгівлі, дослідженні споживчого попиту, рекламної політики. Вірогідно працівники підприємства припустилися помилки при формуванні цінової політики на частину товарних груп. Можливо підвищення цін було застосоване до товарів, що мають коефіцієнт еластичності попиту від ціни більше за одиницю. Наслідком цього стало те, що в третьому кварталі фізичні обсяги продажу по деяким товарним групам зменшувалися швидше, ніж зростала ціна продажу, що врешті призвело до зменшення обсягів товарообороту.

Аналіз наводить на такі висновки: за цей період відбувалися зміни в діяльності підприємства, які позитивно вплинули на обсяг реалізації товарів. Втім через те, що в ТОВ «Смак Життя» є неконкурентні товарні групи, такі як: бобові товари, посуд, тканини, господарські товари, то на мою думку, ТОВ «Смак Життя» необхідно переглянути структуру асортименту, а також переглянути цінову політику.

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Обґрунтування заходів щодо збільшення прибутку підприємства

Щоб збільшити прибуток, необхідно правильно управляти і вживати заходів щодо збільшення продажів. Операційний прибуток-це прибуток від основної діяльності підприємства-виробництва і реалізації продукції, послуг і робіт. Управління операційним прибутком включає велику кількість операцій, що здійснюються на різних етапах руху грошових коштів, отриманих від реалізації продукції, послуг і робіт, забезпечуючи отримання чистого прибутку. Враховуючи це, основною ціллю управління прибутком є оптимізація грошових надходжень і видатків, виявлення резервів і їх мобілізація.

Інвестиційна діяльність - це операції, пов'язані з придбанням і продажем основних засобів і короткострокових фінансових вкладень, які не є еквівалентами грошових коштів. Фінансова діяльність - це діяльність, яка створює інвестиції в розмірі та складі акцій компанії та позикового капіталу компанії.

Залежність якості управління підприємством від структури грошових коштів можна побачити на Рисунок 3.1.

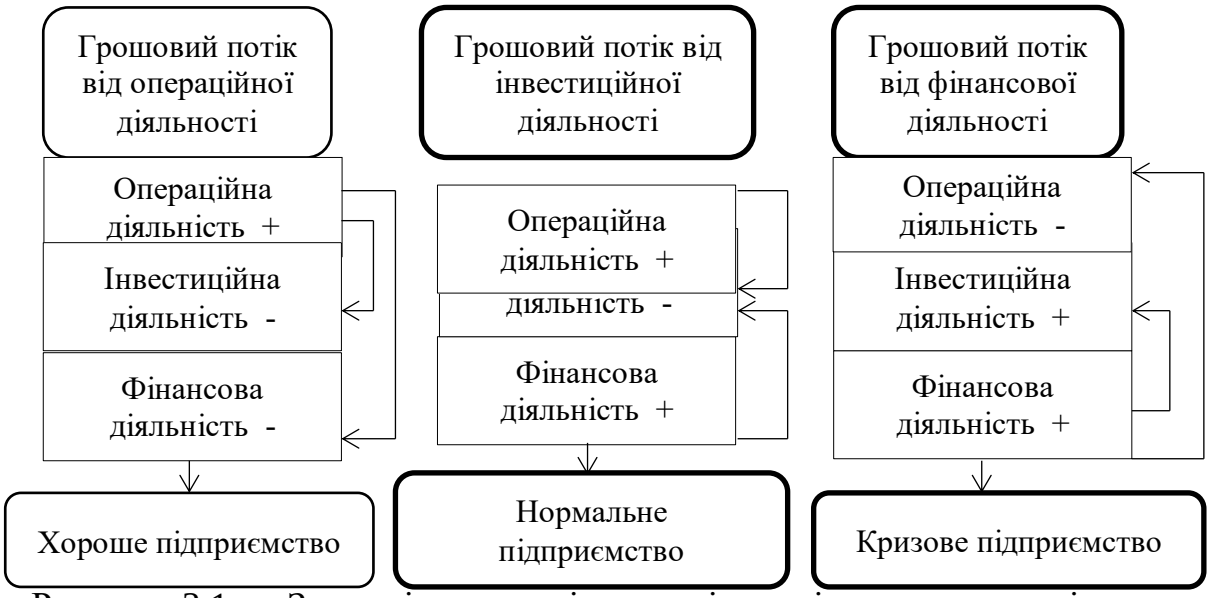


Рисунок 3.1. - Залежність якості управління підприємством від структури грошових коштів [32]

Таблиця 3.1 - Аналіз руху грошових коштів ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Показник	2021	2022	Відхилення	
			Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
І. Рух коштів у результаті операційної діяльності				
Надходження від:				
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2492	19902	17410	7,0
Витрачання на оплату:				
Товарів (робіт, послуг)	73	5868	5795	79,4
Працівникам	420	3421	3001	7,1
Витрат на відрядження	63	787	724	11,5
Чистий рух коштів від операційної діяльності	-102760	3201	105961	-1,0
ІІ. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності				
Реалізація:				
Інші платежі	67214	351951	284737	4,2
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	43755	4406	-39349	-0,9
ІІІ. Рух коштів у результаті фінансової діяльності				
Отримані позики	62822	98996	36174	0,6
Погашення позик	0	55510	55510	0,0
Інші платежі	3646	50737	47091	12,9
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	59176	-7251	-66427	-1,1
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	59176	-7251	-66427	-1,1
Чистий рух коштів за звітній період	171	356	185	1,1

Джерело: розроблено автором на основі Додатків В та Г

Розглядаючи рух грошових коштів ТОВ "Смак Життя" в таблиці 3.1, бачимо, що показник грошового потоку показує результати в 2021"-", "+", "+", це свідчить про кризову ситуацію підприємства і те, що якість управління все ще низька. Це говорить про те, що компанія буде покривати свої операційні витрати за рахунок доходів від інвестицій і фінансування, тобто за рахунок позик, додаткову емісію акцій і т. д.

У 2022 році ситуація на підприємстві покращується, показники будуть "+", "+", "-". Це свідчить про те, що компанії отримують кошти від реалізації продукції для погашення взятого кредиту, але цієї суми все одно не вистачає і тоді залучають додаткові інвестиції.

Щоб досягти якісного управління, компанії потрібно отримати наступні показники "+", "-", "-", це означає, що компанія продає стільки продукції, що може

самостійно покрити свої борги і навіть інвестувати свої кошти. Для цього необхідно збільшити продажі.

При плануванні прибутку від операційної діяльності необхідно виявити точку беззбитковості, що відповідатиме обсягу продажів, за якої дохід від дорівнює витратам на виробництво і реалізацію цієї продукції.

Існує три способи визначення точки беззбитковості при наявності асортименту продукції:

1) Розрахунок при використанні критеріїв вартості для усіх продуктів (використовується більшістю);

2) Розрахунок у натуральному вираженні через переведення всього асортименту продукції в умовну одиницю випуску 1 виробу (наприклад, такий підхід розглянуто С.Ф. Головим [32, с. 195-198]). Недолік такого способу є те, що проаналізувати внесок кожного продукту в загальний маржинальний дохід, неможливо;

3) Розрахунок окремо вартості кожного продукту, об’єднання в єдиний графік беззбитковості і розташування продуктів у порядку зростання маржинального доходу [33]).

Останній підхід аналізує не лише внесок кожного продукту в загальний маржинальний дохід, а також дозволяє ранжувати продукти відповідно до важливості відносно такого вкладу.

Точку беззбитковості в вартісному вираженні можна знайти за такою формулою:

$$BEP_R=BEP*P=FC/P-AVC*P=FC/UCM*P=FC/CRM \quad (3.1)$$

За даними таблиці 3.2 розраховуємо загальну точку беззбитковості:

$$BEP_R=4198/0,22=19081,82 \text{ тис. грн.}$$

Для графічного зображення точки беззбитковості під час визначення її у вартісному вираженні використовуються дані таблиці 3.2 та графік (Рисунок 3.2), що відображає взаємозв’язок між прибутком та обсягом виробництва у вартісному вираженні (виручкою від реалізації).

Таблиця 3.2 - Вихідні дані для побудови точки беззбитковості ТОВ «Смак Життя» за 2022 рік

Показники	Умовне позначення	А	В	Усього
1	2	3	4	6
Об’єм реалізації, тис. шт.	Q	210	178	388
Ціна, тис. грн./тис. шт..	P	42,94	87,5	-
Питомі змінні витрати, тис. грн./тис. грн., у т. ч.:	AVC	33,49	68,25	-
Виручка від реалізації, тис. грн.	TR	9724	15575	25299
Змінні витрати, тис. грн.	VC	10708	9075	19783
Маржинальний дохід, тис. грн.	CM	3014	2502	5516
Прибуток від продажу, тис. грн.	$P_г$	-	-	1318
Постійні витрати, тис. грн.	FC	-	-	4198
Коефіцієнт маржинального доходу	CRM	0,12	0,1	0,22

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Отже, при виробництві продукції на 19081,82 тис. грн досягається беззбитковість підприємства. Втім цей підхід не відповідає на питання скільки виробляти продукції кожного виду. Відповіддю може стати будь-яке співвідношення за якого маржинальний дохід за кожним видом продукту буде дорівнювати загальному маржинальному доходу, що можливий з таким обсягом виробництва. Він дорівнює 19081,82 – 4198 = 14883,82 тис. грн.

Зобразимо графічно беззбитковість у вартісному вираженні для всього асортименту ТОВ «Смак Життя» на Рисунок 3.2.

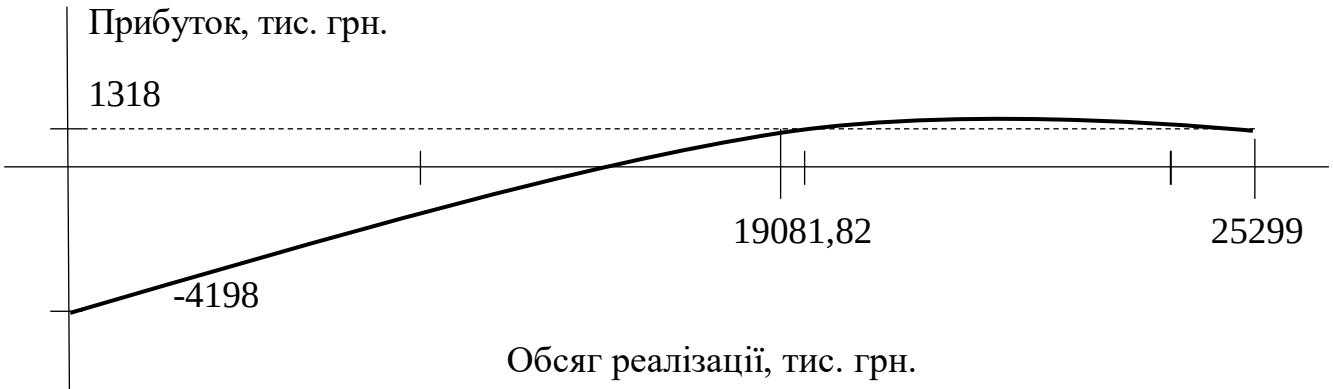


Рисунок 3.2. - Графік беззбитковості у вартісному вираженні для всього асортименту (номенклатури) ТОВ «Смак Життя»

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Таким співвідношенням може бути таке співвідношення, як наведено у таблиці 3.3. Інші співвідношення також можливі.

Таблиця 3.3 - Можливі обсяги реалізації продуктів при беззбитковому рівні виробництва ТОВ «Смак Життя»

Показник	Продукт		Сума
	А	В	
UCM, тис. грн./тис. шт.	42,5	18,6	-
CM	10351,6	4532,22	14883,82
Q, т (рядок 2/рядок 1)	243,57	243,67	-

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Обсяг виробництва перерахованих вище продуктів дозволяє дійти до точки беззбитковості. Точки беззбитковості також можна досягти, реалізуючи лише 1 продукт. Автоматизація цієї моделі дозволяє аналізувати багато різноманітних варіантів, наприклад, в Excel. Внесок кожного продукту в маржинальний дохід можливо зобразити графічно (таблиця 3.3). Для цього потрібно виконати наступні дії:

1) розташувати продукти в порядку зростання маржинального доходу.;

2) розрахувати прибуток, який отримає компанія, у випадку якщо продасть продукт з найвищим рівнем маржинального доходу (рівну різниці між маржинальним доходом, який забезпечує цей продукт, і загальними постійними витратами підприємства).;

3) у разі продажу товару з найвищим рівнем маржинального доходу та наступним за величиною маржинальним доходом (сума маржинального доходу мінус постійні витрати компанії), компанія отримає найвищий маржинальний дохід.;

4) провести операцію з кожним продуктом у табл. 3.4.

Таблиця 3.4 - Визначення кумулятивного внеску кожного продукту в загальний прибуток ТОВ «Смак Життя»

Рейтинг продукту за рівнем СМ	Назва продукту	Маржинальний дохід, що забезпечує продукт, тис. грн	Виручка при реалізації продуктів	Прибуток
1	А	3014	Тільки А = 9724	При реалізації продуктів А = 3014-4198 = -1184
2	В	2502	Тільки А та В = 9724 + 15575 = 25299	При реалізації продуктів А та В = 3014 + 2502 –4198 = 1318

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

За результатами таблиці 3.4 можна побудувати графік точки беззбитковості (рисунок. 3.3.). Висновок, що з’являється на основі графіку, такий: беззбитковий рівень виробництва досягається підприємством, лише за умови реалізації продукції А та В. З’єднуючи точи К та L, отримаємо точки беззбитковості на перетині KL та осі OX, що відповідає побудованій раніше.

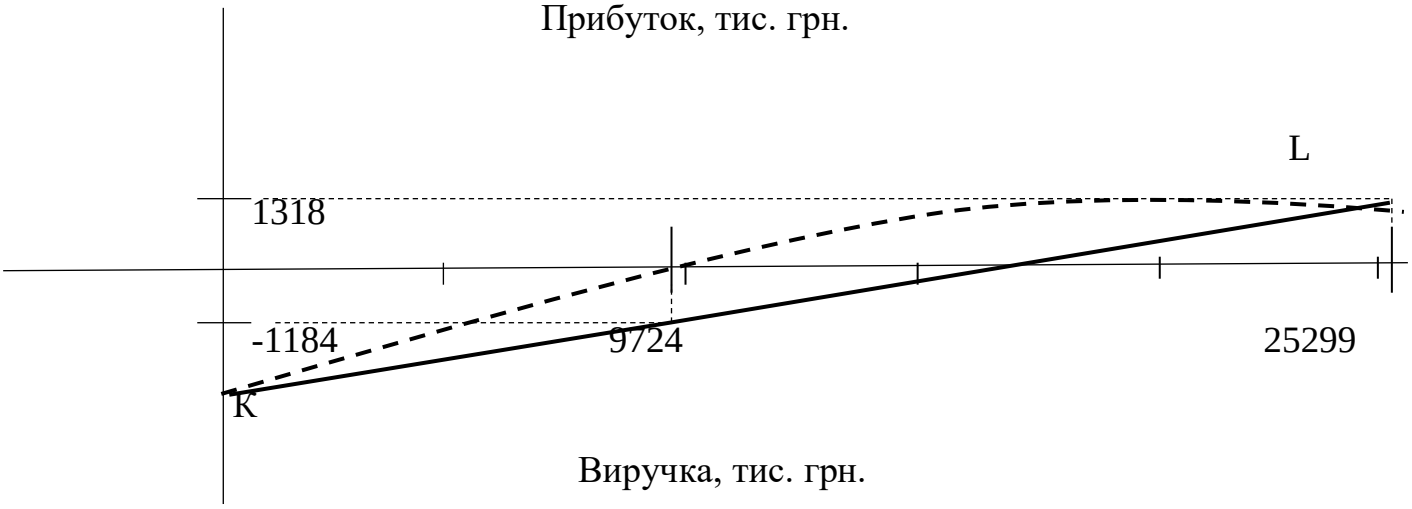


Рисунок 3.3. - Графік беззбитковості з відображенням внеску кожного продукту в загальний маржинальний дохід

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

На підставі цього дослідження можна зробити такі висновки:

- діагностика точки беззбитковості продажів декількох продуктів проводиться шляхом прив'язки точки беззбитковості до суми продажів на вартісній основі і оцінки вкладу кожного продукту, що становить номенклатуру (асортимент), в суму граничного доходу підприємства;

- щоб оцінити важливість кожного виду продукції з точки зору її внеску в маржинальний дохід, продукти, що знаходяться в точці беззбитковості по декількох продуктах, ранжуються в порядку зростання їх внеску в маржинальний дохід;

- особливістю даної моделі беззбитковості є багатоваріантність рішення, а точка беззбитковості виробництва (продажів) забезпечує різне співвідношення між продуктами, які випускає підприємство, але ця особливість моделі об'єктивна і не може вважатися недоліком. Навпаки, ця модель дозволяє аналізувати різні варіанти номенклатури (асортименту) і їх можливий вплив на інтереси підприємства.

Наприклад, компанії можуть відмовитися від продажу продуктів, які мають незначний внесок у загальну маржинальну виручку, зосередившись на продажу більш прибуткових. Таким чином, дана модель стає ефективним інструментом діагностики точки беззбитковості господарської діяльності виробничих підприємств і може бути повною мірою впроваджена ними на практиці при обґрунтуванні управлінських рішень.

Якщо вам необхідно провести розрахунок в масштабах всієї компанії, то обсяг беззбиткових продажів визначається з використанням валового прибутку [35].

Валовий прибуток, або маржинальний прибуток, розраховується як різниця між кількістю проданої продукції та сумою змінних витрат:

$$ВМ = РП – ЗВ \qquad (3.2)$$

де ВМ - валова маржа.

Послідовність розрахунків:

1. Визначається відсоток валової маржі в обсязі реалізованої продукції (або коефіцієнт валової маржі) за формулою

$$КВМ = ВМ / РП * 100 \qquad (3.3)$$

2. Розраховується поріг рентабельності, тобто такий обсяг реалізованої продукції, за якого всі витрати покриваються, збитків немає, але немає й прибутків.

$$ПР = ПВ / КВМ * 100 \qquad (3.4)$$

де ПР - поріг рентабельності.

3. Визначається запас фінансової міцності (ЗФМ). Це сума, на яку підприємство може знизити обсяг реалізації до моменту появи збитків

$$ЗФМ = РП- ПР, \qquad (3.5)$$

$$ЗФМ = (РП – ПР) / РП * 100 \qquad (3.6)$$

Відсоток запасу фінансової стійкості визначає, на скільки відсотків підприємство може скоротити обсяг реалізації без збитків.

Для визначення рівня дії ефекту операційного левериджу, розраховується відповідний коефіцієнт сили дії або ефекту операційного левериджу за формулою:

$$Кол = ВМ / П \quad (3.7).$$

Коефіцієнт показує, у скільки разів підвищиться чи зменшиться прибуток підприємства за умови підвищення чи зменшення на один відсоток обсягу реалізації.

Приклади вказують на те, що співвідношення між постійними і змінними витратами має вплив на рівень, на якому знаходиться точка беззбитковості та інтенсивність зміни прибутку залежно від зміни обсягу продажу. Коефіцієнт операційного левериджу, для оцінки впливу, визначається за формулою:

$$К\ ол = ПВ / (ПВ + ЗВ) \qquad (3.8).$$

Що більша частка постійних витрат у собівартості продукції, тим сильніше змінюється прибуток відносно змін обсягів продажу.

Механізм операційного левериджу дозволяє регулювати рівень постійних витрат задля збільшення прибутку. Для кожного значення коефіцієнта операційного левериджу розраховується показник ефекту операційного левериджу за формулою:

$$К_{еол} = \Delta П / \Delta РП \qquad (3.9)$$

де ΔП - темп приросту прибутку від операційної діяльності, %;

ΔРП - темп приросту обсягів реалізації, %.

Коефіцієнт ефекту операційного важеля, розрахований за формулою (3.9), показує на скільки збільшиться прибуток при збільшенні обсягу продажів.

Чим вище значення коефіцієнта операційного левериджу, тим вище ризик підприємницької діяльності, адже незначні коливання обсягу продажів призводять до значної зміни норми прибутку. В умовах економічної кризи та зниження попиту на ринку потрібно оптимізувати співвідношення постійних і змінних витрат.

Тому, управління операційним прибутком базується на використанні елементів операційного левериджу враховуючи вплив змін на фінансові результати діяльності підприємства.

З урахуванням наведеної вище методики розрахуйте операційний леверидж ТОВ" Смак Життя " у 2022 році.

1. Розрахуємо відсоток валової маржі в обсязі реалізованої продукції:

КВМ = (ВМ / РП)* 100 = (5516 / 25299)*100 = 21,8%

2. Розрахуємо поріг рентабельності:

ПР = (ПВ / КВМ) * 100 = (4198 / 21,8)*100 = 19256,9 тис. грн.

3. Розрахуємо коефіцієнт операційного левериджу:

Кол = ВМ / П

Враховуючи, що в 2022 році підприємство було збитковим, розрахунок коефіцієнта операційного левериджу не має логічного сенсу.

Отже, враховуючи результати розрахунків, з'являється висновок, що основним фактором, що сприяє прибутковості підприємства, є збільшення обсягу продажів.

Аналіз ТОВ "Смак Життя" з використанням матриці BCG (Boston Consulting Group).

Матриця BCG складається з 4 полів, і кожне має власну назву (багатодітна дитина, зірка, дійна корова, собака) [36]. Кожне з цих полів містить інформацію про позиціонування продукту на даному ринку.

Групи товарів, які потрапляють в поле 1 ("важкі діти"), характеризуються необхідністю їх вивчення, щоб визначити, чи перетворяться вони в "зірок" або перейдуть в категорію "догів" при конкретній інвестиції. Вони мають слабкий вплив на ринок. Характерні слабка Клієнтська підтримка і неясні конкурентні переваги.

Товари цієї групи потребують поліпшення характеристик своєї продукції, зниження цін і т.д. або в відході з ринку.

Поле 2 (зірки) займають товари з високою часткою ринку на інтенсивно зростаючому ринку. Рівень доходу дуже важливий, адже він вимагає немалих витрат на маркетинг, а продукти є лідерами ринку. Потім ці продукти переносяться в категорію "дійних корів".

Поле 3 (готівкові корови) це продукт з високою часткою ринку, який має стабільне становище на ринку з низькими темпами зростання і прибутку приносить більше, ніж інвестицій.

Поле 4 (собаки) - продукти з невеликою часткою і повільними темпами розвитку ринку. Ці товари не приносять доходу та поглинають ресурси. Від таких

товарів ліпше відмовитися або звести до мінімуму присутність на підприємстві. Для даного аналізу ми обрали групу товарів ТОВ "Смак Життя" власного виробництва: харчові продукти, алкогольні напої, молочні продукти, Хлібобулочні вироби, консервація (див.таблицю 3.5 та рисунок 3.4).).

Конкурентами є продукти власного виробництва "Сільпо" - ТМ" Преміум", оскільки в цьому сегменті представлені всі торгові групи, відібрані для аналізу.

Таблиця 3.5 - Матриця «БКГ» (Бостонської консалтингової групи) для ТОВ «Смак Життя» на 2023 рік

№	Вид продукції	Обсяг (млн.грн.)	Місткість рину (млн.грн.)*	Темп зростання ринку (%)*
1.	Алкогольні напої	1312,3	17922,8	14
2.	Молочна продукція	1002,3	19226,4	9
3.	Хлібобулочні вироби	335,5	6711,9	7
4.	Консервація	335,1	5984,7	3
5.	Бакалія	455,9	10873,6	8
6.	Алкогольні напої (пиво, вино)	11,2	7	1,6
7	Молочна продукція	7,92	4,8	1,65
8	Хлібобулочні вироби	7,84	4,9	1,6
9	Консервація	7,6	4	1,9
10	Бакалія	6,44	4,6	1,4

Джерело: розроблено автором на основі даних з Державної служби статистики України за січень-вересень 2023 року

Дані були проаналізовані за періодичними виданнями, та аналізами експертів.

Ринкова частка наша = Обсяг /Місткість ринку*100%; (3.10)

Ринкова частка конкурента = Місткість ринку/ Обсяг конкурента; (3.11)

Відносна частка ринку = Ринкова частка наша/Ринкова частка конкурента; (3.12)

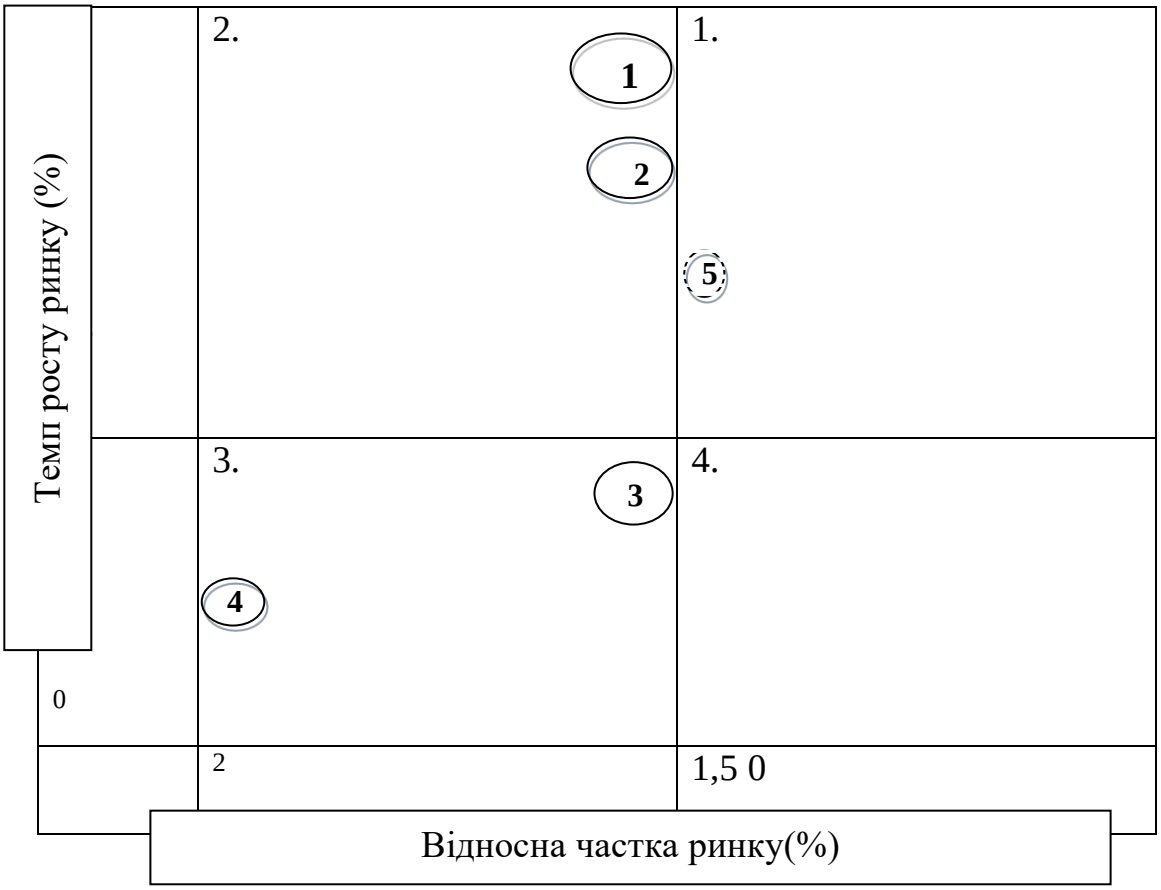


Рисунок 3.4. - 1-Алкогольні напої; 2- Молочна продукція; 3-Хлібобулочні вироби; 4-Консервація; 5-Бакалія [36]

Висновки по матриці БКГ ТОВ «Смак Життя»:

З наведеної вище таблиці випливає, що для продуктів цієї групи рекомендується використовувати стратегію "збільшення частки ринку" - перетворення "важких дітей" в "зірок", оскільки продукти харчування відносяться до категорії "важких дітей" або також називаються "знаками питання". Ця стратегія також підходить для таких груп продуктів, як алкогольні напої та молочні продукти, і відноситься до сегменту "2 зірки". Для "зірок" ця стратегія означає Утримання, подальше зростання і оптимізацію частки ринку.

Для хлібобулочних виробів і консервації в сфері "дійних корів" рекомендується використовувати стратегію "збереження частки ринку" - при збереженні значної частки ринку великі кошти від "доїння" направляються на нові продукти ("знаки питання"), які виходять на ринок і розвиваються, у міру того як а також інновації.

Управління рентабельністю капіталу підприємства.

Однією з основних цілей діяльності компанії є максимізація рівня рентабельності власного капіталу при певному рівні фінансового ризику. 1. Одна з головних систем реалізації цього завдання є "фінансовий важіль".

Фінансовий леверидж характеризується використанням позикових коштів, які впливають на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Отже, фінансовий леверидж - це об'єктивний фактор, що виникає в результаті появи позикових коштів в обсязі використовуваного підприємством капіталу, що дозволяє підприємству отримувати додатковий прибуток за рахунок власного капіталу [35].

Показник, що відображає рівень додаткової прибутковості капіталу за рахунок різних частин використання позикових коштів, називається ефектом фінансового левериджу і розраховується за такою формулою:

$$ЕФЛ=(1-С_{пп})*(КВР_а-ПК)*ЗК/ВК, \qquad (3.13)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу, який полягає у прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

Cnn – ставка податку на прибуток, що виражена десятковим дробом;

КВРа – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

ПК – середній розмір процентів за кредит, що сплачує підприємство за використання позикового капіталу, %;

ЗК – середня сума позиченого капіталу, що використовується підприємством;

ВК – середня сума власного капіталу підприємства.

Розрахуємо показник фінансового левереджу для підприємства, що аналізується, і визначимо при якій структурі капіталу підприємства матиме максимальний рівень прибутковості за умови збереження фінансової стійкості.

Таблиця 3.6 - Розрахунок фінансового левериджу для підприємства, що аналізується

Структура капіталу	Частка власного капіталу, %			
	Ситуація станом на 31.12.22	30	50	100
1	2	3	4	5
Власний капітал, тис. грн.	-2478,0	52232,7	87054,5	174109,0
Позики (на 1 рік), тис. грн.	176587,0	121876,3	87054,5	-
Всього капіталізації, тис. грн.	174109,0	174109,0	174109,0	174109,0
Прибуток до відрахування відсотків по позиках, тис. грн.	2483,0	2483,0	2483,0	2483,0
Сума відсотків по позиках, тис. грн.:				
10% на рік	17658,7	12187,6	8705,5	-
25% на рік	35317,4	30469,1	21763,3	-
Прибуток після відрахування відсотків по позиках, тис. грн.				
10% на рік	-15175,7	-9704,6	-6222,5	2483,0
25% на рік	-32834,4	-27986,1	-19280,3	2483,0
Рентабельність власного капіталу, %:				
10% на рік	-	-	-	1,4
25% на рік	-	-	-	1,4
Ефект фінансового левериджу:				
10% на рік	-	-	-	-
25% на рік	-	-	-	-

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Розрахунки, наведені в табл. 3.6, свідчать, що для підприємства, що аналізується доцільно вибрати структуру капіталу за варіантом 100% власних коштів. Для досягнення цієї ситуації необхідно збільшити обсяги реалізації продукції. У майбутньому необхідно залучити позикові кошти з метою модернізації виробничих потужностей та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

3.2 Шляхи зниження впливу фінансових ризиків на прибуток дослідженого підприємства.

Ефективне забезпечення моделі управління фінансовими ризиками передбачає, зокрема вирішення таких проблемних питань [37]:

- аналіз умов виникнення і джерел формування ризиків та визначення факторів, що зумовлюють їх абсолютну величину;
- класифікація ризиків та їх взаємозв'язок з фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- формулювання критеріїв прийняття управлінських фінансових рішень щодо господарських операції, які характеризуються наявністю ризику (невизначеності);
- формулювання концепції управління ризиками підприємства.

Ризики, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства, виділяються в окрему групу – фінансові ризики, які характеризуються можливістю настання несприятливих фінансових наслідків у вигляді втрати доходів, капіталу чи ліквідності. Фінансові ризики з'являються у зв'язку з рухом фінансових потоків і виражаються, переважно, на ринках фінансових ресурсів.

У широкому розумінні фінансові ризики часто асоціюються з інвестиційними, операційними ризиками та ризиками структури капіталу; у вузькому розумінні – з ризиками, що виникають через фінансову діяльність підприємства, яка в свою чергу призводить до зміни склад та структури капіталу (пасивів) підприємства.

Сутність фінансових ризиків важливо розглядати через наявність двох подій:

А) загроза потенційно можливої, імовірної втрати ресурсів або недоотримання прибутків в порівнянні з варіантом, який розраховано та раціональне використання ресурсів в даній сфері діяльності;

Б) імовірність отримання додаткового прибутку, пов'язаного з ризиком.

ТОВ" Смак Життя " є не тільки дистриб'ютором готової продукції, а й власним виробником. На мою думку, буде цікаво розглянути компанію як виробника. Таким чином, фінансовий ризик частково можна віднести до групи спекулятивних ризиків, в результаті яких можуть виникнути як збитки, так і додатковий прибуток. А ТОВ " Смак Життя "в процесі діяльності з виробництва та реалізації хлібобулочних виробів не робить ставку на спроби отримання надприбутку, а дотримується стратегії" лідера за витратами", виробляє певний асортимент продукції за нижчою ціною в порівнянні з конкурентами і реалізує товар за розумною ціною близькі до собівартості, тому основними є так звані чисті ризики діяльності компанії. Насправді, ці ризики тісно взаємопов'язані і являють собою складний набір причинно-наслідкових зв'язків. Така природа ризику формує підхід, при якому фінансовий ризик включає в себе не тільки ризики, що виникають в результаті фінансової діяльності, але також операційні та інвестиційні ризики. Таким чином, під терміном "фінансовий ризик" розуміється сукупний ризик підприємства. Таким чином, фінансовий ризик відіграє найважливішу роль у всьому портфелі бізнес-ризиків.

Збільшення ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства та загалом на результати виробничо-господарської діяльності, пов'язане зі швидкими змінами кон'юнктури економічних і фінансових ринків, розширенням сфери фінансових відносин підприємства, поява нових фінансових технологій, фінансових продуктів та інших факторів.

Фінансовий ризик має об'єктивну природу через невизначеність зовнішнього середовища, пов'язаної з підприємством. Зовнішнє середовище включає об'єктивні економічні, соціальні та політичні умови, в яких підприємство здійснює свою діяльність, а також динаміку змін, яка змушує його адаптуватися [38].

Причин виникнення фінансових ризиків дуже багато, серед яких основними для ТОВ «Смак Життя» є:

- ✓ Слабка і нестабільна економіка країни;
- ✓ Інфляція, політичні фактори;

✓ Державне регулювання банківської облікової ставки;

✓ Суттєве коливання обмінних курсів валюти;

✓ Економічна криза;

✓ Конкурентна боротьба;

✓ Зниження цін на світовому ринку;

✓ Підвищення витрат на підприємстві.

Розглянемо основні фінансові ризики діяльності у табл. 3.7.

Таблиця 3.7 - Фінансові ризики діяльності ТОВ «Смак Життя»

Вид ризику	Індивідуальні ризики
Ринкові ризики	Зниження ринкової вартості підприємства; Ризик зниження ліквідності ринку; Процентний ризик; Ризик фондування; Товарний ризик.
Операційні ризики	Скорочення прибутку внаслідок збільшення цін на сировину та закупівельну вартість продукції. Скорочення прибутку внаслідок зменшення ціни реалізації. Скорочення попиту; Збільшення конкуренції; Втрата частки на ринку
Кредитні ризики	Неплатоспроможність дебіторів; Зростання обсягів простроченої дебіторської заборгованості; Збільшення термінів оплати відвантаженої продукції; Невиконанням договірних відносин партнерами підприємства
Інші ризики	Інфляційний ризик Депозитний ризик Структурний ризик Податковий ризик

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Розглянемо більше детально значущість кожного з видів ризику для ТОВ «Смак Життя».

Щоб оцінити вплив відсоткових ризиків та ризику фондування (зміна ціни залучення капіталу) необхідно проаналізувати, як сильно підприємство залежить

від зовнішніх джерел фінансування. Розглянемо таблицю 3.8. Враховуючи що власний капітал є від'ємним, це свідчить про непокриті збитки та залучення капіталу є значним. Обсяг позикового капіталу невпинно зростає. Тобто рівень даного ризику є високим.

Таблиця 3.8 - Динаміка структури капіталу ТОВ «Смак Життя», %

Показники	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	Абсолютний приріст	
1. Основний капітал	14,64%	24,15%	23,35%	9,51%	-0,80%
2. Оборотний капітал	84,07%	74,59%	76,65%	-9,48%	2,06%
3. Власний капітал	0,04%	-1,42%	-7,40%	-1,46%	-5,98%
4. Позиковий капітал	99,96%	101,42%	107,40%	1,46%	5,98%
5. Загальний обсяг капіталу	100,00%	100,00%	100,00%		

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Ризики втрати прибутку в результаті операційної діяльності є найбільш значними в діяльності ТОВ «Смак Життя» і тісно пов'язаний з товарним ризиком коливання ціни на продукцію.

Щоб проаналізувати вплив кредитного ризику на діяльність компанії, розглянемо обсяг дебіторської заборгованості ТОВ "Смак Життя" за останні роки. Обсяг дебіторської заборгованості ТОВ" Смак Життя " є значним. І якщо в 2021 році, в порівнянні з 2020 роком, сума дебіторської заборгованості збільшилася в 3 рази, то в 2022 році вона значно знизилася. Розрахунок з боржником, як правило, відбувається в стислі терміни, оскільки продукти з супермаркетів фактично доставляються щодня у відносно невеликих кількостях. У разі затримки погашення дебіторської заборгованості компанія може призупинити поставки товару до погашення простроченої заборгованості. Крім того, компанія співпрацює з багатьма споживачами, і дефолт 1 з них не завдасть істотних збитків ТОВ "Смак Життя".

Найбільш значущими серед фінансових ризиків, які притаманні діяльності ТОВ «Смак Життя» є ризики втрати прибутку: а) через зменшення реалізаційної ціни на продукцію; б) через збільшення закупівельної вартості продукції.

Операційні ризики суб’єкта господарювання формуються під впливом таких факторів [39]:

- зміна тривалості операційного циклу, що впливає на формування потреби підприємств в оборотному капіталі;
- зміна обсягів виробництва, що визначає формування залишків готової продукції та обсягів її реалізації;
- зміна обсягів реалізації, що впливає на формування грошових потоків підприємства, забезпечення його ліквідності та платоспроможності;
- зміна тривалості виробничого циклу як наслідок технологічних ризиків;
- зміна конкурентної позиції підприємства на ринку ресурсів (продукції).

Ці фактори негативно впливають на формування цілого ряду операційних ризиків, в тому числі на формування грошових потоків від основної діяльності.

Величина прибутку, що включається в ціну продукту, робить істотний вплив на обсяг продажів продукту і прибуток від продажів. В умовах Формування ринкової економіки державне регулювання рентабельності продукції, що випускається, як правило, відсутня. В результаті можна збільшити прибуток підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні продукту.

Виробники і продавці самостійно встановлюють ціну на свою продукцію, виходячи з витрат, пов'язаних з виробництвом, і встановленої рентабельності. Підприємство є незалежною юридичною особою, і, згідно з чинним законодавством, втручання місцевих органів влади в господарську діяльність юридичної особи заборонено.

Частка прибутку в структурі цін може бути обрана компанією довільно. Але ціна на продукт повинна залишатися помірною через високу конкуренцію на ринку. Таким чином, збільшення частки прибутку на певному ціна залежить від вартості інших товарів, включених в ціну продажу, тобто вартість продукції, виробленої самим підприємством і постачальником або вартості, є узагальненим якісним показником діяльності підприємства, показник її ефективності. І знову тут виникає ризик-ризик підвищення цін на сировину і закупівельну ціну продукції [40].

Вплив факторів макросередовища на підприємства харчової промисловості дуже важливо і конкретно.

В Наказі «Про облікову політику підприємства» ТОВ «Смак Життя» визначений перелік та склад статей калькулювання собівартості продукції. Так до собівартості виготовленої продукції включають:

- Витрати на основну та допоміжну сировину;
- Витрати від переробки застарілої продукції та браку;
- Витрати на пакувальні матеріали;
- Транспортно-заготівельні витрати;
- Витрати на паливо та електроенергію;
- Заробітна плата основних працівників;
- Відрахування ЄСВ;
- Загальновиробничі витрати (витрати на утримання, експлуатацію та ремонт устаткування виробничого призначення, амортизація основних засобів загальновиробничого призначення, витрати на опалення, водопостачання, освітлення, та інше утримання виробничих приміщень, витрати на охорону праці, техніку безпеки та охорону природного середовища, витрати на управління виробництвом).

З ростом населення планети зростає споживання продуктів харчування (особливо зернових), зростає попит на них і, відповідно, зростають ціни.

Наступним фактором є збільшення світового споживання м'яса через збільшення доходів домогосподарств, при цьому все більше зерна використовується в тваринництві, а не споживається людьми. Тобто ціни як на зерно, так і на м'ясо зростають. Іншим фактором є зростання цін на нафту і газ на світовому ринку і пов'язане з цим стрімкий розвиток ринку біопалива. Значна частина зерна використовується у виробництві біопалива.

Ці явища безпосередньо впливають на формування продовольчих ринків, в тому числі на цінову кон'юнктуру. З огляду на його характер, можна припустити, що високі ціни на сільськогосподарському ринку збережуться в найближчому майбутньому. Однак слід зазначити, що продовольство дорожчає, і воно продовжує

зростати, в основному через різке подорожчання зернових. Вони знаходяться в центрі харчової піраміди людства, тому зміни, що відбуваються на цих ринках, відображаються і на ринках інших товарів.

Наприклад, на ринку м'ясних і молочних продуктів вони складають основу кормової бази для тваринництва, оскільки їх неможливо виробляти без зернових. Такі глобальні зміни в споживанні продуктів тваринництва, безумовно, вимагають відповідної реакції з боку виробництва. Це побічно чинить додатковий тиск на світовий попит на зернові культури, замінюючи посівні площі пасовищами, і безпосередньо на корми для худоби..

У цьому контексті варто згадати про потенційні можливості України: у світі залишилося не так багато земельних ресурсів, які можна використовувати для вирощування зернових, і їх використання залежить від водних ресурсів.

Війна в Україні створює серйозні загрози для торговельних підприємств, зокрема ризики втрати основних засобів, продукції та девальвації гривні. Руйнування інфраструктури та ланцюгів поставок призводить до перебоїв у постачанні товарів і сировини, що ускладнює ведення бізнесу і знижує його прибутковість. Знищення виробничих потужностей, складів та транспортних засобів призводить до значних фінансових втрат і необхідності пошуку нових шляхів постачання. Крім того, економічна нестабільність, викликана воєнними діями, сприяє девальвації гривні, що призводить до подорожчання імпортних товарів і зниження купівельної спроможності населення. В таких умовах зростає рівень невизначеності і ризиків для підприємств, що працюють у сфері торгівлі. популярність біопалива в зв'язку з екологічними тенденціями і підвищенням цін на нафту призведе до скорочення посівів пшениці і збільшення посівів ріпаку, кукурудзи та соняшнику. Така тенденція призводить до зниження посівів зернових, що призводить до зниження врожайності, зростання цін на зерно і, отже, подорожчання борошна. Зростання цін на зерно призводить до зростання цін на хлібобулочні вироби, м'ясо і т. д.

Ці основні продукти харчування є основою продуктів харчування населення і збільшення цін на нього з одночасною неможливістю підвищити ціни на

продукцію через їх державне регулювання та високу конкуренцію на ринку, може призвести до значного скорочення прибутку ТОВ «Смак Життя».

Можна провести розрахунок можливої зміни вартості всіх видів сировини, що застосовуються в діяльності ТОВ «Смак Життя».

Це знання можна закласти в основу прогнозованої собівартості з метою закладення максимальної рентабельності в ціну реалізації продажу. Собівартість продукції певного виду на 35% залежить від ціни на борошно (4 сорт), а отже, протягом наступного кварталу з імовірністю 95% можна стверджувати, що собівартість цієї продукції не зросте більше, ніж на 2,31% (6,6*0,35) за інших незмінних умов.

Аналогічно можна розрахувати втрати прибутку від зростання цін на всі сировинні матеріали для всіх видів продукції ТОВ «Смак Життя», знаючи лише пропорції витрат на ту чи іншу сировину в обраній продукції, та статистику змін цін від постачальника.

Для більш глибокого інтервального оцінювання ризику будують криві щільності розподілу ймовірності випадкових збитків, визначають зони ризику (див. Рисунок 3.5.).

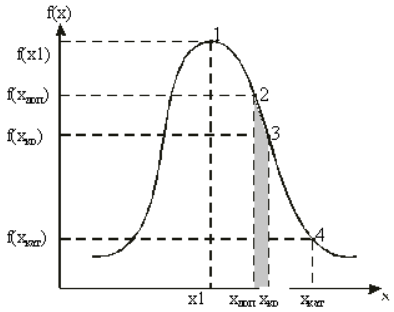


Рисунок 3.5. - Типова крива щільності розподілу ймовірностей випадкових витрат [41, с. 21]

У нашому випадку функцією є залежність обсягу прибутку від змін цін на сировинні матеріали.

Точка 1 характеризує найімовірніші збитки і очікувану чи середню віддачу. Точка 2 – відповідає точці допустимого ризику, в якій збитки будуть мати величину, що дорівнює загальній величині прибутку. Ця точка є верхньою межею зони допустимого ризику.

Ймовірність допустимого ризику визначається за залежністю [42]:

$$F(x) = \int_{0}^{x_{доп}} f(x)dx \qquad (3.15)$$

Зоною допустимого ризику є область у межах якої вид підприємницької діяльності не втрачає економічну доцільність, отже випадкові збитки не перевищують очікуваного підприємницького ризику.

Точка 3 характеризує ступінь гранично допустимого критичного ризику, - ризику втрат, які досягають величини розрахункової виручки від проекту. Ймовірність критичних ризиків визначається за залежністю:

$$F(x) = \int_{x_{доп}}^{x_{кр}} f(x)dx \qquad (3.16)$$

Зона критичного ризику - це область випадкових збитків, які перевищують величину очікуваного підприємницького збитку і досягають величини розрахованої виручки.

Точка 4 характеризує ступінь гранично-катастрофічного ризику, тобто ризику втрат, як мають розмір всього майна.

Ймовірність катастрофічного ризику визначається шляхом інтегрування:

$$F(x) = \int_{x_{кр}}^{x_{кат}} f(x)dx \qquad (3.17)$$

Зона катастрофічного ризику – це область можливих втрат, які перевищують величину розрахованої виручки і можуть сягати вартості майна. Катастрофічний ризик здатний привести підприємство до повного банкрутства. До катастрофічних відносяться всі ризики пов’язані із загрозою для життя людей, оточуючого середовища, тощо.

Приймаючи важливі економічні рішення, підприємець часто цікавиться скоріше ймовірністю відсутності перевищення певної позначки втрат, аніж стільки ймовірністю певного рівня втрат [43, с. 103].

Показники ризику:

1). Показник допустимого ризику – це ймовірність того, що втрати виявляться більшими за граничнодопустимий рівень (у нашому випадку таким рівнем є прибуток від операційної діяльності).

2). Показник критичного ризику – це ймовірність того, що втрати виявляться більшими за допустимий критичний рівень (розрахункова виручка від реалізації).

3). Показник катастрофічного ризику – це ймовірність того, що втрати по виявляться більшими за граничний катастрофічний рівень (вартість майна підприємства).

Розрахунок таких показників дозволяє дійти конкретного судження про різні стадії ризикованості. Втім для обґрунтування рішення лише провести розрахунок цих показників не є достатнім, необхідно також встановити їх граничні величини. Такі граничні значення є критеріями, відповідно допустимого, критичного і катастрофічного ризиків [44].

Обґрунтування управлінських фінансових рішень може засновуватися на виборі рівня ризику в межах від мінімального (який вважається досить малим) до максимально допустимого.

Розглянемо, якими були показники ризику діяльності ТОВ «Смак Життя» за останні роки. (Табл.3.9)

Таблиця 3.9. - Показники ризику втрати прибутку ТОВ «Смак Життя» (тис. грн.) [44]

	2020	2021	2022
Допустимий ризик	406,1	3123,5	6709,1
Критичний ризик	116561,9	138340,6	176081,4
Катастрофічний ризик	36214,3	46087,3	66470,1

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Стратегічною кінцевою метою управління ризиками є забезпечення стійкості функціонування організації в умовах невизначеності у зовнішньому і внутрішньому середовищі, а тактичною метою - отримання максимальної вигоди при оптимальному співвідношенні вигод і ризиків, прийнятному для підприємців. Як показує світова практика, останнім часом при виборі конкретного методу управління ризиками менеджери керуються концепцією прийнятного ризику. Відповідно до цієї концепції, ризик, який неприйнятний для організації, як правило,

не може бути прийнятий. Однак при виборі того чи іншого методу управління, якщо ризик не є катастрофічним, тобто в цілому прийнятним, підприємству слід керуватися принципом економічної доцільності – вибір того чи іншого методу управління ризиками виправданий тільки в тому випадку, якщо його вартість менше ефекту від використання цього методу [45].

Що стосується управління ризиком втрати прибутку в результаті зростання цін на сировину, то хеджування є одним з інструментів, що використовуються для пом'якшення впливу цього ризику на нашу діяльність, і під хеджуванням розуміється діяльність, спрямована на захист від можливих майбутніх фінансових втрат, пов'язаних зі зміною ринкових цін на сировинні товари методу [46]. Стратегії хеджування відображають загальний підхід, концепцію фінансового менеджменту, зміст якої полягає в обмеженні або мінімізації ризику. Стратегії хеджування стабілізують прибуток при мінімальному рівні ризику і надають можливість отримувати однакові результати незалежно від волатильності фінансового ринку [47, с. 320].

Операції хеджування передбачають укладення угоди про виплату екстреної компенсації з третьою стороною для повного усунення або часткової нейтралізації цінового ризику. Згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності (МСБО) товарні деривативи не належать до групи фінансових інструментів і навіть можливість їх багаторазового перепродажу, а отже і генерування грошових потоків, не перетворює їх на фінансовий інструмент, оскільки розрахунки шляхом виплати грошових коштів не змінюють основної природи угоди. У той же час похідні фінансові інструменти, які індексуються тільки в залежності від ціни товару, але не припускають можливості їх фізичної поставки, відносяться до фінансових інструментів.

У міжнародній практиці найпоширенішими видами деривативів є форвардні та ф’ючерсні контракти, опціони і своп-контракти. За використанням розробленої методи оцінки можливих змін ціни на борошно, їхнє укладання з метою фіксації ціни є надійним захистом від несприятливих змін цін на сировину у майбутньому [48].

3.3 Прогнозування прибутку як важеля фінансової результативності діяльності підприємства

Прибуток - це безпосередній перший результат ділової активності підприємства: її маса, обсяг відображають ефективність підприємницької діяльності [49]. Тому, на наш погляд, для того, щоб підвищити прибутковість наших торгових компаній, нам в першу чергу необхідно збільшити прибуток, а для цього ми повинні правильно планувати своє майбутнє. Складання бюджету є невід'ємною частиною загального процесу планування компанії. Механізм бюджетного планування доходів і витрат повинен бути реалізований таким чином, щоб забезпечити економію коштів, ефективність управління цими коштами, зниження непрямих витрат і втрат, підвищення достовірності планованих показників.

Бюджетування відрізняється від традиційних методів управління тим, що воно ефективно впливає на формування фінансових ресурсів, рух коштів, фінансові та економічні наслідки діяльності, оптимізує планові/фактичні відхилення і координує діяльність шляхом прийняття відповідних управлінських рішень [50].

На початку підприємства мають можливість впровадити лише деякі елементи системи бюджетування. Надалі, при поступовому зміцненні стабільності середовища, необхідність середньострокового та короткострокового фінансового планування діяльності ставатиме все більшим для більшої кількості підприємств.

У процесі складання бюджету проводиться аналіз, який дозволяє виявити можливості для зростання прибутку. Чим нижче точка беззбитковості, тим більше прибуток і тим нижче ризик. У спрощеному вигляді бюджет фінансових результатів може бути складений саме таким чином. У навчальній і науковій літературі з 1970-х років по теперішній час в основному описуються два методи планування прибутку: прямий розрахунок і аналіз. І. А. Бланк пропонує більш широку класифікацію методів (Рисунок 3.6.). Для планування прибутку на нашому підприємстві ми запропонуємо наступну модель.

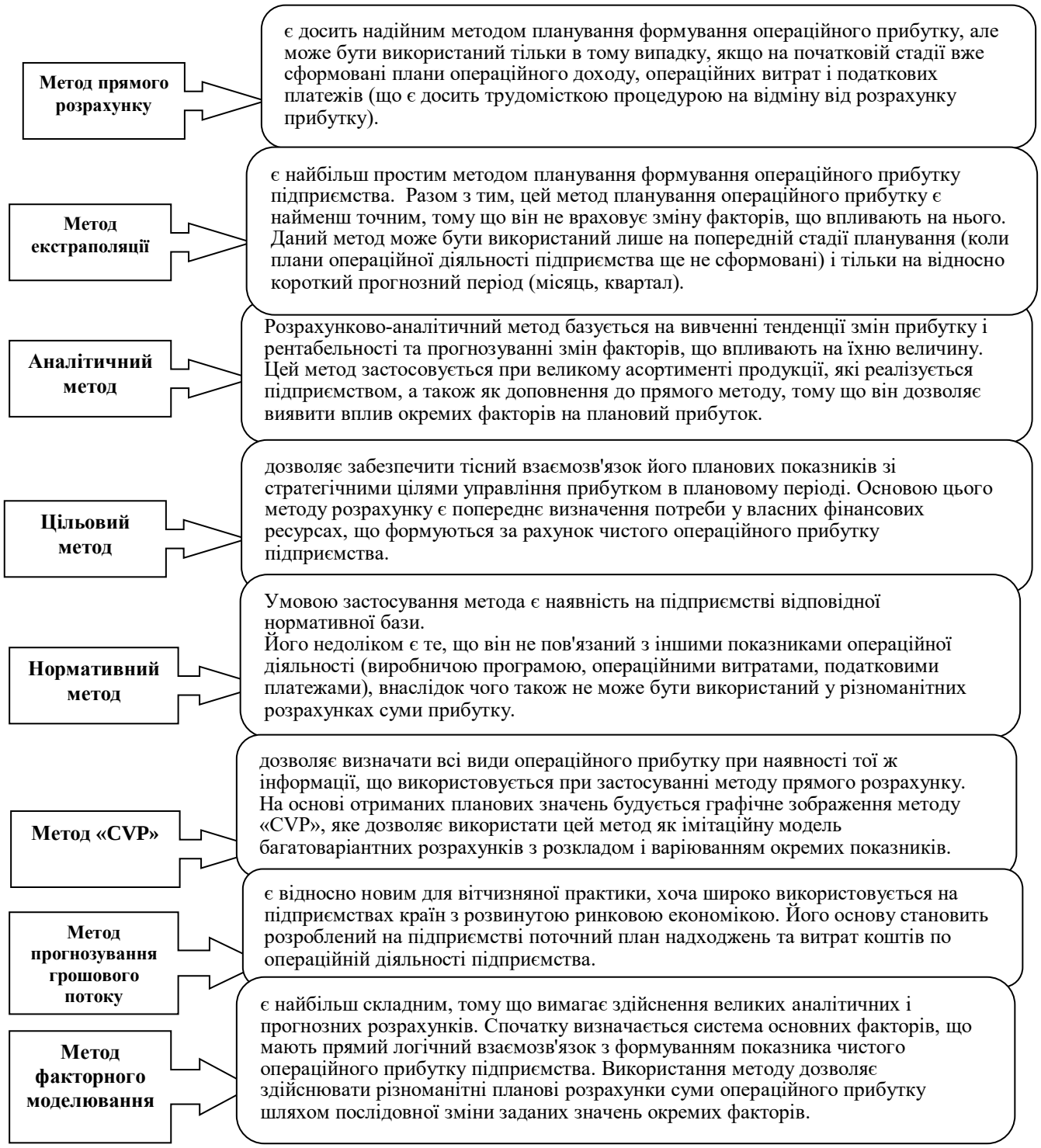


Рисунок 3.6. - Методи планування операційного прибутку [51]

Це буде синтез наявних методик (планування прибутку на основі ефекту операційного і фінансового левериджу, планування прибутку на основі граничних витрат і граничного доходу). Він розкриває різні фактори, що впливають на прогнозований прибуток та показує що треба зробити щоб уникнути ризик втрати прибутку. Цей синтез може бути представлений як факторна модель прогнозування прибутку від продажів, яка має наступний вигляд [52].

Факторна модель прогнозування прибутку від продажу має наступний вигляд:

$PR_1=PR_0+\Delta S+\Delta d+\Delta VC+\Delta FC+\Delta P$ (3.18) , де:

PR_1 - прогнозований прибуток;

PR_0 - прибуток базисного періоду;

Δ S - вплив зміни обсягу реалізації;

Δ d - вплив зміни асортиментного зрушення в обсязі продажу;

Δ VC - вплив зміни змінних витрат;

Δ FC - вплив зміни постійних витрат;

Δ P - вплив зміни цін продажу. [52, с. 128]

Модель може бути використана при порівняно малій інформаційній базі, дозволяє визначити фактори, що впливають на зміну прибутку, і відповідним чином на них впливати.

Розглянемо методику прогнозування прибутку від продажів на прикладі нашого підприємства. Отже, визначаємо початкові показники та структуру продажів в 2022 році (табл. 3.10 та 3.11) та прогнозуємо певні цілі.

Таблиця 3.10 - Звітні дані ТОВ «Смак Життя» у 2022 р., тис. грн.

Показники	Символ	Величин	Метод
1. Об’єм продажів, тис. грн..	S	25299	Звіт
2. Змінні витрати, тис. грн.	VC	19783	Звіт
3. Коефіцієнт змінних витрат	b	0,78	VC / S
4. Маржинальний дохід, тис. грн..	MP	5516	S - VC
5. Коефіцієнт маржинального доходу	a	0,22	MP/ S
6. Постійні витрати тис. грн..	FC	4198	Звіт
7. Прибуток від продажу, тис. грн..	PS	1318	MP - FC
8. Операційний леверидж	OL	4,19	MP / PS

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Прогнозуються такі цілі на майбутній період:

Таблиця 3.11 - Структура продажів ТОВ «Смак Життя» у 2022 р.

Товарна група	Питома вага у %	МР на гривню продажів	Зважений МР на гривню продажів
Г рупа А	40,0	0,5	0,5 *0,4=0,2
Група В	20,0	0,2	0,2*0,2=0,04
Г рупа С	40,0	0,31	0,31 *0,4=0,124
Всього	100,0	Х	0,364

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Зростання виручки від продажів на 10%. Зміна структури продажів: товарна група А - 50%; товарна група В - 15%; товарна група С - 35%. Зниження змінних витрат на 8%. Збільшення постійних витрат 25%. Зростання цін на продавану продукцію на 15%.

Виконуємо прогнозний розрахунок прибутку від продажів за факторами:

1. Отже, фактор впливу обсягу продажів на прибуток, завдяки ньому прибуток зросте на 551,6 тис.грн.

$\triangle S = \triangle TS * MP/PS = 0.1+5516/1318*1318=+551.6$ (3.19) , де:

$\triangle TS$ - прогнозований приріст виручки від продажу;

PR_0 - прибуток від продажу у базисному періоді.

2. Фактор структурних зрушень в обсязі продажів вплине на прибуток наступним чином ($\triangle d$)

Таблиця 3.12 - Структура продажів у майбутньому періоді

Товарна група	Питома вага у %	МР на гривню продажів	Зважений МР па гривню продажів
Груна А	50,0	0,5	0.5*0,5=0,25
Група В	15,0	0,2	0,2*0,15=0,03
Група С	35,0	0,31	0,31*0,35=0,11
Всього	100,0	Х	0,39

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Сталося структурне зрушення, що вплинуло на коефіцієнт маржинального доходу (MPn). Коефіцієнт МР збільшився з 0,364 до 0,39, тобто на 0,026, або на +2.6%.

Фактор структурних зрушень в обсязі продажів:

$\triangle d= S_0 * T_s * \triangle MP = 25299*1,1*0.026=+723.55$ (3.20) , де:

S_0 - виручка від продажу у базисному періоді;

T_s - прогнозований темп росту виручки від продажу;

ΔMP - зміна коефіцієнту маржинального доходу внаслідок структурних зрушень.

3. Вплив на прибуток фактора змінних витрат (ΔVC):

$\Delta VC=S_0 * T_s * VC_1 *(1-MP_1)= 25299 * 1,1 * (1 - 0,39) * 0.08 = +1358.05$ (3.21), де:

VC_1 - прогноз зниження змінних видатків.

4. Вплив на прибуток фактора постійних витрат (ΔFC):

(5516*0,25=1379) прибуток знизиться на цю ж суму (-1379).

5. Вплив на прибуток Фактора цін (ΔP) визначиться за формулою:

$\Delta P=S_0 * T_s =25299 * 1,1 * 0.15 = +4174.34$ (3.22) , де:

P_1 - прогнозована зміна цін на продукцію.

У результаті ми отримаємо величину прогнозованого прибутку:

551.6+723.55+1358.05-1379+4174.34=5428.54 тис.грн.

Отже, виходячи з наших розрахунків, прибуток від продажів повинен зрости з 1318 тис.грн. до 5428,54 тис.грн. або в 4 рази. Як бачимо, факторний аналіз суттєво змінює розрахунок прибутку, який можна було виконати на основі одного лише ефекту операційного важеля.

Проводячи аналіз, ми чітко розуміємо, що найбільшою проблемою для підприємства є не тільки втрата великого обсягу прибутку в 2022 році, а й збитки. В результаті витрати підприємства мають найбільший вплив на отримання прибутку. Під час мого дослідження стало зрозуміло, що нещодавно прийнятий Податковий закон має певні зміни, особливо щодо корпоративних витрат, особливо податку на прибуток: ставка податку на прибуток підприємств буде знижена з 2022 року до 23%, з 2012 року до 21%, з 2013 року до 19%, з 2014 року до 16%.

Що стосується загальної вартості, то, згідно з Податковим кодексом, перелік витрат, які можуть бути віднесені до загальної вартості, є невизначеним, тому це дає як підприємцям, так і податковим органам можливість маневрувати, як регулюючі органи, так і компанії можуть по-різному визначати, які витрати і за якою ціною можуть бути включені в загальну вартість. загальна вартість. Відтепер,

з одного боку, Податковий кодекс забороняє включати до загальної вартості витрати, товари та послуги, придбані у приватних підприємців. З іншого боку, він не визначає чіткого переліку "дозволених" загальних витрат.

Тому, щоб підвищити рівень рентабельності і уникнути ризику виникнення збитків на підприємстві, необхідно збільшувати прибуток і намагатися знижувати витрати, тобто собівартість продукції. У нашому випадку компанія є торговою, і збільшити прибуток можна тільки за рахунок збільшення продажів.

Для забезпечення виконання запланованих обсягів торгівлі, потрібно дотримуватись наступних організаційно-економічних умов:

Необхідно врахувати сезонні коливання товарообороту і підвищити питому вагу груп товарів, які мають найбільший попит. Мережі магазинів «Смак Життя» потрібно збільшити асортимент наступних груп: бакалії, так як в ТОВ «Смак Життя» невелика частка тільки ковбасних виробів (6.5%) , збільшити рибну продукцію (2,1%). Немалий попит в ТОВ «Смак Життя» мають продовольчі продукти молочної та кисломолочної продукції, отже необхідно за допомогою економіко–статистичного методу підвищити частку товарообороту асортименту рибної продукції (до 2,3%), по ковбасних виробах (до 6,7%), молоко і кисломолочні продукти (до 12,5%)

Покращити рівень обслуговування клієнтів шляхом надання додаткових послуг, пов'язаних з продажем товарів і їх експлуатацією. Дегустації, безкоштовні пакети, промоакції, задля залучення клієнтів для ТОВ «Смак Життя» а також за допомогою постачальників допоможуть рекламувати свою продукцію.

Здійснювати пошук нових постачальників, які забезпечать поставку товарів на більш вигідних для підприємства умовах і підвищать цілісність асортименту. ТОВ «Смак Життя» необхідно шукати оптових постачальників, адже вони можуть доставляти різноманітні товари. Таким чином підприємство отримає можливість зменшувати витрати за допомогою знижок, як постійному, оптовому покупцеві.

Дослідити рівень цін підприємств-конкурентів. Таке дослідження й аналіз допоможуть проводити ефективну цінову політику.

Важливо підвищити питому вагу товарних груп, які забезпечують найкращу прибутковість, наприклад: лікеро-горілчані вироби.14%, повинні займати у плановому періоді 17% , морозиво повинно займати 6,8%

Розробити рекламні кампанії (варто приділити увагу рекламі на транспорті, особливо такому транспорті, що проходить по району обслуговування підприємства), які призведуть до підвищення товарообороту.

Проводити якісніший підбір персоналу, підвищити кваліфікації шляхом курсів та розглядом працівників із вищою освітою та кращим стажем роботи для управлінських посад.

Розробка ефективної політики істотних стимулів і заохочень для співробітників є ключем до зростання заробітної плати, оскільки ефективність господарської діяльності підприємства підвищується за рахунок розподілу заробітної плати по групах працівників, умов праці, трудових досягнень, можливості підвищення заробітної плати за виконання авторитетної роботи.

Перерозподіл площі торговельного залу між іншими групами товарів, тобто варто приділяти більше уваги продовольчим товарним групам, адже вони більш прибуткові.

Використання більш модернізованих методів продажу товарів. В ТОВ «Смак Життя» продовольчий відділ працює шляхом самообслуговування, як наслідок - збільшення товарообороту за цією групою товарів, а непродовольчі товарні групи мають меншу частку в товарообороті 41%, адже не мають методу самообслуговування. ТОВ «Смак Життя» варто перейти на самообслуговування по непродовольчим товарам також.

Підвищити рівень обслуговування покупців шляхом надання додаткових послуг, які пов’язані з реалізацією товарів, а також їх експлуатацією.

Важливість та доцільність використання вище перерахованих умов досягнення запланованих обсягу та структури товарообороту, є необхідною передумовою для досягнення запланованих результатів.

Для покращення рівня ефективності діяльності підприємства можна запропонувати й такі варіанти: запровадити інформаційну систему

бухгалтерського та управлінського обліку, перерозподілити функції деяких посад та найняти кваліфікованих менеджерів та маркетологів.

Багато переваг дають стратегії, спрямовані на диверсифікацію асортименту товарів і послуг. Найбільш важливими напрямками диверсифікації для ТОВ «Смак Життя» є: поповнення списку постачальників продукції холодних напоїв, удосконалення складу пропозиції по групі кондитерських виробів , особливо щодо шоколаду та випічки; розширення товарного асортименту по бакалії через укладання угод з новими постачальниками; приведення групи молочних товарів у відповідність до модерних тенденцій на ринку; додавання соєвих продуктів, розширення асортименту за рахунок пропозиції сухих кормів для домашніх тварин.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дало змогу сформулювати в роботі наступні висновки та пропозиції:

1. В роботі була вивчена фінансова і економічна література щодо сутності прибутку та системи управління ним. Не існує єдиного визначення сутності прибутку, але ми виділили найбільш прийнятне на наш погляд. Була розроблена таблиця в якій зведені основні погляди фахівців на сутність прибутку.

2. В роботі виявлена необхідність зблизити такі два види прибутку, як бухгалтерський та економічний для уникнення ризику фальсифікації фінансових результатів і втрати прибутків власників, інвесторів та держави. Розкрито та запропоновано найбільш оптимальний на наш погляд механізм управління прибутком.

3. Охарактеризовано господарську діяльність досліджуваного підприємства та проведено аналіз фінансового стану ТОВ «Смак Життя» у 2020-2022 рр.. За аналізований період власний капітал має від'ємне значення та ще й зменшився в 5,8 разів. Підприємство отримувало збиток, який зріс на 2020 тис. грн. Активи зменшилися на 21064 тис. грн. Обсяг продажів зменшився на 3138 тис. грн. Показники ліквідності, рентабельності та стійкості є нестабільними. Останні три роки підприємство знаходиться в зоні класу 3, тобто нижче середнього рівня спроможності виконувати зобов'язання. Аналіз показав, що передкризове положення повинне примусити керівництво товариства переглянути фінансову політику підприємства і вжити заходи щодо стабілізації фінансового стану підприємства, покриття збитків та збільшення прибутку підприємства, оскільки останні три роки підприємство знаходиться нижче середнього рівня спроможності виконувати зобов'язання. Інакше товариство виявиться на межі банкрутства, пов'язаним із неплатоспроможністю і великою кількістю дебіторських заборгованостей з різними термінами погашення.

4. Аналіз формування прибутку на досліджуваному підприємстві, за допомогою прийому елімінування, дозволив оцінити вплив факторів на прибуток від реалізації продукції на основі даних ТОВ «Смак Життя». Встановлено, що валовий прибуток з 2020 по 2022 роки зменшився на 1504 тис.

грн. На його падіння найбільше вплинули зростання собівартості продукції, зростання відпускних цін, структура продукції та обсяг реалізації.

5. В рамках роботи був також проведений аналіз показників рентабельності підприємства. Рентабельність товарної продукції має стабільний та швидкий ріст з 3,07% розросту до 15,2%. А ось рентабельність активів показала неефективне використання активів. Рентабельність власного капіталу має тенденцію до зниження від 0,9 грн. до 0,25 грн. Для збільшення рентабельності та уникнення ризику втрати рентабельності торгівельного підприємства, на мій погляд, першочерговим завданням є збільшення прибутку, а для цього його необхідно правильно спланувати в майбутньому.

6. Оскільки підприємство є торгівельним та основним шляхом збільшення прибутку для нього є збільшення товарообігу, був проведений аналіз обсягу та структури товарообігу на підприємстві. За аналізований період в діяльності торговельного підприємства відбувалися позитивні зміни, які добре вплинули на обсяг реалізації товарів. Але оскільки ТОВ «Смак Життя» має неконкурентні товарні групи, як по продовольчим так і непродовольчим товарам, на мою думку, ТОВ «Смак Життя» необхідно переглянути асортиментну структуру, що впливає на обсяги діяльності, а також провести аналіз цінової політики.

7. Проведено аналіз руху грошових коштів, визначено точку беззбитковості (19081,82 тис. грн.) та кумулятивний внесок кожного з видів продукції. Розраховано поріг рентабельності та відсоток валової маржі (21,8%). На основі цих розрахунків запропоновано обсяги реалізації двох груп продукції для досягнення точки беззбитковості.

8. За допомогою матриці БКГ було проаналізовано асортиментну політику ТОВ «Смак Життя» та запропоновано стратегії оптимізації асортименту.

9. На основі дослідження фінансового левериджу з різною структурою капіталу запропоновано оптимальне співвідношення власного капіталу та позикового. На даний момент та за даних умов найкращим варіантом для підприємства буде 100% власного капіталу.

10. Проаналізовано вплив ризиків на прибуток. Було розглянуто вплив зміни ціни на сировину (в цьому випадку на борошно, оскільки ТОВ «Смак Життя» було розглянуте, як виробник хлібобулочних виробів). Таким чином можна закласти в основу прогнозної собівартості з метою встановлення максимальної рентабельності в ціну реалізації продажу.

11. Запропоновано прогнозування прибутку, як важеля фінансової результативності діяльності підприємства. Запропоновано прогнозування певних цілей, які призведуть до 4-кратного збільшення прибутку. Також розроблено певні заходи щодо збільшення товарообігу та прибутку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хейне П. Економічний спосіб мислення / П. Хейне; пер. з англ. – М. : Новини, Catallaxy, 1991. – 330 с.

2. Альфред М. Кінг. Тотальне управління грошима / Альфред М. Кінг; пер. з англ. – Полігал, 1999. – 448 с.

3. Проскурін В.П. Історія економіки та економічних учень . Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч. посіб. / Проскурін В.П. – К.: КНЕУ, 2005. – 372 с.

4. Кене Ф. Вибрані економічні твори / Кене Ф.; пер. с фр. – М. : Соцекгіз, 1960.- 551 с.

5. Петті В., Сміт А., Рікардо Д., Кейнс Дж., Фрідмен М. Класика економічної думки. Твори/М.: Прес, 2000. – 896 с.

6. . Башнянін Г. І. Політична економія./Башнянін Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2000. – 527 с.

7. Маркс К. Твори -Т. 25. - Ч. І. / К. Маркс — М..: 1984. - С. 43.

8. Мочерний С. В. Історія економічних вчень : навч. посібник / С. В. Мочерний. – Л. : 2006. – 183 с.

9. Депутат В. І. Основи економічної теорії / В. І. Депутат, П. В. Круша. – К. : 2008. – 255 с.

10. Мілль Дж. С. Основи політичної економії / Дж. С. Мілль. – М., 1980. – Т. 2. –141 с.

11. . Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. – М. : Прогрес, 1982. – 455 с.

12. Найт Ф. Ризик, невизначеність та прибуток / Ф.Найт ; пер. з англ. М.Я. Каждана; Центр эволюц. экономікі. - М.: Діло, 2003. - 359 с.

13. Чемберлен Е.Х. Теорія монополістичної конкуренції: Реорієнтація теорії вартості / Чемберлен Е. Х. ; пер. з англ; - М.: Экономіка, 1996. - 351 с.

14. Самуельсон П.А. Экономіка: [підр.] / П. А. Самуельсон ; пер. с англ. - Ахтіар, 1995. - 384 с.

15. Нідлз Б. Принципи бухгалтерського обліку. – М.: Фінанси і статистика, 1993.-496 с.

16. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: навч. Пос./ В. М. Гриньова, В. О. Коюда – [2-не вид., перероб. І доп.]. – К.: Знання-Прес, 2004. – 424 с.

17. Гікс Дж. Вартість і капітал / Дж. Гікс. - М.: Прогрес, 1993. - 488с.

18. Шаховалова Є.О. Еволюція сутності прибутку, теорії і функції / Є.О. Шаховалова 2013. – 6 с.

19. Энтоні Р. Облік: ситуації та приклади / Р. Энтоні, Дж. Рис. – М. : Фінанси і статистика, 1998. – 560 с.

20. Макконел Р. К. Економікс: принципи, проблеми та політика / Кемпбелл Р. Макконел, Стенлі Л. Брю ; [пер. з англ.]. – [11-те вид.]. - К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

21. Томпсон А. Економіка фірми / А. Томпсон, Д. Формбі ; [пер. з англ.]. – М. : ЗАО «Біном», 1998. – 544 с.

22. Хендріксен Э. С. Теорія бухгалтерського обліку / Э. С. Хендріксен, М. Ф. Ван Бреда ; [пер. з англ.]. – М. : Фінанси и статистика, 2000. – 576 с.

23. Соколов Я. В. Бухгалтерський облік: від витоків до наших днів / Я. В. Соколов. – М.: Юніті, 1996. – 638 с.

24. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : Вид-во Української академії банківської справи" НБУ. – 2010. – № 28. – С. 125-132.

25. Керанчук Т.Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні / Т.Л. Керанчук // Фінанси України : журнал. – 2011. – № 7. – С.104-114.

26. Боденчук Л.Б., Боденчук Л.С., Нідельчу В.В «Формування системи управління прибутком підприємства» [стаття] / Л.Б. Боденчук, Л.С. Боденчук, В.В. Нідельчу – Економіка та суспільство, 2023. – 5 с.

27. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – [3-тє вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

28. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – [2-ге вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.

29. Козак Л.В. Чинники формування прибутковості власного капіталу підприємницьких структур за видами економічної діяльності// Наукові записки. Серія «Економіка». – 2011.вип.13. – с. 107-113.

30. Самородова Н. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами підприємства // Вісник Університету банківської справи Національного банку України . - 2012 № 1 (13). – с. 212-214.

31. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. – 4-те вид., перероб. І доп. – Х.: Фактор, 2008. – 200 с.

32. Голов С. Ф. Управлінський облік: підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.

33. Батенко Л.П. Основи бюджетування [підр.] / Л.П. Батенко. – Київ: КНЕУ, 2010. – 208 с.

34. Панасюк Б. Концептуальні основи економічного прогнозування і планування. // Економіка України. - 2011. - №5.

35. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств як засіб ринкового реформування економіки//АПЕ. - 2011. - № 2. - С. 70-73.

36. Алексєюк А.Р. Ризик – один із факторів формування прибутку // Економіка. Фінанси. Право. – 2012, №4. – С. 17-21.

37. Шваб О. Є. Економіка підприємства . Навч . пос. – К.: Каравела 2004.

38. Зінченко Т. Управління прибутком і рентабельністю підприємства в умовах ринкової економіки // Вісті . ДВ. – 2011. – 1 липня.

39. .Щехорський. Моделювання ризику втрати прибутку і безпеки в операційній діяльності підприємства / А.Щехорський // Галицький економічни й вісник. — 2010. — No2(27).— С.169-175.

40. Аберніхіна І.Г.Система управління майновими ризиками підприємства як складова його економічної безпеки :монографія /І.Г. Аберніхіна, Л.М.Савчук. – Д. : Пороги, 2009. – 153 с.

41. Щехорський А.Й., Міляр Л.Ф. Кількісний аналіз ризику втрати валового прибутку / Вісник ЖДТУ / Економічні науки.–2008.-No 4(46).– С. 260-266.

42. Вітлінський В. В., Верченко П. І.Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч. - метод. посіб. для самост. вивч. дисц. [Текст]— К.:КНЕУ, 2000.—292 с.

43. Диба М.І. Основні джерела фінансових ризиків / М.І. Диба // Фінанси України. — 2009. — No5. —С. 101-111.

44. Судомир С. М. Стратегія розвитку підприємства та її цільова спрямованість / С. М.Судомир // Інноваційна економіка.–2011.–С. 67-69.

45. Когут Р. В. Діагностика в системі управління економікою підприємства / Р. В. Когут //Науковий вісник НЛТУ.–2012.–№ 22.7.

46. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : Навч. посібник / Кривов'язюк І. В.–Київ :Центр учбової літератури, 2013.–450 с.

47. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» N 5463-VI (5463-17) від 16.10.2012 // Відомості Верховної Ради (ВВР). –1999. –№40. – С. 365.

48. П(С)БО17 «Податок на прибуток», Наказ Міністерства фінансів України No27 від 25.01.2011 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/ show/z0047-01.

49. Зінченко О. Існуючі підходи до вимірювання якості прибутку підприємства і концептуальні засади її дослідження [Текст] / О. А. Зінченко // Наука й економіка. –2011. –No 2 (22). –С. 24–28.

50. Клевець В. Б. Формування фінансових результатів у молокопродуктовому підкомплексі АПК : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.07.02 / В. Б. Клевець ; Держ. агроекол. ун-т. – Житомир, 2004. – 20 с.

51. Хомів О. В. Аналіз показників фінансової стійкості роздрібних торговельних підприємств / О. В. Хомів // Науковий вісник НЛТУУ країни : Збірник науково-технічних праць .-2011.-Вип.21.13.- С. 332-337.

52. Гончарук А. Г. Управління ефективністю діяльності підприємства: підручник / А. Г. Гончарук. –Одеса: Астропринт, 2012. – 260 с.

Додатки

Додаток А

Баланс ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр., тис. грн.

Актив	**Код рядка**	**2020**	**2021**	**2022**	**У 2021 в порівнянні з 2020**	**У 2022 в порівнянні з 2021**	**У 2022 в порівнянні з 2020**	**У 2021 впорівнянні з 2020, %**	**У 2022 в порівнянні з 2021, %**	**У 2022 в порівнянні з 2020, %**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
І. Необоротні активи										
Нематеріальні активи:										
- залишкова вартість	10	20166	17953	16044	-2213	-1909	-4122	-10,97	-10,63	-25,69
- первісна вартість	11	26033	26678	28013	645	1335	1980	2,48	5,00	7,07
- накопичена мортизація	12	-5867	-8725	-11969	-2858	-3244	-6102	48,71	37,18	50,98
Незавершене удівництво	20	433	2	0	-431	-2	-433	-99,54	-100,00	
Основні засоби:										
- залишкова вартість	30	5875	6312	5562	437	-750	-313	7,44	-11,88	-5,63
- первісна вартість	31	10249	12459	13492	2210	1033	3243	21,56	8,29	24,04
- знос	32	-4374	-6147	-7930	-1773	-1783	-3556	40,53	29,01	44,84
Довгострокові біологічні активи:										
- справедлива (залишкова) вартість	35	0	0	0	0	0	0			
- первісна вартість	36	0	0	0	0	0	0			
- накопичена мортизація	37	0	0	0	0	0	0			
Довгострокові фінансові інвестиції:										

- які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	40	14797	14787	14687	-10	-100	-110	-0,07	-0,68	-0,75
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
Довгострокова дебіторська заборгованість	50	0	0	0	0	0	0			
Справедлива(залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	55	0	0	0	0	0	0			
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	56	0	0	0	0	0	0			
Знос інвестиційної нерухомості	57	0	0	0	0	0	0			
Відстрочені податкові активи	60	766	1319	635	553	-684	-131	72,19	-51,86	-20,63
Гудвіл	65	0	0	0	0	0	0			
Інші необоротні активи	70	2	0	0	-2	0	-2	-100,00		
Гудвіл при консолідації	75	0	0	0	0	0	0			
Усього за розділом I	80	42039	40373	36928	-1666	-3445	-5111	-3,96	-8,53	-13,84
II. Оборотні активи					0	0	0			
Виробничі запаси	100	10	0	5	-10	5	-5	-100,00		-100,00
Поточні біологічні активи	110	0	0	0	0	0	0			
Незавершене иробництво	120	0	0	0	0	0	0			
Готова продукція	130	0	0	0	0	0	0			
Товари	140	4225	13029	4415	8804	-8614	190	208,38	-66,11	4,30
Векселі одержані	150	0	0	0	0	0	0			

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:										
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
- первісна вартість	161	1129	9249	3668	8120	-5581	2539	719,22	-60,34	69,22
- резерв сумнівних боргів	162	-40	-317	-787	-277	-470	-747	692,50	148,26	94,92
Дебіторська заборгованість за рахунками:										
- за виданими авансами	180	768	560	4164	-208	3604	3396	-27,08	643,57	81,56
- з нарахованих доходів	190	0	0	0	0	0	0			
- із внутрішніх розрахунків	200	22974	108234	103117	85260	-5117	80143	371,12	-4,73	77,72
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	570	14	30	-556	16	-540	-97,54	114,29	-1800,00
Поточні фінансові інвестиції	220	100000	0	0	-100000	0	-100000	-100,00		
Грошові кошти та їх еквіваленти:										
- в національній валюті	230	222	393	663	171	270	441	77,03	68,70	66,52
- у т.ч. в касі	231	0	0	0	0	0	0			
- в іноземній валюті	240	0	0	86	0	86	86			100,00
Інші оборотні активи	250	0	1219	735	1219	-484	735		-39,70	100,00
Усього за розділом II	260	129863	132530	116096	2667	-16434	-13767	2,05	-12,40	-11,86
III. Витрати майбутніх періодів	270	2207	0	21	-2207	21	-2186	-100,00		-10409,52
IV. Необоротні активи та групи вибуття	275	0	0	0	0	0	0			

Баланс	280	174109	172903	153045	-1206	-19858	-21064	-0,69	-11,49	-13,76
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
Пасив										
І. Власний капітал										
Статутний капітал	300	2000	2000	2000	0	0	0	0	0	0
Пайовий капітал	310	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Додатковий вкладений капітал	320	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інший додатковий капітал	330	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	-4478	-14797	-18735	-10319	-3938	-14257	230,44	26,61	76,10
Неоплачений капітал	360	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	370	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Накопичена курсова різниця	375	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом І	380	-2478	-12797	-16735	-10319	-3938	-14257	416,42	30,77	85,19
Частка меншості	385	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ІІ. Забезпечення наступних виплат та платежів										
Забезпечення виплат персоналу	400	532	511	587	-21	76	55	-3,95	14,87	9,37
Інші забезпечення	410	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сума страхових резервів	415	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
Цільове фінансування	420	0	50	49	50	-1	49	0	-2,00	100,00
Усього за розділом II	430	532	561	636	29	75	104	5,45	13,37	16,35
III. Довгострокові зобов’язання										
Довгострокові кредити банків	440	0	0	67855	0	67855	67855	0	0	100,00
Інші довгострокові фінансові зобов’язання	450	154666	56773	77299	-97893	20526	-77367	-63,29	36,15	-100,09
Відстрочені податкові зобов’язання	460	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші довгострокові зобов’язання	470	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Усього за розділом III	480	154666	56773	145154	-97893	88381	-9512	-63,29	155,67	-6,55
Короткострокові кредити банків	500	0	54095	10440	54095	-43655	10440	0	-80,70	100,00
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями	510	271	26495	0	26224	-26495	-271	9676,75	-100,00	0
Векселі видані	520	405	462	0	57	-462	-405	14,07	-100,00	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	3718	24657	3263	20939	-21394	-455	563,18	-86,77	-13,94
Поточні зобов’язання за розрахунками:										
- з одержаних авансів	540	153	122	446	-31	324	293	-20,26	265,57	65,70
- з бюджетом	550	59	85	257	26	172	198	44,07	202,35	77,04

- з позабюджетних платежів	560	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- зі страхування	570	108	68	91	-40	23	-17	-37,04	33,82	-18,68
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
- з оплати праці	580	276	199	251	-77	52	-25	-27,90	26,13	-9,96
- з учасниками	590	0	0	0	0	0	0	0	0	0
- із внутрішніх розрахунків	600	15640	10737	4417	-4903	-6320	-11223	-31,35	-58,86	-254,09
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	610	759	11446	4825	10687	-6621	4066	1408,04	-57,85	84,27
Усього за розділом IV	620	21389	128366	23990	106977	-104376	2601	500,15	-81,31	10,84
V. Доходи майбутніх періодів	630	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Баланс	640	174109	172903	153045	-1206	-19858	-21064	-0,69	-11,49	-13,76

Додаток Б

Звіт про фінансові результати ТОВ «Смак Життя» за 2020-2022 рр., тис. грн.

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ										
Стаття	**Код рядка**	**2020**	**2021**	**2022**	**У 2021 в порівнянні з 2020**	**У 2022 в порівнянні з 2021**	**У 2022 в порівнянні з 2020**	**У 2021 в порівнянні з 2020, %**	**У 2022 в порівнянні з 2021, %**	**У 2022 в порівнянні з 2020, %**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10	27627	31050	25299	3423	-5751	-2328	12,39	-18,52	-9,20
Податок на додану вартість	15	778	602	626	-176	24	-152	-22,62	3,99	-24,28
Акцизний збір	20	0	0	0	0	0	0			
	25	0	0	0	0	0	0			
Інші вирахування з доходу	30	-38	0	-1000	38	-1000	-962	-100,00		96,20
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	35	26811	30448	23673	3637	-6775	-3138	13,57	-22,25	-13,26
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	40	-24328	-27934	-22694	-3606	5240	1634	14,82	-18,76	-7,20
Валовий прибуток:					0	0	0			
- прибуток	50	2483	2514	979	31	-1535	-1504	1,25	-61,06	-153,63
- збиток	55	0	0	0	0	0	0			
Інші операційні доходи	60	52483	51975	64004	-508	12029	11521	-0,97	23,14	18,00
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і	61	0	0	0	0	0	0			

сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності										
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
Адміністративні витрати	70	-39554	-37315	-41197	2239	-3882	-1643	-5,66	10,40	3,99
Витрати на збут	80	-357	-664	-1203	-307	-539	-846	85,99	81,17	70,32
Інші операційні витрати	90	-12227	-10106	-8306	2121	1800	3921	-17,35	-17,81	-47,21
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	91	0	0	0	0	0	0			
Фінансові результати від операційної діяльності:		0	0	0						
- прибуток	100	2828	6404	14277	3576	7873	11449	126,45	122,94	80,19
- збиток	105	0	0	0	0	0	0	0		
Доход від участі в капіталі	110	3652	396	2824	-3256	2428	-828	-89,16	613,13	-29,32
Інші фінансові доходи	120	19029	14419	0	-4610	-14419	-19029	-24,23	-100,00	
Інші доходи	130	0	0	326	0	326	326	0		100,00
Фінансові витрати	140	-28542	-30820	0	-2278	30820	28542	7,98	-100,00	
Втрати від участі в капіталі	150	0	-10	-20141	-10	-20131	-20141		201310,00	100,00
Інші витрати	160	-1385	-101	0	1284	101	1385	-92,71	-100,00	
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165	0	0	-326	0	-326	-326			100,00
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:										
- прибуток	170	0	0	0	0					
- збиток	175	-4418	-9712	-3040	-5294	9712	4418	119,83	-100,00	

У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176	0	0	0	0	-3040	-3040			100,00
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	0	0	0	0	0	0			
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	0	0	-1213	0	0	0			
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	2185	388	0	-1797	-1601	-3398	-82,24	-412,63	280,13
Фінансові результати від звичайної діяльності:										
- прибуток	190	0	0	0	0	0	0			
- збиток	195	-2233	-9324	-4253	-7091	9324	2233	317,55	-100,00	
Надзвичайні:					0	-4253	-4253			100,00
- доходи	200	0	0	0	0					
- витрати	205	0	0	0	0	0	0			
Податки з надзвичайного прибутку	210	0	0	0	0	0	0			
Частка меншості	215	0	0	0	0	0	0			
Чистий:					0	0	0			
- прибуток	220	0	0	0	0	0	0			
- збиток	225	-2233	-9324	-4253	-7091	5071	-2020	317,55	-54,39	47,50
Забезпечення матеріального заохочення	226	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Додаток В

Звіт про рух грошових коштів ТОВ «Смак Життя» за 2021-2022 рр., тис. грн.

Стаття	**Код рядка**	**2021**	**2022**
1	**2**	**3**	**4**
І. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10	2492	19902
Погашення векселів одержаних	15	0	326
Покупців і замовників авансів	20	68306	81526
Повернення авансів	30	-34470	-45
Установ банків відстотків за поточними рахунками	35	0	0
Бюджету податку на додану вартість	40	0	0
Повернення інших податків і зборів (обов'язкових платежів)	45	0	0
Отримання субсидій, дотацій	50	0	0
Цільового фінансування	60	-2539	0
Борників неустойки (штрафів, пені)	70	0	0
Інші надходження	80	9167	31
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	90	73	5868
Авансів	95	47887	85599
Повернення авансів	100	0	0
Працівникам	105	420	3421
Витрат на відрядження	110	63	787
Зобов'язань з податку на додану вартість	115	50	114
Зобов'язань з податку на прибуток	120	98	367
Відрахувань на соціальні заходи	125	1505	1662
Зобов'язань з інших податків і зборів (обов'язкових платежів)	130	953	630
Цільових внесків	140	85560	0
Інші витрачання	145	9107	91
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150	-102760	3201
Рух коштів від надзвичайних подій	160	0	0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	-102760	3201
ІІ. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Реалізація:			
- фінансових інвестицій	180	0	100000
- необоротних активів	190	0	0
- майнових комплексів	200	0	0
Отримані:			
- відсотки	210	0	10969
- дивіденди	220	2804	0

1	2	3	4
Інші надходження	230	353553	0
Придбання:			
- фінансових інвестицій	240	0	0
- необоротних активів	250	0	0
- майнових комплексів	260	0	0
Інші платежі	270	351951	67214
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	4406	43755
Рух коштів від надзвичайних подій	290	0	0
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	4406	43755
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження власного капіталу	310	0	0
Отримані позики	320	98996	62822
Інші надходження	330	0	0
Погашення позик	340	55510	0
Сплачені дивіденди	350	0	0
Інші платежі	360	50737	3646
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	-7251	59176
Рух коштів від надзвичайних подій	380	0	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	-7251	59176
Чистий рух коштів за звітній період	400	356	171
Залишок коштів на початок року	410	393	222
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	0	0
Залишок коштів на кінець року	430	749	393

Додаток Г

Звіт про рух грошових коштів ТОВ «Смак Життя» за 2020 р., тис. грн.

Стаття	**Код рядка**	**За звітний період**	
		Надходження	**Видаток**
1	**2**	**3**	**4**
І. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	10	0	4418
Коригування на:			
- амортизацію необоротних активів	20	4660	X
- збільшення (зменшення) забезпечень	30	0	32
- збиток (прибуток) від нереалізованих курсових різниць	40	0	0
- збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	50	0	21296
Витрати на сплату відсотків	60	28542	X
Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	70	7456	0
Зменшення (збільшення):			
- оборотних активів	80	26568	0
- витрат майбутніх періодів	90	1708	0
Збільшення (зменшення):			
- поточних зобов’язань	100	0	75096
- доходів майбутніх періодів	110	0	0
Грошові кошти від операційної діяльності	120	0	39364
Сплачені:			
- відсотки	130	X	28542
- податки на прибуток	140	X	200
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150		200
Рух коштів від надзвичайних подій	160	0	0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	0	68106
ІІ. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Реалізація:			
- фінансових інвестицій	180	97165	X
- необоротних активів	190	338	X
- майнових комплексів	200	0	0
Отримані:			
- відсотки	210	19029	X
- дивіденди	220	3652	X
Інші надходження	230	3048	X
Придбання:			
- фінансових інвестицій	240	X	0
- необоротних активів	250	X	5765

- майнових комплексів	260	X	0
1	**2**	**3**	**4**
Інші платежі	270	X	0
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280	117467	0
Рух коштів від надзвичайних подій	290	0	0
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300	117467	0
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження власного капіталу	310	0	X
Отримані позики	320	48115	X
Інші надходження	330	8360	X
Погашення позик	340	X	105696
Сплачені дивіденди	350	X	0
Інші платежі	360	X	394
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370	0	49615
Рух коштів від надзвичайних подій	380	0	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390	0	49615
Чистий рух коштів за звітній період	400	0	254
Залишок коштів на початок року	410	476	X
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	0	0
Залишок коштів на кінець року	430	222	X