

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему: «Стратегія підвищення рентабельності аграрного підприємства
ТОВ «Агроснаб»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0728-з
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та
страхування

освітньої програми фінанси і кредит
спеціалізації Банківська справа

_____ В.І. Усатов _____

Керівник к.е.н., ст. викладач Воловоденко Л.В.

Рецензент к.е.н., ст. викладач Герасимова В.О.

Запоріжжя – 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Освітня програма фінанси і кредит
Спеціалізація Банківська справа

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____ А.П. Кущик

« ____ » _____ 2019 року

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

Усатову Владиславу Ігоровичу

1. Тема роботи: «Стратегія підвищення рентабельності аграрного підприємства ТОВ «Агроснаб»
керівник роботи: Воловоденко Л.В., к.е.н., ст. викладач
затверджені наказом ЗНУ від 4 липня 2019 року № 1111-с.
2. Строк подання студентом роботи: 2 грудня 2019 року.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності товариства з обмеженою відповідальністю «Агроснаб», Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): провести дослідження теоретичних основ структури власного капіталу комерційного підприємства; провести комплексну оцінку фінансового стану товариства з обмеженою відповідальністю «Агроснаб» ; на підставі комплексного аналізу фінансової діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Агроснаб» розробити заходи щодо підвищення рентабельності господарської діяльності підприємства.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 12 рис., 19 табл. і 15 формул.
6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Батракова Т.І., к.е.н., доцент	09.08.2019 р.	09.08.2019 р.
2	Батракова Т.І., к.е.н., доцент	06.09.2019 р.	06.09.2019 р.
3	Батракова Т.І., к.е.н., доцент	04.10.2019 р.	04.10.2019 р.

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2019 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2019 р. – 09.07.2019 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2019 р. – 08.08.2019 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2019 р. – 05.09.2019 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	06.09.2019 р. – 03.10.2019 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	04.10.2019 р. – 07.11.2019 р.	виконано
6.	Формування висновків	08.11.2019 р. – 21.11.2019 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	22.11.2019 р. – 29.11.2019 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	02.12.2019 р.	виконано

Студент _____ В.І. Усатов
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ Л.В. Воловоденко
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ А.В. Линенко
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 94 с., 12 рис., 19 табл. 76 джерел.

Об'єктом дослідження є фінансова діяльність товариства з обмеженою відповідальністю «Агроснаб».

Метою кваліфікаційної роботи є розробка заходів щодо підвищення рентабельності комерційного підприємства шляхом оптимізації господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Агроснаб».

Завдання: 1) провести дослідження науково-теоретичної бази аналізу рентабельності комерційного підприємства; 2) провести системний аналіз господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Агроснаб»; 3) розробити комплексну політику підвищення рентабельності комерційного підприємства та запропонувати заходи щодо підвищення ефективності управління господарської діяльності комерційного підприємства.

Методи досліджень: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; метод фінансових коефіцієнтів; метод аналітичних таблиць.

Одержані результати та їх новизна: розроблена системна політика підвищення рентабельності господарської діяльності комерційного підприємства з метою підвищення прибутковості бізнесу в умовах макроекономічної нестабільності.

Виконано фінансовий аналіз господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Агроснаб». На підставі проведеного аналізу розроблено комплексну програму підвищення рентабельності шляхом оптимізації господарської діяльності комерційного товариства.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ,
ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ,
ПОДАТКОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО, АКТИВИ, ПАСИВИ.

SUMMARY

Qualification work: 94 pp., 12 figs., 19 tables. 76 sources.

The object of the study is the financial activity of the production and commercial firm Private enterprise Promgidrokomplekt.

The purpose of the qualification work is to develop measures to increase the profitability of the commercial enterprise by optimizing the economic activity of the limited liability company Agrosnab.

The following can be used to calculate the level of profitability of enterprises: balance sheet profit; profit from the sale of products (works, services), ie from the main activity; profit from other activities (financial, investment). In this case, the profit is compared with the advance value, which can be taken in different variants (all the capital of the enterprise, equity, loan capital, fixed capital, working capital.

Objectives: 1) to conduct research of the scientific-theoretical basis of the analysis of profitability of a commercial enterprise; 2) carry out a systematic analysis of the economic activities of Agrosnab, a limited liability company; 3) develop a comprehensive policy to increase the profitability of a business enterprise and propose measures to improve the efficiency of managing the business activity of a business enterprise.

Research methods: horizontal analysis; vertical analysis; trend analysis; method of financial ratios; method of analytical tables.

The results obtained and their novelty: a systematic policy of increasing the profitability of business activity of a commercial enterprise with the purpose of increasing the profitability of business in the conditions of macroeconomic instability was developed.

The diploma thesis highlights the profitability of the enterprise - which is indispensable for profit. The absolute amount of profit that an enterprise receives from its core business is a very important indicator. However, it cannot characterize the level of economic efficiency.

Profitability is directly linked to profit. However, it cannot be equated with

the absolute amount of profit received. Profitability is a relative indicator, ie the level of profitability, which is measured as a percentage. The various choices made to determine profit, recurrent costs, recoverable cost, and profitability make a significant number of profitability indicators available.

The financial analysis of the business activity of Agrosnab, Limited Liability Company was performed. On the basis of the conducted analysis, a comprehensive program of increase of profitability was developed by optimizing the economic activity of a commercial company.

PROFITABILITY, FINANCIAL ANALYSIS, SOLVENCY OF THE ENTERPRISE, FINANCIAL SUSTAINABILITY, TAX LAW, ASSETS, LIABILITIES.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	12
1.1 Аналіз рівнів, динаміки та структури фінансових результатів діяльності підприємства	12
1.2 Розподіл і використання прибутку на підприємстві	20
1.3 Методологія проведення аналізу фінансових результатів на підприємстві	24
Висновки до розділу 1	35
2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОВАРИСТВА ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АГРОСНАБ»	37
2.1 Загальна економічна характеристика підприємства	37
2.2 Аналіз рівнів, динаміки та структури фінансових результатів діяльності підприємства	45
2.3 Факторний аналіз прибутку підприємства	49
2.4 Аналіз показників рентабельності ТОВ "АГРОСНАБ"	56
Висновки до розділу 2	61
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ ЗБІЛЬШЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	63
3.1. Збільшення власного капіталу шляхом інвестиційних вкладень	63
3.2. Напрямки забезпечення прибутковості підприємства	68
3.3 Управління дебіторською заборгованістю ТОВ "АГРОСНАБ"	77
Висновки до розділу 3	82
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТОВНИХ ДЖЕРЕЛ	90
ДОДАТКИ	96

ВСТУП

Фінансовим підсумком господарської діяльності підприємства є його прибуток. Прибуток в узагальненому вигляді відображає результати господарювання, продуктивність витрат живої і матеріалізованої праці і тому служить важливою економічною характеристикою ефективності роботи підприємств. Він займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою. Це виражається в тому, що фінанси, кредит, ціни, собівартість і другі економічні важелі прямо чи частково пов'язані з прибутком.

Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства є важливим елементом для прийняття конкретних рішень, спрямованих на подальше збільшення прибутковості, виявлення причин збитковості, а також забезпечення стабільності фінансового стану. Саме це і зумовило актуальність вибраної теми.

Теоретичною і практичною основою даної дипломної роботи стали сучасні літературні джерела з економіки торговельного підприємства та економічного аналізу господарської діяльності, періодичні публікації проведених вітчизняних та закордонних економістів, законодавчі та нормативні акти підприємства, договори, закони та постанови Уряду України, статистична звітна документація.

У дипломній роботі висвітлюється рентабельність підприємства – котра невід'ємно залежить від прибутку. Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством від основної діяльності є дуже важливим показником. Однак він не може характеризувати рівень ефективності господарювання.

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами. По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робот, послуг). Тут можливі різні варіанти визначення

поточних витрат і прибутку, що використовуються у розрахунках. По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут також можливі різні варіанти визначення авансованої вартості й визначення прибутку, що береться для розрахунків. Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як рентабельність. У найширшому, найзагальнішому понятті рентабельність означає прибутковість або доходність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих видів її; доходність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки. Рентабельність безпосередньо зв'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку. Рентабельність - це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Для розрахунку рівня рентабельності підприємств можуть використовуватися: балансовий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від основної діяльності; прибуток від інших видів діяльності (фінансової, інвестиційної). При цьому прибуток зіставляється з авансованою вартістю, яку можна брати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал).

Об'єктом дослідження є процес та можливі стратегії підвищення рентабельності виробничого циклу господарського товариства в сучасних умовах.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних питань, пов'язаних з обліком та аналізом рентабельності на комерційному підприємстві.

Для розрахунку рентабельності галузей береться загальна сума прибутку, отримана підприємствами, об'єднаннями, іншими госпрозрахунковими формуваннями, що входять у відповідну галузь економіки. На рівень рентабельності галузі впливатиме наявність у ній низькорентабельних і збиткових підприємств.

Досліджено нормативну базу України, що регламентує фінансову діяльність господарських підприємств:

- Положення (стандарти) Бухгалтерського обліку;
- Господарський Кодекс України;
- Закон України «Про ліцензування деяких видів господарської діяльності»;
- Податковий Кодекс України.

Як базу дослідження обрано ТОВ «АГРОСНАБ». Об'єктом дослідження виступає фінансова діяльність підприємства. Предметом дослідження є фінансові результати ТОВ «АГРОСНАБ».

Метою дипломної роботи є поглиблене вивчення утворення прибутку підприємства, основи формування та вплив різних факторів та формування прибутку.

Для досягнення поставленої мети в роботі сформульовано та виконано такі завдання:

- обґрунтувати методологічні основи формування прибутку підприємства;
- дослідити порядок формування прибутку підприємства за 2014-2018 роки та проаналізувати валові доходи, валові витрати, прибуток і вплив факторів на його величину;
- обґрунтувати стратегії формування прибутку підприємства на наступний період;

- зробити конкретні висновки і запропонувати пропозиції щодо підвищення прибутку на ТОВ «АГРОСНАБ».

Методика дослідження: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; трендовий аналіз; метод фінансових коефіцієнтів; порівняльний аналіз; метод аналітичних таблиць; факторний аналіз; кореляційний аналіз; регресивний аналіз.

Одержані результати та їх наукова новизна: розроблена системна політика підвищення рентабельності господарської діяльності комерційного підприємства з метою підвищення прибутковості бізнесу в умовах макроекономічної нестабільності.

Практична значимість отриманні результатів - виконано фінансовий аналіз господарської діяльності товариства з обмеженою відповідальністю «Агроснаб» . На підставі проведеного аналізу розроблено комплексну програму підвищення рентабельності шляхом оптимізації господарської діяльності комерційного товариства.

Публікації. За матеріалами дослідження подано до друку статтю «Основні напрямки забезпечення прибутковості комерційного підприємства» / В.І. Усатов // Збірник наукових праць за результатами науково-практичної конференції «Актуальні проблеми сучасної науки». – Мелітополь, Економіко-гуманітарний факультет Запорізького національного університету у м. Мелітополі Запорізької області. – 2019. – С. 82-86.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Аналіз рівнів, динаміки та структури фінансових результатів діяльності підприємства

При прийнятті рішень, пов'язаних з управлінськими процесами формування прибутку, використовується показник рентабельності капіталу, витрат та продаж.

Рентабельність є однією з базових економічних категорій економіки. Пояснення терміну "рентабельність" не визначає різних думок, оскільки під ним розуміється відношення, в чисельнику якого завжди фігурує прибуток. Рентабельність прибутку визначається як відношення прибутку до капіталу (активам), рентабельність витрат - як відношення прибутку до собівартості (витрат), рентабельність продаж відношення прибутку до ціни (виручки від реалізації) [6, с.122].

При розрахунках показників рентабельності використовують різні показники прибутку - балансовий прибуток, прибуток від реалізації, чистий прибуток.

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Водночас прибуток є однією з важливих форм розподілу національного доходу. Відтак прибуток характеризує відносини, які складаються в процесі первинного розподілу доходу, його перерозподілу і кінцевого використання.

Поява прибутку безпосередньо зв'язана з появою категорії "витрати

виробництва". Прибуток - це та частина вартості продукту, яка залишається після покриття витрат виробництва. Уособлення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому виразі як собівартість продукції [15, с.172].

Необхідний і додатковий продукт - це категорії виробництва. Для з'ясування сутності цих категорій необхідно уточнити, що лежить в основі поділу чистого продукту на необхідний і додатковий. Згідно з економічною теорією це поділ часу праці, витраченої у сфері матеріального виробництва, на необхідний і додатковий. Протягом необхідного часу забезпечується створення фонду життєвих коштів або робочого фонду, що необхідний робітнику для підтримання і відтворення його життя і що за всіх систем суспільного виробництва він сам постійно повинен виробляти й відтворювати.

Додатковий продукт - частина чистого продукту, створювана безпосередніми виробниками понад вартість необхідного продукту. Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їхнього успішного розвитку.

Прибуток - це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої та готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість пройде відповідну стадію обороту і набере грошової форми.

Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток - це форма реалізації вартості в основному додаткового продукту. Однак прибуток включає і частину вартості необхідного продукту. Прибуток підприємств сфери матеріального виробництва - це частина національного доходу, що в результаті його первинного розподілу набирає форми чистого доходу підприємств [16, с.122].

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу суспільного продукту, національного доходу.

Водночас прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників.

На формування прибутку, як фінансового показника роботи підприємства, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Зміни в обсягах і структурі прибутку підприємств різних галузей економіки, свідчать про складні процеси, що відбуваються в окремих галузях економіки і пов'язані зі зміною обсягів виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг); зміною ефективності господарювання; розвиток ринкових відносин; ціноутворенням.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його балансовий прибуток. Найбільш повне, на нашу думку, визначення балансового прибутку дано у статистичному щорічнику України за 2000 рік. Балансовий прибуток - загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітній період, отримана як на території України, так і за її межами, що відображена в його балансі і включає прибуток від реалізації

продукції (робіт, послуг), в тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій [17, с.311].

Отримання балансового прибутку пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства.

По-перше, це основна діяльність, її результатом є прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг). Як правило цей прибуток має основну питому вагу в складі балансового прибутку. Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається відніманням з виручки від реалізації суми податку на додану вартість, акцизного збору, (ввізного) мита, митних зборів, а також витрат, що включаються в собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг).

По-друге, це діяльність зв'язана зі здійсненням фінансових інвестицій. У результаті підприємства одержують прибуток у вигляді дивідендів на акції, від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків на державні цінні папери, облігації підприємств, на депозитні рахунки. Обсяг цього прибутку і його питома вага в балансовому прибутку мають тенденцію до зростання. Це обумовлено розвитком ринкової економіки, фондового ринку [15, с.184].

На обсяг названого прибутку справляють вплив обсяг фінансових інвестицій, їхнє спрямування і структура, умови оподаткування.

По-третє, ця діяльність, зв'язана з отриманням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат підприємств.

До них належать:

- прибутки і збитки минулих років, що виявлені у звітному періоді;
- невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих,

- пожеж, аварій);
- надходження боргів, списаних раніше як безнадійні;
 - штрафи, пені, неустойки, що надходять за порушення господарських договорів суб'єктами господарювання в зв'язку із застосуванням фінансових санкцій;
 - штрафи, отримані за несвоєчасне погашення податкового кредиту з державного бюджету;
 - кредиторська заборгованість між підприємствами недержавної форми власності, щодо якої минув термін позовної давності;
 - дебіторська заборгованість, щодо якої минув термін позовної давності;
 - прибуток від завищення цін і тарифів;
 - курсова різниця від операцій в іноземній валюті;
 - прибуток і збиток від ліквідації основних засобів;
 - вартісна різниця відвантаженої та отриманої частини виконаного повністю бартерного контракту;
 - прибуток (збиток) від спільної діяльності.

З прийняттям Закону "Про внесення змін і доповнень в Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 року, податкові адміністрації здійснюють контроль за правильністю визначення оподаткованого прибутку. Установлена методика визначення оподаткованого прибутку безпосередньо не зв'язана з формуванням балансового прибутку підприємства.

Однак зняття контролю за формуванням балансового прибутку з боку податкових органів не зменшує значення цього показника для підприємства. Балансовий прибуток залишається джерелом сплати ряду податків, формування фінансових ресурсів підприємств. Управління цими процесами займає важливе місце у фінансовому менеджменті [18, с.367].

Як вже зазначалося, отримання прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток входить до складу виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на розрахунковий рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (місяць, квартал, рік) на основі даних бухгалтерського обліку.

Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції. Проте окремі законодавчі акти по різному трактують настання моменту реалізації. Так, згідно із Законом "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 року, реалізацією визнається подія, що відбулася раніше: дата зарахування коштів покупця на банківський рахунок постачальника в оплату товарів або дата відвантаження товарів. Згідно із Законом "Про додаток на додану вартість" від 3 квітня 1997 року (з наступними змінами до нього), реалізацією вважається зарахування коштів від покупця на банківський рахунок постачальника в оплату товарів, що підлягають реалізації.

Однак незалежно від визначення моменту реалізації в законодавчих актах реальне формування на підприємстві прибутку від реалізованої продукції має місце тільки за умови, коли така відбувається на справді. Тобто, коли кошти від покупця надходять на розрахунковий рахунок постачальника [18, с.342].

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і визначення податкових зобов'язань підприємств згідно з цією датою призводить до використання оборотних коштів підприємств на сплату податків, погіршення їхнього фінансового стану.

На рис. 1.1 наведено структурно-логічну схему формування прибутку від

реалізації продукції, а також названо основні показники, що впливають на прибуток від реалізації.

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції) [21, с.281].

Прибуток від реалізації товарної продукції залежить від чотирьох чинників першого порядку: об'єму реалізації продукції; її структури; собівартості і рівня середньореалізаційних цін.

Треба звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).

Істотний вплив на обсяг реалізації продукції, а також і на прибуток від реалізації справляє розмір прибутку, що включається в ціну виробів. За умов формування ринкової економіки, державного регулювання рентабельності продукції, як правило, уже нема. Отже, створюється можливість збільшення прибутку підприємства за рахунок збільшення частки прибутку в ціні окремих виробів. Цьому сприяє відсутність належної конкуренції, монопольне становище деяких підприємств у виробництві й реалізації багатьох видів продукції.

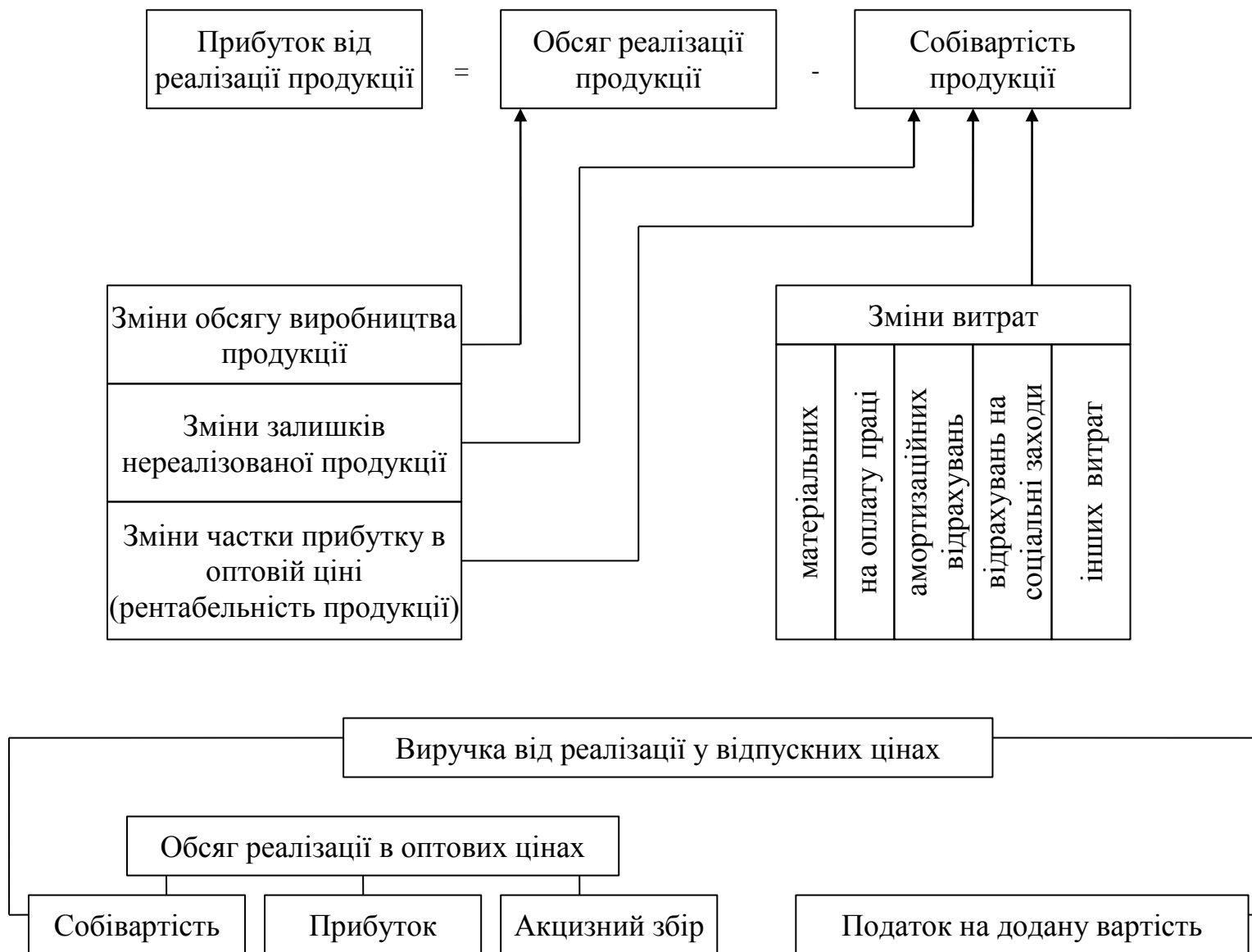


Рис. 1.1 – Структурно-логічна схема формування прибутку від реалізації продукції

Таким чином можна зробити висновок, що можливості підприємства впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність є досить істотними [18, с.286].

1.2 Розподіл і використання прибутку на підприємстві

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний і для задоволення різноманітних потреб. Прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самого підприємства і використовується ним для забезпечення господарської діяльності.

Отже, отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. У розподілі прибутку можна виділити два етапи. Перший етап - це розподіл балансового прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава і підприємство. В результаті розподілу кожний з : учасників одержує свою частку прибутку.

Пропозиції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в: сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку; у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування; у порядку надання податкових пільг.

Другий етап - це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після здійснення платежів у бюджет. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди: резервний, розвитку й удосконалення виробництва, соціальних потреб, заохочення. Кошти цих фондів використовуються для фінансування відповідних витрат.

На рис. 1.2. зображено схему розподілу балансового прибутку підприємства. З неї можна зробити висновок, що на обсяг прибутку, який залишається в розпорядженні підприємств, впливають: абсолютна сума отриманого балансового прибутку; платежі в бюджет, здійснювані за рахунок прибутку (рентні платежі, плата за землю, податок із власників транспортних засобів, податок на прибуток, податок на нерухомість - після його запровадження).

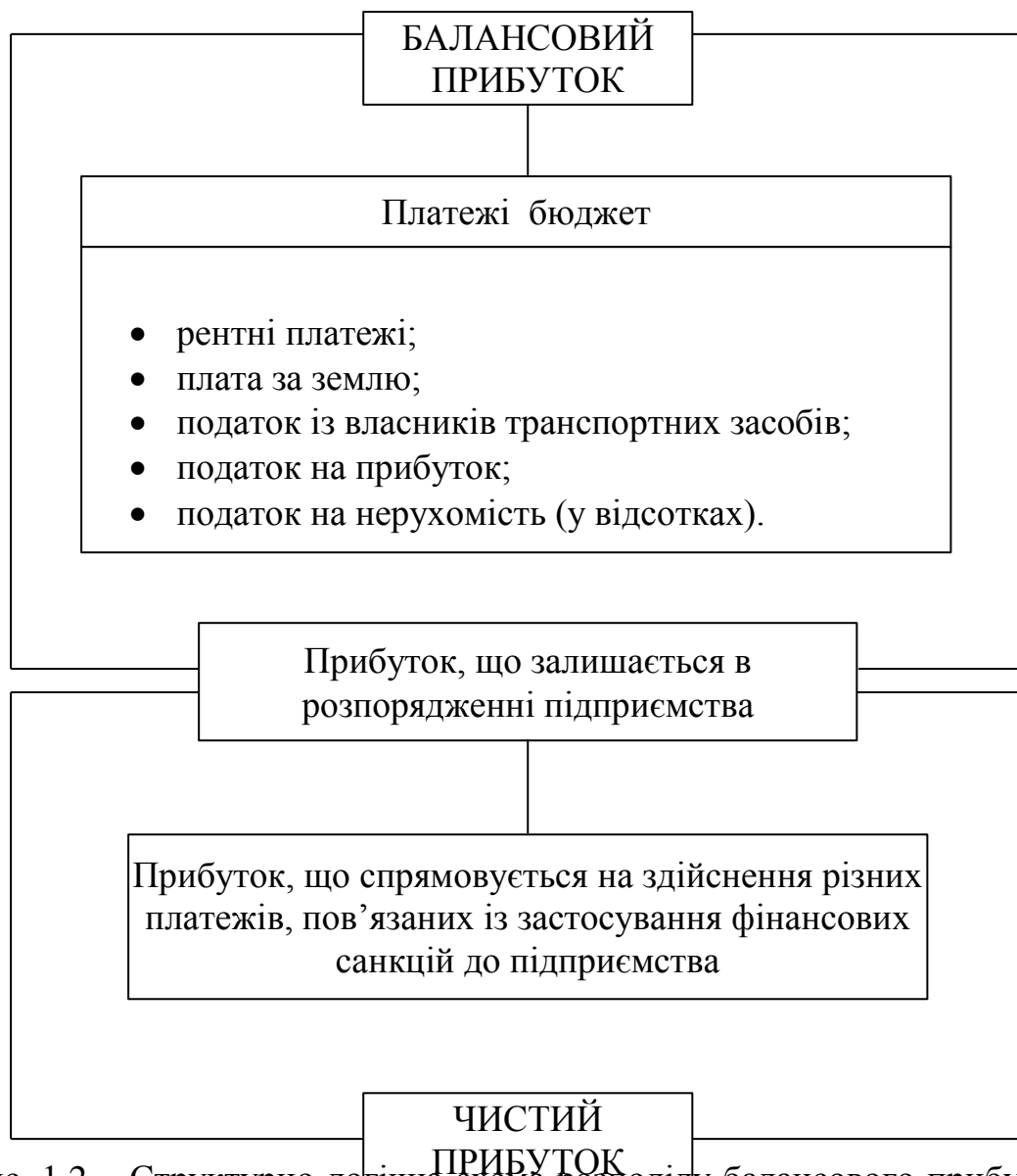


Рис. 1.2 – Структурно-логічна схема розподілу балансового прибутку і формування чистого прибутку підприємства

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, не слід

ототожнювати з чистим прибутком.

Чинні нормативні акти визначають, що за рахунок прибутку підприємства повинні сплачувати ще і штрафи в таких випадках:

- за порушення господарських договорів із суб'єктами господарювання;
- за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків;
- за затримку перерахування коштів у бюджет і державні цільові фонди;
- за приховування прибутку від оподаткування;
- за недотримання встановлених лімітів забору води або використання води без укладання відповідної угоди (це стосується використання води з державних водогосподарських систем);
- за прострочені банківські позички;
- за невиконання квоти зі створення робочих місць для інвалідів;
- за інші порушення [21, с.272].

З урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності підприємств, що функціонують в різних сферах економіки, можуть стягуватися за рахунок прибутку й інші штрафи. Особливо це стосується комерційних банків, страхових компаній. Отже, чистий прибуток - це частина прибутку, що залишається в підприємства після сплати податків та можливих штрафів (фінансових санкцій).

Використання чистого прибутку підприємство може здійснювати шляхом попереднього формування цільових грошових фондів або спрямовуючи кошти безпосередньо на фінансування витрат. Можливий також розподіл чистого прибутку частково для формування цільових фондів, а частково на безпосереднє фінансування витрат. На рис. 1.3. зображено структурно-логічну схему використання чистого прибутку підприємства.

Як уже було сказано, за рахунок прибутку підприємство формує і ряд цільових фондів, кошти з яких спрямовуються на фінансування певних витрат, задоволення відповідних потреб. Використання чистого прибутку на виплату дивідендів здійснюється безпосередньо [33, с.293].

Принципове значення в розподілі чистого прибутку має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Ці фонди умовні, безпосередньо на підприємстві вони не утворюються, а їхню величину можна встановити на підставі розрахунків використання прибутку на фінансування певних витрат чи заходів. За адміністративної системи управління економікою здійснювалось державне регулювання співвідношення фондів нагромадження і споживання.

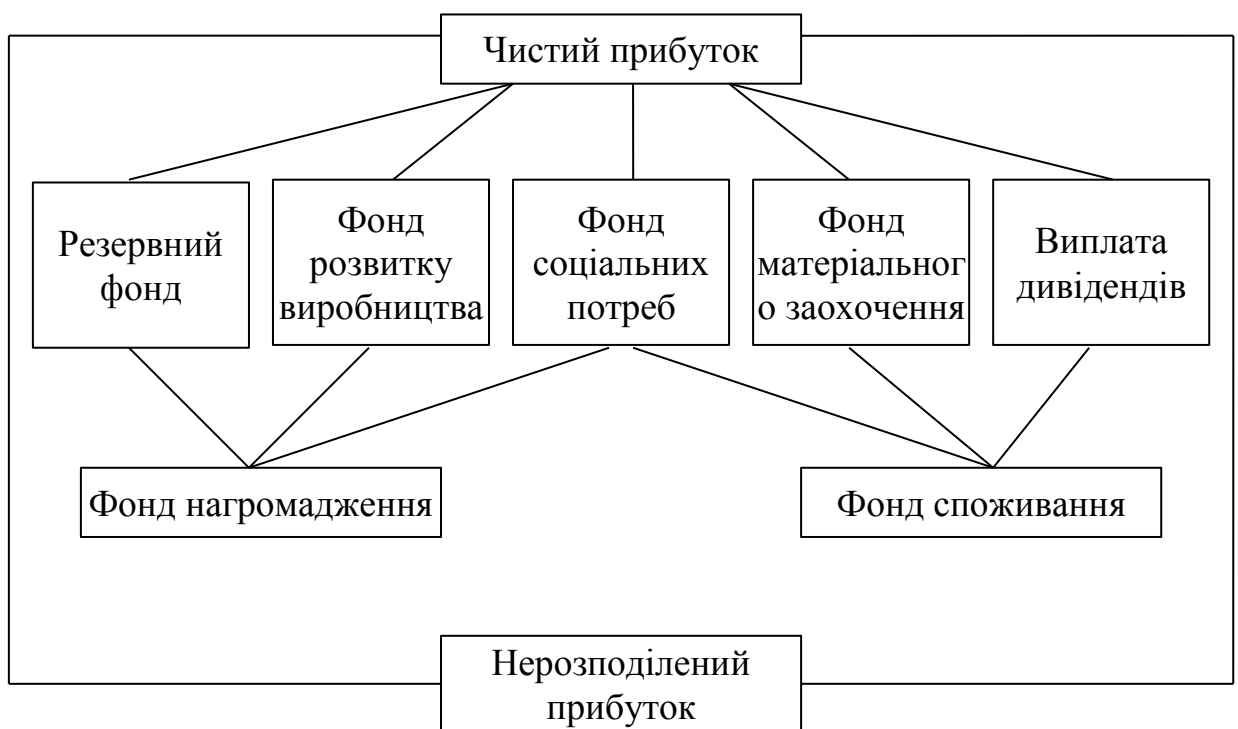


Рис. 1.3 – Структурно-логічна схема використання чистого прибутку підприємства

Нині використання чистого прибутку (напрямок і пропорції) визначаються самостійно кожним суб'єктом господарювання. Відповідно до

Податкового Кодексу України державне регулювання використання чистого прибутку здійснювалося досить активно і в основному суто економічними інструментами, зокрема:

- зменшення суми податку на прибуток (до 18%) за використання прибутку на фінансування, реконструкцію та модернізацію активної частини основних фондів;
- зменшення ставки оподаткування дивідендного доходу учасників господарських товариств (до 5%) за умови обрання загальної системи оподаткування;
- зменшення оподаткованого прибутку на суму прибутку, спрямованого на покриття витрат для утримання об'єктів соціально-культурного призначення, на благодійну діяльність.

1.3 Методологія проведення аналізу фінансових результатів на підприємстві

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування, прогнозування отримання прибутку суб'єктам господарювання необхідне для складання поточних і перспективних фінансових планів.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) має деякі особливості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання: виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг [18, с.387].

Так, у виробничій сфері буде різниця в розрахунках прибутку від реалізації продукції стосовно промислових і сільськогосподарських підприємств, будівельних організацій, підприємств транспорту. У сфері послуг по-різному визначатиметься прибуток від надання послуг

комерційними банками, страховими компаніями, інвестиційними фондами, підприємствами торгівлі. На підприємствах виробничої сфери можуть бути застосовані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показниками витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод [21, с.271].

Метод прямого розрахунку. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються.

Розрахунок прибутку на основі показника витрат на 1 грн. продукції. Це укрупнений метод. Може застосовуватись по підприємству в цілому за розрахунку прибутку від випуску, реалізації всієї продукції. Передбачається використання даних про виробничі витрати, реалізацію продукції за попередній період, а також очікувану їх зміну, що прогнозується в наступному періоді.

У цього методу розрахунку також бракує можливості визначити вплив окремих чинників на обсяг прибутку, його зміну.

Економічний (аналітичний) метод. Може використовуватися для розрахунку прибутку від випуску (реалізації) продукції. Він відрізняється від уже розглянутих методів розрахунку прибутку тим, що дає змогу визначити не тільки загальну суму прибутку, але також і вплив на неї зміни окремих чинників: обсягу виробництва (реалізації) продукції; собівартості продукції; рівня оптових цін і рентабельності продукції, асортименту та якості продукції.

Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівняною і непорівняною продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція - це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція - це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівняною продукцією здійснюється в такій послідовності:

- визначається очікуваний базовий прибуток і базова рентабельність продукції;
- порівняна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;
- виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівнянною продукцією в плановому періоді;
- розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується [31, с.367].

Розрахунок базового прибутку здійснюється на підставі звітних або очікуваних даних за попередній період. Базовий прибуток - це прибуток від випуску (реалізації) продукції в періоді, що передував плановому. За його розрахунку здійснюється коригування звітного, очікуваного прибутку з урахуванням чинників, що на нього вплинули тоді, але не діятимуть у періоді, що планується: зміна оптових цін, припинення випуску окремих видів продукції, зміна рентабельності окремих видів продукції, зниження їх собівартості. Від точного розрахунку базового прибутку залежить точність усіх наступних розрахунків.

Прибуток від випуску (реалізації) непорівнянної продукції може бути розрахований методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. За браком таких прибутків розраховується для всієї непорівнянної продукції з використанням показника середньої рентабельності продукції по підприємству.

Слід зазначити, що в тому разі, коли розрахунок прибутку розглянутими вище методами здійснений виходячи із загального випуску продукції, окремо розраховується прибуток від реалізації продукції. При цьому враховуються обчислена сума прибутку від випуску, а також зміна прибутку в залишках нереалізованої продукції. Може бути використана така формула розрахунку:

$$Prn = Pznp + Pvp + Pzkn \quad (1.1)$$

де Prn - прибуток від реалізації продукції;

$Pznp$ - прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду;

Pvp - прибуток від випуску продукції;

$Pzkn$ - прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду [42, с.367].

Прибуток у залишках нереалізованої продукції можна розраховувати за методом прямого розрахунку, якщо є відповідні вихідні дані. Проте, як правило, дуже складно визначити асортимент, перелік виробів у залишках, особливо на кінець періоду, що планується.

Тому частіше прибуток у залишках нереалізованої продукції розраховується за показником рентабельності продукції. При цьому прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планового періоду обчислюється множенням собівартості цих залишків на середню рентабельність продукції на підприємстві в попередньому періоді (або в четвертому кварталі попереднього року за розрахунку прибутку на плановий рік у цілому).

Прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планового періоду обчислюється множенням їхньої собівартості на середню рентабельність продукції на підприємстві в період, що планується (або в четвертому кварталі планового року за розрахунку прибутку на плановий рік у цілому). Із розглянутих методів обчислення прибутку метод прямого розрахунку практично може бути використаний на підприємствах різних сфер діяльності і галузей економіки. Щодо аналітичного методу розрахунку і методу з використанням показника витрат на 1 грн. продукції, то методологія й окремі положення можуть бути застосовані також і на підприємствах сфери

послуг.

Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють доходність підприємства з різних та групуються в співвідношенні інтересами учасників економічного процесу, ринкового обміну.

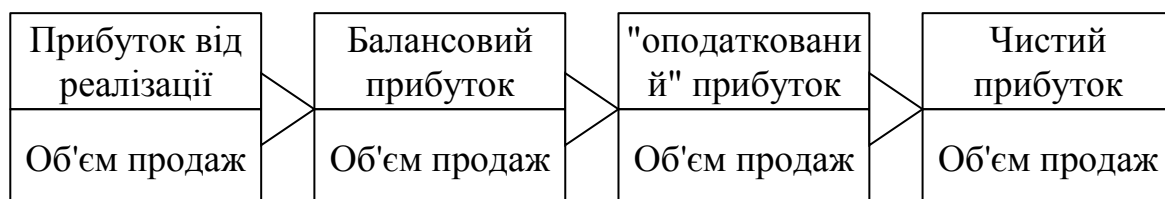
Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

При аналізі виробництва, показники рентабельності можна об'єднати в наступні групи:

- 1) показники рентабельності продукції;
- 2) показники рентабельності капіталів (активів);
- 3) показники, розраховані на підставі потоків власних грошових коштів.

Перша група показників формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності (доходності) по показникам прибутку (доходу), відбитий в звітності підприємства.

Наприклад:

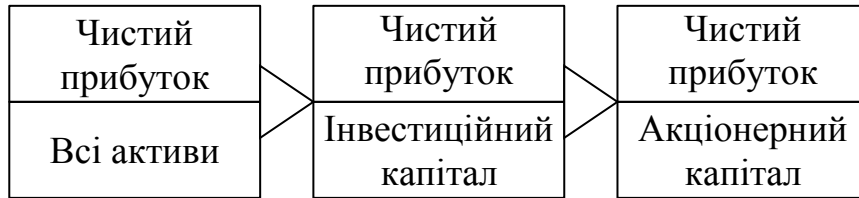


Даний показник характеризує прибутковість (доходність) продукції базисного та звітного періоду.

Друга група показників рентабельності формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності в залежності від зміни розміру та характеру авансованих коштів: всі активи підприємства; інвестиційний капітал (власні

кошти + довгострокові зобов'язання); акціонерний (власний) капітал.

Наприклад:



Неспівпадання рівнів рентабельності по цим показникам характеризує ступінь використання підприємством фінансових важелів для підвищення доходності, довгострокових кредитів та інших зайнятих коштів.

Дані показники - практичні. Вони відповідають вимогам власників. Наприклад, адміністрацію підприємства інтересує віддача (доходність) всіх активів (всього капіталу); потенційних інвесторів і кредиторів - віддача на інвестований капітал; власників та засновників - доходність акцій.

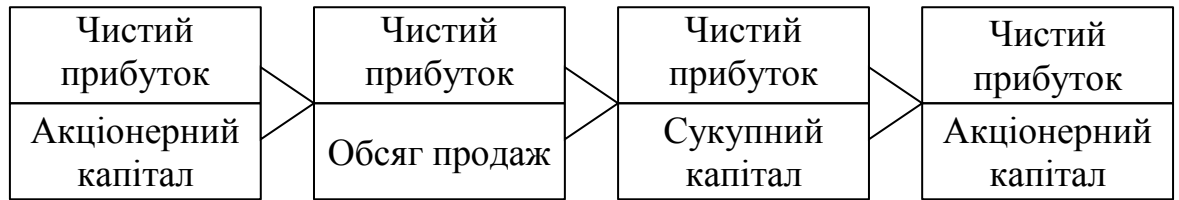
Кожний з перерахованих показників легко моделюється по факторним залежностям. Розглянемо наступну залежність:

$$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Всі активи}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Об'єм продаж}} \times \frac{\text{Об'єм продаж}}{\text{Всі активи}}$$

Ця формула розкриває зв'язок між рентабельністю всіх активів (або виробничих активів), рентабельністю реалізацій та фондівіддачі (показників обороту виробничих фондів).

Економічний зв'язок полягає в тому, що формула прямо вказує шляхи підвищення рентабельності: при низькій доходності продаж необхідно прискорювати обіг виробничих активів.

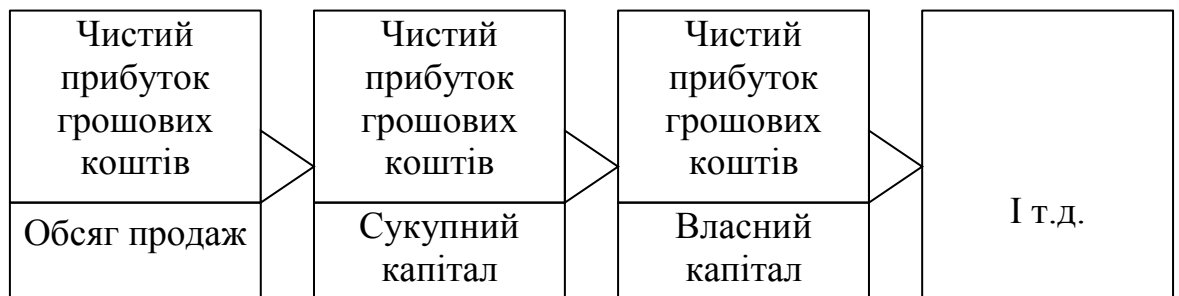
Розглянемо ще одну фактичну модель рентабельності:



Як бачимо рентабельність власного (акціонерного) капіталу залежить від змінений рівня рентабельності продукції, швидкість обороту сукупного капіталу та співвідношення власного та займаного капіталу. Вивчення цих залежностей має показну ціну для оцінки фінансового стану підприємства, оцінки степені результатів своєї діяльності. З цієї залежності виходить, що при інших рівних умовах віддача акціонерного капіталу підвищується при збільшенні займаних коштів в складі сукупного капіталу.

Третя група показників рентабельності формується на базі розрахунку рівня рентабельності аналогічно показникам першої та другої груп, однак замість прибутку в розрахунку приймається прибуток грошових коштів.

Наприклад:



Дані показники дають уяву про ступінь важливості підприємства забезпечити кредиторів, позичальників та акціонерів власними грошовими коштами в зв'язку з використанням його виробничого потенціалу. Концепція рентабельності розраховується на підставі притоку грошової "готівки", широко використовується в країнах з розвинутою ринковою економікою. Вона більш вагома, тому що операції з грошовими потоками є признакою інтенсивного типу виробництва ознакою "здоров'я" економіки і фінансового

стану підприємства. Перехід на використання цієї концепції потребує перебудови звітності підприємства. Ця робота минається лише на початковій стадії. На величину рентабельності власного акціонерного капіталу впливає показник рентабельності активів [47, с.345].

В ринковій економіці приділяється велике значення порівнянням прибутку з факторами, що утворюють прибуток і базами її формування.

При стандартній оцінці фінансового стану підприємства пропонується західними методиками:

- По-перше, використання системи взаємозв'язаних показників рентабельності, кожний з яких несе однакове навантаження як для робітників підприємства так і для користувачів фінансової інформації (менеджерів, акціонерів, інвесторів та кредиторів);
- По-друге, використання системи показників рентабельності як однієї з елементів фінансово-економічної оцінки поточного положення підприємства;
- По-третє, необхідність проведення динамічного і порівняного аналізу показників рентабельності по секторам основної діяльності, по підприємствам - аналогам і підприємствам – конкурентам [26, с.322].

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізняти вплив зовнішніх та внутрішніх факторів.

Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, об'єм використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності (доходності) продаж, знаходяться між собою в тісному функціональному зв'язку.

Для цієї мети розроблена система показників рентабельності, котра об'єднує три основним класи показників (табл. 1.1.)

Таблиця 1.1 – Система фінансових коефіцієнтів рентабельності

Основні класи показників рентабельності	Фінансові коефіцієнти рентабельності
1. Показник рентабельності, розрахований на підставі прибутку (доходу)	1.1 .Коефіцієнт обмеженого рівня валового прибутку 1.2.Коефіцієнт обмеженого рівня прибутку від основної (операційної) діяльності 1.3.Коефіцієнт обмеженого рівня прибутку всієї діяльності підприємства 1.4.Коефіцієнт обмеженого рівня чистого прибутку 1.5.Коефіцієнт критичної рентабельності
2.Показник рентабельності, розрахований в зв'язку з використанням виробничих активів	2.1.Коефіцієнт віддачі на всю суму виробничих активів 2.2.Коефіцієнт віддачі на інвестований капітал 2.3.Коефіцієнт віддачі на акціонерний капітал
3.Показник рентабельності, розрахований на підставі потоків власних грошових коштів	3.1.Коефіцієнт рентабельності відбору 3.2.Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу 3.3.Коефіцієнт рентабельності власного капіталу 3.4.Коефіцієнт обслуговування боргу

Основні показники рентабельності:

- Рентабельність продукції;
- Рентабельність продаж;
- Рентабельність активів;
- Рентабельність текучих активів;
- Рентабельність власного акціонерного капіталу [25, с.372].

1. Рентабельність продукції (витрати) ($R_{пр}$) визначається відношенням прибутку від реалізації продукту від реалізації продукції ($Пр$) до повної собівартості реалізації продукції ($С$):

$$R_{пр} = \frac{Пр}{С} \cdot 100\% \quad (1.2)$$

Цей показник характеризує вихід прибутку в процесі реалізації продукції на одиницю витрат в основній діяльності підприємства.

2. Рентабельність продаж (ROS) визначається як відношення прибутку від реалізації ($Пр$) до виручки від реалізації без податків, що включаються до в ціну продукції ($В$):

$$ROS = \frac{Пр}{В} \cdot 100\% \quad (1.3)$$

Рентабельність продаж характеризує доходність основної діяльності підприємства. Менеджер використовує цей показник для контролю над взаємозв'язком між цінами, кількості реалізує мого товару, витрат виробництва і реалізації продукції.

3. Рентабельність активів (ROA) визначається як відношення прибутку (балансової чи чистої) ($Пб$ або $Пч$) до середньої величини активів за якийсь період ($А_{ср}$):

$$ROA = \frac{Пб(абоПч)}{А_{ср}} \cdot 100\% \quad (1.4)$$

Цей показник служить для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного в виробництво капіталу, як власного так і залученого.

Рентабельність активів також можна представити як ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів: рентабельності продаж і обіговості активів (Oa):

$$ROA = ROS \cdot Oa \quad (1.5)$$

Чим менше доля прибутку в ціні, тим більше повинна бути швидкість обороту, щоб рентабельність вкладень в підприємство була достатньою. І навпаки, чим нижче швидкість обороту, тим більше повинна бути доля прибутку в ціні товару.

4. Рентабельність поточних активів ($P_{та}$) уявляє собою відношення чистого прибутку підприємства ($Пч$) до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підприємства ($Ат.ср$):

$$P_{та} = \frac{Пч}{Ат.ср} \cdot 100\% \quad (1.6)$$

Цей показник характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні що вкладена у поточні активи.

5. Рентабельність власного акціонерного капіталу (ROE) визначається як відношення чистого прибутку ($Пч$) до середньої величини власного капіталу підприємства ($Кс$) за якийсь період:

$$ROE = \frac{Пч}{Кс} \cdot 100\% \quad (1.7)$$

Цей показник займає особливе місце серед показників рентабельності і характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів, величину прибутку, отриману на кожну гривню вкладень акціонерів в підприємство і залишаючи в розпорядку підприємства. Значення цього показника відбиває ступінь привабливості об'єкта для вкладень коштів акціонерів. Чим вище цей показник, тим більше прибутку приходиться на одну акцію, тим вище потенційні дивіденди [38, с.233].

Аналіз фінансових результатів - найважливіша ланка в діяльності будь-якого підприємства. Прибуток, як фінансовий результат, є основним результатом економічної діяльності підприємства, і його збільшення несе позитивний ефект, а використання прибутку, формування спеціальних фондів показує політику підприємства, наприклад, збільшення відрахувань до фонду нагромадження дозволяє надалі розширити масштаби виробництва, а фонд споживання побічно сприяє збільшенню продуктивності праці.

Оскільки в ринкових умовах підприємства зацікавлені в більшій масі прибутку, а попит на продукцію може істотно змінюватися, вони, природно, прагнуть випускати й реалізовувати більш прибуткову продукцію. Якщо ця продукція відповідає інтересам споживача й економіці держави в цілому, то збільшення її реалізації закономірно. В умовах дефіциту й монополії підприємства можуть збільшувати випуск і реалізацію більше рентабельної продукції на шкоду менш рентабельної, але необхідної споживачеві. Тому варто ретельно вивчати причини зміни структури реалізованої продукції.

Визначення фінансових результатів у нашій країні довгий час підлягало державному регламентуванню й в усіх без винятку умовах проводилася за однаковою методикою. Такий підхід відповідав умовам, які ставилися попередньою економікою й був недосконалим, тому що розвиток виробництва провадилася по встановлених державних планах, для порівняння показників необхідна була зроблена ідентичність, і деяка інформація результативної діяльності була зайвою.

Так, як власне кажучи, існував один споживач інформації - державний орган в особі держави, якому підкорялося керівництво підприємства. З подальшим розвитком ринкових економічних відносин виникає вже не один споживач інформації, а кілька, які розташовані на відповідній ієрархічній градації. Споживачами інформації є: держава в особі податкової адміністрації й органів статистики, партнери підприємства, керівники підприємства, управлінський персонал. Кожний із цих споживачів інформації має свої наміри до діяльності підприємства і його результатів і ці наміри часто полярні [43,

c.343].

2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «АГРОСНАБ»

2.1 Загальна економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю "АГРОСНАБ", створено у 2019 році шляхом об'єднання майна та підприємницької діяльності засновників та зареєстроване в Якимівському районі Запорізької області. Товариство має контору, гараж, автопарк, комбикормовий цех, інкубатор, млин, цех по виготовленню макаронних виробів та інше.

Підприємство засноване на приватній власності згідно із законом України «Про підприємство», «Про власність».

Місце розташування сприятливе, тому що перебуває близько траси. За останні роки роботи підприємства склалося щільне співробітництво з підприємствами Запоріжжя, Дніпропетровська

Підприємство з моменту державної реєстрації є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в банківських установах, печатку, штампи, товарний знак та інші реквізити.

Підприємство самостійно здійснює свою господарську діяльність на принципах повного господарського розрахунку, відповідає за результати своєї господарської діяльності, за винятком не взятих на себе обов'язків перед партнерами по укладеним договорам, перед державним бюджетом та банками, згідно діючого законодавства.

Самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на продукцію, і необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, підвищення особистих доходів його робітників. Підприємство враховує в своїй діяльності зацікавленість споживача в його потребах до якості продукції.

Розрахунки з бюджетом та бюджетними організаціями проводяться робітниками бухгалтерії, у відповідності з законодавчими документами.

Товариство керується в своїй діяльності Цивільним та Господарським Кодексами України, Законом України "Про господарські Товариства", чинним Статутом та іншими нормативними актами. Товариство може від свого імені укладати договори та інші угоди, набувати майнових та особистих немайнових прав і вступати в зобов'язання, бути позивачем і відповідачем в суді, господарському суді та третейському суді.

Для забезпечення діяльності товариства за рахунок грошових внесків Учасників створений статутний .

Товариство може змінювати (збільшувати чи зменшувати) розмір статутного капіталу. Якщо учасники протягом першого року діяльності Товариства не сплатили повністю суму своїх вкладів, відбувається зменшення статутного капіталу, але не нижче мінімального розміру, встановленого законодавством. Зменшення статутного капіталу відбувається і при зниженні вартості чистих активів після закінчення другого чи кожного наступного фінансового року. Статутний капітал може поповнюватись за рахунок прибутку від господарської діяльності товариства, прийняття нових учасників, а також за рахунок додаткових вкладів учасників. Товариство не має права збільшувати розмір статутного капіталу з метою покриття збитків від своєї діяльності.

У товаристві створюється резервний фонд у розмірі 25 % статутного фонду за рахунок щорічних відрахувань 5% від чистого прибутку товариства до досягнення вказаного розміру. Кошти фонду знаходяться у повному розпорядженні товариства. Можливі збитки товариства покриваються за рахунок резервного фонду. Якщо коштів резервного фонду буде недостатньо, учасники приймають рішення про джерела їх покриття (за рахунок інших коштів, за рахунок продажу майна або додаткових внесків учасників).

Формування раціональної структури джерел засобів необхідно підприємству для фінансування необхідних обсягів витрат і забезпечення

бажаного рівня доходів. У таблиці 2.1 наведені склад і структура джерел фінансових ресурсів підприємства ТОВ "АГРОСНАБ", а також їхня зміна за аналізований період.

Як видно з розрахунків, за аналізований період сума джерел фінансових ресурсів зменшилася з 15616 тис. грн. на початку періоду до 10020 тис. грн. - наприкінці періоду, тобто темп росту склав 64,1%. При цьому власні джерела не змінилися і становили 4701 тис. грн. в 2018 році, а позикові зменшилися за п'ять років на 5596 тис. грн. Залучений капітал становить більшу частку джерел фінансування ТОВ "АГРОСНАБ". Власний капітал формується за рахунок статутного фонду.

Частка позикового капіталу в загальній сумі джерел зменшилася з 69,9 % на 1.01.2015 р. до 53,1% на 1.01.2019 р. Позиковий капітал сформований в основному за рахунок кредиторської заборгованості. Головною тенденцією в динаміці джерел засобів підприємства ТОВ "АГРОСНАБ" є збільшення частки власних фінансових ресурсів у загальній сумі капіталу за рахунок зменшення частки позикових джерел. Зменшення частки залучених фінансових ресурсів може характеризувати фінансовий стан підприємства як з позитивної так і з негативної сторони. Якщо підприємство має високий рівень рентабельності, то збільшення частки залучених засобів може свідчити про підвищення темпів росту обороту підприємства а, отже, недоліку засобів на фінансування змінних, а найчастіше й постійних витрат. Але так само, висока частка залучених ресурсів у пасиві підприємства може говорити про його низьку рентабельність і фінансову стійкість.

Все що має вартість, належить підприємству й відображається в активі балансу називається його активами. Актив балансу містить дані про розміщення капіталу, який є в розпорядженні підприємства, про вклади його в конкретне майно й матеріальні цінності, про витрати підприємства на виробництво й реалізацію продукції й про іншу вільну грошову готівку. Структура активів наведена в табл. 2.2.

З таблиці 2.2. видно, що доля оборотних активів за п'ять років зменшилась на 5905 тис. грн. або на 52,05%. Це свідчить про те, що підприємству не вистачає обігових коштів і йому доводиться за рахунок кредитних ресурсів збільшувати оборотні кошти. Так у звітному періоді відносно початку зменшилась сума запасів на 3807 тис. грн., якщо врахувати, що на початок періоду сума матеріальних оборотних засобів дорівнювала 5808 тис. грн., то на кінець вона вже становила 200,1 тис. грн. Сума коштів на розрахунковому рахунку не змінилась. Значно змінилась дебіторська заборгованість на 10709 тис. грн., або на 15,76%.

Велика кількість показників, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, створює методичні ускладнення їх системного розгляду. Різниця у призначенні показників ускладнює вибір кожним учасником товарного обміну тих з них, що в найбільшій мірі задовольняють його потреби в інформації про реальний стан даного підприємства. Адміністрацію підприємства, наприклад, цікавить величина отриманого прибутку та його структура, а також фактори, що впливають на її величину. Податкові інстанції зацікавлені в отриманні достовірної інформації про всі складові балансового прибутку: прибутку від реалізації продукції, прибутку від реалізації майна, позареалізаційних результатах діяльності підприємства та ін.

Завдання аналізу ліквідності балансу виникає у зв'язку з необхідністю давати оцінку кредитоспроможності підприємства, тобто його здатності вчасно й повністю розраховуватися по всіх своїх зобов'язаннях.

Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення зобов'язань.

Від ліквідності балансу варто відрізнити ліквідність активів, що визначається як величина, зворотна часу, необхідна для перетворення їх у кошти. Чим менше час, який буде необхідний, щоб даний вид активів перетворився в гроші, тим вище їх ліквідність.

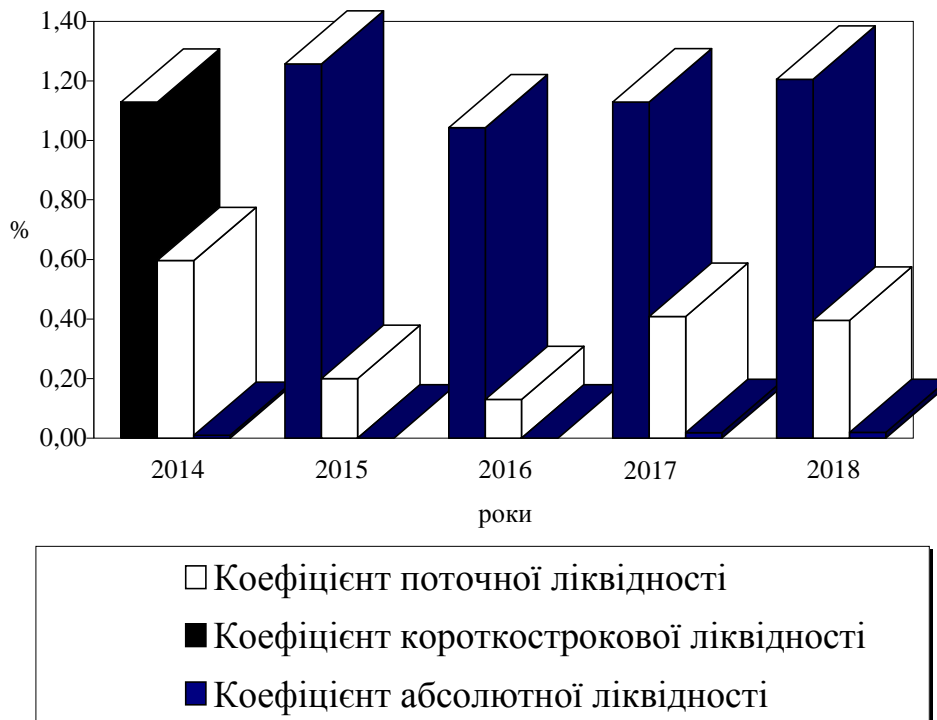


Рис. 2.1 – Динаміка показників ліквідності ТОВ "АГРОСНАБ"

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дорівнює відношенню величини найбільш ліквідних активів до суми найбільш термінових зобов'язань і короткострокових пасивів. Цей показник характеризує платоспроможність підприємства на дату складання балансу. Як видно з рис. 2.1 коефіцієнт абсолютної ліквідності для підприємства ТОВ "АГРОСНАБ" на 1.01.2015 р. становив 0,01, а на 1.01.2019 р. збільшився до 0,02, при нормативному значенні більше або рівному 0,2-0,5.

Для обчислення швидкої ліквідності до складу ліквідних засобів у чисельник відносного показника включаються дебіторська заборгованість та інші активи. Цей показник характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, рівний середньої тривалості одного обороту дебіторської заборгованості. На підприємстві ТОВ "АГРОСНАБ" даний коефіцієнт протягом усього періоду був нижче норми.

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, рівний середньої тривалості обороту оборотних коштів. На стабільно працюючому підприємстві він

повинен бути більше або дорівнювати 2. На підприємстві ТОВ "АГРОСНАБ" цей показник також нижче норми весь досліджуваний період (2014 р. – 1,03, р. 2015р. -1,26, 2016р. – 1,04, 2017р. -1,13, 2018р. -1,21 .)

Отже, всі коефіцієнти ліквідності на підприємстві ТОВ "АГРОСНАБ" нижче нормативних значень, отже підприємство не платоспроможне.

Більш глибока оцінка фінансової стійкості підприємства проводиться за допомогою коефіцієнтів фінансової стійкості, які є відносними величинами. Необхідні вихідні дані й розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості наведені в таблиці 2.3.

Однією з найважливіших характеристик стійкості фінансового стану підприємства, його незалежності від позикових джерел засобів є коефіцієнт автономії, який дорівнює частці джерел засобів у загальному підсумку балансу. Для підприємства ТОВ "АГРОСНАБ" цей показник на початку періоду дорівнює -0,04 і до кінця періоду збільшився до 0,84, при нормальному обмеженні 0,5. Отже підприємство досить незалежно від кредиторів, і ріст цього коефіцієнта говорить про тенденції зниження залежності підприємства, що можна розцінити позитивно.

Коефіцієнт автономії доповнює коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів, який дорівнює відношенню величини зобов'язань підприємства до величини його власних засобів. На початку аналізованого періоду на підприємстві ТОВ "АГРОСНАБ" цей показник дорівнював 0,3 і збільшився до кінця періоду до 0,47 при нормативному обмеженні 1. Хоча значення цього показника не стало більше одиниці, спостерігається тенденція постійного його збільшення, це може привести до небезпечного збільшення залежності підприємства від кредиторів.

Досить істотною характеристикою стійкості фінансового стану підприємства є коефіцієнт маневреності, дорівнює відношенню власних оборотних коштів підприємства до загальної величини джерел власних засобів. Він показує, яка частина власних засобів підприємства перебуває в мобільній формі, що дозволяє відносно вільно маневрувати цими засобами.

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансової стабільності ТОВ "АГРОСНАБ"

Фінансовий показник	Роки					Відхилення 2018р. від 2014р.
	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	0,30	0,40	0,40	0,46	0,47	0,17
2. Маневреність робочого капіталу	4,15	1,61	5,05	2,29	1,83	-2,31
3. Коефіцієнт фінансової залежності	3,32	2,49	2,49	2,15	2,13	-1,19
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,30	0,38	0,06	0,15	0,23	-0,07
5. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,70	0,60	0,60	0,54	0,53	-0,17
6. Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00
7. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування)	2,32	1,49	1,49	1,15	1,13	-1,19
8. Коефіцієнт забезпечення власними коштами	0,11	0,20	0,04	0,11	0,17	0,06
9. Коефіцієнт фінансової стабільності	0,43	0,67	0,67	0,87	0,88	0,45
10. Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	0,24	0,62	0,20	0,44	0,55	0,30
11. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	0,11	0,20	0,04	0,11	0,17	0,06

Високі значення коефіцієнта маневреності позитивно характеризують фінансовий стан, однак нормативних значень показника не існує. Іноді в спеціальній літературі як оптимальна величина коефіцієнта рекомендується 0,5. На підприємстві ТОВ «АГРОСНАБ» цей коефіцієнт має дуже високі значення. Так на 1.01.2019 р. він склав 1,83. Загальна зміна коефіцієнта становила -2,31 (в 2014 році він дорівнював 4,15). Значення цього коефіцієнта говорить про падіння маневреності засобів підприємства, але він ще залишається на високому рівні.

Відповідно до тієї визначальної ролі, яку грають для оцінки фінансової стійкості абсолютні показники забезпеченості підприємства засобами джерел формування запасів і витрат, одним з головних відносних показників стійкості фінансового стану є коефіцієнт забезпеченості власними засобами, який дорівнює відношенню величини власних оборотних коштів до вартості запасів і витрат підприємства. Для підприємства ТОВ «АГРОСНАБ» цей коефіцієнт на 1.01.2014 р. становив 0,11 і збільшився наприкінці аналізованого періоду до 0,17, при нормативному значенні 0,6-0,8. Динаміка цього коефіцієнта говорить про недостатнє збільшення фінансової стійкості підприємства.

Для характеристики структури джерел засобів підприємства поряд з коефіцієнтами автономії, співвідношення позикових і власних засобів, маневреності використовуються також приватні показники, що відбивають різноманітні тенденції в зміні структури окремих груп джерел. До таких показників у першу чергу відноситься коефіцієнт довгострокового залучення позикових засобів, який дорівнює відношенню величини довгострокових кредитів і позикових засобів до суми джерел власних засобів підприємства й довгострокових кредитів і позик. Тому що підприємство ТОВ «АГРОСНАБ» не залучало довгострокових позикових засобів на всьому протязі аналізованого періоду, цей коефіцієнт дорівнює нулю.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу виражає частку короткострокових зобов'язань підприємства в загальній сумі зобов'язань. На підприємстві ТОВ «АГРОСНАБ» на 1.01.2015 р. цей коефіцієнт становив 0,7 і

зменшився до 0,53 на 1.01.2019 р. Зменшення цього коефіцієнта говорить про зниження частки короткострокової заборгованості в загальній сумі зобов'язань підприємства.

2.2 Аналіз рівнів, динаміки та структури фінансових результатів діяльності підприємства

Велика кількість показників, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, створює методичні ускладнення їх системного розгляду. Різниця у призначенні показників ускладнює вибір кожним учасником товарного обміну тих з них, що в найбільшій мірі задовольняють його потреби в інформації про реальний стан даного підприємства. Адміністрацію підприємства, наприклад, цікавить величина отриманого прибутку та його структура, а також фактори, що впливають на її величину. Податкові інстанції зацікавлені в отриманні достовірної інформації про всі складові балансового прибутку: прибутку від реалізації продукції, прибутку від реалізації майна, позареалізаційних результатах діяльності підприємства та ін.

Аналіз кожної складової прибутку підприємства має конкретний характер, тому він дозволяє установникам та акціонерам вибирати напрямки активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз прибутку дозволяє виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат та фінансового ризику від інвестування у дане підприємство [23, с. 296].

Отже стає видно що, обов'язковими елементами аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є дослідження їх динаміки та структури.

В аналізі використовуються наступні показники прибутку: прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), позареалізаційні результати (доходи і витрати від позареалізаційних операцій), прибуток який підлягає оподаткуванню, чистий прибуток.

Для аналізу і оцінки рівня і динаміки показників фінансових результатів діяльності підприємства на підставі "Звіту про фінансові результати" була побудована аналітична таблиця 2.4 фінансових результатів та здійснена оцінка структури та динаміки основних показників.

Таблиця 2.4 – Основні показники дохідності ТОВ "АГРОСНАБ" за 2018 - 2014 рр

	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018р.	Відхилення	
						2018 р. від 2014 р.	
						+, -	%
Доход (виручка) від реалізації	13808	14602	13807	76809	38109	24301	27599
Собівартість	10200	9100	12302	59508	29906	19706	29319
Валовий прибуток	1307	3098	0,0	4499	1896	589	14506
Інші операційні доходи	0,0	0,0	208	105	0,0	0,0	-
Інші операційні витрати	71	188	43	146	41	-30	5774
Прибуток від операційної діяльності	1236	2910	-631	4458	1855	619	15008
Податок на прибуток	309	728	0,0	1115	464	155	15008
Чистий прибуток	927	2183	-631	3344	1391	464	15008

Розглянемо структуру прибутку ТОВ "АГРОСНАБ" за 5 років, прослідимо її динаміку, порівнюючи з показниками попереднього року в

таблиці 2.4. Аналіз даних основних показників дохідності підприємства і структури прибутку вказують на те, що за період, що аналізується, спостерігалось збільшення основного показника діяльності підприємства - чистого прибутку з 927 тис. грн. у 2014 р. до 1391 тис. грн. у 2018 р. (на 464 тис. грн.). Приріст склав 50,08%, що являє собою позитивну тенденцію й характеризує діяльність підприємства за аналізований період з кращого боку.

Цьому сприяло декілька факторів:

- Збільшення виручки від реалізації продукції на 2759 тис. грн. (або на 175,99%)
- Зменшення інших операційних витрат на 30 тис. грн. (або на 42,26%)

Прибуток від операційної діяльності збільшився на 50,0% (що в абсолютному вимірі склало 619 тис. грн.), це демонструє оптимізацію основної діяльності підприємства.

Однак прибутку від фінансово-інвестиційної діяльності підприємство на потязі п'яти років не отримувало, що свідчить про необхідність перегляду, та поліпшення фінансово-інвестиційної політики підприємства.

Питома вага інших операційних витрат склала 2,2 % від загальної суми прибутку від операційної діяльності, як видно з таблиці 2.5

Це є віддзеркаленням того, що підприємство займається тільки основним видом діяльності - реалізацією продукції і не займається позареалізаційною діяльністю, а саме, не має пайової участі в інших підприємствах, не має цінних паперів, не є арендодавачем основних фондів та ін. Більш наглядно динаміка прибутку від звичайної діяльності та його складових зображена на рисунку 2.2

Основну частину прибутку підприємство ТОВ "АГРОСНАБ" одержує за рахунок реалізації товарної продукції. Графічно структуру прибутку від звичайної діяльності в загалі зображено на рисунку 2.2.

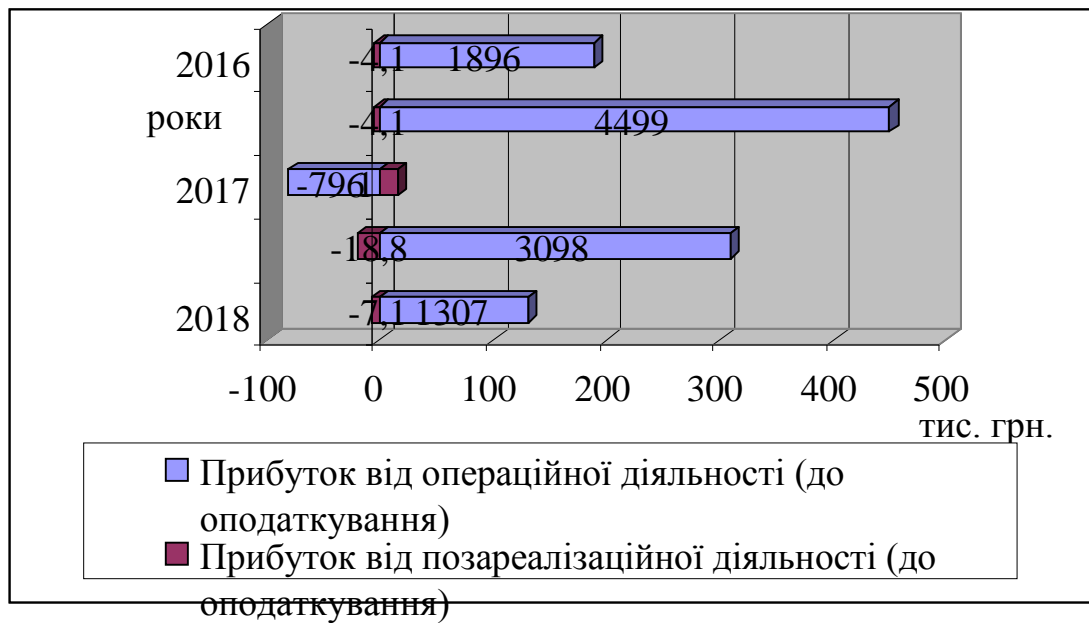


Рис. 2.2 – Динаміка прибутку від операційної діяльності підприємства та його складових за 2015 – 2018 рр.

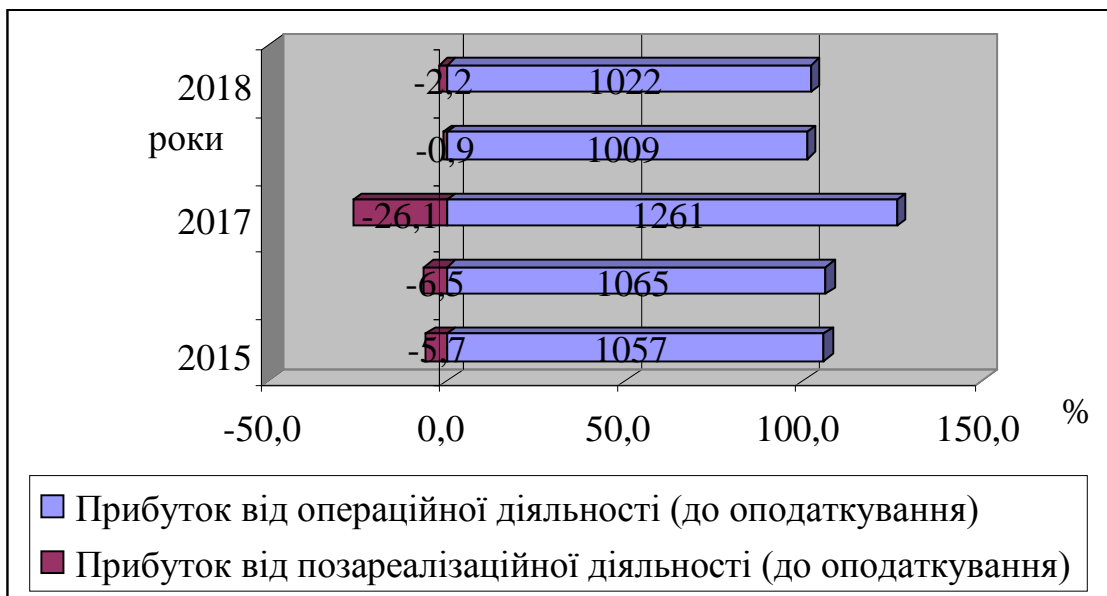


Рис. 2.3 – Структура прибутку від звичайної діяльності підприємства за 2014 – 2018 рр.

Прибуток від реалізації товарної продукції залежить від чотирьох чинників першого порядку: об'єму реалізації продукції, її структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін. Ці ж чинники є чинниками другого порядку по відношенню до балансового прибутку[15].

2.3 Факторний аналіз прибутку підприємства

Факторний аналіз прибутку дає можливість встановити походження джерел його формування (зміна обсягів реалізації, структури продукції, відпускних цін та цін на сировину, тарифів на електроенергію та перевезення). Факторний аналіз прибутку дає керівництву підприємства можливість коригувати діяльність підприємства в залежності від величини впливу на прибуток тих чи інших чинників.

Прибуток характеризує фінансовий результат усіх видів господарської діяльності підприємства. Аналіз прибутку проводиться шляхом зіставлення фактично одержаного прибутку за звітний період із даним за минулий рік. При цьому детально аналізуються складові частини валового прибутку, вивчаються напрямки їх розвитку за звітний період, аналізується структура прибутку за звітний рік[28].

На зміну прибутку впливають багато чинників. Кількісно можна зміряти чинники першого, другого і третього порядків.

До чинників першого порядку відносяться зміни[15]:

- прибутки від реалізації товарної продукції (товарів, робіт, послуг);
- прибутки від іншої реалізації;
- позареалізаційні прибутки;

В загальному випадку на величину прибутку від реалізації товарної продукції впливають такі чинники:

- зміни цін на реалізовану продукцію;
- зміни обсягів реалізації продукції;
- зміни собівартості продукції;
- зміни в структурі реалізованої продукції

Ці чинники відносяться до чинників другого порядку прибутку.

Взаємозв'язок чинників першого і другого порядків з прибутком пряма, за винятком собівартості, зниження якої приводить до зростання прибутку.

При розрахунку впливу чинників першого порядку на валовий прибуток використовуємо аддитивну факторну модель чинника:

$$\Delta БП = \Delta ПР + \Delta ППР + \Delta ПП, \quad (2.1)$$

де $\Delta БП$ — зміни балансового прибутку, грн.;

$\Delta ПР$ — зміни прибутку від реалізації товарної продукції (товарів, робіт, послуг), грн.;

$\Delta ППР$ — зміни прибутку від іншої реалізації, грн.;

$\Delta ПП$ — зміни позареалізаційних прибутків, грн.

Кількісна зміна кожного чинника рівна впливу цього чинника на зміну балансового прибутку.

Суть методики розрахунку впливу на операційний прибуток наведених чинників другого порядку полягає в послідовному аналізі кожного з них, тобто припускається, що інші чинники у цей час на прибуток не впливають. Визначимо ступінь впливу на прибуток цих чинників.

Прибуток від реалізації продукції розраховується по формулі:

$$P = \sum_{i=1}^n Q_i (p_i - s_i), \quad (2.2)$$

де P — прибуток від реалізації продукції, грн.;

Q_i — об'єм реалізованої продукції i -го виду в натуральному виразі;

p_i — ціна реалізації одиниці продукції i -го виду, грн.;

s_i — собівартість одиниці продукції i -го виду, грн..

Цю формулу використовуємо як модель чинника для детермінації факторного аналізу. Спосіб ланцюгових підстановок дозволяє визначити вплив окремих чинників на зміну величини результативного показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного показника чинника в об'ємі результативного показника на фактичну в звітному періоді [27]. З цією метою визначають ряд умовних величин результативного показника, які враховують зміну одного, потім двох, трьох, і т.д. чинників, допускаючи, що інші не міняються. Порівняння величини результативного показника до і після зміни рівня того або іншого чинника дозволяє виділити його вплив від впливу

всіх чинників, і визначити вплив останнього на приріст результативного показника.

Алгоритм розрахунку способом ланцюгової підстановки для факторної моделі (2.2):

$$P_0 = \sum_{i=1}^n Q_{i0} (p_{i0} - s_{i0}), \quad (2.3)$$

— базове значення прибутку;

$$P_{ym1} = \sum_{i=1}^n Q_{i1} (p_{i0} - s_{i0}), \quad (2.4)$$

— перший умовний показник прибутку, що показує, яке значення мав би прибуток при фактичному об'ємі реалізації продукції і базових ціні і собівартості;

$$P_{ym2} = \sum_{i=1}^n Q_{i1} (p_{i1} - s_{i0}), \quad (2.5)$$

— другий умовний показник, що відображає величину прибутку при фактичному об'ємі реалізації і фактичній ціні, але при базовій собівартості продукції;

$$P_1 = \sum_{i=1}^n Q_{i1} (p_{i1} - s_{i1}), \quad (2.6)$$

— фактичний показник прибутку.

Загальна зміна прибутку:

$$\Delta P = P_1 - P_0, \quad (2.7)$$

У тому числі за рахунок:

— зміни обсягів реалізації продукції

$$\Delta P_{(Q)} = P_{ym1} - P_0, \quad (2.8)$$

Для кожного i -го виду продукції встановлюємо, скільки одержано прибутку додатково за рахунок зміни обсягів реалізації порівнюючи умовну суму прибутку від реалізації продукції у попередньому періоді при обсягах реалізації у звітному періоді з сумою прибутку від реалізації продукції у

попередньому періоді.

- зміни ціни реалізації продукції
-

$$\Delta P_{(p)} = P_{ум2} - P_{ум1}, \quad (2.9)$$

Для кожного *i*-го виду продукції встановлюємо, скільки одержано прибутку додатково за рахунок змін цін реалізації порівнюючи умовну суму прибутку від реалізації продукції у звітному періоді при собівартості попереднього з умовною сумою прибутку від реалізації продукції у попередньому періоді при обсягах реалізації звітного періоду.

- зміни собівартості продукції
-

$$\Delta P_{(s)} = P_1 - P_{ум2}, \quad (2.10)$$

Для кожного *i*-го виду продукції встановлюємо, скільки одержано прибутку додатково за рахунок змін собівартості продукції порівнюючи суму прибутку від реалізації продукції у звітному періоді з умовною сумою прибутку від реалізації продукції у звітному періоді при собівартості продукції попереднього періоду.

Алгебраїчна сума впливу всіх чинників обов'язково повинна бути рівна загальному приросту результативного показника:

$$\Delta P = P_{(Q)} + P_{(p)} + P_{(s)}, \quad (2.11)$$

Відсутність такої рівності свідчить про допущені помилки.

Визначимо кількісну величину впливу кожного чинника:

а) Вплив на прибуток змін ціни на реалізовану продукцію

Зміни рівня цін і величина прибутку знаходяться в прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки. Розрахунок впливу на прибуток змін цін на реалізовану продукцію представлений у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Вплив на прибуток змін цін на реалізовану продукцію

Вид виробів	Прибуток від реалізації продукції у попередньому періоді при обсягах звітнього, тис. грн.	Прибуток від реалізації продукції у звітньому періоді при собівартості попереднього, тис. грн..	Вплив на прибуток зміни цін реалізації, тис. грн..
Товарне яйце	2281	3126	845
М'ясо птиці	3998	3998	0
Насіння	388	9379	5492
Комбікорма	1336	5993	4656
Лузга соняшника	423,63	-523	-946
Усього			10047

Отже, завдяки змінам у цінах порівняно з минулим роком підприємство отримало на 10046 тис грн. більше прибутку від реалізації продукції.

б) Вплив на прибуток змін обсягів реалізації продукції

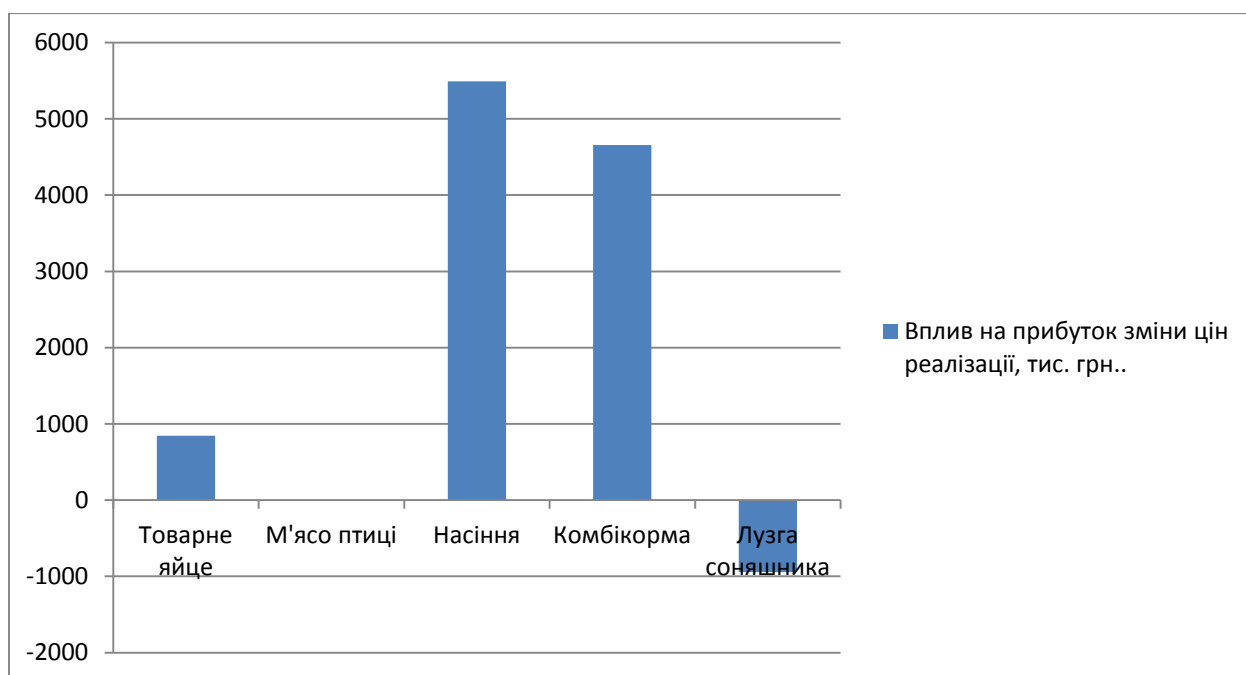


Рис. 2.4. – Вплив на прибуток змін ціни на реалізовану продукцію

Наглядно рівень впливу на прибуток кожного виду продукції продемонстровано на рисунку 2.4.

Обсяг реалізації продукції може здійснювати як позитивний так і негативний вплив на суму прибутку.

Збільшення об'єму продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні об'єму реалізації відбувається зменшення об'єму суми прибутку.

В таблиці 2.6. представлений розрахунок впливу на прибуток змін обсягів реалізації кожного виду реалізованих товарів у 2018 році порівняно з 2014 роком. Оскільки цей вид продукції було введено тільки в звітному році то прибуток від його реалізації і є вплив зміни його обсягів реалізації на загальний прибуток.

З таблиці 2.6. ми бачимо, що через зміну обсягів реалізації продукції у звітному періоді порівняно з попереднім прибуток від реалізації продукції зменшився на 1690,17 грн. Графік впливу на прибуток змін обсягів реалізації (рисунок 2.5) демонструє що по більшості реалізованої продукції відбулося зменшення прибутків через зміну обсягів реалізації, причиною такого зниження можливо стала цінова політика підприємства, впроваджена на підприємстві. І хоча збільшення прибутку через зміни цін на реалізовану продукцію значно перекидає його зменшення через зміни обсягів реалізації, зменшення обсягів реалізації є досить негативним чинником, оскільки зменшується доля продукції підприємства на ринку і воно втрачає здобуті позиції.

Зміни структури продукції можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Якщо збільшиться частка більш рентабельних видів продукції в загальному об'ємі її реалізації, то сума прибутку зросте і, навпаки, при збільшенні питомої ваги низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться. Тобто цей показник демонструє ту частину додатково отриманого прибутку (збитку), що з'явилась завдяки збільшенню (зменшенню) питомої ваги більш рентабельної

продукції.

$$\Delta P_{(cmp)} = \sum_{i=1}^n \left[\frac{(PB_{i3} - PB_{i0}) \cdot P_{i0}^1}{100} \right] \cdot Q_3, \quad (2.12)$$

де $\Delta P_{(cmp)}$ — зміни прибутку завдяки змінам в структурі реалізованої продукції, грн.;

PB_{i3} , PB_{i0} — відповідно питома вага i -го виду продукції в загальному об'ємі реалізації (%) за звітній та попередній періоди;

P_{i0}^1 — сума прибутку від одиниці i -го виду продукції в попередньому періоді, грн.;

Q_3 — загальний об'єм реалізованої продукції у звітному періоді, грн..

Згідно розрахунків завдяки змінам в структурі реалізованої продукції прибуток підприємства зменшився на 318060 грн.

Результати підрахунків показують, що підприємство збільшило свій прибуток більшою мірою завдяки змінам у ціні на реалізовану продукцію (1004697 грн.). Це вказує на ефективну політику ціноутворення впроваджену керівництвом підприємства.

Але зміни в собівартості продукції призвели до зменшення прибутку на 32278 грн. Негативний вплив на суму прибутку також здійснили зміни обсягів реалізації продукції (у розмірі 169017 грн.).

Аналіз змін в структурі реалізованої продукції продемонстрував збільшення питомої ваги менш прибуткових товарів, що зменшило прибуток на 318060 грн. Такі результати аналізу показують, що керівництву підприємства необхідно приділити більше уваги структурі продукції, що випускається, а саме, прагнути збільшити питому вагу більш прибуткової продукції.

Тут також слід зазначити, що позитивний вплив змін цін на реалізацію продукції значно перекиває негативний вплив збільшення собівартості продукції та невдалої політики ціноутворення. Це також

позитивно характеризує діяльність підприємства.

2.4. Аналіз показників рентабельності ТОВ "АГРОСНАБ"

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Підприємство вважається рентабельним, якщо результати від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва (обігу) і утворюють суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства. Економічна сутність рентабельності може бути розкрита тільки через характеристику системи показників. Загальний їхній зміст - визначення суми прибутку з однієї гривні вкладеного капіталу. У загальній формі рентабельність розраховують як відношення прибутку до витрат чи застосованих ресурсів (капіталу) і являє собою ефективність виробництва. Величина і динаміка рентабельності характеризує ступінь ділової активності підприємства та його фінансове благополуччя.

Підвищення рентабельності забезпечується переважно зниженням собівартості одиниці продукції. Чим краще використовуються основні виробничі фонди, тим нижче фондоємність, вище фондовіддача і в наслідок цього відбувається зростання показника рентабельності виробництва. Також істотний вплив на показник рентабельності здійснює поліпшення використання матеріальних обігових коштів, при цьому знижується їхній розмір, що припадає на 1 гривню реалізованої продукції. Отже, чинники прискорення оборотності матеріальних оборотних коштів є одночасно чинниками росту рентабельності виробництва.

Дані для проведення аналізу рентабельності діяльності ТОВ "АГРОСНАБ" наведені в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Дані для аналізу рентабельності діяльності підприємства

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018р.
Виручка від реалізації	13808	14602	13807	76809	38109
Витрати на збут	0	0	0	0	0
Балансовий прибуток	1236	291	-631	4458	1855
Податок на прибуток	309	727	0	1114	463
Чистий прибуток	927	2182	-631	3343	1391
Власний капітал	4701	4701	4701	4701	4701
Необоротні активи	3301	2901	4403	4002	3609
Весь капітал підприємства	15616	11713	11725	10125	1002

Розрахуємо показники рентабельності:

а) Рентабельність продаж:

$$R_n = \frac{\Pi_{pn}}{B} * 100, \quad (2.13)$$

де R_n — рентабельність продаж;

Π_{pn} — прибуток від реалізації продукції, грн.;

B — виручка від реалізації продукції, грн..

б) Рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат):

$$R_v = \frac{\Pi_{pn}}{3B} * 100, \quad (2.14)$$

де $3B$ — загальні витрати на продукцію, грн..

в) Рентабельність (прибутковість) всього капіталу підприємства:

$$R_k = \frac{\text{ЧП}}{K} * 100, \quad (2.15)$$

де ЧП — чистий прибуток, грн.;

K — весь капітал підприємства, грн..

г) Рентабельність необоротних активів:

$$R_F = \frac{ЧП}{F} * 100, \quad (2.16)$$

де F — вартість необоротних активів, грн..

д) Рентабельність власного капіталу:

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{BK} * 100, \quad (2.17)$$

де BK — власний капітал підприємства, грн..

За аналізований період рентабельність продаж склала: 2014р. - 6,7, 2018р. – 3,7. Таким чином, якщо в 2014 році з кожної гривні реалізованої продукції підприємство одержувало прибутку 6,7 копійок, то в 2018 році цей показник зменшився і склав 3,7 копійок.

В 2018 році чистий прибуток підприємства склав 13,9 % від вартості всього інвестованого капіталу. В 2014 р. частка чистого прибутку склала 5,9 % від суми всього капіталу на кінець року.

З розрахунків витікає, що кожна гривня витрат на виробництво і збут продукції в 2014 році принесла підприємству прибуток в розмірі 6,7 копійок, це в 2 рази більше ніж у 2018 році.

На кожную гривню, вкладену у необоротні активи в 2018 році, доводиться 28,1 копійок чистого прибутку, що на 10,5% більше, ніж в 2014 році.

З розрахунків витікає, що кожна гривня витрат на виробництво і збут продукції в 2014 році принесла підприємству прибуток в розмірі 6,7 копійок, це в 2 рази більше ніж у 2018 році.

На кожную гривню, вкладену у необоротні активи в 2018 році, доводиться 28,1 копійок чистого прибутку, що на 10,5% більше, ніж в 2014 році. Зведемо отримані дані в таблицю 2.10

Таблиця 2.10 – Динаміка рівнів показників рентабельності

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018р.	Відхилення 2018р. від 2014р.
Рентабельність продажів	6,7	14,9	-4,6	4,4	3,7	-3,1
Рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат)	6,7	14,9	-4,6	4,4	3,7	-3,1
Рентабельність всього капіталу	5,9	18,6	-5,4	33,0	13,9	7,9
Рентабельність необоротних активів	28,1	75,2	-14,3	83,5	38,5	10,5
Рентабельність власного капіталу	19,7	46,4	-13,4	71,1	29,6	9,9

Ефективність використання власних засобів підприємства в 2018 році дещо змінилась в порівнянні з 2014 роком. Це свідчить про не стабільність результатів їх використання.

Приведені показники рентабельності залежать від безлічі чинників. При аналізі коефіцієнтів рентабельності найбільш широке розповсюдження отримала факторна модель фірми „DuPont”.

Призначення моделі — визначити чинники, які впливають на ефективність роботи підприємства та оцінити цей вплив. Оскільки існує велика кількість показників рентабельності, аналітики цієї фірми обрали один. На їх думку найбільш важливий — рентабельність власного капіталу. Для проведення аналізу необхідно змодельювати факторну модель коефіцієнта рентабельності власного капіталу. Схематичне зображення моделі фірми „DuPont” зображено на рисунку 2.7

З зазначеної моделі можемо зробити висновок, що рентабельність

власного капіталу підприємства залежить від трьох чинників першого порядку: чистої рентабельності продажів, ресурсівідачі та структури джерел коштів, які були інвестовані в підприємство. Важливість зазначених показників пояснюється тим, що вони в деякому значенні узагальнюють усі боки фінансово-господарчої діяльності підприємства: перший чинник узагальнює звіт про фінансові результати, другий — актив балансу, третій — пасив балансу.

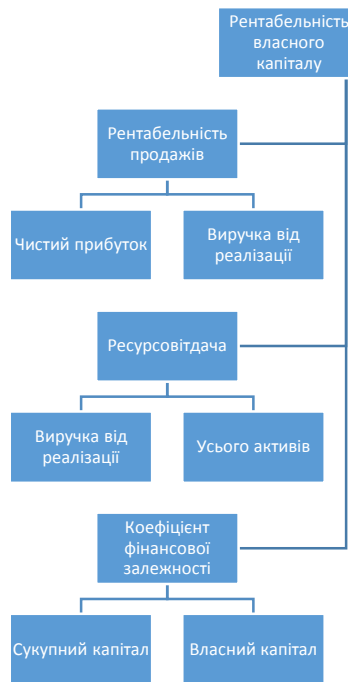


Рис. 2.7. – Схема факторного аналізу фірми „DuPont”

В основі зазначеної схеми аналізу закладена така детермінована модель:

$$R_{BK} = \frac{\text{Чистий_прибуток}}{\text{Власний_капітал}} = R_n \times P_{від} \times K_{зал}, \quad (2.18)$$

$$R_n = \frac{\text{Чистий_прибуток}}{\text{Виручка_від_реалізації}}, \quad (2.19)$$

$$P_{від} = \frac{\text{Виручка_від_реалізації}}{\text{Усього_активів}}, \quad (2.20)$$

$$K_{зал} = \frac{\text{Загалом}_\text{джерел}_\text{коштів}}{\text{Власний}_\text{капітал}} \quad (2.21)$$

Висновки по розділу 2.

Для проведення факторного аналізу рентабельності підприємства можливе використання будь-яких прийомів елімінування. Ми використовуємо один з найбільш простих — прийом абсолютних різниць.

Для зручності розрахунку впливу чинників на коефіцієнт рентабельності власного капіталу побудуємо таблицю 2.11

Загальне відхилення рентабельності власного капіталу становило 0,0004 пунктів.

Таблиця 2.11 – Зміни коефіцієнта рентабельності власного капіталу та факторних показників в динаміці

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018р.	Відхилення 2018р. від 2014р.
Рентабельність продажів	6,7	14,9	-4,6	4,4	3,7	-3,1
Ресурсовітдача	0,9	1,2	1,2	7,6	3,8	2,9
Коефіцієнт фінансової залежності	3,3	2,5	2,5	2,2	2,1	-1,2
Рентабельність власного капіталу	19,7	46,4	-13,4	71,1	29,6	9,9

Узагальнимо в таблиці 2.12 вплив чинників, які впливають на зміну показника рентабельності власного капіталу.

Таблиця 2.12 – Вплив чинників на рентабельність власного капіталу

№	Показник	Вплив
1	Рентабельність продажів	-9,0
2	Ресурсовітдача	35,4
3	Коефіцієнт фінансової залежності	-16,5
4	Всього (зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу)	-9,9

Вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу зміни показника чистої рентабельності продажів визначимо наступною формулою:

$$R_{BK}^{PI} = \Delta R_n \times P_{від}^0 \times K_{зал}^0 = -9,0 \quad (2.22)$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни показника ресурсовітдачі:

$$R_{BK}^P = R_n^1 \times \Delta P_{від} \times K_{зал}^0 = 35,4 \quad (2.23)$$

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності:

$$R_{BK}^{\Phi 3} = R_n^1 \times P_{від}^1 \times \Delta K_{зал} = -16,5 \quad (2.24)$$

Як ми бачимо рентабельність власного капіталу зменшилась на 0,0004 пункти.

Таким чином, за рахунок підвищення коефіцієнта чистої рентабельності продажів показник рентабельності власного капіталу збільшився на 0,02068 пунктів. Зміна показника ресурсовітдачі та коефіцієнта фінансової залежності призвели до зменшення коефіцієнту рентабельності власного капіталу.

3 РЕЗЕРВИ ПОЛІПШЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "АГРОСНАБ"

3.1 Прогнозування збільшення прибутку за рахунок розширення виробництва

В даному розділі нашої дипломної роботи ми розглянемо резерви збільшення суми прибутку підприємства. Резерви зростання прибутку - це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання об'єму реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовні реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції.

У результаті проведеного фінансового аналізу й аналізу ринку збуту, підприємству ТОВ «АГРОСНАБ» пропонується скористатися можливим резервом збільшення прибутку в процесі реалізації пропонованого проекту по збільшенню обсягу випуску плунжерної пари МТЗ.

Пропозиція збільшення обсягу виробництва даного виду запчастин, обґрунтовано стійким попитом на цей вид продукції підприємства ТОВ «АГРОСНАБ», тому що продукція досліджуваного підприємства має конкурентні переваги (високу якість і низьку ціну) стосовно продукції конкурентів, а ринкова ніша споживання не заповнена в повному обсязі. У зв'язку із цим робимо висновок, що при збільшенні обсягу виробництва плунжерної пари МТЗ підприємство не буде мати особливих труднощів з реалізацією даного виду продукції.

Виходячи із проведеного фінансового аналізу потрібно відзначити, що підприємство не має недоліку в сировині й матеріалах, а навпаки в надлишку має у своєму розпорядженні виробничі запаси, які в достатній мері зможуть забезпечити як існуючий обсяг виробництва, так і розширений у результаті реалізації передбачуваного проекту.

Крім того, у підприємства налагоджені тісні зв'язки з постачальниками, які швидко й вчасно можуть заповнити витрату запасів сировини й матеріалів, необхідних для реалізації передбачуваного збільшення обсягу випуску даного виду продукції.

Підприємство в 2018 році випускало аналогічний вид деталей використовуючи орендоване устаткування, але в 2020 році строк оренди цього устаткування минає.

Технологічний процес виробництва плунжерної пари МТЗ являє собою замкнутий технологічний цикл і містить у собі 10 операцій. У процесі виробництва даної деталі задіяні три види верстатів: токарський, шлифувальний і свердлильний

Таблиця 3.1 – Розрахунок потреби в устаткуванні у зв'язку із планованим ростом обсягу виробництва плунжерної пари.

Показник	Одиниця виміру	Розрахунок потреби в устаткуванні			
		1 варіант	2 варіант	3 варіант	4 варіант
Обсяг випуску	шт.	40 000	52 000	250000	300000
Трудомісткість виготовлення по видах обробки виробу:					
- токарська	хвилини	1, 59	1, 59	1, 59	1, 59
- шлифувальна	хвилини	4,27	4,27	4,27	4,27
- свердлильна	хвилини	0,05	0, 05	0, 05	0, 05
Разом:	хвилини	5, 91	5, 91	5, 91	5, 91
Трудомісткість виготовлення плунжерної пари в заданому обсязі:					
- токарська обробка	л/год	1 060	1 378	6 625	7 950
- шлифувальна	л/год	2 847	3 701	17 792	21 350
- свердлильна	л/год	333	433	2 083	2 500
Разом:	л/год	4 240	5 512	26 500	31 800

Продовження табл. 3.1

1	2	3	4	5	6
Річний фонд роботи устаткування при двозмінному робочому дні з урахуванням зупинок на поточний ремонт.	години	3 630	3 630	3 630	3 630
Необхідна кількість устаткування :					
- токарські верстати	шт.	0,3=1	0,4=1	1,8=2	2,2=2
- шліфувальні	шт.	0,8=1	1,0=1	4,9=5	5,9=6
- свердлильні	шт.	0,1=1	0,1=1	0,6=1	0,7=1

. Розрахуємо потребу в устаткуванні, у зв'язку з розширенням випуску продукції даного виду, результати розрахунків представимо в таблиці 3.1.

Таким чином, для розширення обсягу виробництва плунжерної пари МТЗ., виходячи з даних таблиці 3.1. для реалізації проекту буде потрібно наступне устаткування: 2 токарських верстати, 6 шліфувальних верстати, 2 свердлильних верстати.

Устаткування, яке необхідно для реалізації запропонованого проекту планується придбати, (так, як можливості взяти в оренду у підприємства ВАТ "РЕФМА" не має). Ціни на необхідне устаткування представлені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Розрахунок вартості необхідного устаткування

Назва устаткування	Кількість, шт.	Вартість, тис. грн.		Разом
		за 1 шт.	загальна	
Токарський напівавтомат	1	45,30	45,30	
Шліфувальний верстат 3М151В	2	32,60	65,20	
Свердлильний верстат 2К21-1	2	24,75	49,50	160,00

По даним розрахунків таблиці 3.2. видно, що сума коштів, необхідна для придбання необхідного устаткування склала 160,00 тис. гривень.

Оскільки у ТОВ «АГРОСНАБ» немає в наявності такої кількості вільних коштів, пропонується залучити позикові кошти в банку під 20 % річних (на місяць це складе 1,66%) строком на сім років. Кредит передбачається взяти в травні місяці 2019 року.

Розраховуємо додаткові витрати й прогнозований прибуток яку підприємство при розширенні виробництва пальцю поршневого для компресора ФВ – 6. Дані розрахунків поміщаємо в таблицю 3.3.

Таблиця 3.3 – Розрахунок додаткових витрат і прогнозованого прибутку від розширення обсягу виробництва плунжерної пари МТЗ

№ рядка	Назва показників	Ед. изм.	1 варіант	2 варіант	3 варіант	Методика розрахунку
1	2	3	4	5	6	7
1.	Приріст обсягу виробництва	шт.	10 000	25000	50 000	
2.	Приріст трудомісткості	л/г	800	1200	1920	
3.	Усереднена вартість 1 л/г	грн.	2,6	2,6	2,6	
4.	Відпускна ціна к. в.:					
4.1.	с ПДВ	грн.	4,8	4,8	4,8	
4.2.	без ПДВ	грн.	4,0	4,0	4,0	
5.	Вартість заготівлі:					
5.1.	с ПДВ	грн.	1,1	1,1	1,1	
5.2.	без ПДВ	грн.	0,92	0,92	0,92	
6.	Ріст реалізації:					
6.1.	с ПДВ	грн.	48000	120000	240000	стр(1*4.1)
6.2.	без ПДВ	грн.	40000	100000	200000	стр(1*4.2)

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7
7.	Витрата електроенергії на 1 годину роботи устаткування	грн.	1,39	1,39	1,39	
8.	Процентна ставка за кредит	%	20	20	20	
9.	Норма амортизаційних відрахувань	%	14,3	14,3	14,3	
Додаткові витрати :						
10.	Основна заробітна плата	грн.	2080,0	3120,0	4992,0	стр(2*3)
11.	Амортизація основних фондів	грн.	22880,0	22880,0	22880,0	160000 * на стр.9
12.	Закупівля сировини	грн.	13200	21780	55000	стр(1*5.1)
13.	Витрати на електроенергію	грн.	1112,0	1668,0	2668,8	стр (7*2)
14.	Сума виплат по кредиту	грн.	27129,23	26476,17	25823,11	См. табл. 3.8
15.	Разом:	грн.	64 201	81 644	111 364	Σ стр10-17
16.	Додатковий прибуток від збільшення обсягу виробництва пальцю поршневого ФВ – 6.	грн.	-16 201	38 356	128 636	рядка (6.1. - 18)

З вищенаведеної таблиці 3.3. видно, що підприємство при виробництві 25000 шт. буде отримувати прибуток від розширення випуску пальцю поршневого ФВ – 6 для компресора ФВ - 6 у розмірі 38356 грн.

Доцільно відзначити ефективність даного проекту, оскільки строк окупності проекту, для ТОВ «АГРОСНАБ», буде становити чотири роки. Як видно, із проведених розрахунків, у процесі використання нових потужностей при досягненні рівня випуску 50000 шт. досліджуване підприємство отримає прибуток, що складе 128636 грн.

3.2. Обґрунтування оптимального механізму кредитування

Процес підготовки та надання документів для кредитування умовно можна поділити на 3 етапи:

- 1) надання позичальником необхідної для отримання кредиту інформації, шляхом заповнення анкети;
- 2) розробка і представлення позичальником проекту бізнес – плану та проведення кредитним експертом перевірки щодо достовірності наданої інформації;
- 3) оцінка фінансового стану позичальника.

Виходячи з норм Господарського кодексу України, зокрема, з положення статті 346, для отримання банківського кредиту позичальник надає банку клопотання (заяву), в якому зазначається характер кредитної угоди, мета використання кредиту, сума позички і строк користування нею, а також техніко-економічне обґрунтування кредитного заходу та розрахунок економічного ефекту від його реалізації та інші необхідні документи.

Для одержання кредитних коштів кредитоотримувачем у банк необхідно надати нотаріально засвідчені копії договору оренди або інших документів, що свідчать про право власності або користування майном та землею, обґрунтування кредитованого заходу, бухгалтерські і статистичні звіти про фінансові результати господарської діяльності, декларацію про доходи й іншу

документацію.

Для того, щоб одержати кредит, фермер – одержувач кредиту повинен відповідати наступним критеріям:

- досвід роботи в тому напрямку діяльності, для якого береться кредит, не менш 2 років;
- діяльність господарства не є збитковою, що і є гарантом обслуговування кредиту одержувачем;
- відсутність простроченої заборгованості по податках і інших обов'язкових платежах.

Загальна інформація про позичальника фіксується в документі інформаційного характеру – анкеті.

Анкета на отримання кредиту банку містить обов'язкові елементи, приведені в таблиці 3.4.

Для отримання кредиту комерційні банки і кредитні організації вимагають від керівників підприємств складання бізнес-плану. Але найбільшою мірою його розробка необхідна керівникам та власникам підприємства, щоб детально проаналізувати свої ідеї та плани, оцінити їх реалістичність і перспективність, встановити сильні та слабкі сторони діяльності, знайти способи посилити перші та знизити другі. У світовій практиці бізнес-план вже давно став загальноприйнятим способом надання комерційної інформації та основою для ведення ділових переговорів.

Основна мета розробки бізнес-плану - спланувати виробничо-фінансову діяльність підприємства на середньо-термінову перспективу відповідно до потреб та вимог ринку з урахуванням можливостей залучення необхідних ресурсів та відшкодування їхньої вартості за рахунок ефективної діяльності.

Добре розроблений бізнес-план розкриває всі основні питання майбутньої діяльності підприємства, визначає потребу в ресурсному забезпеченні, прогнозує різні можливі (як позитивні, так і негативні) варіанти розвитку ситуації.

З цього документа зацікавлені особи можуть отримати відповідь на

питання: де і як підприємство буде реалізовувати свою продукцію; як розвиватиметься її виробництво; які трудові, матеріальні та фінансові ресурси будуть використані; які заходи необхідно буде здійснити при сприятливій економічній, політичній та конкурентній обстановці, а також у випадку непередбачених обставин; які фінансові та інші економічні наслідки принесе реалізація бізнес-ідеї. Крім того, бізнес-план дозволяє визначити ті показники та їх граничні величини, на основі яких буде здійснюватись контроль реалізації плану.

Головний задум будь-якого бізнес-плану визначається трьома аспектами:

- аналізом місця і стану підприємства в існуючому економічному середовищі (оцінка поточного стану);
- усвідомленням того рівня, якого збирається досягнути підприємство (бажаний стан);
- розробкою найбільш ефективних заходів для переходу з поточного в бажаний стан.

При оцінці кредитних заявок працівникам кредитних відділів варто проаналізувати не тільки всі питання, що пов'язані з конкретним позичальником, але й економічну ситуацію, яка склалася в галузі, в якій він працює. З боку працівників кредитного відділу потрібна наявність спеціальних знань у тій галузі господарської діяльності, до якої відноситься претендент на кредит, володіння питаннями попиту та пропозиції (маркетингу), періодичності оборотності даних товарів, технології їхнього виробництва і реалізації і т.п.

Останнім часом вимоги банків до бізнес – планів стали більш жорсткими. Найбільш типовими помилками під час їх складання є:

- переоцінка можливостей реалізації продукції – занадто оптимістичні прогнози продаж можуть викликати питання у кредитного експерта;
- завищення кінцевої ціни реалізації проекту;
- заниження витрат, пов'язаних з реалізацією представленого проекту –

статті витрат перевіряються на відповідність існуючим нормам, тарифам, коефіцієнтам;

- зменшення витрат на розрахунки по податках.

Головним завданням кредитного експерта на етапі проведення комплексної експертизи – є оцінка реальності представленого проекту, включаючи оцінку відповідності наданої в проекті інформації.

Для перевірки використовують наступні методи:

- кабінетні;
- польові.

Кабінетні методи передбачають перевірку достовірності та реальності наданої вихідної інформації із застосуванням різних сторонніх по відношенню до проекту джерел інформації. Наприклад, для перевірки відповідності цін на продукцію та послуги підприємства – позичальника, кредитний експерт може звернутись до підприємств аналогічного профілю, з'ясувавши рівень їх цін та порівняти із заявленими. Навіть в тому випадку, коли заявником були надані копії договорів на закупівлю сировини та збут готової продукції, кредитний експерт проводить вибіркочу перевірку вказаних партнерів шляхом анонімного звертання з приводу придбання чи реалізації того чи іншого виду продукції та послуг.

Якщо за результатами кабінетного аналізу експерти дають позитивну оцінку проекту, то настає етап польових досліджень, в ході яких оцінюється відповідність наданої інформації під час виїзду на місце реалізації проекту. При цьому особлива увага приділяється непрямим факторам, які вказують на стан справ в компанії, таким як стан виробничих складських приміщень, стан устаткування, наявність запасів сировини та готової продукції тощо.

Оцінка кредитоспроможності позичальника є найважливішим етапом процесу кредитування. Під кредитоспроможністю (платоспроможністю) розуміють здатність позичальника повністю та у визначений термін розрахуватись за своїми борговими зобов'язаннями.

Управління кредитними ризиками потребує від банку оцінки

кредитоспроможності як на стадії добору потенційних позичальників і визначення доцільності надання кредитів, так і на стадії контролю процесу погашення позички і відсотків по ній. У світовій банківській практиці кредитоспроможність клієнта завжди була і залишається одним з основних критеріїв при визначенні доцільності встановлення кредитних відносин.

Критерії оцінки фінансового стану позичальника встановлюються кожним банком самостійно його внутрішніми положеннями щодо проведення активних операцій (кредитних) та методикою проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку) з урахуванням вимог „Положення про порядок формування і використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків № 279 від 06.07. 2000 р.”, в яких мають бути визначені ґрунтовні, технічно виважені критерії економічної оцінки фінансової діяльності позичальників (контрагентів банку) на підставі аналізу їх балансів і звітів про фінансові результати в динаміці тощо. Методика проведення оцінки фінансового стану позичальника (контрагента банку), яка розроблена банком, є невід'ємним додатком до внутрішньобанківського положення банку про кредитування.

В положенні НБУ записано, що кредитоспроможність — це здатність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями.

Оцінка кредитоспроможності підприємств ґрунтується головним чином на наступних основних позиціях:

- репутація позичальника (кваліфікація, здібності керівника, дотримання ділової етики, договірної, платіжної дисципліни), тобто оцінка взаємовідносин з кредиторами, покупцями, клієнтами;

- платоспроможність позичальника за останні декілька років та на перспективу, аналіз його фінансового стану;

- забезпеченість власними коштами не менш як 50 відсотків усіх його видатків;

- оцінка продукції, що випускається, наявність замовлення на її

реалізацію, характер послуг, які надаються (конкурентноздатність на внутрішньому та зовнішньому ринках, попит на продукцію,

- економічна кон'юнктура (перспективи розвитку позичальника, наявність джерел коштів для капіталовкладень) тощо;

- забезпечення кредиту;

- ринкова позиція підприємства;

- наявність державної підтримки;

- ефективність управління підприємством.

При оцінці фінансового стану підприємств банк найперше звертає увагу на такі показники: обсяги виробництва, обсяги реалізації, прибутки (збитки), рентабельність, ліквідність, фінансова незалежність, грошові потоки, дебіторсько-кредиторська заборгованість, ділова активність.

Дотримання технологічної дисципліни, контроль за роботою устаткування і своєчасна його наладка, умови зберігання і транспортування сировини і готової продукції є найважливішими чинниками підвищення якості товарної продукції.

За оцінкою експертів КБ «Приватбанк», ТОВ "АГРОСНАБ" належить до позичальників класу „Б” – це позичальники, стосовно яких немає претензій, але передбачається реорганізація, зміна напрямку діяльності, регіону роботи тощо. Позичальники, фінансова діяльність яких добра, але є сумніви щодо підтримки її на належному рівні впродовж тривалого часу (передбачається реорганізація, зміна виду діяльності, загальний стан галузі викликає сумнів):

- функціонування не менше трьох років з часу державної реєстрації;

- наявність позитивних аудиторських висновків за попередній рік;

- наявність бізнес-плану;

- прибуткова діяльність за попередній рік, але є тенденція до зменшення;

- відсутність фактів несвоєчасного чи неповного повернення позик чи

відсотків за ними.

Розглянемо методику оцінки варіантів оновлення на прикладі. ТОВ «АГРОСНАБ» стоїть перед вибором: придбати обладнання вартістю 160,90

тис. грн., використовуючи при цьому середньостроковий кредит з виплатою відсотків щорічно, щоквартально або щомісячно. При цьому термін кредитного договору - сім років, рівень ставки по кредиту, дорівнює 20% річних. Для порівняння та реалізації запропонованої методики та її апробації нами складені таблиці (табл. 3.5 – 3.7.), в яких здійснені розрахунки розміру погашення сум кредитів. Цей розрахунок необхідний для визначення вартості майбутніх витрат на придбання техніки за рахунок кредиту.

Таблиця 3.5 – Розрахунок суми погашення кредиту із щорічною сплатою відсотків, тис. грн..

Рік	Сума кредиту	Сума повернення кредиту	Сума відсотків за кредит	Сума погашення кредиту
1	160000,00	22857,14	32000,00	54857,14
2	137142,86	22857,14	27428,57	50285,71
3	114285,72	22857,14	22857,14	45714,28
4	91428,58	22857,14	18285,72	41142,86
5	68571,44	22857,14	13714,29	36571,43
6	45714,30	22857,14	9142,86	32000,00
7	22857,16	22857,16	4571,43	27428,59
Разом		160000,00	128000,01	288000,01

Таким чином з проведених розрахунків бачимо, що сума відсотків за кредит по першому варіанту погашення кредиту із щорічною сплатою відсотків дорівнює 128000,01 тис. грн., загальна сума погашення кредиту становить 288000,01 тис. грн. Складемо розрахунок для кредиту із щоквартальною сплатою відсотків (табл. 3.6)

Таблиця 3.6 - Розрахунок суми погашення кредиту із щоквартальною сплатою відсотків

Квартал	Сума	Сума повернення	Сума	Сума погашення
---------	------	-----------------	------	----------------

	кредиту	кредиту	відсотків за кредит	кредиту
1	160000,00	5714,29	8000,00	13714,29
2	154285,71	5714,29	7714,29	13428,58
3	148571,42	5714,29	7428,57	13142,86
4	142857,13	5714,29	7142,86	12857,15
5	137142,84	5714,29	6857,14	12571,43
6	131428,55	5714,29	6571,43	12285,72
7	125714,26	5714,29	6285,71	12000,00
8	119999,97	5714,29	6000,00	11714,29
9	114285,68	5714,29	5714,28	11428,57
10	108571,39	5714,29	5428,57	11142,86
11	102857,10	5714,29	5142,86	10857,15
12	97142,81	5714,29	4857,14	10571,43
13	91428,52	5714,29	4571,43	10285,72
14	85714,23	5714,29	4285,71	10000,00
15	79999,94	5714,29	4000,00	9714,29
16	74285,65	5714,29	3714,28	9428,57
17	68571,36	5714,29	3428,57	9142,86
18	62857,07	5714,29	3142,85	8857,14
19	57142,78	5714,29	2857,14	8571,43
20	51428,49	5714,29	2571,42	8285,71
21	45714,20	5714,29	2285,71	8000,00
22	39999,91	5714,29	2000,00	7714,29
23	34285,62	5714,29	1714,28	7428,57
24	28571,33	5714,29	1428,57	7142,86
25	22857,04	5714,29	1142,85	6857,14
26	17142,75	5714,29	857,14	6571,43
27	11428,46	5714,29	571,42	6285,71
28	5714,17	5714,17	285,71	5999,88
		160000,00	115999,92	275999,92

З розрахунків табл. 3.6. бачимо що сума відсотків за умов отримання кредиту із щоквартальною сплатою відсотків зменшилась до 115999,92 тис. грн. Сума погашення кредиту відповідно зменшилась до 275999,92 тис. грн.

(на 1200,09 тис. грн.) В наступній таблиці проведемо розрахунок для погашення кредиту із щомісячною сплатою відсотків (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Розрахунок щорічної суми погашення кредиту із щомісячною сплатою відсотків

Рік	Сума кредиту	Сума повернення кредиту	Сума відсотків за кредит	Сума погашення кредиту
1	1794285,82	22857,12	4272,11	27129,23
2	1520000,38	22857,12	3619,05	26476,17
3	1245714,94	22857,12	2965,99	25823,11
4	971429,50	22857,12	2312,93	25170,05
5	697144,06	22857,12	1659,87	24516,99
6	422858,62	22857,12	1006,81	23863,93
7	148573,18	22857,28	353,75	23211,02
Разом		160000,00	16190,49	176190,49

Таким чином з трьох варіантів сплати відсотків по кредиту самим оптимальним є кредит при умові щомісячної сплати відсотків.

Дійсна вартість грошового потоку при цьому варіанті дорівнює 176190,49 грн. Таким чином, використання щомісячної сплати відсотків при придбанні обладнання вартістю 160000 грн. є більш вигідним. При такому віанті угоди підприємство може заощадити гроші. Таким чином ми можемо продати чи здати в оренду нашу застарілу техніку підприємствам які не в змозі придбати собі нову техніку. Це може вплинути на підвищення ефективності, збільшення результатів виробництва, що призведе до зниженню витрати підприємства.

3.3. Управління дебіторською заборгованістю ТОВ "АГРОСНАБ"

Як уже було сказано раніше, основною метою формування прибутку є

платіжна дисципліна. Відсутність якої веде до появи дефіциту коштів при одночасній мінімізації вільних коштів.

Наслідки дефіциту коштів:

- затримки у виплаті заробітної плати;
- ріст кредиторської заборгованості перед постачальниками, бюджетом і позабюджетними фондами;
- ріст частки простроченої заборгованості по кредитах банків;
- зниження ліквідності активів підприємства;
- збільшення тривалості виробничого циклу через несвоєчасну поставку запчастин і матеріалів для ремонту;

При вирішенні питання про наявність дефіциту бюджету руху грошових коштів (платіжного календаря) основним використаним методом є ефективне керування дебіторською й кредиторською заборгованістю.

Можна виділити наступні види дебіторської заборгованості: за роботи строк оплати, яких не наступив; за роботи неоплачені в строк; по розрахунках з бюджетом; по розрахунках з персоналом і т.д. Серед перерахованих видів найбільший обсяг дебіторської заборгованості доводиться на заборгованість покупцям за проведений ремонт. У процесі керування дебіторською заборгованістю вирішуються наступні завдання:

- аналіз і контроль динаміки показників ліквідності, кредитоспроможності кредиторів зі складанням їхнього рейтингу й портфеля дебіторських рахунків;
- визначення оптимального, максимально наближеного до середньоринкових показників періоду погашення дебіторських рахунків;
- розрахунок показників надходження коштів у співвідношенні з показниками виторгу, а грошових коштів, що надійшли - у співвідношенні із загальними сумами боргів.

Завдання виникає через те, що твердий строк погашення веде до відтоку покупців до конкурентів, більші строки погашення зменшують приплив коштів, збільшують ризики неплатежів, а виходить, розміри резерву по сумнівних боргах. Класифікація дебіторської заборгованості за товари,

роботи, послуги за строками непогашення використовується при обчисленні резерву сумнівних боргів та розкривається.

Таким чином, існує оптимальна “твердість” боротьби з боржниками, тобто оптимальна частота відмов у наданні кредиту клієнтові. Для рішення цього завдання відповістимо на запитання - наскільки несумлінний дебітор може прострочити оплату, не наносячи при цьому збитків фірмі.

Аналіз дебіторської заборгованості має на меті обчислення суми вимог, що пред'явлені покупцям, і визначення в якому порядку ці борги будуть погашені в запланованому періоді. Розрахунок дебіторської заборгованості здійснюється складанням таблиці, куди вписується кожне зобов'язання і його складові окремо, навіть коли ряд зобов'язань ставиться до одного боржника. В табл. 3.9. наведені основні дебітори ТОВ "АГРОСНАБ".

Аналіз дебіторської заборгованості наведений у таблиці 3.9, часто приводить до зменшення дебіторської заборгованості. У результаті збільшення вимог до своїх боржників підприємство може більш гнучко підійти до узгодження прийнятної суми боргу. Перед затвердженням остаточних цифр, потрібно бути впевненим, що боржники згодні з даним розрахунком.

Крім “м'яких” способів боротьби з боржниками (наприклад, нагадування про борг) можливі й більше “тверді” міри. Такою мірою є відмова в наданні товарного кредиту клієнтові. Обійтися без такого суворого заходу, як видно, не можна, оскільки боржники можуть забути про даний борг, що приведе до збільшення часу затримки виплат і зменшенню рентабельності роботи фірми. З іншого боку, занадто часто такою мірою користуватися теж не можна, оскільки це приведе до зменшення обороту фірми й, як слідство, до зменшення рентабельності.

Таблиця 3.9 –Розрахунок дебіторської заборгованості ТОВ «АГРОСНАБ» на 1.01.2019, тис. грн.

Дебітори	Основна сума	Дата виник-	Плановані виплати в майбутньому	Усього
----------	-----------------	----------------	------------------------------------	--------

		нення	30 днів	60 днів	90 днів	120 днів	
1	2	3	4	5	6	7	8
Покупці:							
1. ПКК "ХОЛОД"	46,8	01. 12	3,1	9,4	9,4	9,4	31,2
2. ТОВ "Тота- Юг"	32,6	13. 12	4,4	16,3	16,3		37,0
3. ПП ПКФ "Постач-Сервіс"	19,6	15. 12	1,5	19,6			21,1
4. ПП "ВлАгро"	9,5	30. 12		9,5			9,5
5. ТОВ " Бізнес-Трек"	3,9	01. 12	6,2	2,0	2,0		10,1
6. Разом:	112,4		15,2	56,7	27,6	9,4	1 089

Таким чином, існує оптимальна "твердість" боротьби з боржниками, тобто оптимальна частота відмов у наданні кредиту клієнтові. Для рішення цього завдання відповістимо на запитання - наскільки несумлінний дебітор може прострочити оплату, не наносячи при цьому збитків фірмі. Для цього скористаємося формулою

$$r = \frac{I * k * D * T_D}{C + k_D} \quad (3.1)$$

де k - коефіцієнт пропорційності між прибутком без обліку постійних витрат (тобто прибутком, пропорційному виторгу від реалізації) і виторгом від реалізації товарів;

D - борг даного дебітора;

T_D - період, протягом якого дебітор не віддає борг;

I - прибуток за винятком очікуваного прибутку від цього дебітора;

k_D - дебіторська заборгованість в цінах закупки реалізованих послуг.

C - вкладений капітал за мінусом боргу даного дебітора.

Розрахуємо оптимальний час погашення заборгованості для дебітора ПП ПКФ «Холод-Сервіс» по формулі (3.11):

$$r = ((131,1 - 46,8) * 46,8 * 3180,2 / 3810,9 * 120) / (2990,6 + 200,4) = 12,4$$

Аналізуючи вираження, що представлено формулою (3.11), ми аналогічно прийдемо до вимоги, що розраховується по формулі

$$T_D < \frac{k}{k_D} * \frac{C}{I} * T \quad (3.2)$$

Оскільки I і C це майже весь прибуток і весь вкладений капітал, те їхнє відношення це величина практично рівна рентабельності. Таким чином,

$$T_D < \frac{k}{k_D * r} * T, \text{ тобто якщо час, протягом якого дебітор не віддає борг,}$$

перевищує вираження в правій частині нерівності, те цей дебітор приносить фірмі збиток. Так, у нашому випадку $\frac{k}{k_D * r} * T = 12,4$ дня. Тобто якщо час затримки виплати перевищує 12 днів, те цей дебітор приносить збиток фірмі й можна прибігати до відмови в наданні кредиту даному клієнтові (може бути навіть до відмови в обслуговуванні взагалі). При цьому рентабельність роботи фірми збільшиться, незважаючи на зменшення обороту.

Однак необхідно усвідомлювати, що при цьому зменшиться вкладений капітал (тому що зменшиться величина дебіторської заборгованості). І якщо рентабельність альтернативного вкладення нижче рентабельності роботи фірми, то вимоги для боржників “пом'якшуються”. Можна також скористатися умовою (3.2), але при цьому r - це рентабельність альтернативного вкладення капіталу. Так, якщо ця величина становить 10 % на місяць, то $\frac{k}{k_D * r} * T = 69$ днів.

Тобто навіть якщо боржник затримує оплату на 3 місяці, однаково це вигідніше, ніж позбавляти цього боржника можливості брати в кредит і вкладати капітал, що звільнився, в інший бізнес (наприклад, у цінні папери).

Відзначимо, що в реальному бізнесі менеджери часто ставлять “твердість” боротьби з боржниками в залежність від наявності товару на складі. Тобто якщо товару на складі багато, те політика стосовно боржників зм'якшується, якщо ж існує дефіцит товару (або дефіцит прогнозується), те політика озлобляється. Це типова помилка. Поводження боржників і наявність товару абсолютно ніяк не зв'язані між собою. Існує оптимальна “твердість” політики стосовно боржників і оптимальний запас товару на складі. Спроба зв'язати ці 2 фактору приводить до не оптимальності цих двох факторів і, як слідство, до зменшення рентабельності вкладеного капіталу.

В результаті впровадження цього заходу об'єм дебіторської заборгованості скоротиться на 10% та вивільнить 11,2 тис. грн., що надасть можливість ТОВ "АГРОСНАБ" розраховатися з кредиторами.

Впровадження запропонованих заходів позитивно відіб'ється на фінансових результатах підприємства.

Таблиця 3.10 – Економічний ефект від впроваджених заходів, %

Показник	2018р.	Прогноз	Відхилення прогнозу від 2018 р.
Рентабельність продажів	3,65	4,38	0,7
Рентабельність виробничої діяльності	4,65	5,66	1,0
Рентабельність всього капіталу	13,88	15,38	1,5
Рентабельність необоротних активів	38,55	34,17	-4,4
Рентабельність власного капіталу	29,59	37,35	7,8

Таким чином склавши таблицю 3.10, ми наочно бачимо економічний ефект від впроваджених заходів. Який проявляється в підвищенні показників рентабельності підприємства.

Висновки по розділу 3.

Розміри й динаміка виторгу й прибутку від продажів - найважливіші показники, що визначають фінансовий стан підприємства: від них залежать рівень рентабельності продажів і активів, оборотність активів, рух грошових коштів, інвестиційна привабливість підприємства.

Величина виторгу від продажів функціонально залежить від двох груп факторів: перша група - натуральний обсяг продажів і ціна на одиницю кожного виду продукції; друга група - загальна сума витрат на продану продукцію й прибуток від продажів. Відповідно виторг можна розглядати або як добуток натурального об'єму продажів на ціни по всій номенклатурі продукції, або як суму витрат і прибутку від продажів.

Для розгляду окремих аспектів керування виторгом і прибутком конкретну значимість здобуває одна із двох названих груп факторів, що формують виторг від продажів.

Тому що перед підприємством коштує завдання досягнення певної вартості виторгу від продажів незалежно від одержуваного при цьому фінансового результату, використовується перша група факторів. Зрозуміло, фінансовий результат не повинен мати негативного знака. У випадку, коли необхідно забезпечити певний прибуток від продажів, практичне значення має друга група факторів.

Для рішення будь-яких питань, пов'язаних з керуванням виторгом і прибутком від продажів, важливо правильно визначити характер витрат на реалізовану продукцію. Мова йде про поділ всіх витрат на постійні й змінні, а також на прямі й непрямі.

Абсолютно придатного для всіх підприємств і всіх періодів їхньої діяльності переліку змінних і постійних витрат не існує. Але в кожному конкретному випадку фахівці підприємства можуть оцінити, збільшення яких витрат піде за збільшенням натурального обсягу виробництва й продажів і в якій пропорції. Тому точний поділ витрат на змінні й постійні можливо. Крім

того, воно необхідно, - інакше не можна оцінювати вплив тих або інших змін у попиті на продукцію на показник вибутку й прибутку від продажів.

Розподіл витрат на прямі і непрямі здійснюється по ознаці можливості віднесення того або іншого виду витрат до певного виду продукції, не користуючись при цьому умовними прийомами розподілу витрат. Витрати, здійснювані для виробництва й продажів тільки одного виду продукції, є прямими, всі інші - непрямими. Як правило, прямі витрати в основному є змінними, однак деякі види змінних витрат можуть виявитися непрямими (наприклад, витрати палива й електроенергії на технологічні потреби в приміщенні, де провадиться кілька видів продукції, і ін.).

Тільки прямі змінні витрати ставляться безпосередньо до даного виду продукції, всі інші витрати розподіляються по видах продукції умовно. Це означає, що при виборі тієї або іншої ознаки розподілу загальна величина витрат на даний вид продукції може змінюватися. Названа обставина дуже важливо для встановлення меж можливого маневрування цінами на окремі види продукції. У цілому по підприємству вибуток від продажів за винятком прямих змінних витрат являє собою маржинальний прибуток.. Фінансова доцільність продажів виду продукції визначається лише однією умовою: його вартість за продажними цінами повинна бути вище прямих змінних витрат.

Таким чином, існують резерви зниження собівартості продукції підприємства за рахунок зменшення матеріальних затрат, амортизаційних відрахувань та інших операційних витрат.

ВИСНОВКИ

Фінансовим підсумком господарської діяльності підприємства є його прибуток. Прибуток в узагальненому вигляді відображає результати господарювання, продуктивність витрат живої і матеріалізованої праці і тому служить важливою економічною характеристикою ефективності роботи підприємств. Він займає центральне місце в загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою. Це виражається в тому, що фінанси, кредит, ціни, собівартість і другі економічні важелі прямо чи частково пов'язані з прибутком.

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Водночас прибуток є однією з важливих форм розподілу національного доходу. Відтак прибуток характеризує відносини, які складаються в процесі первинного розподілу доходу, його перерозподілу і кінцевого використання.

Поява прибутку безпосередньо зв'язана з появою категорії "витрати виробництва". Прибуток - це та частина вартості продукту, яка залишається після покриття витрат виробництва. Уособлення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому виразі як собівартість продукції [15, с.172].

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. Отриманий підприємством прибуток може бути використаний і для задоволення різноманітних потреб. Прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самого підприємства і використовується ним для забезпечення господарської діяльності.

Як вже зазначалося, отримання прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток входить до складу виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на розрахунковий рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (місяць, квартал, рік) на основі даних бухгалтерського обліку.

Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства є важливим елементом для прийняття конкретних рішень, спрямованих на подальше збільшення прибутковості, виявлення причин збитковості, а також забезпечення стабільності фінансового стану. Саме це і зумовило актуальність вибраної теми.

Нами було проаналізовано товариство з обмеженою відповідальністю "АГРОСНАБ".

Предметом діяльності ТОВ "АГРОСНАБ" є:

- торгівля: оптова, роздрібна, комісійна, зовнішня, в т. ч. промисловим обладнанням та устаткуванням для холодильних установок, кондиціонерів, теплообмінників, тощо;
- виробництво вентиляційних і охолоджувальних промислових установок;
- виробництво промислового устаткування для холодильних установок;
- виробництво холодильного устаткування для підприємств торгівлі та громадського харчування (шаф, камер, прилавків, вітрин);

З проведених розрахунків видно, що доля оборотних активів за п'ять років зменшилась на 5905 тис. грн. або на 52,05%. Це свідчить про те, що підприємству не вистачає обігових коштів і йому доводиться за рахунок кредитних ресурсів збільшувати оборотні кошти. Так у звітному періоді відносно початку зменшилась сума запасів на 3807 тис грн., якщо урахувати, що на початок періоду сума матеріальних оборотних засобів дорівнювала

5808 тис. грн., то на кінець вона вже становила 2001 тис грн. Сума коштів на розрахунковому рахунку не змінилась. Значно змінилась дебіторська заборгованість на 1070,9 тис . грн., або на 15,76%.

Всі коефіцієнти ліквідності на підприємстві ТОВ "АГРОСНАБ" нижче нормативних значень, отже підприємство не платоспроможне.

Більше глибока оцінка фінансової стійкості підприємства проводиться за допомогою коефіцієнтів фінансової стійкості, які є відносними величинами. Коефіцієнт автономії на початку періоду дорівнював -0,04 і до кінця періоду збільшився до 0,84, при нормальному обмеженні 0,5. Отже підприємство досить незалежно від кредиторів, і ріст цього коефіцієнта говорить про тенденції зниження залежності підприємства, що можна розцінити позитивно.

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів, який дорівнює відношенню величини зобов'язань підприємства до величини його власних засобів. На початку аналізованого періоду цей показник був дорівнював 0,3 і збільшився до кінця періоду до 0,47 при нормативному обмеженні 1. Хоча значення цього показника не стало більше одиниці, спостерігається тенденція постійного його збільшення, це може привести до небезпечного збільшення залежності підприємства від кредиторів.

Коефіцієнт маневреності має дуже високі значення. Так на 1.01.2019 р. він склав 1,83. Загальна зміна коефіцієнта становила -2,31 (в 2014 році він дорівнював 4,15). Значення цього коефіцієнта говорить про падіння маневреності засобів підприємства, але він ще залишається на високому рівні.

Аналіз даних основних показників доходності підприємства і структури прибутку вказують на те, що за період, що аналізується, спостерігалось збільшення основного показника діяльності підприємства - чистого прибутку з 927 тис. грн. у 2014 р. до 1391 тис. грн. у 2018 р. (на 464 тис. грн.). Приріст склав 50,08%, що являє собою позитивну тенденцію й характеризує діяльність підприємства за аналізований період з кращого боку.

Цьому сприяло декілька факторів:

- збільшення виручки від реалізації продукції на 2759 тис. грн. (або на

175,99%)

- зменшення інших операційних витрат на 30 тис. грн. (або на 42,26%).

Прибуток від операційної діяльності збільшився на 50,0% (що в абсолютному вимірі склало 619 тис. грн.), це демонструє оптимізацію основної діяльності підприємства.

Однак прибутку від фінансово-інвестиційної діяльності підприємство на потязі п'яти років не отримувало, що свідчить про необхідність перегляду, та поліпшення фінансово-інвестиційної політики підприємства. Питома вага інших операційних витрат склала 2,2 % від загальної суми прибутку від операційної діяльності.

У результаті проведеного фінансового аналізу й аналізу ринку збуту, підприємству ТОВ «АГРОСНАБ» пропонується скористатися можливим резервом збільшення прибутку в процесі реалізації пропонованого проекту по збільшенню обсягу випуску плунжерної пари МТЗ.

Пропозиція збільшення обсягу виробництва даного виду запчастин, обґрунтовано стійким попитом на цей вид продукції підприємства ТОВ «АГРОСНАБ», тому що продукція досліджуваного підприємства має конкурентні переваги (високу якість і низьку ціну) стосовно продукції конкурентів, а ринкова ніша споживання не заповнена в повному обсязі. У зв'язку із цим робимо висновок, що при збільшенні обсягу виробництва плунжерної пари МТЗ, підприємство не буде мати особливих труднощів з реалізацією даного виду продукції. Таким чином, для розширення обсягу виробництва плунжерної пари МТЗ, для реалізації проекту буде потрібно наступне устаткування: 2 токарських верстати, 4 шлифувальні верстати, 2 свердлильні верстати.

Оскільки у ТОВ «АГРОСНАБ» немає в наявності такої кількості вільних коштів, пропонується залучити позикові кошти в банку під 20 % річних (на місяць це складе 1,66%) строком на сім років. Кредит передбачається взяти в червні місяці 2019 року. Нами прораховано три варіанти умов кредитування з різною системою сплати відсотків. З трьох варіантів сплати відсотків по

кредиту самим оптимальним є кредит при умові щомісячної сплати відсотків.

Дійсна вартість грошового потоку при цьому варіанті дорівнює 176190 грн. Таким чином, використання щомісячної сплати відсотків при придбанні обладнання вартістю 160000 грн. є більш вигідним. При такому варіанті угоди підприємство може заощадити гроші. Таким чином ми можемо продати чи здати в оренду нашу застарілу техніку підприємствам які не в змозі придбати собі нову техніку. Це може вплинути на підвищення ефективності, збільшення результатів виробництва, що призведе до зниженню витрати підприємства.

З розрахунків. видно, що підприємство при виробництві 25000 шт. буде отримувати прибуток від розширення випуску плунжерної пари МТЗ у розмірі 38356 грн.

Доцільно відзначити ефективність даного проекту, оскільки строк окупності проекту, для ТОВ «АГРОСНАБ», буде становити чотири роки. Як видно, із проведених розрахунків, у процесі використання нових потужностей при досягненні рівня випуску 50000 шт. досліджуване підприємство отримає прибуток, що складе 128636 грн.

Як уже було сказано раніше, основною метою формування прибутку є платіжна дисципліна. Відсутність якої веде до появи дефіциту коштів при одночасній мінімізації вільних коштів.

Аналіз дебіторської заборгованості приводить до зменшення дебіторської заборгованості. У результаті збільшення вимог до своїх боржників підприємство може більш гнучко підійти до узгодження прийнятної суми боргу. Перед затвердженням остаточних цифр, потрібно бути впевненим, що боржники згодні з даним розрахунком.

В результаті впровадження цього заходу об'єм дебіторської заборгованості скоротиться на 10% та вивільнить 112 тис. грн., що надасть можливість ТОВ "АГРОСНАБ" розраховатися з кредиторами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абітюріна М.С. Економічний аналіз. М: Юніті, 2015. 512 с.
2. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Оцінка конкурентоспроможності агроформувань. Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». 2016. № 10. С. 23–28.
3. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебник / Под ред. Н.П. Любушина. М. ЮНИТИ - ДАНА, 2014. 471 с.
4. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підр. К.: КНЕУ, 2013. 79 с.
5. Андрейченков В. Анализ, синтез, планирование в экономике. Банковское дело. 2000. № 4. С. 19–23.
6. Бадалов Х.М. Динаміка собівартості продукції рослинництва в сільськогосподарських підприємствах. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. 2016. № 8. С. 179–184.
7. Брігхем С. Ф. Основи фінансового менеджменту: Підруч.: Пер. з англ. — К.: Молодь, 2017.
8. Баришевська І.В., Чаюн Т.І. Формування собівартості продукції рослинництва та шляхи її зниження на сільськогосподарських підприємствах. Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В.Докучаєва. Сер.: Економічні науки. 2014. № 7. С.70–76.
9. Белоус Г. Развитие малого бизнеса. Экономика Украины. 2013. № 2. С.7–11.
10. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой звітності. М.: Фінанси і статистика, 2006.
11. Беседин И.Г., Михайличенко П.А. Планирование в условиях перехода к рынку. К: Техника, 2012. 122 с.

12. Бец М. Планирование рентабельности производства. Экономика Украины. 2009. № 5. С. 14–19.
13. Бирман Г.А., Шмидт С.В. Економічний аналіз інвестиційних проектів. М.: Банки і біржі. АЛЕ "ЮНИТИ", 2017.
14. Вітлинський В. В., Пернарівський О. В., Баранова А. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника ризику банку // Фінанси України. — 2009.—№12.
15. Воротина К.Б. Малый бизнес и предпринимательство. М: Финансы и статистика, 2008. 212 с.
16. Бондур Т.О. Загальновиробничі витрати як елемент виробничої собівартості в рослинництві. Економіка АПК. 2008. №1. С.126–130.
17. Герасименко Ю.С. Склад і класифікація витрат на виробництво продукції рослинництва і тваринництва у сільськогосподарських підприємствах. Вісник ХНАУ: Серія «Економіка АПК і природокористування». 2009. № 12. С. 390–399.
18. Голова С.Ф. Бухгалтерский учет и финансовая отчетность в Украине: навч. посіб. Днепропетровск, 2002. 768 с.
19. Грабова Н.Н. Бухгалтерский учет и анализ торгово-коммерческой деятельности. К: Учетинформ, 2018. 128 с.
20. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т, Погріщук Б.В. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 304 с.
21. Давидович І.Є. Управління витратами: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
22. Жежера М. Порівняльна характеристика методики проведення аналізу фінансового стану підприємств в Україні та за кордоном // Економіка, фінанси, право. — 2009. —№ 5.
23. Економіка підприємств АПК: навч. посіб. /за ред. С.Л. Дусановського. Тернопіль: Горлиця, 2008. 257 с.
24. Економічні результати сільськогосподарського виробництва у 2015 році. Державна служба статистики України.

25. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність" від 16 липня 1999 р. № 996-ХІУ // Галицькі контракти: . — 1999. — № 36.
26. Закон України «Про господарську діяльність» Відомості ВР України. - 1998.-№15.-ст.56.
27. Зубровський В.М. Економіка підприємства. КІМЗУП, 2007. 64 с.
28. Іванілова О.С. Економіка підприємства: підр. 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2011. 728 с.
29. Ісай О. В. Особливості аналізу собівартості продукції за умов застосування нормативного методу обліку витрат. Економіка та підприємництво. 2009.Вип. 22.С. 122–127.
30. Іващенко Є.В. Економічний аналіз господарської діяльності. К: Фінанси, 2009. 256 с.
31. Кількісні методи фінансового аналізу. Підручник. Під.ред. С.Дж.Брауна і М. Крицмена. М: ИНФРА-М, 2016. 340 с.
32. Ковбасюк М.Р. Аналіз фінансової діяльності підприємства з використанням ПЕВМ. М: Фінанси і статистика, 2010.185 с.
33. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М: ИНФРА-М, 2010. 40 с.
34. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: Центр экономики и маркетинга, 2007. 192 с.
35. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: керування капіталом, вибір інвестицій, аналіз звітності. М: Фінанси і статистика, 2018. 240 с.
36. Ковальов В.В., Патрев В.В. Як читать баланс. М: Фінанси і статистика, 2008. 260 с.
37. Козлова О.І. Оцінка кредитоспроможності підприємств. М: АТ «Арго», 2013. 230 с.
38. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. М: Финансы, 2017. 126 с.
39. Коробов М.Я. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия. К: ИСДО, 2011. 378 с.

40. Костіна Н. І., Алексеев А. А., Василик О. Д. Фінансове прогнозування: методи та моделі: Навч. посібник. — К.: Т-во «Знання», 2017.
41. Котлер Ф. Основы маркетинга. М: Финансы и статистика, 2015. 629 с.
42. Крендел Р. 1001 способ улучшенного маркетинга. М: Юнити, 2011. 496 с.
43. Кравченко Л.І. Аналіз фінансового стану підприємства. К: Екаунт, 2014. 180 с.
44. Крейнина М.Н. Аналіз финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. М: ДИС, 2014. 340 с.
45. Лігоненко Л., Ковальчук Г. Оцінка платоспроможності підприємства: Методичні підходи // Економіка, фінанси, право. — 2016. — № 9.
46. Лишиленко О.В. Бухгалтерський облік: підручник. К.: Центр навчальної літератури. 2014. 631 с.
47. Майданчик Б.І., Карпунін М.Б. Аналіз та обґрунтування управлінських рішень. М: Фінанси і статистика, 2001. 230 с.
48. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23 лютого 2013 № 22 // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. — 1998. — № 7..
49. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: Лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.2018..
50. Нікбахт В., Гропеллі А. Фінанси: Пер. з англ. — К.: Основи, 1993.
51. Охріменко І.В. Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 360 с.
52. Пархоменко В.М. Бухгалтерский учет в Украине. Нормативы.

Коментарии. Часть 2. К., 2016. 368 с.

53. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1. "Загальні вимоги до фінансової звітності": Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. - 1999. — № 32

54. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2. "Баланс": Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. — 1999. — № 32.

55. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3. "Звіт про фінансові результати": Затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. — 1999. — № 32.

56. Попович П. Я. Економічний аналіз та аудит на підприємстві: Підручник. — Тернопіль, 2008.

57. Пушкар М.С. Разработка системы учета: учебник. Тернополь, 2003. 198 с.

58. Радченко К.М. Собівартість як економічна категорія, принципи та значення її калькулювання URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/en_oif/2011_8_4/10.pdf/. (дата звернення 11.11.2019).

59. Распопова В.А. Шляхи зниження собівартості продукції підприємства. URL: <http://www.rusnauka.com>. (дата звернення 11.11.2019).

60. Рибалко О.М. Шляхи вдосконалення собівартості та тенденції зміни структури накладних витрат для прийняття управлінських рішень. Держава та регіони серія: Економіка та підприємництво. 2008. №4. С.293– 298.

61. Ройзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва, 2008. 479 с.

62. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2001. 653 с.

63. Симовян С.В. Финансы и экономика. Харьков: Основа, 2006. 120 с.

64. Сопко В.В., Завгородний В.П. Организация бухгалтерского учета, экономического контроля и анализа: учебник. К.: Вища школа, 2008. 260 с.

65. Управління затратами підприємства: монографія / Г.В. Козаченко,

Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлапъонов та ін. К.: Лібра, 2007. 62 с.

66. Філінков О.М. Про співвідношення змісту категорій "витрати виробництва", "затрати", "собівартість" . Економічна теорія. 2008. №4. С. 12–17.

67. Формування регіонального ринку м'ясної продукції:: URL:<http://linksdir.biz/searchdirect.php>. (дата звернення 11.11.2019).

68. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2002. 656 с.

69. Чупис А.В. Управління підприємницькою діяльністю. – Суми: Університетська книга, 2016. 454 с.

70. Шевеленко Е.С. Підприємництво та підприємницьк діяльність. К.: Статистика, 2017. 64 с.

71. Шульга Н. П. та ін. Оцінка кредитоспроможності клієнта: рекомендації банкіру при видачі кредиту. — К.: Київ, ін-т банкірів банку «Україна», 2005.

72. Bodie, Zane; Alex Kane; Alan J. Marcus 2014. Essentials of Investments, 5th ed. McGraw-Hill Irwin. p. 455.

73. Williams, Jan R.; Susan F. Haka; Mark S. Bettner; Joseph V. Carcello 2018. Financial & Managerial Accounting. McGraw-Hill Irwin. p. 40

74. Daniels, Mortimer 2016. Corporation Financial Statements. New York: New York : Arno Press. pp. 13–14.

75. Epstein, Barry J.; Eva K. Jermakowicz 2017. Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards. John Wiley & Sons. p. 931.

76. Wild, John Paul. Fundamental Accounting Principles 18th ed. 2017. New York: McGraw-Hill Companies. pp. 630–633.

ДОДАТОК А
Таблиця А.1 - Динаміка структури активів ТОВ "АГРОСНАБ"

АКТИВ	2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018р.		Відхилення 2018р. від 2014р.	
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	+, -	%
1. Необоротні активи усього	330,00	21,13	290,10	24,77	440,30	37,55	400,20	39,53	360,90	36,02	30,90	109,36
2. Оборотні активи	1231,60	78,87	881,20	75,23	732,20	62,45	612,30	60,47	641,10	63,98	- 590,50	52,05
2.1 Матеріальні оборотні засоби	580,80	37,19	290,10	24,77	150,40	12,83	160,30	15,83	200,10	19,97	- 380,70	34,45
2.2 Дебіторська заборгованість	1271,30	81,41	270,50	23,09	91,10	7,77	211,70	20,91	200,40	20,00	- 1070,9	15,76
2.3 Грошові кошти та короткострокові грошові вкладення	10,10	0,65	0,00	0,00	0,00	0,00	10,20	1,01	10,10	1,01	0,00	100,00
2.4 Інші оборотні активи	0,00	0,00	450,80	38,49	230,10	19,62	230,50	22,77	230,50	23,00	230,50	-
3. Витрати майбутніх періодів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
Всього	1561,60	100	1171,30	100	1172,50	100	1012,50	100	1002,00	100	- 559,60	64,16

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1 - Структура прибутку від операційної діяльності підприємства за 2015 – 2018 рр

Найменування показника	Абсолютні величини, грн.					Питома вага, %					Відхилення 2018р. від 2014р.	
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018р.	+, -	%
Валовий прибуток	130,7	309,8	-79,6	449,9	189,6	105,7	106,5	126,1	100,9	102,2	58,9	145,1
Інші операційні доходи	-7,1	-18,8	16,5	-4,1	-4,1	-5,7	-6,5	-26,1	-0,9	-2,2	3,0	57,7
Прибуток від операційної діяльності (до оподаткування)	123,6	291	-63,1	445,8	185,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	61,9	150,1

ДОДАТОК В

Таблиця В.1 - Анкета на отримання кредиту: основні складові

Обов'язкові елементи анкети	Зміст обов'язкового елемента анкети
1. Предмет заяви	Повна назва заявника, дата державної реєстрації, код ЄДРПОУ; основні види діяльності підприємства із зазначенням досвіду роботи (років); розмір кредиту та бажана % ставка (річних); строк кредитування (місяців) та вид кредиту (кредит, кредитна лінія, овердрафт); призначення кредиту.
2. Місцезнаходження підприємства	Юридична адреса; фактична адреса
3. Інформація про відкриті рахунки	Банк; МФО; № рахунку; валюта; сумарні надходження за останні 12 місяців; середньомісячні надходження за останні 12 місяців
4. Інформація про заборгованість за кредитами	Назва банку кредитора; валюта; сума кредиту по договору; % ставка; дата отримання кредиту; дата повернення (за угодою); кількість пролонгацій; залишок заборгованості на дату заповнення анкети (тисяч), в тому числі за основною сумою та відсотках; забезпечення.
5. Кредитна історія за 3 попередні роки	Банк – кредитор; загальна сума кредитів; кількість кредитів; якість обслуговування боргу.
6. Організаційна структура підприємства	Внутрішньогосподарські підрозділи; філії і представництва.
7. Пов'язані підприємства	Назва; тип зв'язків; частка участі; вид діяльності; характер взаємодії з позичальником (постачання сировини, збут продукції та інше)
8. Характеристика діяльності підприємства	Основні продукти; питома вага в загальному обсязі реалізації; коротка характеристика технологічного процесу виробництва; чисельність працюючих.

9. Характеристика виробничих потужностей підприємства	Основні виробничі потужності; % завантаженості; обсяги виробництва (ц); обсяги реалізації (тис. грн. без ПДВ) за останні 3 роки та за планом.
10. Характеристика виробничих потужностей сільськогосподарського підприємства (в розрізі основних продуктів)	Земельна площа, зайнята під основними культурами; урожайність та валовий збір; обсяги реалізації за останні 3 роки та за планом.
11. Основні постачальники	Найменування; сировина, товари, послуги; умови розрахунків; обсяги поставок та їх періодичність.
12. Основні покупці	Найменування; продукція, товари, послуги; умови розрахунків; обсяги поставок та їх періодичність.
13. Аналіз ринку	Прямі конкуренти; строк роботи на ринку; частка ринку
14. Захід, що кредитується	Причина необхідності в кредитних коштах; об'єкт фінансування; ефект від фінансування (збільшення виробничих потужностей, збільшення обсягів реалізації, економія на витратах, поліпшення якості, інше); строк окупності заходу, що кредитується.
15. Джерела фінансування, що передбачаються	Окремо по кожній статті витрат вказується власний внесок (тис. грн.); кредит банку, тис. грн.; інші джерела, тис. грн.
16. Інформація про майно, що пропонується в заставу	Вид майна; місцезнаходження; дата вводу в експлуатацію, балансова вартість
17. Інформація про засновників та основних акціонерів	Назва підприємства або П.І.Б. засновників, які мають більше 5%; % власності
18. Інформація про керівників підприємства	П.І.Б., % власності в підприємстві, дата народження, місце народження, паспортні дані, адреса: прописка та фактична, освіта, робочий телефон

ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1 - Розрахунок суми погашення кредиту із щомісячною сплатою відсотків

Місяць	Сума кредиту	Сума повернення кредиту	Сума відсотків за кредит	Сума погашення кредиту
1	2	3	4	5
1	160000,00	1904,76	380,95	2285,71
2	158095,24	1904,76	376,42	2281,18
3	156190,48	1904,76	371,88	2276,64
4	154285,72	1904,76	367,35	2272,11
5	152380,96	1904,76	362,81	2267,57
6	150476,20	1904,76	358,28	2263,04
7	148571,44	1904,76	353,74	2258,50
8	146666,68	1904,76	349,21	2253,97
9	144761,92	1904,76	344,67	2249,43
10	142857,16	1904,76	340,14	2244,90
11	140952,40	1904,76	335,60	2240,36
12	139047,64	1904,76	331,07	2235,83
13	137142,88	1904,76	326,53	2231,29
14	135238,12	1904,76	322,00	2226,76
15	133333,36	1904,76	317,46	2222,22
16	131428,60	1904,76	312,93	2217,69
17	129523,84	1904,76	308,39	2213,15
18	127619,08	1904,76	303,85	2208,61
19	125714,32	1904,76	299,32	2204,08
20	123809,56	1904,76	294,78	2199,54
21	121904,80	1904,76	290,25	2195,01
22	120000,04	1904,76	285,71	2190,47
23	118095,28	1904,76	281,18	2185,94
24	116190,52	1904,76	276,64	2181,40
25	114285,76	1904,76	272,11	2176,87
26	112381,00	1904,76	267,57	2172,33
27	110476,24	1904,76	263,04	2167,80
28	108571,48	1904,76	258,50	2163,26
29	106666,72	1904,76	253,97	2158,73
30	104761,96	1904,76	249,43	2154,19

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
31	102857,20	1904,76	244,90	2149,66
32	100952,44	1904,76	240,36	2145,12
33	99047,68	1904,76	235,83	2140,59
34	97142,92	1904,76	231,29	2136,05
35	95238,16	1904,76	226,76	2131,52
36	93333,40	1904,76	222,22	2126,98
37	91428,64	1904,76	217,69	2122,45
38	89523,88	1904,76	213,15	2117,91
39	87619,12	1904,76	208,62	2113,38
40	85714,36	1904,76	204,08	2108,84
41	83809,60	1904,76	199,55	2104,31
42	81904,84	1904,76	195,01	2099,77
43	80000,08	1904,76	190,48	2095,24
44	78095,32	1904,76	185,94	2090,70
45	76190,56	1904,76	181,41	2086,17
46	74285,80	1904,76	176,87	2081,63
47	72381,04	1904,76	172,34	2077,10
48	70476,28	1904,76	167,80	2072,56
49	68571,52	1904,76	163,27	2068,03
50	66666,76	1904,76	158,73	2063,49
51	64762,00	1904,76	154,20	2058,96
52	62857,24	1904,76	149,66	2054,42
53	60952,48	1904,76	145,12	2049,88
54	59047,72	1904,76	140,59	2045,35
55	57142,96	1904,76	136,05	2040,81
56	55238,20	1904,76	131,52	2036,28
57	53333,44	1904,76	126,98	2031,74
58	51428,68	1904,76	122,45	2027,21
59	49523,92	1904,76	117,91	2022,67
60	47619,16	1904,76	113,38	2018,14
61	45714,40	1904,76	108,84	2013,60
62	43809,64	1904,76	104,31	2019,07
63	41904,88	1904,76	99,77	2015,53
64	40000,12	1904,76	95,24	2000,00
65	38095,36	1904,76	90,70	1995,46

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
66	36190,60	1904,76	86,17	1990,93
67	34285,84	1904,76	81,63	1986,39
68	32381,08	1904,76	77,10	1981,86
69	30476,32	1904,76	72,56	1977,32
70	28571,56	1904,76	68,03	1972,79
71	26666,80	1904,76	63,49	1968,25
72	24762,04	1904,76	58,96	1963,72
73	22857,28	1904,76	54,42	1959,18
74	20952,52	1904,76	49,89	1954,65
75	19047,76	1904,76	45,35	1950,11
76	17143,00	1904,76	40,82	1945,58
77	15238,24	1904,76	36,28	1941,04
78	13333,48	1904,76	31,75	1936,51
79	11428,72	1904,76	27,21	1931,97
80	9523,96	1904,76	22,68	1927,44
81	7619,20	1904,76	18,14	1922,90
82	5714,44	1904,76	13,61	1918,37
83	3809,68	1904,76	9,07	1913,83
84	1904,92	1904,92	4,54	1909,45
Разом	-	160000,00	16190,49	176190,49