

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Інститут** \_\_\_\_\_ **Навчально-науковий інститут економіки і управління**

**Кафедра** \_\_\_\_\_ **економіки і права**

**«До захисту в ЕК»**

Директор інституту

\_\_\_\_\_ **Шеремет О. О.**  
(підпис) (прізвище та ініціали)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 р.

**«До захисту допущено»**

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ **Заїнчковський А. О.**  
(підпис) (прізвище та ініціали)

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

зі спеціальності \_\_\_\_\_ **051 «Економіка»**  
(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми \_\_\_\_\_ **«Економіка підприємства»**

на тему: \_\_\_\_\_ **«Економічне обґрунтування напрямів зростання прибутку**  
\_\_\_\_\_ **підприємства»**

Виконала здобувач 3 курсу групи ЗЕП-3-бск

**Бежинець Діана Юріївна**  
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Керівник \_\_\_\_\_ **Левченко Юлія Григорівна**  
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Рецензент \_\_\_\_\_ **Слободян Н.Я.**  
(прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Засвідчую, що в цій кваліфікаційній роботі немає запозичень із праць інших авторів без відповідних посилань.

Здобувач \_\_\_\_\_  
(підпис)

Київ – 2021 р.

# НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут Навчально-науковий інститут Економіки і управління  
Кафедра Економіки і права  
Освітній ступінь Бакалавр  
Спеціальність 051 «Економіка»  
(шифр і назва)  
Освітньо-професійна програма «Економіка підприємства»  
(назва)

## ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки і права  
Заїнчковський А. О.  
«19» жовтня 2020 року

## З А В Д А Н Н Я

### НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Бежинець Діани Юріївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: «Економічне обґрунтування напрямів зростання прибутку підприємства»

керівник роботи Левченко Юлія Григорівна, к.е.н., доцент

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

затверджені наказом закладу вищої освіти від «19» жовтня 2020 року № 843-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 01 лютого 2021 року,

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та нормативні акти України, монографії, посібники, підручники, наукові статті відповідно до обраної теми, фінансова та звітність за 2017-2019 роки ТДВ «Свалявські мінеральні води», мережа Інтернет.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) \_\_\_\_\_

Вступ. Розділ 1. Теоретичні засади механізму формування та використання прибутку підприємства 1.1. Економічна сутність та види прибутку. 1.2. Механізм формування прибутку підприємства. 1.3. Механізм використання прибутку підприємства. 1.4. Методичні підходи до оцінки формування та використання прибутку підприємства. Розділ 2. Аналіз господарської діяльності та прибутку ТДВ «Свалявські мінеральні води». 2.1. Загальна характеристика підприємства. 2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства. 2.3. Оцінка фінансового стану підприємства. 2.4. Аналіз прибутку підприємства та показників прибутковості  
Розділ 3. Шляхи та напрями зростання прибутку ТДВ «Свалявські мінеральні води». 3.1. Напрями зростання прибутку підприємства. 3.2. Впровадження вендингу з метою зростання прибутку підприємства. Вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства.

Висновки. Список використаних джерел. Додатки.



## АНОТАЦІЯ

На здобуття освітнього ступеня «бакалавр» зі спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка підприємства» Бежинець Діани Юріївни на тему: «Економічне обґрунтування напрямів зростання прибутку підприємства». Національний університет харчових технологій «НУХТ», Київ, 2021 р.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

У першому розділі розглянуто теоретичні та методичні засади сутності, формування, використання прибутку підприємства. У другому розділі проаналізовано господарську діяльність, здійснено оцінку фінансового стану та аналізу прибутку та показників прибутковості ТДВ «Свалявські мінеральні води». У третьому розділі розроблено, запропоновано та обґрунтовано заходи, щодо зростання прибутку на ТДВ «Свалявські мінеральні води».

У висновках зроблений підсумок дослідження. У списку використаної літератури подано джерела, на основі яких було здійснено дослідження.

*Ключові слова:* прибуток, прибутковість, рентабельність, фінансова стійкість, активи, витрати, вендинг.

## АННОТАЦИЯ

На получение образовательной степени «бакалавр» по специальности 051 «Экономика» образовательно-профессиональной программы «Экономика предприятия» Бежинец Дианы Юрьевны на тему: «Экономическое обоснование направлений роста прибыли предприятия». Национальный университет пищевых технологий «НУХТ», Киев, 2021.

Кваліфікаційна я работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. В первой главе рассмотрены теоретические и методические основы сущности, формирование, использование прибыли предприятия. Во втором разделе проанализированы хозяйственную деятельность, осуществлена оценка финансового состояния и анализа прибыли и показателей прибыльности ОДО «Свалявские минеральные воды». В третьем разделе разработаны, предложены и обоснованы мероприятия по росту прибыли на ОДО «Свалявские минеральные воды».

В выводах сделан итог исследования. В списке использованной литературы подано источники, на основе которых было проведено исследование.

*Ключевые слова:* прибыль, доходность, рентабельность, финансовая устойчивость, активы, расходы, вендинг.

## SUMMARY

For the degree of «bachelor» in the specialty 051 «Economics» educational and professional program «Economics of Enterprise». Bezhyrets Diana on the topic: «Economic justification of the growth of enterprise profits». National University of Food Technologies «NUFI», Kyiv, 2021

This thesis consists of an introduction, three sections, conclusions, list of references and appendices. The first section considers the theoretical and methodological principles of the essence, formation, use of enterprise profits. The second section analyzes the economic activity, assesses the financial condition and analysis of profits and profitability indicators of TDV «Svalyava Mineral Waters». In the third section, measures have been developed, proposed and substantiated to increase profits at the TDV «Svalyava Mineral Waters».

The conclusions of the study are summarized in the conclusions. The list of used literature contains the sources on the basis of which the research was conducted.

*Key words:* profit, profitability, profitability, financial stability, assets, profit, expenses, vending.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>3</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....</b>	<b>5</b>
1.1. Економічна сутність та види прибутку.....	5
1.2. Механізм формування прибутку підприємства .....	13
1.3. Механізм використання прибутку підприємства .....	20
1.4. Методичні підходи до оцінки формування та використання прибутку підприємства.....	26
Висновки до розділу 1 .....	39
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКУ ТДВ «СВАЛЯВСЬКІ МІНЕРАЛЬНІ ВОДИ» .....</b>	<b>41</b>
2.1. Загальна характеристика підприємства .....	41
2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства .....	44
2.3. Оцінка фінансового стану підприємства .....	66
2.4. Аналіз прибутку підприємства та показників прибутковості .....	73
Висновки до розділу 2 .....	78
<b>РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ТДВ «СВАЛЯВСЬКІ МІНЕРАЛЬНІ ВОДИ» .....</b>	<b>80</b>
3.1. Напрями зростання прибутку підприємства .....	80
3.2. Впровадження вендингу з метою зростання прибутку підприємства.....	90
3.3. Вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства.....	99
Висновок до розділу 3.....	103
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>105</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>109</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>117</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Метою діяльності кожного підприємства є отримання прибутку. Прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів і господарської діяльності підприємства.

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства, економічний розвиток держави шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів.

У сучасних умовах господарювання більшість підприємств відчуває проблеми щодо забезпечення належного рівня прибутковості. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати. Зростання прибутку підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави. Адже однією з головних причин економічних труднощів багатьох підприємств різних форм власності є їхня збитковість чи низька прибутковість. Тому для підприємств актуальним є питання пошуку резервів зростання прибутку підприємства.

Питанням дослідження сутності прибутку, формуванням та використанням його займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: І. О. Бланк, М. Д. Білик, С. М. Баранцева, Г. Г. Кірейцев, С. В. Мішина, В. В. Худа, Д. Гелбрейт, Ф. Найт, Дж. Робінсон, Е. Сайке, П. Самуельсон, Р. Харрод, Е. Чемберлін, Й. Шумпетер та інші.

**Мета і завдання роботи** – є обґрунтування теоретичних положень, методичних підходів і науково-практичних пропозицій щодо аналізу та напрямів зростання прибутку підприємства.

Відповідно до поставленої мети у кваліфікаційній роботі сформовано та вирішено наступні **завдання**:

- досліджено теоретико-методичні засади прибутку підприємства;
- проаналізовано виробничо-господарську діяльність підприємства;
- проаналізовано формування прибутку та показники прибутковості;
- запропоновано шляхи та напрями зростання прибутку підприємства.

**Об'єктом дослідження** є товариство з додатковою відповідальністю «Свалявські мінеральні води».

**Предмет дослідження** – є комплекс теоретичних, методичних і практичних положень щодо економічного обґрунтування напрямів зростання прибутку підприємства.

**Методи дослідження.** Для досягнення поставленої мети у кваліфікаційній роботі ми використали наступні методи дослідження: *системно-аналітичний* – для теоретичного узагальнення та обробки наукових тверджень і концепцій, а також розробки шляхів зростання прибутку підприємства; *статистико-економічний* – для проведення аналізу сучасного стану підприємства та аналізу формування та використання прибутку підприємства; *графічний* – для схематичного відображення розвитку підприємства; *порівняння* – для аналізу діяльності за певні періоди часу; *абстрактно-логічний* – для формування висновків даної роботи.

**Теоретична та методологічна база дослідження.** Навчальні посібники, періодичні видання, фінансова звітність підприємства, нормативно-правові акти та електронний ресурс.

**Практичне значення отриманих результатів.** На основі дослідження теоретичних аспектів прибутку підприємства, його видів, механізму формування та використання, напрямів зростання прибутку підприємства ми рекомендуємо ТДВ «Свалявські мінеральні води» встановити вендингові апарати. За допомогою даного проекту ТДВ «Свалявські мінеральні води» зможе підвищити прибутковість.

**Структура роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури та додатків. Робота викладена на 108 сторінках комп'ютерного тексту і містить 25 таблиць, 12 рисунків, 42 формули. У додатках розміщена фінансова звітність об'єкта дослідження. Список використаної літератури включає 101 найменування.

## РОЗДІЛ І

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Економічна сутність та види прибутку

Прибуток є тією категорією, яка найповніше зображає фінансові можливості підприємства та його здатність до розширення виробничої діяльності підприємства. Зрозуміло, що чим більший прибуток, тим більше можливостей з'являється в підприємства для економічного розвитку та покращення й розширення своєї діяльності. Прибуток є джерелом підвищення рівня добробуту населення, він визначає рівень фінансової стабільності у державі [1, с. 44].

Враховуючи ринкові умови господарювання, підприємства змушені формувати таку структуру фінансових ресурсів, яка б забезпечувала зростання ефективності їх господарської діяльності, платоспроможність, фінансову стійкість, мінімізацію можливих фінансових ризиків. Тому в сучасних умовах ведення бізнесу при формуванні фінансових ресурсів підприємств збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичених коштів. Згідно з Господарським кодексом України, прибуток – це показник фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань. Американський економіст Ф. Найт зазначає, що жоден економічний термін або поняття не використовується в такій величезній кількості значень, як «прибуток», це стосується і категорії «доходу». Л. І. Шваб визначає прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, який визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність [4, с. 483]. Оскільки прибуток вважається однією з найбільших неоднозначних економічних

категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує однієї точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії. Однак, слід зазначити, що прибуток є головним джерелом розвитку підприємства. Саме за рахунок прибутку підприємство має змогу вдосконалювати свою матеріально-технічну базу, проводити успішну фінансову та інвестиційну діяльність, розробляти нові типи продукції тощо. Із приростом прибутку підприємства збільшуються податкові відрахування до бюджетів усіх рівнів, тобто за його допомогою зростає соціально-економічне становище не лише окремого підприємства, а й держави у цілому [5, с. 311].

Процес пізнання категорії «прибуток» не завершено, пошуки нових прийомів, методів його розуміння й обчислення тривають. Думок та підходів до визначення терміну прибуток існує багато. Ми розглянемо деякі з них. Узагальнимо та основні з них занесемо в таблицю 1.1.

*Таблиця 1.1*

### **Наукові погляди вчених щодо визначення сутності прибутку**

<b>Автор</b>	<b>Поняття прибутку</b>
<i>1</i>	<i>2</i>
Велика радянська енциклопедія	економічна категорія, яка характеризує кінцевий фінансовий результат господарської діяльності у процесі розширеного відтворення
Сучасний фінансово – кредитний словник	підсумковий показник роботи підприємства в якому реалізується головна мета підприємницької діяльності
А. Сміт, Д. Рікардо, Д.С. Мілль	різниця між вартістю товару і витратами праці та капіталу у виробництві
І. Г. фон Тюпен	залишок після вирахування із доходу трьох елементів – проценту на капітал, страхової премії та заробітної плати за управління підприємством
А. Маршалл	комплексний дохід підприємця від усіх факторів виробництва
П. Самуельсон, В.В. Ковальов	безумовний дохід від факторів виробництва як винагорода за підприємницьку діяльність, технічні нововведення та удосконалення, за вміння ризикувати в умовах невизначеності, як монопольний дохід
Ж.Б. Сей, Р.Ф. Харрод	трудовий дохід за підприємницьку діяльність, тобто різновид заробітної плати

## продовження таблиці 1.1

1	2
Г.Я. Кіперман, А.В. Шевляков	кінцевий результат виробничо–господарської діяльності підприємства, незалежно від форми госпрозрахункової організації виробництва
К.Р. Макконел, С.А. Брю	генератор капіталістичної економіки
В.П. Кадацький	об’єктивно – економічна категорія товарно-грошових відносин
А.С. Булатов, С.Ф. Покропивний,	дохід зменшений на величину виробничих витрат
Н.В. Колчина	частина доданої вартості, яка створена в результаті реалізації продукції (товарів), робіт та послуг
М.Я. Коробов	єдина форма грошових накопичень підприємства будь-якої форми власності
Ф. Найт, І.О. Бланк	чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності
В.І. Стражев, Є.А. Маркарян, В.Д. Герасимова, Ю.Д. Батрин	кінцевий фінансовий результат підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи, яка являє собою реалізовану частину чистого доходу, створеного працею
Г.В. Савицька	частина доданої вартості, яку отримує підприємство після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємця
І.В.Ковальчук	різниця між доходом від діяльності підприємства і пов’язаними з отриманням доходу економічними витратами
В.М. Козирев	частина валового доходу

Прибуток, як багатство і шляхи його зростання, вивчають різні науки. Вище нами було розглянуто поняття прибутку в історичному аспекті, тож доцільно звернути увагу на трактування прибутку з точки зору сучасних наук, за відомими працями різних авторів, які наведено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

## Трактування поняття прибутку сучасними науками

Наука	Суть поняття	Автор
1	2	3
Менеджмент	Прибуток являє собою форму доходу підприємця, який займається певним видом діяльності. Прибуток – це виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, та є різницею між сукупним доходом та витратами у процесі здійснення цієї діяльності.	Бланк І.О.

## продовження таблиці 1.2

1	2	3
Економіка підприємства	<p>Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства та сплати податків.</p> <p>Прибуток – це головне джерело формування економічних фондів підприємства.</p> <p>Прибуток як економічний показник являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.</p>	<p>Покропивний С.Ф</p> <p>Мазаракі А.А.</p>
Бухгалтерський облік	<p>Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, що нерозподілена між акціонерами.</p> <p>Валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг)</p> <p>Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.</p> <p>Прибуток від звичайної діяльності – різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку.</p>	Ткаченко Н.М.

Порівнюючи наведені підходи, на нашу думку, найправомірніше розглядати сутність і соціально-економічну природу прибутку з п'яти таких позицій:

– *прибуток – це стратегічна мета підприємства.* На різних етапах розвитку підприємства його менеджери мають певні локальні цілі, наприклад утримання невисокого рівня ціни на продукцію з метою завоювання певного сегмента ринку. Проте саме очікування прибутку є рушійною силою економіки;

– *кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.* Обсяг прибутків є головним мотивом підприємців, критерієм ефективності роботи підприємства. Чим більше прибутку на суму вкладеного капіталу воно отримує, тим ефективніше працює;

– *основний елемент фінансових ресурсів підприємства.* Прибуток має використовуватись як джерело розширеного відтворення ресурсного потенціалу підприємства. Проте в умовах інфляційних очікувань, неефективної

амортизаційної політики держави він може спрямовуватись і на здійснення простого відтворення;

- джерело створення достатку власників підприємства у формі грошових дивідендних виплат та максимізації ринкової вартості підприємства(через капіталізацію прибутку);

- одне з джерел фінансування дохідної частини державного бюджету України. Оскільки прибуток є частиною доходу, яка оподатковується, від його величини залежить сума надходжень до державного бюджету у вигляді податку на прибуток [47].

На нашу думку, точним визначенням прибутку є та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства та сплати податків.

Прибуток визначається як:

- плата за послуги при здійсненні підприємницької діяльності;
- плата за новаторство, за талант в управлінні підприємством;
- плата за ризик, за невизначеність результатів підприємницької діяльності;
- монопольний прибуток, який має місце у разі монопольного становища виробника (продавця) на ринку або наявності природної монополії [48].

Прибутки, які одержують окремі підприємці, розрізняються за своєю величиною, їхня диференціація зумовлюється різними факторами:

- кількість залучених до виробництва коштів;
- прибутковість вкладень;
- рівень витрат на виробництво;
- швидкість обороту капіталу;
- ринкова ціна.

Прибуток не є сталою величиною, його розмір зумовлено кількома чинниками:

- кількістю залучених коштів (що більше коштів вкладено у виробництво, то більші обсяги виробництва і більший прибуток);

- співвідношенням прибутку і витрат (прибутковістю капіталовкладень);
- рівнем технічного розвитку виробництва та його технологічними особливостями (скорочення витрат на виробництво збільшує частку прибутку в ціні продукту);
- швидкістю обороту капіталу (прискорення обороту капіталу навіть за фіксованих капіталовкладень сприяє збільшенню обсягів виробництва і прибутку);
- ринковою ціною на вироблену продукцію (коливання ціни приводить до коливання розміру прибутку; ціна, сформована на рівні витрат, виключає можливість отримання прибутку, тоді як ціна, що перевищує витрати, прямо впливає на його обсяг) [48].

Сутність прибутку повніше виявляється через функції, які він виконує. Як уже зазначалося, прибуток є головною метою діяльності підприємства. Чим більший обсяг прибутку, який отримує підприємство, тим ефективніша його робота. Отже, однією з функцій прибутку є та, що прибуток є показником оцінки діяльності підприємства.

Другою функцією прибутку є регулювання розподілу ресурсів між суб'єктами підприємництва, галузями і сферами виробництва. Підприємці прагнуть одержати прибуток і уникнути збитків. Кожен з них намагається вкласти свої капітали туди, де є можливість одержати найвищі прибутки. Високі прибутки є сигналом для підприємця, що в суспільстві є зацікавленість у розширенні цієї галузі. І сюди спрямовуються капітали, а отже, й інші ресурси. Водночас зниження прибутків свідчить про намагання суспільства скоротити виробництво товарів та послуг, що виготовляються в цих галузях. Тому через прибуток здійснюється регулювання розподілу капіталів і трудових ресурсів між галузями і сферами економіки.

Прибуток виконує і стимулюючу функцію. Саме прибуток, його очікування змушує підприємця здійснювати нововведення, які ведуть до зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції. А нововведення

стимулюють інвестиції, запровадження нової техніки і технології. У такий спосіб реалізуються стимулююча функція прибутку. Щодо видів прибутку, то наведемо, як приклад, класифікацію запропоновану Ширягіною О.Є. [98].

Таблиця 1.3

### Класифікація видів прибутку підприємства

№ п/п	Ознака класифікації прибутку підприємства	Вид прибутку за відповідними ознаками класифікації
1	За врахуванням характеру витрат, що впливають на формування прибутку підприємства	а) бухгалтерський прибуток (явні, достовірні витрати); б) економічний прибуток (загальні витрати, сума явних та альтернативних витрат); в) нормальний прибуток підприємства(альтернативні витрати);
2	За врахуванням форми власності підприємства	а) прибуток приватного підприємства; б) прибуток колективного підприємства; в) прибуток комунального підприємства; г) прибуток державного підприємства; д) прибуток підприємства зі змішаною формою власності;
3	За методикою планування прибутку	а) ресурсний (прибуток сформований, виходячи з ресурсних можливостей підприємства); б) цільовий (прибуток, сформований виходячи з суми необхідного підприємству обсягу внутрішніх фінансових ресурсів для фінансування виробничого розвитку відповідно до фінансової стратегії підприємства);
4	За становищем підприємства на ринку товарів та послуг	а) монопольний прибуток; б) прибуток одержаний у реалізації конкретних переваг.

*Джерело: складено автором на основі [98].*

Так, в залежності від виду діяльності, завдяки якій отримано прибуток, виділяють: – прибуток від реалізації товарів та платних торговельних послуг (прибуток від торговельної діяльності); прибуток від реалізації продукції неторгової діяльності (виробничої, транспортної, посередницької та інше); прибуток від реалізації майна, що є власністю підприємства (основних засобів, нематеріальних активів); прибуток від позареалізаційних операцій (прибуток від інвестиційної діяльності; прибуток від орендних операцій; прибуток від інших позареалізаційних операцій).

Залежно від порядку визначення, розміру та порядку відшкодування розрізняють:

маржинальний прибуток – різниця між нетто-реалізацією та прямими виробничими витратами за реалізованою продукцією;

прибуток від реалізації продукції – різниця між сумою маржинального прибутку та постійними витратами звітного періоду;

валовий прибуток – фінансові результати від реалізації продукції, робіт та послуг, доходи та витрати від фінансової та інвестиційної діяльності, позареалізаційні доходи та витрати;

оподаткований прибуток – різниця між балансовим прибутком та прибутком, оподатковуваним податком на прибуток згідно чинного законодавства;

чистий (нерозподілений) прибуток – прибуток, який залишається в розпорядження підприємства після сплати всіх податків та інших обов'язкових платежів;

капіталізований (нерозподілений) прибуток – частина розподіленого прибутку, яка спрямована на фінансування зростання активів, тобто фонд накопичення;

спожитий прибуток – частина прибутку, яка використовується на виплату дивідендів, персоналу підприємства або на соціальні програми.

Отже, підбиваючи підсумок можемо сказати, що прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, основною та обов'язковою умовою розширеного відтворення та функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку. Прибутковість підприємств є ключовим показником, який одночасно відображає результати фінансово-господарської діяльності та забезпечує ідентифікацію напрямів і резервів її підвищення.

## 1.2. Механізм формування прибутку підприємства

Надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає створення дієвого механізму його формування. Він представляє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень щодо формування прибутку підприємства.

Ефективність формування прибутку залежить від дотримання наступних принципів:

- органічна інтеграція системи управління прибутком і загальної системи управління підприємством (будь-яке управлінське рішення прямо чи опосередковано впливає на прибуток підприємства);
- системність як основа формування управлінських рішень (тільки комплексна система дій забезпечує розробку взаємопов'язаних управлінських рішень – реалізацію першого принципу);
- гнучкість та динамізм розробки та прийняття управлінських рішень (при розробці відповідних рішень менеджмент повинен враховувати постійні швидкі зміни в зовнішньому середовищі, фінансовому стані підприємства тощо);
- значна варіація управлінських рішень щодо формування, розподілу і використання прибутку;
- орієнтованість менеджменту на визначений стратегічний вектор розвитку підприємства [89].

Необхідною умовою вдосконалення механізму формування прибутку підприємства є розрахунок потреби прибутку. Економічне обґрунтування розрахунку потреби прибутку проводиться на основі детального планування окремих напрямків виростання коштів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, а також він повинен бути підкріплений реальними можливостями підприємства щодо отримання необхідної суми прибутку.

Планування прибутку – складова частина фінансового планування. Воно проводиться нарізно за видами діяльності підприємства, оскільки розрізняється

методологія обчислення й оподатковування прибутку відрізнних видів діяльності. У процесі розробки фінансових планів враховуються всі фактори, що впливають на розмір прибутку та моделювання цих змін у квартал, півріччя.

У загальному випадку виділяють три методи планування прибутку. Перший метод – прямого розрахунку. В його основі лежить розрахунок прибутку від реалізації продукції за асортиментом. Планування є елементи чистого прибутку і в першу чергу прибутку від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Основою розрахунку прибутку служить прогнозований обсяг продажу, оскільки саме з ним пов'язана виробнича програма і запаси. Цей обсяг обмежується наявними виробничими потужностями, саме вони і є відправною точкою планування. Після визначення обсягу продажу розробляється виробнича програма на основі укладених контрактів.

Виробнича програма залежить від планового обсягу реалізації і від запасів готової продукції на складі на початок та кінець планового періоду.

При цьому враховується і зміна залишків незавершеного виробництва. Виробнича програма є також основою для розрахунку потреби в матеріалах, що так само визначається з урахуванням запасів на складі на початок планового періоду і перехідних залишків на кінець періоду.

Важливим моментом у плануванні прибутку є облік трудових витрат виходячи з норм витрат робочого часу на виготовлення одиниці продукції і вартості людино-години. З урахуванням необхідних відрахувань у соціальні фонди плануються витрати на оплату праці [39].

Далі складається кошторис виробничих накладних витрат, що включаються у повну собівартість. Сума цих витрат залежить від їх складу і зв'язку з обсягом виробництва. Окремо визначаються змінні та постійні витрати. В результаті проведених розрахунків формується виробнича та повна собівартість реалізованої продукції з урахуванням залишків готової продукції на початок і кінець планового періоду.

На наступному етапі складаються кошториси адміністративних і комерційних витрат. Ці витрати пов'язані з обслуговуванням і управлінням

виробництвом, а також із просуванням товарів на ринок збуту. Частина цих витрат залежить від обсягу продажу (наприклад комісійні). Інші є постійними і враховуються в загальній сумі. Визначення постійних і змінних витрат підприємство здійснює самостійно.

На підставі цих розрахунків формується план з прибутку від реалізації продукції. Для планування балансового прибутку використовуються дані про майбутні операційні доходи і витрати з фінансової та інвестиційної діяльності.

Більш простий варіант припускає узагальнений розрахунок за позиціями плану. Прибуток від випуску товарної продукції розраховується як різниця між вартістю всього товарного випуску за цінами продажу (без ПДВ акцизів, митних платежів, торгових і збутових знижок) і повною собівартістю товарної продукції планового періоду [19].

Прибуток від реалізації продукції розраховується як різниця між розмірами виручки в цінах продажу (без ПДВ, акцизів, торгових і збутових знижок) і повною собівартістю реалізованої продукції. Розмір виручки і повна собівартість реалізованої продукції визначаються з урахуванням перехідних залишків готової продукції на початок і кінець планового періоду [48].

Другий метод планування прибутку – це аналітичний. Застосовується при незначних змінах в асортименті продукції та при відсутності інфляції, зростанні цін і собівартості. При використанні аналітичного методу розрахунок ведеться окремо за порівнянною і непорівнянною товарною продукцією. Порівнянна продукція випускається в базисному році.

Перевага аналітичного методу полягає в тому, що він показує вплив різних факторів на величину прибутку. Але ця перевага виявляється тільки при стабільних умовах господарювання.

Третій метод припускає визначення точки беззбитковості, тобто визначення обсягу і вартості продажу, при яких підприємство здатне покрити всі свої витрати, не одержуючи прибутку. Цей метод планування прибутку базується на принципі розподілу витрат на постійні і змінні та розрахунку маржинального прибутку. З виторгу від реалізації продукції (без ПДВ, акцизів,

мита) віднімаються змінні витрати і залишається маржинальний прибуток. Далі з маржинального прибутку віднімаються постійні витрати і визначається фінансовий результат (прибуток чи збиток). Точка беззбитковості – це такий розмір виручки, при якому підприємство не одержує ні прибутку, ні збитку.

Після визначення точки беззбитковості планування прибутку будується на основі ефекту операційного (фінансового) важеля, тобто того запасу фінансової стійкості, при якому підприємство може дозволити собі знизити обсяг реалізації, не приходний до збитковості. Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації приводить до ще більш сильної зміни прибутку. Дія даного ефекту пов'язана з непропорційним впливом постійних і змінних витрат на фінансовий результат при зміні обсягу виробництва і реалізації. Чим вище частка постійних витрат у собівартості продукції, тим сильніше вплив операційного важеля, і навпаки, при зростанні обсягу продажу частка постійних витрат у собівартості знижується і вплив операційного важеля зменшується.

Для вдосконалення формування прибутку підприємства та економічного обґрунтування його потреби пропонуємо здійснювати планування розподілу прибутку в такому порядку:

1. Визначення потреби у прибутку за напрямками його використання;
2. Формування цільової структури розподілу прибутку;
3. Визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання [29].

На величину прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які необхідно враховувати в процесі управління. Ці фактори можна розділити на дві великі групи: зовнішні, які не залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати.

Зовнішні фактори, як правило, не залежать від підприємницької діяльності. Фінансовий менеджер повинен їх враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень. До них належать фактори, пов'язані з загальною економічною ситуацією, з рівнем інфляції, специфікою окремих товарних

ринків, з впливом природних, географічних, транспортних і технічних умов на виробництво і реалізацію продукції.

Наведемо схему формування прибутку підприємства:

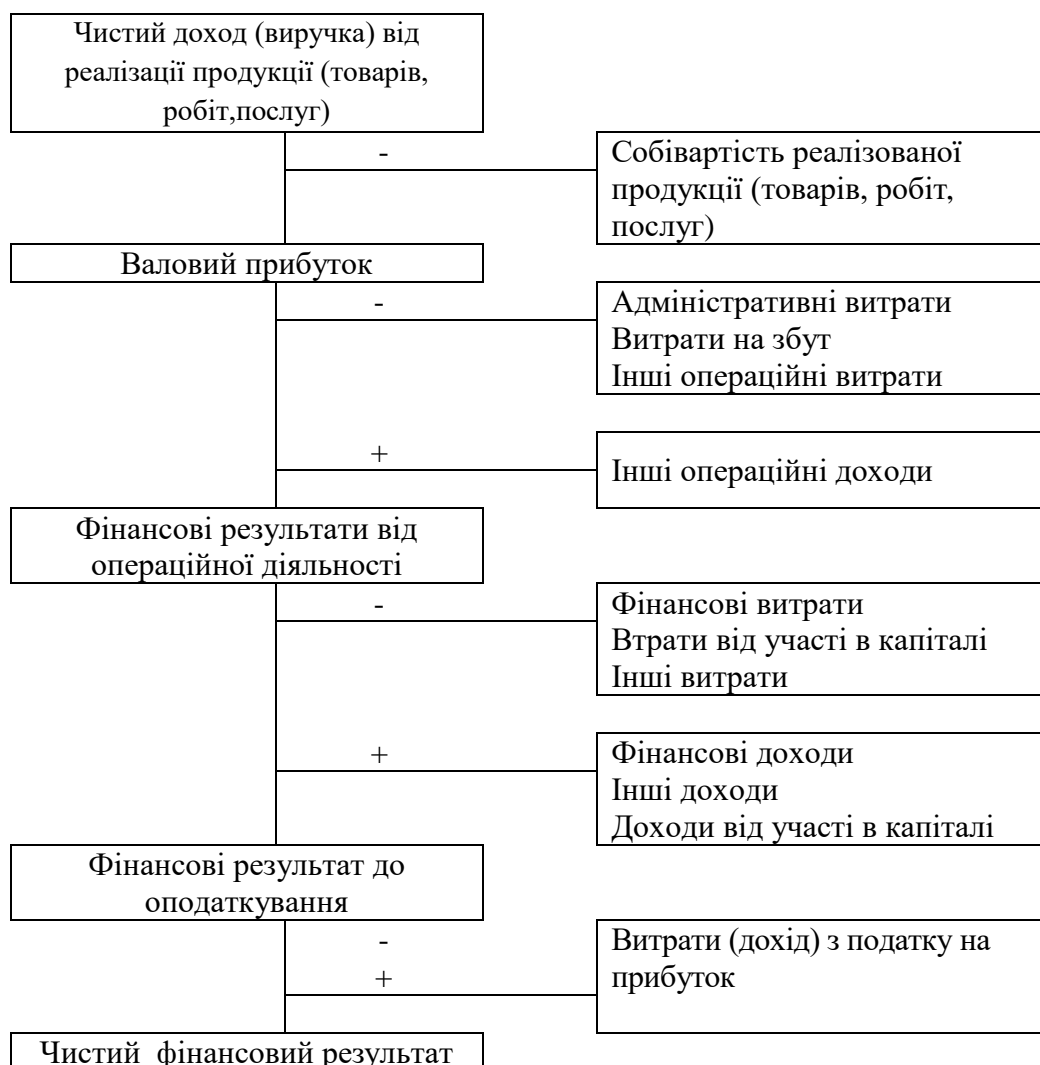


Рис. 1.1. Схема формування прибутку підприємства.

*Джерело: розроблено автором на основі форми 2 «Звіту про фінансові результати підприємства»*

Внутрішні фактори є безпосереднім об'єктом впливу з боку управлінської системи підприємства та джерелом збільшення прибутку за рахунок їх втілення в систему конкретних заходів і практичної реалізації.

Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції. З вступом у силу Податкового кодексу, визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємства наближено до бухгалтерського обліку, який передбачає облік незалежно від дати надходження

або сплати коштів із застосуванням деяких особливостей. Відповідно до п. 137.1 Податкового кодексу [48] дохід від реалізації товару визнається за датою переходу до покупця права власності на нього. Дохід від надання послуг та виконання робіт визнається за датою складання акта або іншого документа, оформленого відповідно до вимог чинного законодавства, який підтверджує виконання робіт або надання послуг. А згідно з п. 138.4 Податкового кодексу витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства відбувається у певному встановленому порядку: спочатку визначаються фінансові результати від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування, а потім чистий фінансовий результат – прибуток або збиток.

Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку: валовий прибуток; прибуток від операційної діяльності; прибуток до оподаткування, чистий прибуток.

На формування прибутку визначальний вплив має собівартість продукції (робіт, послуг), що є узагальнюючим показником діяльності підприємства і характеризує її ефективність. Залежно від сфери діяльності, виду економічної діяльності господарства є певні особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг). Однак, склад витрат, що їх можна відносити на собівартість продукції, регламентується відповідним законодавством.

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел: а) продаж (реалізація) продукції (послуг); б) продаж іншого майна; в) позареалізаційні операції. У діяльності підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів).

Механізм оподаткування прибутку підприємств, визначений Податковим кодексом, наближено до правил бухгалтерського обліку; скасовано розбіжності, на які вказували науковці та практики протягом останніх багатьох

років; податкові різниці стали більш обґрунтованими і зрозумілими. Проте й досі залишились окремі проблеми, які потребують вирішення та слугуватимуть перспективою подальших досліджень.

Прибуток залежить від обсягу реалізації продукції. При високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягу реалізації приведе до ще більшого зростання прибутку в результаті зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції. Оскільки прибуток обчислюється як різниця між ціною і собівартістю продукції, то очевидним є той факт, що на розмір прибутку впливають зростання цін і зниження собівартості.

У період високих темпів інфляції зростання прибутку забезпечується за рахунок цінового фактора. Уповільнення темпів інфляції, насичення ринків товарами, розвиток конкуренції обмежують можливість виробників підвищувати ціни і отримувати прибуток за допомогою цього фактора. В результаті актуальним стає фактор зниження витрат. При цьому використовуються такі прийоми, як економія паливно-сировинних ресурсів, матеріальних і трудових витрат, зниження частки амортизаційних відрахувань у собівартості, скорочення адміністративних витрат і т. д. Однак варто мати на увазі, що зниження собівартості має межу, після якої воно неможливе без зниження якості продукції. Це ж відноситься до адміністративних і комерційних витрат, які неможливо звести до нуля, оскільки без них підприємство нормально функціонувати не зможе і продукція реалізовуватися не буде.

До числа факторів зростання прибутку варто віднести і відновлення асортименту та номенклатури продукції, що випускається, вдосконалення технологічного процесу, запровадження ноу-хау [14]. Прибуток у ринковій економіці є рушійною силою відновлення як виробничих засобів, так і продукції, що випускається. Використовуючи концепції життєвого циклу продукції, необхідно пам'ятати, що підприємство повинно починати освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості.

Підвищення якості продукції, її дизайну, технічні вдосконалювання й інші прийоми підтримки попиту на продукцію вимагають додаткових витрат, а тому також повинні застосовуватися задовго до того, як рівень рентабельності почне знижуватися, чи принаймні відразу ж, як тільки така тенденція намітиться. Більше того, на вершині попиту поліпшення товару, що пропонується, може викликати підвищення як ціни на нього, так і відповідно прибутку [58].

Невідповідність між доходами і витратами має місце, як при касовому способі обліку виручки, так і при використанні методу нарахувань. Однак при другому методі величина нарахованого прибутку не підкріплена надходженням реальної грошової маси на підприємство. При цьому навпаки відбувається відтік грошей у вигляді платежів у бюджет по податках з прибутку, ПДВ та ін. У випадку затримки платежів покупцями можна чекати погіршення фінансового стану підприємства, тому найчастіше виникає необхідність у переході на передоплату продукції; створення резервів майбутніх витрат і платежів. Підприємство самостійно визначає розмір цих резервів та їх види. Створення їх дозволяє нейтралізувати вплив на собівартість продукції і прибуток різких (пікових) коливань на рівні витрат у зв'язку з нерівномірним розподілом їх протягом року.

### **1.3. Механізм використання прибутку підприємства**

Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів

самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності.

Механізм впливу фінансів на господарство, на його економічну ефективність знаходиться не в самому виробництві, а в розподільних відносинах. Характер впливу на виробництво залежить від того, на скільки конкретна система використання, форми і методи її організації відповідають об'єктивним потребам суспільства, рівню розвитку продуктивних сил, економічним інтересам держави, підприємств і кожного окремого працівника. При порушенні цієї відповідності процес підвищення ефективності виробництва починає стримуватися [65].

Використання прибутку є складовою і нерозривною частиною загальної системи розподільних відносин.

Конкретні форми і методи використання прибутку постійно видозмінюються і розвиваються зі зростанням суспільного виробництва і зміною задач в економіці. Кожен етап у відносинах між бюджетом і підприємством з приводу розподілу прибутку породжує нові форми і методи цього використання. Схему використання прибутку наведемо на рисунку 1.2.

По суті, використання прибутку варто розглядати в трьох напрямках. Прибуток розподіляється між державою, власниками підприємства і самим підприємством. Пропорції цього розподілу значною мірою впливають на ефективність діяльності підприємства, як позитивно, так і негативно.

Відносини підприємств і держави з приводу прибутку будуються на основі оподаткування прибутку.

Далі прибуток розподіляється між власниками (акціонерами і засновниками) і самим підприємством. Цей розподіл залежить від багатьох чинників. У період технічного переозброєння і модернізації виробництва, освоєння нових видів продукції і нових технологій підприємство має потребу у фінансових ресурсах, а надати їх повинні в першу чергу власники.

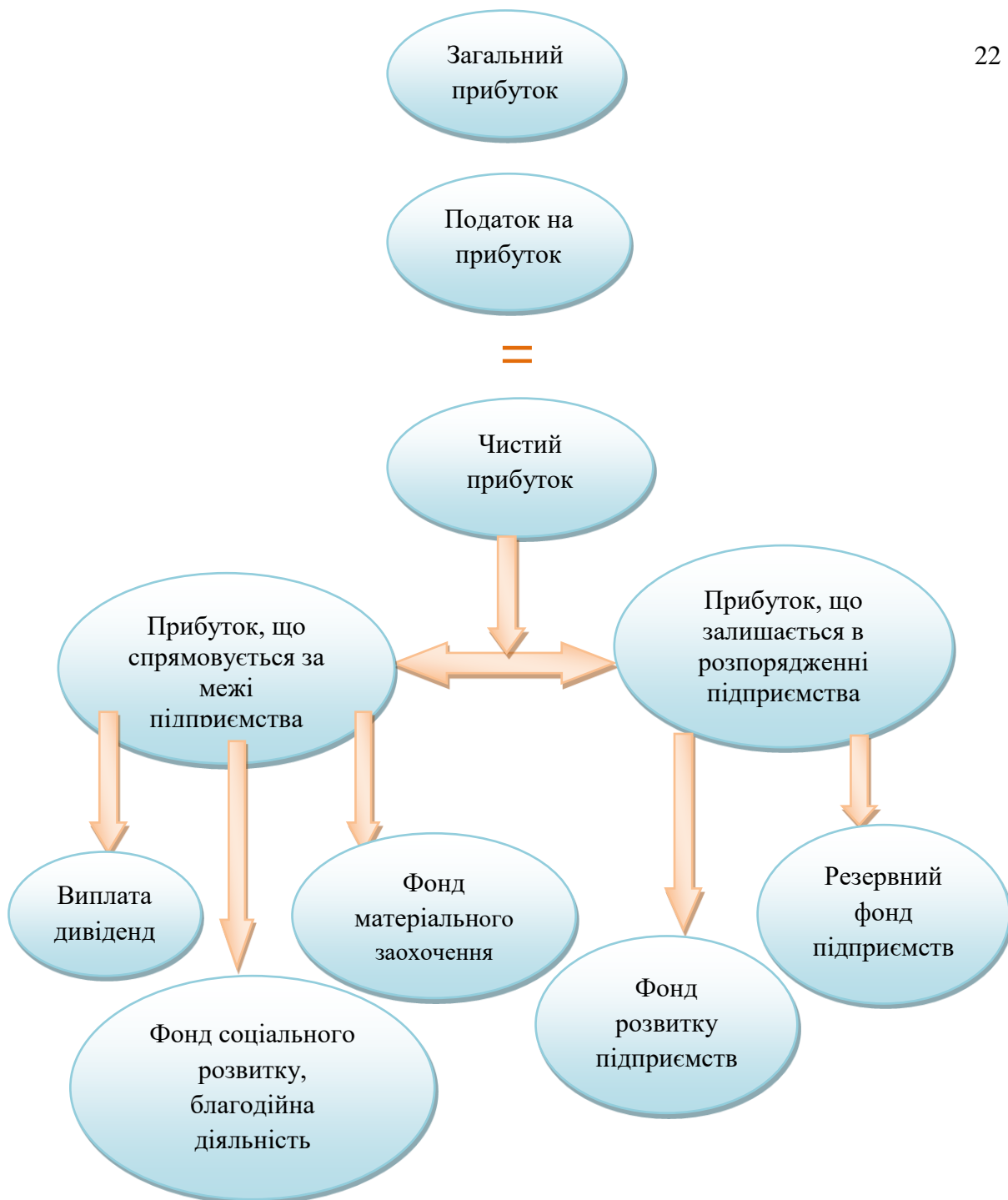


Рис. 1.2. Схема використання прибутку підприємства

*Джерело : побудовано автором на основі [56].*

Це не означає, що вони повинні відмовитися від своїх чекань і не одержувати доходу на вкладений капітал. Просто це мають бути відкладені чекання, тобто власники зможуть одержати свої дивіденди після виходу виробництва на проектну потужність, коли підприємство почне отримувати прибуток у достатньому розмірі. Дивіденди за період чекання повинні бути не менше процентної ставки на банківський вклад за цей же період, але менше ставки за кредит.

На підприємстві розподілу підлягає прибуток після сплати податків і виплати дивідендів. З цього прибутку також сплачуються деякі податки в місцеві бюджети і стягуються економічні санкції.

Розподіл цієї частини прибутку відображує процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування потреб виробничого і соціального розвитку. В умовах ринкового господарства держава не втручається в процес використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків, який може спрямовуватися на будівництво житла, благодійні цілі, фінансування природоохоронних заходів, на утримання об'єктів і закладів соціальної сфери, на проведення науково-дослідних робіт. Законодавче встановлений мінімальний розмір резервного капіталу для акціонерних товариств регулює порядок створення резерву щодо сумнівних боргів і підзнецінення цінних паперів [78].

Використання прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства, регламентується внутрішніми документами підприємства, як правило, в обліковій політиці. Деякі аспекти розподільного процесу фіксуються в статуті підприємства. Відповідно до статуту рішенням розпорядчого органу на підприємстві створюються фонди нагромадження, споживання, соціальної сфери. Якщо ж фонди не створюються, то з метою забезпечення планових витрат коштів складаються кошториси витрат на розвиток виробництва, соціальні потреби трудового колективу, матеріальне заохочення працівників і благодійні цілі.

До витрат, пов'язаних з розвитком виробництва, які фінансуються з прибутку, відносяться витрати на науково-дослідні, проектні, дослідно-конструкторські і технологічні роботи, на фінансування розробок та освоєння нової продукції і технологічних процесів, витрати на вдосконалювання технології та організації виробництва, модернізації устаткування, витрати, пов'язані з технічним переозброєнням і реконструкцією діючого виробництва, з розширенням підприємства і новим будівництвом об'єктів, з проведенням природоохоронних заходів. До цієї групи витрат відносяться витрати на

погашення довгострокових кредитів банків і відсотків, які з ними пов'язані. Нагромаджений прибуток може бути спрямований підприємством у статутні фонди інших підприємств, довгострокові і короткострокові фінансові вкладення, перераховуватися вищим організаціям, спілкам, концернам, асоціаціям та іншим. Ці напрямки також вважаються використанням прибутку на розвиток [33].

Використання прибутку на соціальні потреби містить у собі витрати з експлуатації соціально-побутових об'єктів, що знаходяться на балансі підприємства, фінансування будівництва об'єктів невикористаного призначення, проведення оздоровчих і культурно-масових заходів та ін.

До витрат на матеріальне заохочення відносяться: виплати премій за досягнення в роботі, надання матеріальної допомоги, одноразова допомога ветеранам, пенсіонерам, компенсація подорожчання вартості харчування в їдальнях і т. ін.

Увесь прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, розподіляється на прибуток, який збільшує вартість майна, тобто прибуток, що бере участь у процесі нагромадження, і прибуток, що спрямовується на споживання та не збільшує вартості майна. Якщо прибуток не витрачається на споживання, то він залишається на підприємстві як нерозподілений прибуток минулих років і збільшує розмір власного капіталу підприємства. Формування нерозподіленого прибутку, що є капітальним резервом підприємства, який не має цільового призначення. Він може бути використаний для фінансування інвестиційних проектів; придбання основних засобів, нематеріальних активів, цінних паперів тощо; покриття потреб в елементах оборотного капіталу; матеріального заохочення персоналу; соціального розвитку тощо. Наявність нерозподіленого прибутку збільшує фінансову стійкість підприємства, свідчить про наявність джерела для наступного розвитку [67].

Важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості відіграє розмір резервного капіталу. У ринковому господарстві відрахування в резервний капітал носять першочерговий характер. Формування резервного капіталу,

метою створення якого є резервування певної частини чистого прибутку підприємства для подальшого його використання за виникнення виробничої необхідності та цілі, передбачені чинним законодавством. Цей капітал використовується, коли необхідні витрати не покриваються наявним нерозподіленим прибутком (наприклад, на виплату дивідендів за привілейованими акціями), на покриття різниці між номінальною ціною і ціною продажу випущених акцій тощо. Резервний капітал повинні створювати акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства в обсязі, передбаченому статутними документами, але не меншому, ніж 25% статутного капіталу. Обсяг щорічних внесків до резервного капіталу має бути не меншим, ніж 5% величини чистого прибутку, отриманого за результатами звітного періоду. Резервування прибутку поточного року не означає його вивільнення з господарського обігу, оскільки такий прибуток може бути спрямований на фінансування оборотних або необоротних активів. Наявність і приріст резервного капіталу забезпечує збільшення акціонерної власності, характеризує готовність підприємства до ризику, з яким пов'язана вся підприємницька діяльність, створення можливості виплати дивідендів по привілейованих акціях навіть за відсутності прибутку поточного року, покриття непередбачених витрат і збитків без ризику втрати фінансової стійкості. Принципове значення в розподілі чистого прибутку має досягнення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Напрямки і пропорції використання чистого прибутку визначаються самостійно кожним суб'єктом господарювання.

При використанні прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко та довготерміновій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства;

забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; реалізація соціального розвитку підприємства; поповнення фінансових ресурсів підприємства; розвиток матеріально-технічної бази за рахунок капіталізованої частини прибутку; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в обіговий капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення [47].

Удосконалення управління використанням прибутку підприємства потребує, насамперед, визначення пропорцій за основними напрямками цього розподілу на основі задоволення економічних інтересів окремих суб'єктів їх господарської діяльності. Водночас, в умовах кризи важливим є забезпечення мінімального значення капіталізації прибутку підприємства, спрямованого на економічний розвиток суб'єктів господарювання реального сектору економіки.

#### **1.4. Методичні підходи до оцінки формування та використання прибутку підприємства**

Зважаючи на те, що формування і використання прибутку підприємства прямо залежить від стану оборотних коштів та оновлення основних засобів, ми будемо використовувати комплекс показників, який дозволяє оцінити прибутковість підприємства та ефективність її формування та використання, передбачає відбір відповідних груп фінансових показників, включення певних показників до відповідної групи, визначення методики їх розрахунку і оцінки.

Розглянемо окремі групи показників, які допоможуть нам оцінити формування та використання прибутку підприємства: показники оцінки фінансової стійкості, показники ліквідності, показники рентабельності підприємства, показники оцінки ділової активності. Їх ми занесемо в таблицю 1.4. Окремо проведемо вертикальний та горизонтальний аналіз фінансових результатів підприємства [88].

Одним з основних методичних підходів оцінки використання прибутку підприємства є аналіз фінансового стану — комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської діяльності організацій, підприємств, підприємств з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності.

Аналізу фінансового стану підлягають основні статті балансу та інші матеріали обліку та фінансової звітності. Вивчається раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку. Виявляються причини недостатнього залучення джерел надходження прибутків, наявність невикористаних оборотних коштів та можливості їх мобілізації, наявність і рух запасів товарно-матеріальних цінностей, джерела їх утворення, ефективність використання кредиту і його матеріальне забезпечення. Оцінюється стан розрахунків підприємства з бюджетом, банками, постачальниками, покупцями. Визначається економічний результат обігу оборотних коштів, співвимірюються витрати з прибутками, визначаються шляхи додаткового залучення оборотних коштів з метою одержання додаткових прибутків[86].

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності;
- аналіз ділової активності підприємства та його становища на ринку цінних паперів;

- визначення ефективності використання фінансових ресурсів.

Особливостями зовнішнього фінансового аналізу є:

- орієнтація аналізу на публічну, зовнішню звітність підприємства;
- множинність об'єктів-користувачів;
- різноманітність цілей і інтересів суб'єктів аналізу;
- максимальна відкритість результатів аналізу для користувачів.

Основним змістом зовнішнього фінансового аналізу, який здійснюється партнерами підприємства, контролюючими органами на основі даних публічної фінансової звітності, є:

- аналіз абсолютних показників прибутку;
- аналіз показників рентабельності;
- аналіз фінансового стану, фінансової стійкості, стабільності підприємства, його платоспроможності та ліквідності балансу;
- аналіз ефективності використання залученого капіталу;
- економічна діагностика фінансового стану підприємства.

На відміну від внутрішнього, відповідні складові зовнішнього аналізу більш формалізовані та менш деталізовані.

Основним змістом внутрішнього (традиційного) аналізу фінансового стану підприємства є:

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

Цей аналіз здійснюється аналітиками підприємства і ґрунтується на широкій інформаційній базі, включаючи й оперативні дані. Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства опрацювала певні прийоми й методи його здійснення[89].

Можна назвати шість основних прийомів аналізу:

- горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

- вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат;

- трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогностичний аналіз фінансового стану);

- аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників;

- порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даного підприємства порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками.

- факторний аналіз – це визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним

(синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник [82].

У процесі фінансового аналізу широко застосовуються і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів). Використання видів, прийомів та методів аналізу для конкретних цілей вивчення фінансового стану підприємства в сукупності становить методологію та методику аналізу [87].

Фінансовий аналіз здійснюється за допомогою різних моделей, які дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Існують три основні типи моделей, які застосовуються в процесі аналізу фінансового стану підприємства: описові, предикативні та нормативні. Описові моделі є основними. До них належать:

- побудова системи звітних балансів;
- подання фінансової звітності у різних аналітичних розрізах;
- вертикальний та горизонтальний аналіз звітності;
- система аналітичних коефіцієнтів;
- аналітичні записки до звітності.

Описові моделі засновані на використанні інформації з бухгалтерської звітності. Предикативні моделі – це моделі передбачувального, прогностичного характеру. Вони використовуються для прогнозування доходів та прибутків підприємства, його майбутнього фінансового стану. Найпоширеніші з них: розрахунки точки критичного обсягу продажу, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні та регресивні моделі).

Нормативні моделі – це моделі, які уможливають порівняння фактичних результатів діяльності підприємства із нормативними (розрахованими на підставі нормативу). Ці моделі використовуються, як правило, у внутрішньому фінансовому аналізі, їхня суть полягає у встановленні нормативів на кожному

статтю витрат стосовно технологічних процесів, видів виробів та у розгляді і з'ясуванні причин відхилень фактичних даних від цих нормативів [81].

Таким чином, у ході аналізу прибутковості підприємства та загрози його банкрутства можуть використовуватися найрізноманітніші прийоми, методи та моделі аналізу, їхня кількість та широта застосування залежать від конкретних цілей аналізу та визначаються його завданнями в кожному конкретному випадку.

Аналізуючи ліквідність, доцільно оцінити не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні зміни ліквідності. Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчитиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження.

Щоб визначити, чи достатньо в підприємства грошей для погашення його зобов'язань, необхідно передовсім проаналізувати процес надходження коштів від господарської діяльності та формування залишку коштів після погашення зобов'язань перед бюджетом, страховими та іншими соціальними фондами, а також виплати дивідендів.

Аналіз ліквідності потребує ретельного аналізу структури кредиторської заборгованості підприємства. Він здійснюється на підставі порівняння обсягу поточних зобов'язань із наявності ліквідних коштів. Для аналізу ліквідності також доцільно розраховувати в динаміці коефіцієнти абсолютної ліквідності, покриття, поточної ліквідності, критичної оцінки, поточної заборгованості, період інкасації дебіторської заборгованості, тривалість кредиторської заборгованості, обертання матеріальних запасів, обертання постійних та усіх активів [33].

Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства та визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності [55].

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

- абсолютна фінансова стійкість;
- нормально стійкий фінансовий стан;
- нестійкий фінансовий стан;
- кризовий фінансовий стан.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних джерел спроможне забезпечити запаси та витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розраховуватись за своїми зобов'язаннями. Оцінку фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно, на основі комплексу показників.

Однією з основних умов стабільного фінансового стану підприємства є надходження грошових коштів, що забезпечує покриття його поточних зобов'язань. Аналіз грошових потоків, пов'язаний із з'ясуванням причин, які вплинули на збільшення (зменшення) припливу грошових коштів та збільшення (зменшення) їх відпливу. Це можна робити як за довгостроковий період (декілька років), так і за короткостроковий період (квартал, рік). Такий аналіз має безперечний інтерес, якщо він буде здійснений за період, що відображає певний етап в діяльності підприємства.

Першим показником виникнення фінансових ускладнень є тенденція скорочення частки грошових коштів в складі оборотних активів підприємства при зростаючому обсязі його поточних зобов'язань і може надати точну інформацію про надлишок (недостачу) грошових коштів на підприємстві.

Для розрахунку використовуються внутрішні облікові дані про величину залишків на початок і кінець періоду на рахунках грошових коштів. Для того, щоб зрозуміти реальний рух грошових коштів на підприємстві, оцінити синхронність надходження і витрачання грошових коштів, а також поєднати величину одержаного фінансового результату зі станом грошових коштів на підприємстві, необхідно виділити і проаналізувати всі напрямки надходження (припливу) грошових коштів, а також їх вибуття (відпливу) [33].

Таким чином, складання звіту про рух грошових коштів з відповідними аналітичними висновками фактично і є аналізом руху грошових потоків на

підприємстві.

В умовах обмеженості ресурсів підприємцю постійно доводиться обирати оптимальні співвідношення між набором економічних ресурсів та обсягами виробництва. Передумовою такого вибору повинно бути проведення аналізу ділової активності.

Крім того, як відомо, капітал знаходиться у постійному русі, переходячи з однієї стадії в іншу. Чим швидше кошти підприємства зроблять кругообіг, тим більше продукції отримає та реалізує підприємство при одній і тій же сумі капіталу. Затримка руху коштів на будь-якій стадії призводить до уповільнення оборотності капіталу, потребує додаткового вкладення коштів та може спричинити погіршення фінансового стану підприємства.

Досягнутий в результаті прискорення оборотності ефект виражається, передусім, у збільшенні обсягу випуску продукції без додаткового залучення фінансових ресурсів. Крім того, за рахунок прискорення оборотності капіталу відбувається збільшення суми прибутку.

Будь-якого користувача фінансової звітності, насамперед, цікавить питання про ліквідність та платоспроможність підприємства. Для цього за даними балансу підприємства (форма №1) визначають комплекс оціночних показників. Таким чином, здійснюючи господарську діяльність, підприємство повинно намагатися не лише прискорити рух капіталу, але отримувати максимальну його віддачу.

Загальна оцінка фінансового стану підприємства проводиться на основі агрегованого (ущільненого) балансу. Агрегований баланс будується на основі даних форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». Актив балансу дає можливість дати загальну оцінку майна, що перебуває в розпорядженні підприємства, а також виділити в складі майна оборотні (мобільні) і необоротні (імобілізовані) засоби. Майно це основні фонди, оборотні кошти й інші цінності, вартість яких відбита в балансі. Пасив балансу дає можливість дати загальну оцінку джерелам фінансових ресурсів підприємства, а саме власному та позиковому капіталу підприємства [77].

Для загальної оцінки фінансового стану підприємства також розраховують ряд показників, які дають можливість оцінити результати діяльності підприємства.

Активність підприємства в фінансовому аспекті проявляється насамперед в швидкості обороту його коштів, відображає ефективність роботи підприємства відносно величини авансованих ресурсів або відносно величини їх споживання в процесі виробництва [30]. Дослідити ділову активність можна за допомогою показників, які занесені в таблицю 1.4.

Таблиця 1.4

### Система показників оцінки фінансового стану та прибутковості підприємства

№	Показник	Алгоритм розрахунку	Напрямок використання
1	2	3	4
<b>1. Показники ліквідності</b>			
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (ліквідність першого ступеня)	поточні фін.інв.+гк нац. вал .+ гк ін.вал /поточні зобов'язання	Оцінка можливостей розрахунку за короткостроковими зобов'язаннями найближчим часом; оцінка ефективності використання вільних грошових коштів. Оптимальна межа - 0,2-1,0.
2	Проміжний коефіцієнт покриття(ліквідність другого ступеня)	(оборотні активи-товарно-матеріальні запаси)/ поточні пасиви (зобов'язання)	Загальна оцінка ліквідності підприємства, оцінка кредитоспроможності підприємства. Оптимальне значення 1,0-3,0.
3	Загальний коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)	оборотні активи/ поточні зобов'язання	Оцінка ступеня покриття короткострокових зобов'язань лише за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості .
4	Рівень ліквідності простроченої заборгованості	(грошові кошти+ поточні фінансові інвестиції)/ заборгованість, термін сплати якої минув	Оцінка можливості негайного погашення заборгованості, термін сплати якої минув.
5	Коефіцієнт покриття необоротних активів довгостроковим капіталом	(власний капітал + довгострокові зобов'язання)/необоротні активи	Характеризує рівень дотримання фінансової рівноваги підприємства у коротко- та довгостроковому періодах. Оптимальна межа 1,2 — 1,6. підприємство можна вважати потенційно платоспроможним.

## продовження таблиці 1.4

1	2	3	4
6	Чистий оборотний капітал	Σ оборотні активи – Σ поточні зобов'язання	Його наявність та величина свідчать про спроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність
7	Індекс ліквідності оборотних коштів	частка даного виду обігових коштів * середній період перетворення на ліквідні кошти	Узагальнена оцінка ступеня ліквідності підприємства, тобто середньої кількості днів, необхідних для перетворення усіх поточних активів на ліквідні кошти.
8	Коефіцієнт проміжної ліквідності	оборотні активи за мінусом запасів/ поточні зобов'язання	Визначає ступінь покриття поточних зобов'язань оборотними активами без урахування ТМЗ.
<b>2. Показники фінансової стійкості</b>			
1	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	власні обігові кошти/ обігові кошти	Оцінка структури обігових коштів за джерелами формування - за рахунок власного капіталу чи заборгованості. Оптимальне значення не нижче 0,3-0,4.
2	Коефіцієнт фінансової автономії (стабільності)	власний капітал/ загальний обсяг капіталу	Оцінка рівня фінансування діяльності за рахунок власних коштів. Оптимальне значення >0,5.
3	Коефіцієнт заборгованості	позиковий капітал/ загальний обсяг капіталу	Оцінка рівня заборгованості підприємства в загальному обсязі капіталу підприємства. Оптимальне значення < 0,5.
4	Коефіцієнт фінансового ліверіджу	власний капітал/ позиковий капітал	Оцінка наявності власних коштів на одиницю позикових, що забезпечує при необхідності їх повернення кредиторам. Оптимальне значення >1-1,5.
5	Коефіцієнт відношення кредиторської та дебіторської заборгованості	кредиторська заборгованість/ дебіторська заборгованість	Оцінка ступеня перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською. Оптимальне значення -1,0.
6	Рівень операційної платоспроможності	(грошові кошти+ поточні фінансові інвестиції)/ середньоденний обсяг витрат	Оцінка достатності грошових активів для покриття поточних витрат на здійснення фінансово-господарської діяльності.
7	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	власний оборотний капітал / власний капітал	Показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби, а яка - капіталізована.

## продовження таблиці 1.4

1	2	3	4
8	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	Товарно-матеріальні запаси / (оборотні короткострокові активи – зобов'язання)	Характеризує ступінь мобільності використання власних коштів підприємством
<b>3. Показники оборотності (ділової активності)</b>			
1	Оборотність обігових коштів	чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); / середній обсяг обігових коштів	Оцінка швидкості обороту всіх обігових коштів підприємства. Оптимальне значення - прискорення.
2	Оборотність товарно-матеріальних запасів	собівартість реалізованої / середній обсяг товарно-матеріальних запасів	Оцінка швидкості обороту товарно-матеріальних запасів.
3	Оборотність дебіторської заборгованості	чиста виручка від реалізації продукції / середній обсяг дебіторської заборгованості	Оцінка швидкості обороту дебіторської заборгованості. Оптимально - прискорення обіговості.
4	Тривалість операційного циклу (дні)	(360/оборотність запасів)+ (360/оборотність дебіторської заборгованості)	Оцінка довжини операційного (торговельного) циклу, тобто періоду з моменту вкладання коштів у товарні запаси до моменту отримання виручки від їх продажу.
5	Оборотність кредиторської заборгованості	собівартість реалізованої продукції / середній обсяг кредиторської заборгованості	Оцінка середнього періоду погашення кредиторської заборгованості, тобто часу на який кредитується підприємство з боку своїх партнерів.
6	Тривалість фінансового циклу (дні)	середній період обороту запасів+ середній період погашення дебіторської заборгованості- середній період погашення кредиторської заборгованості	Оцінка довжини обороту грошових коштів підприємства, тобто періоду за який вивільняються грошові кошти.
7	Загальне обертання капіталу	Чиста виручка / Підсумок балансу	Відображує швидкість обороту всього капіталу підприємства.
8	Обертання власного капіталу	Чиста виручка / Власний капітал	Показує ефективність використання власного капіталу підприємства
9	Обертання готової продукції	Чиста виручка / Готова продукція	Показує швидкість обороту готової продукції.
10	Коефіцієнт оборотності основних засобів	Чиста виручка / Основні засоби	Показує ефективність використання основних засобів підприємства

## продовження таблиці 1.4

1	2	3	4
<b>4. Показники прибутковості</b>			
1	Чиста рентабельність (збитковість) власного капіталу	чистий прибуток (збиток)/ середній обсяг власного капіталу	Оцінка рівня отримання чистого прибутку на одиницю власного капіталу підприємства, критерій для котирування акцій підприємства на біржі.
2	Звичайна рентабельність (збитковість) власного капіталу	чистий прибуток / власний капітал*100	Характеризує ефективність вкладання коштів до даного підприємства
3	Рентабельність активів	чистий прибуток/ середній обсяг активів	Оцінка обсягу отримання чистого прибутку в розрахунку на одиницю майна, яке знаходиться в розпорядженні підприємства.
4	Рентабельність операційних витрат	фінансові результати від операційної діяльності/ операційні витрати	Оцінка ефективності поточних витрат підприємства, їх окупності; розмір прибутку на одиницю витрат підприємства.
5	Рівень втрати власного капіталу	непокритий збиток/ наявний власний капітал	Оцінка рівня витрат наявного власного капіталу у зв'язку зі збитками поточного та минулого періодів. Оптимально - мінімізація або відсутність.
6	Період окупності власного капіталу	середня величина власного капіталу / чистий прибуток	Показує, за який період власний капітал буде компенсований чистим прибутком
7	Рентабельність продажу	валовий прибуток / виручка або чистий прибуток / виручка	Показує, скільки прибутку виходить на одиницю реалізованої продукції.
8	Рентабельність продукції	прибуток від реалізації продукції / витрати на виробництво та збут*100	Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.
9	Рентабельність діяльності	чистий прибуток / чиста виручка від реалізації продукції *100	Характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.
<b>5. Показники ефективності використання матеріалів</b>			
1	Матеріаломісткість продукції	$M_M = \frac{M}{ВП}$	Показує скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції
2	Матеріаловіддача	$M_B = \frac{ВП}{M}$	Характеризує вихід продукції з кожної гривні матеріальних витрат
3	Коефіцієнт використання матеріалів	$M_B = \frac{M}{M_{ум}}$	Відображає рівень ефективності використання матеріалів, дотримання норм їх витрачання
4	Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції	$K_{BM} = \frac{M}{C} \times 100\%$	Відображає рівень використання матеріалів і структуру витрат виробництва продукції, тобто чи є воно матеріаломістким

продовження таблиці 1.4

1	2	3	4
<b>6. Показники ефективності використання основних засобів</b>			
1	Віддача основних засобів	$\Phi В = \frac{ВП_{П}}{ОЗ_{ПС}}$	Виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки готової продукції виробляється на одну гривню основних засобів
2	Місткість основних засобів	$\Phi М = \frac{ОЗ_{ПС}}{ВП_{П}}$	Характеризує вартість основних виробничих засобів, яка припадає на одиницю вартості продукції
3	Озброєність праці основними засобами	$\Phi О = \frac{ОЗ_{ПС}}{Ч_{ПВП}}$	Показує вартість основних засобів, яка приходить на одного працівника
4	Рентабельність основних засобів	$P_{ОЗ} = \frac{П_{чист}}{ОЗ_{ПС}} \times 100\%$	Характеризує рівень ефективності використання основних засобів
<b>7. Показники ефективності використання нематеріальних ресурсів</b>			
1	Дохідність нематеріальних активів	$Д_{НМА} = \frac{ВП}{В_{НМА}}$	Показує відношення валового прибутку, одержаного за певний період, до первісної вартості нематеріальних активів за той самий період
2	Віддача нематеріальних активів	$\Phi_{НМА} = \frac{ЧД}{В_{НМА}}$	Показує скільки гривень чистого доходу від реалізації продукції отримано з однієї гривні нематеріальних активів
3	Рентабельність продажу	$P = \frac{ВП}{ЧД} \times 100\%$	Показує відношення валового прибутку, одержаного за певний період, до чистого доходу від реалізації продукції за той самий період
<b>8. Показники ефективності використання трудових ресурсів</b>			
1	Продуктивність праці	$ПП = \frac{ВП}{ЧП}$	Характеризує кількість продукції, виробленої в одиницю часу, або витрати часу на одиницю продукції
2	Трудомісткість продукції	$ТП = \frac{ЧП}{ВП}$	Характеризує затрати робочого часу на виробництво одиниці або всього обсягу виготовленої продукції
3	Зарплатомісткість продукції	$З_{М} = \frac{\Phi_{оп}}{ВП}$	Визначає скільки гривень заробітної плати припадає на одну гривню виробленої продукції

Джерело: складено автором на основі [27, 38, 42]

Отже, для загальної оцінки фінансового стану підприємства розраховують ряд показників, які дають можливість оцінити результати діяльності підприємства та його прибутковість.

## Висновки до розділу 1

В результаті дослідження теоретичних аспектів прибутку було розглянуто різні трактування категорії «прибуток» та його класифікацію. Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства та сплати податків.

Наведено класифікацію прибутку за наступними ознаками: за врахуванням характеру витрат, що впливають на формування прибутку підприємства; за врахуванням форми власності підприємства; за методикою планування прибутку; за становищем підприємства на ринку товарів та послуг. З нашої точки зору прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства та сплати податків.

Прибуток виконує наступні функції: є показником оцінки діяльності підприємства; регулює розподіл ресурсів між суб'єктами підприємництва, галузями і сферами виробництва, а також прибуток виконує стимулюючу функцію. Саме його очікування змушує підприємства здійснювати нововведення, які ведуть до зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції.

З'ясували, що однією з невід'ємних запорок успішного формування та отримання прибутку є його планування. Розрізняють три методи планування прибутку: прямого розрахунку, аналітичний та визначення точки беззбитковості. Ми навели схему формування прибутку на рис. 1.1. Для його аналізу потрібно провести горизонтальний та порівняльний аналіз фінансових результатів підприємства.

Розглянули та навели схему (рис. 1.2) використання прибутку. Його варто розглядати в трьох напрямках. Прибуток розподіляється між державою, власниками підприємства і самим підприємством. Пропорції цього розподілу значною мірою впливають на ефективність діяльності підприємства, як позитивно, так і негативно. Економічне обґрунтування розрахунку потреби прибутку проводиться на основі детального планування окремих напрямків

формування коштів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, а також він повинен бути підкріплений реальними можливостями підприємства щодо отримання необхідної суми прибутку.

Розглянули методики оцінки формування та використання прибутку підприємства і виділили окремі групи показників, які допоможуть нам оцінити стан підприємства, ефективність використання його засобів формування та використання прибутку підприємства: показники оцінки фінансової стійкості, показники ліквідності, показники рентабельності підприємства, показники оцінки ділової активності. Окремо проведемо вертикальний, горизонтальний, порівняльний та факторний аналіз.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКУ ТДВ «СВАЛЯВСЬКІ МІНЕРАЛЬНІ ВОДИ»

#### 2.1. Загальна характеристика підприємства

ТДВ «Свалявські мінеральні води» є юридичною особою від дня його державної реєстрації. Форма власності – приватна. Господарське підприємство ТДВ «Свалявські мінеральні води» засноване відповідно до наказу Державного комітет) України по харчовій промисловості від 1 червня 1995 року № 34 шляхом перетворення державного підприємства Лужанське заводоуправління мінеральних вод у відкрите акціонерне товариство «Свалявські мінеральні води» відповідно до Указу Президента України від 15 червня 1993 року № 210/93 “Про корпоратизацію державних підприємств” та зареєстроване Свалявською районною Радою народних депутатів 12 вересня 1995 року реєстраційний номер 303.

Протягом 2017-2019 років основним предметом в діяльності згідно з Статутом підприємства, було видобуток, виробництво та реалізацію мінеральних вод.

Основним видом сировини є мінеральні води «Свалява», «Лужанська», «Поляна-Квасова», які видобуваються зі свердловин № 26; 3рз; 7рз; 4к. Іншими видами сировини та комплектуючими матеріалами, підприємство забезпечує «Корпорація «Українські мінеральні води» м. Київ. Пально-мастильними матеріалами підприємство забезпечує «Закарпатнафтопродукт» м. Мукачево; запасними частинами для автотранспорту ТОВ «Авто комплект» м. Мукачево та ПП «Жук» м. Свалява.

ТДВ «Свалявські мінеральні води» з метою промислового розливу розробляє чотири водозабірні ділянки : «Свалява» (св.26 ); «Лути» ( св.3-рз ); «Поляна Квасова» ( св.4-к ), «Поляна Квасова» (св.7-рз ). Водозабірні ділянки

розташовані в Свалявському районі на різних родовищах вуглекислих мінеральних вод.

Безпосередньо на водозабірній ділянці «Поляна Квасова» розташований однойменний цех розливу. Видобуті вуглекислі мінеральні води з інших водозабірних ділянок транспортуються автоцистернами до м. Сваляви або до цеху розливу «Поляна Квасова» в с. Поляна, де розливаються на підприємствах в 1,5-0,5 дмЗ ПЕТ - пляшки або 0,5 дмЗ - скляні пляшки.

Органами управління ТДВ „Свалявські мінеральні води” є: Вищий орган управління - загальні збори акціонерів; Спостережна Рада; Правління ТДВ, яке очолює голова правління; ревізійна комісія.

Підприємство діє на підставі Статуту, затвердженого загальними зборами акціонерів товариства «Свалявські мінеральні води», протокол № 1 від 1 жовтня 1997 року та зареєстрованого розпорядженням глави Свалявської рай держадміністрації (реєстраційний номер 378 від 21.11.1997 року).

ТДВ «Свалявські мінеральні води» дочірніх підприємств та філій не має. В основному виробництво складається з двох цехів: цеху «Поляна-Квасова» та цеху по розливу мінеральної води в ПЕТ-пляшки. Цех «Поляна-Квасова» знаходиться в с. Поляна, вул. Жовтнева, 34, на відстані 14 км. від адмінуправління. Тут проводиться розлив мінеральної води у ПЕТ-пляшки місткістю 1,5 л.; 0,5 л. та скляні пляшки місткістю 0,5 л.

Організаційна структура управління підприємства зображена на рисунку 2.1.

Організаційна структура підприємства та штатний розклад повинні сприяти досягненню поставленої мети при мінімізації витрат.

Трудові відносини з працівниками регулюються трудовим законодавством країни, колективним договором, трудовими договорами.

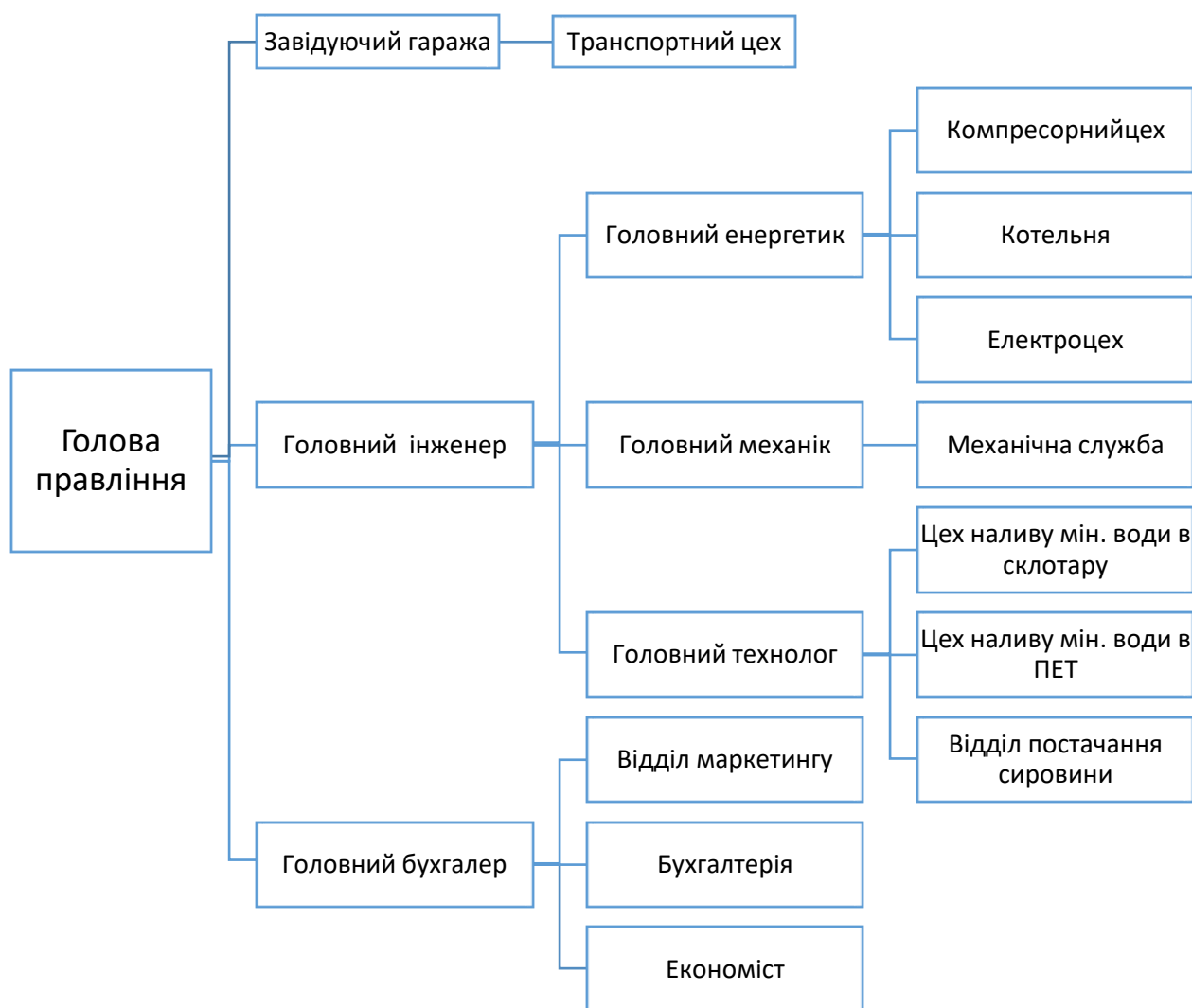


Рис. 2.1. Організаційна структура управління ТДВ «Свалявські мінеральні води»

*Джерело: складено та розроблено автором на основі наданих документів підприємства*

ТДВ „Свалявські мінеральні води” – найбільше за обсягами по розливу мінеральної води підприємство в Свалявському районі, яке виробляє 60% від загального виробництва мінеральної води та майже 40% обсягів промислової продукції району. Підприємство ТДВ «Свалявські мінеральні води» – найпотужніший виробник мінеральної води в області, на якому розливається близько 45 відсотків обсягу фасованих вод.

Асортимент продукції складає мінеральна вода «Поляна Квасова», «Лужанська» та «Свалява».

## 2.2. Аналіз господарської діяльності підприємства

Аналіз господарської діяльності – це комплексне вивчення результатів практичної роботи підприємств за певний період, оцінка ефективності його діяльності з метою виявлення резервів та визначення шляхів діяльності й надання необхідної інформації для оперативного керівництва різними ланками діяльності та передбачає аналіз основних засобів, оборотних коштів та персоналу підприємства та витрат підприємства.

Для початку проаналізуємо структуру та динаміку активів і пасивів ТДВ «Свалявські мінеральні води».

Проаналізуємо зміни, що відбулися за 2017-2019 рр. у структурі засобів підприємства за оборотними та необоротними активами. Для цього скористаємось даними таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

### Динаміка структури активів підприємства

Види активів	Роки			Відхилення			
				(+;-)		%	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
<b>1. Необоротні активи:</b>							
<b>Нематеріальні активи:</b>							
залишкова вартість	364	333	303	-31	-30	-8,52	-9,01
первісна вартість	641	641	641	0	0	0	0,00
Накопичена амортизація	277	308	338	31	30	11,2	9,74
<b>Основні засоби:</b>							
залишкова вартість	15560	14091	16056	-1469	1965	-9,44	13,95
первісна вартість	32191	32275	34760	84	2485	0,26	7,70
знос	16631	18184	18704	1553	520	9,34	2,86
<i>Усього за розділом 1</i>	16055	14424	16359	-1631	1935	-10,16	13,42
<b>2. Оборотні активи</b>							
Запаси:	7879	8983	12482	1104	3499	14	38,95
виробничі запаси	4775	6315	8390	1540	2075	32,3	32,86
незавершене виробництво	-	-	2	-	2	-	-
готова продукція	2452	1933	2461	-519	528	-21,2	27,32
Товари	652	735	1629	83	894	12,73	121,6

Види активів	Роки			Відхилення			
				(+;-)		%	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Дебіт. заборгованість за товари, роботи, послуги	5225	5630	3796	405	-1834	7,75	-32,58
Дебітор. заборгованість за розрахунками:	-	3182	365	3182	-2817	-	-88,53
з бюджетом	4644	508	1	-4136	-507	-89,1	-99,80
Інша поточна дебітор. заборгованості	1377	1885	2637	508	752	36,9	39,89
Грошові кошти	881	317	511	-564	194	-64	61,20
Інші оборотні активи	1174	191	137	-983	-54	-83,73	-28,27
Усього за розділом 2	21180	20696	19929	-484	-767	-2,29	-3,71
БАЛАНС	37235	35120	36288	-2115	1168	-5,68	3,33

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

На підприємстві загальна вартість майна за останні два роки зменшилась на 947 тис. грн., проте, якщо порівнювати два останні періоди, вона збільшилась на 3,33 %. Таке зменшення майна в період 2017-2018 рр. відбулося за рахунок зменшення вартості необоротних активів на 1631 тис. грн. або на 10,16% та вартості оборотних активів на 484 тис. грн.(у відсотковому відношенні на 2,29 %). Потрібно відмітити, що вартість оборотних активів у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшилась переважно за рахунок зниження інших оборотних активів на 983 тис. грн. та за рахунок зменшення дебіторської заборгованості з бюджетом на 4136 тис. грн. або на 89,1%. У наступному періоді ці показники продовжували свою тенденцію до зниження та зменшились на 28,27 % та 99,8 % відповідно відносно показника 2018 року. За 2018-2019 рр. можна звернути увагу на збільшення виробничих запасів та готової продукції на 32,86 % та 27,32 % відповідно, а також зростання рівня товарів з 735 тис. грн. до 1629 тис. грн., тобто на 121,6 %. Коливальний характер мав показник наявності грошових коштів, який спочатку зменшився на 564 тис. грн. в 2018 р., а потім збільшився на 194 тис. грн.

Вартість необоротних активів у 2018 році в порівнянні з 2017 роком зменшилась на 1631 тис. грн., що у відсотковому відхиленні складає 10,16 %. Це

відбулося за рахунок зменшення незавершеного будівництва на 131 тис. грн., за рахунок зменшення залишкової вартості основних засобів на 1469 тис. грн. або на 9,44%. Проте, загальна вартість необоротних активів в 2019 р. збільшилась на 1 935 тис. грн., тобто на 13,42 % та досягла максимального рівня за аналізований період – 16359 тис. грн. Можна зазначити, що після зниження залишкової вартості основних засобів в 2018 році, в наступному періоді показник знову збільшився до рівня 2017 року, не значно перевищуючи його.

Частка грошових активів у складі оборотних активів є незначною у 2017 році 4,16%, у 2018 році 1,53%, а в 2019 р. підвищилась до 2,6 %. Своєрідним барометром погіршення фінансового стану підприємства є скорочення частки грошових коштів у складі оборотних активів підприємства, тому підприємству варто звернути на це увагу.

Для того, щоб зробити точні висновки про причини змін пропорцій у структурі активів, необхідно провести детальний аналіз розділів і окремих статей активу балансу, зокрема, оцінити стан виробничого потенціалу підприємства, ефективність основних засобів і нематеріальних активів.

При сучасному високому технічному рівні промислового виробництва величина і прогресивність основних виробничих фондів, їх технічний стан значною мірою визначають потенційні можливості промислового виробництва, його потужність.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» – це матеріальні активи, які підприємство отримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року. Основні засоби діляться на виробничі і невиробничі. Виробничі основні засоби – це матеріальні блага тривалого використання, які беруть участь у виробничому процесі.

Невиробничі основні засоби – це матеріальні блага тривалого використання, які не беруть участі у процесі виробництва, і є об'єктами

суспільного і особистого використання (фонди комунального і житлового господарства, установи освіти, медицини, науки, культури, мистецтва).

Крім того, прийнято виділяти активну частину (працюючі машини й обладнання) і пасивну частину засобів, а також окремі підгрупи відповідно до їх функціонального призначення (будинки виробничого призначення, склади, робочі і силові машини, устаткування, вимірювальні прилади і пристрої, транспортні засоби). Така деталізація необхідна для виявлення резервів підвищення ефективності використання основних засобів на основі оптимізації їхньої структури.

Структурний склад основних засобів наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

### Структурний склад основних засобів підприємства

Склад основних засобів	Роки						Відхилення (2019 до 2018)	
	2017		2018		2019		Абсол.	Відн.
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%		
Земельні ділянки	1419	4,41	1419	4,4	1419	4,08	0	0,0
Будинки і споруди	14090	43,77	14118	43,74	14107	40,58	-11	-0,1
Машини й устаткування	14452	44,9	14599	45,23	14655	42,16	56	0,4
Транспортні засоби	2184	6,78	2093	6,5	4533	13,04	2440	116,6
Малоцінні необоротні матеріальні активи	44	0,14	44	0,14	44	0,13	0	0,0
інші основні засоби	2	0,01	2	0,01	2	0,01	0	0,0
Усього	32191	100	32275	100	34760	100,00	2485	7,7

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Графічно склад основних засобів в 2019 р. відображено на рис. 2.2.

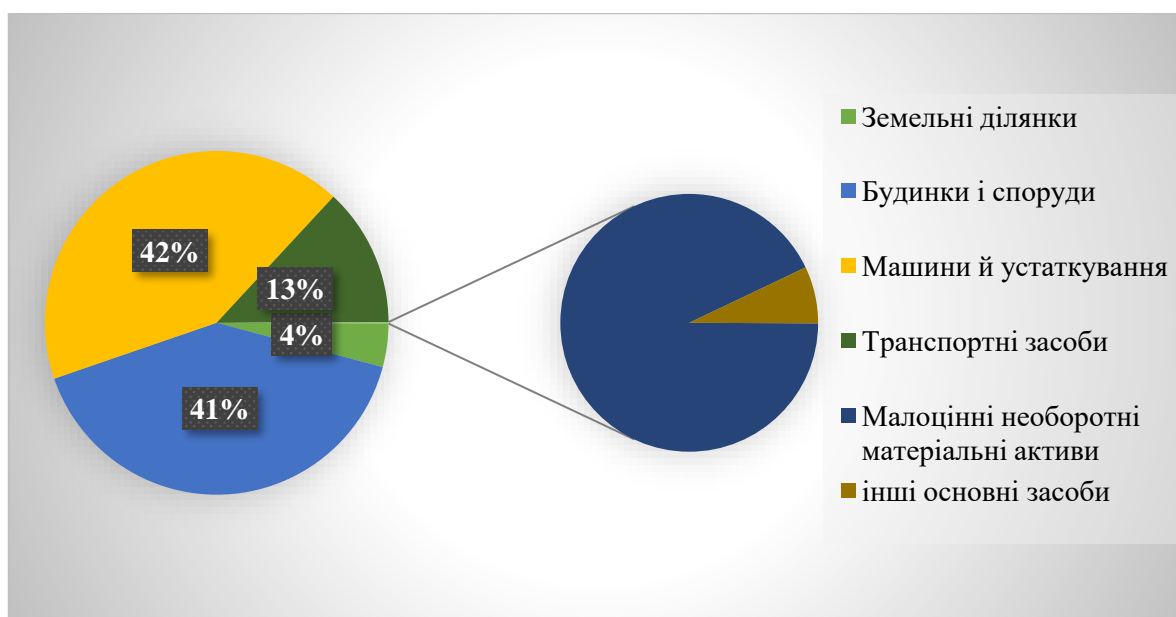


Рис. 2.2. Структурний склад основних засобів в 2019 р., %

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Виходячи з даних таблиці 2.2, ми бачимо, що загальна вартість основних засобів підприємства зазнала змін в 2019 р. в основному за рахунок значного збільшення вартості транспортних засобів на 2 440 тис. грн., що у відсотковому відхиленні складає 116,6 % за рахунок розширення мережі збуту та необхідності доставки продукції в місця продажу та збільшення експорту. Це є позитивною тенденцією, оскільки підприємство вкладає кошти в активну частину основних засобів.

За весь аналізований період основну частку в складі основних засобів займали машини та устаткування, а також будинки і споруди, які разом складають більш ніж 80 % від всієї вартості основних засобів.

Дані для аналізу ефективності використання основних засобів та результати розрахунків відображено в таблиці 2.3.

Початкова вартість основних засобів значно збільшилась в період 2018-2019 рр. – на 2 485 тис. грн., а сума зношення – 520 тис. грн. Чим більше коефіцієнт придатності основних засобів, і менше коефіцієнт зносу, тим вони більш придатні для використання. Як бачимо, перевищення ступеня зносу ОЗ над ступенем їх придатності свідчить про те, що вони перебувають не в найкращому стані та значно зношені, і порівнюючи показник придатності за аналізований період, можна сказати, що значних позитивних змін щодо стану

основних засобів на підприємстві не спостерігається.

Таблиця 2.3

**Показники ефективності використання основних засобів підприємства**

Показник	Роки			Відхилення (+;-)	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
1. Первісна вартість (тис. грн.)	32 191	32 275	34760	84	2 485
2. Знос ОЗ (тис. грн.)	16 631	18 184	18704	1553	520
3. Залишкова вартість (тис. грн)	15 560	14 091	16056	-1469	1 965
4. Надійшло за рік (тис. грн.)	2030	191	3559	-1839	3 368
5. Вибуло за рік (тис. грн.)	331	107	1074	-224	967
5. Місткість основних засобів, грн/грн	0,09	0,08	0,07	-0,01	-0,01
6. Озброєність праці основними засобами, тис. грн/особу	65,7	65,6	64,7	-0,1	-0,9
7. Віддача основних засобів, грн/грн	10,95	11,8	13,7	0,85	1,9
8. Рентабельність основних засобів, %	21,8	60,25	15,25	38,45	-45
9. Коефіцієнт зношеності,%	51,66	56,34	53,81	4,68	-2,53
10. Коефіцієнт придатності,%	48,34	43,66	46,19	-4,68	2,53
11. Коефіцієнт оновлення ОЗ	0,063	0,006	0,11	-0,057	0,10
12. Коефіцієнт вибуття ОЗ	0,01	0,003	0,03	-0,007	0,03

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Слід мати на увазі, що економічна зношеність основних засобів, обчислена за нормами амортизації не відповідає їх фізичній та моральній зношеності. Тому наведені показники зношеності лише відносно характеризують ступінь зношеності.

Аналізуючи отримані результати, необхідно враховувати, що зростання коефіцієнту зносу (і, відповідно, зниження коефіцієнта придатності) може бути зумовлене:

- методом нарахування амортизації, що застосовується;
- придбанням або отриманням від інших господарюючих суб'єктів основних засобів з рівнем зносу більше, ніж в середньому по підприємству;
- низькими темпами оновлення основних засобів;

Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує частку введених нових основних засобів у загальній вартості основних засобів і визначається як відношення вартості введених в експлуатацію нових основних засобів до балансової вартості основних засобів. В обох періодах значення показника низьке, що свідчить про незначне оновлення основних засобів на підприємстві.

Коефіцієнт вибуття – показує інтенсивність вибуття ОЗ, тобто рівень вибуття тих ОЗ, які або морально застарілі, або зношені і непридатні для подальшого використання. Коефіцієнти придатності та вибуття якнайтісніше залежать від темпів оновлення основних засобів: що більше коефіцієнт вибуття засобів наближається до коефіцієнта оновлення, то нижчим є рівень зносу засобів і ліпшим їх технічний стан.

Проведемо аналіз ефективності використання основних засобів. Загальними показниками ефективності використання основних засобів є віддача основних засобів — виробництво продукції на 1 гривню основних засобів, який розраховується як відношення обсягу продукції у грошовому виразі, виробленої підприємством, цехом або дільницею (ОП), до середньорічної вартості основних виробничих засобів:

$$\Phi_{\text{в}} = \text{ВП} / \Phi_{\text{ср}} = 168335 / (15194 + 15560) * 0.5 = 10,95 \text{ за } 2017 \text{ рік} \quad (2.1)$$

$$\Phi_{\text{в}} = \text{ВП} / \Phi_{\text{ср}} = 174940 / (15560 + 14091) * 0.5 = 11,8 \text{ за } 2018 \text{ рік} \quad (2.2)$$

$$\Phi_{\text{в}} = \text{ВП} / \Phi_{\text{ср}} = 206538 / (14091 + 16056) * 0.5 = 13,7 \text{ за } 2019 \text{ рік} \quad (2.3)$$

У 2018 році було вироблено продукції та надано послуг на суму 11.35 грн. на кожен використований гривню основних засобів.

Місткість основних засобів представляє собою показник, зворотний показнику фондovіддачі, тобто він показує, на яку суму потрібно придбати основні виробничі фонди підприємству для випуску необхідних обсягів продукції (послуг):

$$\Phi_M = 1/\Phi_B = 1/10,95 = 0,09 \text{ за 2017 рік} \quad (2.4)$$

$$\Phi_M = 1/\Phi_B = 1/11,8 = 0,08 \text{ за 2018 рік} \quad (2.5)$$

$$\Phi_M = 1/\Phi_B = 1/13,7 = 0,07 \text{ за 2019 рік} \quad (2.6)$$

Фондоозброєність показує скільки основних засобів припадає на одного працівника підприємства і визначається як відношення балансової вартості основних засобів до середньооблікової чисельності працюючих:

$$\Phi_{OZ} = (14091 + 16056) * 0.5 / 233 = 64,7 \text{ од./прац. за 2019 рік} \quad (2.7)$$

$$\Phi_{OZ} = (15560 + 14091) * 0.5 / 226 = 65,6 \text{ од./прац. за 2018 рік} \quad (2.8)$$

$$\Phi_{OZ} = (15194 + 15560) * 0.5 / 234 = 65,7 \text{ од./прац. за 2017 рік.} \quad (2.9)$$

Аналізуючи показники ефективності основних засобів предсталених в таблиці 2.3 можемо зробити висновки, що за аналізований період в цілому прослідковується тенденція підвищення їх ефективності. Зокрема в 2019 році фондovіддача зросла на 16,1% порівняно з 2018 р., тобто на кожен гривню вкладену в основні засоби вироблено продукції на 13,7 грн., в порівнянні з 11,8 грн., в 2018 році.

Проаналізуємо зношеність та придатність основних засобів ТДВ «Свалявські мінеральні води». Графічно їх співвідношення та динаміка відображені на рис. 2.3. Перевищення ступеня зносу ОЗ над ступенем їх придатності свідчить про те, що вони перебувають не в найкращому стані та значно зношені, і порівнюючи показник придатності за аналізований період, можна сказати, що значних позитивних змін щодо стану основних засобів на підприємстві не спостерігається.

Високий ступінь зношеності основних засобів також інформує про неефективну стратегію управління основними засобами на підприємстві.

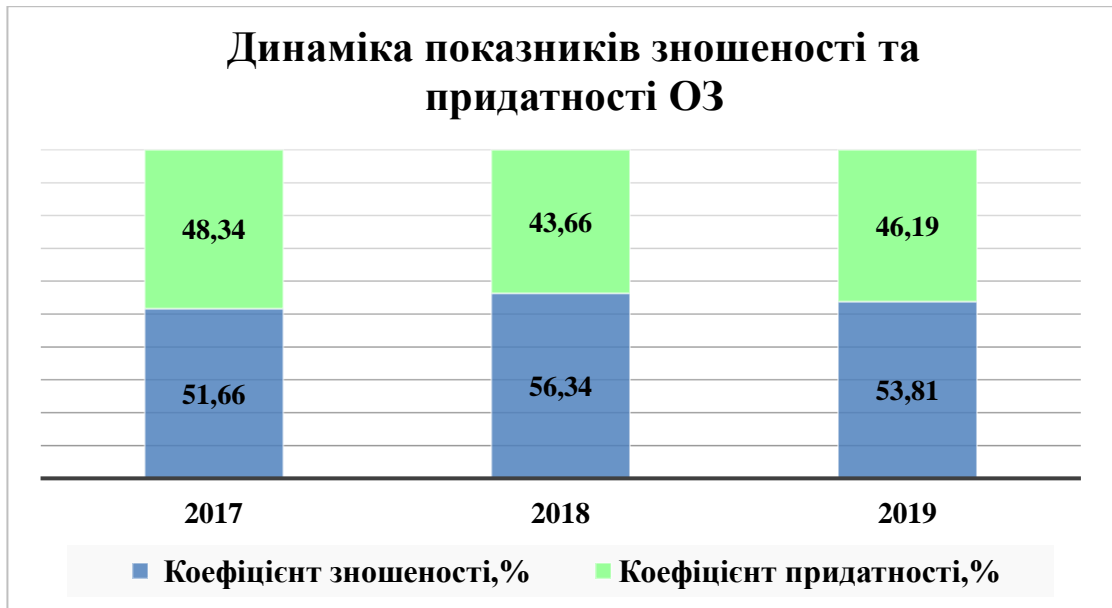


Рис. 2.3. Співвідношення та динаміка коефіцієнтів придатності та зношеності основних засобів ТДВ «Свалявські мінеральні води»

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі таблиці 3.3*

Місткість основних засобів характеризує вартість основних засобів, необхідну для випуску продукції на суму в 1 грн., і в період 2017-2019 рр. така вартість зменшується, що свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів.

Значних коливань зазнав показник рентабельності основних засобів, через різкі зміни величини чистого прибутку підприємства, проте даний показник знаходиться на достатньому рівні. Низький рівень рентабельності основних засобів свідчить про зменшення ефективності управління основними засобами підприємства.

Проведемо аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства. Ефективне використання оборотних коштів – це таке їх функціонування, під час якого забезпечується стійкий стан фінансових ресурсів та досягаються найвищі результати діяльності при найменших витратах підприємства.

Важливим показником ефективності використання оборотних коштів є оборотність. Результати розрахунків показані в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

## Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства

№	Показник	Роки			Відхилення			
		2017	2018	2019	2018 до 2017		2019 до 2018	
					(+;-)	%	(+;-)	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Коефіцієнт обертання активів	3,84	4,09	4,77	0,25	6,51	0,68	16,63
2	Коефіцієнт обертання обігових коштів	6,98	7,14	8,39	0,16	2,3	1,25	17,51
3	Середній час обороту обігових коштів	51,6	50,4	42,9	-1,2	-2,3	-7,5	-14,88
4	Коефіцієнт обертання готової продукції	62,1	67,4	77,55	5,3	8,53	10,15	15,06
5	Коефіцієнт обертання власного капіталу	8,61	6,72	6,17	-1,89	-21,95	-0,55	-8,18
6	Коефіцієнт оборотності запасів	13,11	12,44	11,89	-0,67	-5,11	-0,55	-4,42
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	13,34	13,17	18,93	-0,17	-1,27	5,76	43,74
8	Період погашення дебіторської заборгованості, днів	27	27	19	0	0	-8	-29,63
9	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,24	8,8	17,03	2,56	41	8,23	93,52
10	Період погашення кредиторської заборгованості, днів	57,7	40,9	21,14	-16,8	-29,1	-19,76	-48,31

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Коефіцієнт оборотності активів показує, наскільки ефективно використовуються активи з погляду обсягу реалізації, тому що показує, скільки гривень реалізації припадає на кожен гривню, вкладену в активи підприємства; іншими словами, скільки разів за звітний період активи обернулися у процесі реалізації продукції. Чим вищий оборот, тим ефективніше використовуються активи. Коефіцієнт визначається як відношення чистої реалізації до середньорічної вартості активів. Даний показник має позитивну тенденцію до зростання, а в 2019 р. зріс на 16,63 % відносно показника 2018 р. та склав 4,77.

Оборотність оборотних коштів – показник ділової активності, який вимірює ефективність використання оборотних активів підприємства (грошових коштів, запасів товарів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості). Коефіцієнт демонструє співвідношення виручки і середньої за період суми оборотних активів. Значення показника говорить про кількість оборотів, які здійснили оборотні активи і воно зростає з кожним роком: від на 6,98 до 7,14 оборотів в період 2017-2018 рр. та з 7,14 до 8.39 в період 2018-2019 рр. Фактично, збільшення значення показника, яке спостерігається в аналізованому періоді, говорить про те, що компанії необхідно менше ресурсів для того, щоб підтримувати поточний рівень активності. Це веде до вивільнення частини фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на інтенсифікацію поточної діяльності, що сприяє покращенню діяльності підприємства.

Коефіцієнт обертання готової продукції показує швидкість її обороту. У відсотковому відхиленні значення показника збільшувалось на 8,53 % та 15,06% в 2018 р. та 2019 р. відповідно. Його збільшення означає зростання попиту на продукцію підприємства, а зменшення – затоварення готової продукції у зв'язку зі зниженням попиту. Тобто, наявна тенденція збільшення даного показника на підприємстві є позитивним явищем.

Показник оборотності власного капіталу демонструє ефективність управління власним капіталом компанії. Значення показника хоч і зменшується з кожним роком( на 21,95 % в 2018 р. та на 8,18 % в 2019 р.), проте все одно має високе значення , що свідчить про ефективне використання капіталу власників. Значення коефіцієнта вказує на те, скільки товарів та послуг було продано на кожну гривню залучених від власників коштів. Якщо він значно перевищує коефіцієнт оборотності активів, можна зробити висновок про збільшення обсягів позикових ресурсів в обороті, про необхідність обґрунтування безпечного рівня цього обсягу для запобігання фінансових ускладнень та зниження доходності в майбутньому.

Коефіцієнт оборотності запасів – відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період. Він розраховується

як співвідношення собівартості продукції і середньорічної суми запасів. Коефіцієнт показує, скільки оборотів за рік зробили запаси, тобто скільки разів вони перенесли свою вартість на готові вироби. Зниження даного показника в період 2017 – 2019 рр. свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію. У цілому, чим вище показник оборотності матеріальних запасів, тим менше коштів зав'язано в цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи й тим стійкіше фінансове становище підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки оборотів здійснено за рік коштами, вкладеними до розрахунків. Такий показник розраховується як відношення загального обсягу реалізації продукції до середнього розміру дебіторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зазнав незначного зменшення в 2018р., проте збільшився в 2019 р. на 43,74 % , що відповідає нормативу.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості – показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, що і спостерігається на даному підприємстві, що є негативним явищем, так як цей показник показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства.

Період погашення кредиторської заборгованості свідчить про ефективність залучення кредиторської заборгованості. Збільшення значення показника було б позитивною тенденцією, адже підприємство фінансує власну діяльність за рахунок кредиторів – постачальників сировини та матеріалів, бюджету і т. д. Але на підприємстві простежується зворотна ситуація, яка негативно відображає діяльність підприємства.

Проведемо аналітичні дослідження трудових ресурсів. Основними спрямуваннями завдань аналізу є наступні:

– дослідження складу, структури, руху, ефективності використання

робочої сили, а також визначення дії основних факторів, що впливають на їх зміну;

- оцінка та аналіз ефективності використання трудових ресурсів, а саме робочої сили, робочого часу та продуктивності праці;

- аналіз ефективності використання робочого часу та факторів, що на нього впливають.

Вважаємо за доцільне зупинитись більш детально на дослідженнях робочої сили. У даному випадку більш детально варто відзначити наступні аспекти аналізу:

- дослідити склад працюючих відповідно у розрізі категорій;

- вивчити напрями можливих зрушень у структурі працюючих та оцінити стан загальної забезпеченості підприємства робочою силою;

- дослідити зміни кваліфікаційного рівня працюючих, рівня їх освіти в розрізі категорій, відповідно до стажу роботи, освіти, віку;

- дослідити відповідності кваліфікації робітників рівню виконуваних робіт та їх складності і оцінити їх вплив на зміну якості продукції (товарів, робіт, послуг);

- вивчити плинність та рух робочої сили, що є важливим фактором;

- проаналізувати вплив забезпеченості підприємства робочою силою на зміну обсягу випущеної продукції;

Для характеристики стану використання на підприємстві трудових ресурсів і виявлення резервів збільшення обсягу виробництва та підвищення рентабельності роботи треба проаналізувати такі показники, пов'язані з рухом, якістю робочої сили, її продуктивністю, а також її вартістю. Першим етапом аналізу трудових ресурсів (персоналу) підприємства є аналіз динаміки зміни їх складу та структури. При цьому розраховуються такі показники, як абсолютне відхилення, темп приросту (або темп росту), питома вага.

Результати проведених розрахунків відображені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Коефіцієнти руху робочої сили на ТДВ «Свалявські мінеральні води»**

Показники	Рік			Абсолютний приріст
	2017	2018	2019	
1. Коефіцієнт обороту з прийому (оновлення персоналу)	0,21	0,28	0,25	0,07
2. Коефіцієнт обороту зі звільнення	0,25	0,32	0,22	0,07
3. Коефіцієнт плинності	0,25	0,32	0,22	0,07
4. Коефіцієнт сталості кадрів	0,78	0,72	0,75	0,04
5. Коефіцієнт загального обороту	0,47	0,6	0,47	0,13

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Чим більше значення коефіцієнта сталості кадрів, тим вищим є рівень задоволеності працівників оплатою й умовами праці, трудовими і соціальними пільгами, що діють на підприємстві. Тобто показник серед іншого характеризує ступінь лояльності прийнятих працівників на підприємство. Високе значення даного показника відображає, що працівників підприємства задовільняють умови праці, що забезпечує сприятливі умови для ефективного використання кадрової складової потенціалу.

Розрахунки свідчать, що практично всі показники руху робочої сили за аналізований період мали коливальний характер : відстежується їх збільшення в 2018 р. та зменшення в 2019 р.. Коефіцієнт обороту кадрів з прийому у 2017 році був 0,21, а у 2018 році збільшився до 0,28, та опустився до значення 0,25 в 2019 р. Зменшення показника плинності кадрів є позитивною тенденцією для підприємства, що показує покращення діяльності системи управління трудовими ресурсами.

Показники ефективності використання людського капіталу характеризують результативність його використання з різних аспектів: витратного (рентабельність витрат на оплату праці, коефіцієнт використання робочого часу, трудомісткість,), прибуткового (прибутковість персоналу, виробіток, приріст продуктивності праці, випуск продукцію на одиницю витрат на оплату праці), організаційного (озброєність основними засобами).

Показники ефективності використання трудових ресурсів та їх динаміка відображені в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

**Динаміка показників ефективності використання трудових ресурсів  
на ТДВ «Свалявські мінеральні води»**

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Темп приросту, %	
				2018 до 2019	2019 до 2018
Середньооблікова чисельність ПВП, осіб	234	226	233	-3,42	3,10
Фонд оплати праці, тис. грн.	6807,2	8428,2	13560,7	23,81	60,90
Фонд робочого часу, люд-год.	434 910	419 456	432 448	-3,55	3,10
Факт. відпр. люд-год.	401 217	400 162	411 258	-0,26	2,77
Коефіцієнт використання робочого часу, %	92,25	95,4	95,1	3,41	-0,31
Прибуток на одного працівника, тис. грн./особу	14,32	39,59	9,86	176,47	-75,09
Рентабельність витрат на оплату праці, %	48,63	105,1	17,7	116,12	-83,16
Продуктивність праці, тис. грн./особу	719,38	774,07	886,4	7,60	14,51
Трудомісткість, люд.-год./т продукції	2,58	2,4	2,1	-6,98	-12,50
Озброєність працівника основними засобами, грн./особу	65,7	65,6	64,1	-0,15	-2,29

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Продуктивність праці одного працівника на ТДВ «Свалявські мінеральні води» у 2019 р. становила 886,4 тис. грн./особу, що на 14,51 % більше ніж в 2018 р., що обумовлено більш раціональним використанням робочого часу і ефективною організацією праці.

Варто відмітити значне зниження прибутку на одного працівника, що зумовлено збільшенням кількості персоналу та зменшенням чистого прибутку підприємства.

Також позитивний характер має зменшення показника трудомісткості. Зниження трудомісткості продукції означає економію робочого часу за проектом у порівнянні з базовим підприємством. Зниження трудомісткості продукції та поліпшення використання робочого часу на ділянках і в цехах підприємства досягаються шляхом підвищення ефективності використання обладнання, його модернізації, вдосконалення технологічних процесів, впровадження системи оперативно-виробничого планування, що забезпечує ритмічність виробництва і злагодженість роботи всіх ділянок.

Рентабельність витрат на оплату праці показує, скільки прибутку приносить 1 гривня витрат на оплату праці. За аналізований період, в 2019 р. показник мав найменше значення, у зв'язку з щорічним зростанням фонду оплати праці, зокрема в порівнянні з 2017 р. цей показник виріс вдвічі, та зменшенням величини чистого прибутку підприємства.

На основі проведеного дослідження можемо відзначити, що персонал підприємства використовується досить ефективно, про що свідчить продуктивності праці, коефіцієнт використання робочого часу зменшення трудомісткості та інші показники.

Діяльність будь-якого підприємства неможлива без витрат, що можуть бути пов'язані як із виробництвом, так і з управлінням даним суб'єктом господарської діяльності.

Витрати виробництва – це витрати на придбання основних чинників виробництва: робочої сили, засобів виробництва та інших для виготовлення продукції протягом певного періоду.

Метою аналізу витрат підприємства є їх оцінка з позиції раціональності та виявлення можливих резервів відносного скорочення витрат (економії) поточному і майбутньому періодах. Раціональним є таке використання витрат, що сприяє поліпшенню кінцевих фінансових результатів - безупинному росту товарообігу і збільшенню прибутку.

Задачі аналізу витрат підприємства полягають у тому, щоб:

– перевірити та оцінити виконання плану в поточному періоді;

- розрахувати суму відносної економії або перевитрат;
- вивчити причини, які викликали відхилення від плану;
- розкрити і виміряти вплив усіх факторів на рівень витрат підприємства;
- виявити резерви скорочення витрат і використовувати матеріали аналізу при прогнозуванні витрат на майбутній рік.

Аналіз загальної вартості продукції починають із загальної оцінки рівня собівартості, визначають відхилення звітних показників від показників від показників минулого року, виявляють фактори, що вплинули на це відхилення, роблять відповідні висновки. Проведемо аналіз загальної суми витрат на виробництво продукції та на адміністративно-управлінські процеси на ТДВ «Свалявські мінеральні води» на основі показників, які наведені в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

**Динаміка витрат товариства за економічними елементами  
за 2017-2019 роки, тис. грн**

Показники	Роки			Відхилення			
	2017	2018	2019	2018 до 2017		2019 до 2018	
				(+;-)	%	(+;-)	%
1. Витрати, що пов'язані з операційною діяльністю	132 424	143 094	171 703	10 670	8,06	28609	20,0
1.1. Собівартість реалізованої продукції	103 317	104 844	127 558	1 527	1,48	22714	21,7
1.2. Адміністративні витрати	5 687	7 769	9 431	2 082	36,6	1 662	21,4
1.3. Витрати на збут	22 496	27 410	30 917	4 914	21,8	3 507	12,8
1.4 Інші операційні витрати	924	3 071	3 797	2 147	232,4	726	23,6
2. Витрати, що пов'язані з іншою діяльністю	99	28	-	-71	-71,72	-28	-
3. Податок на прибуток	900	2 102	1 575	1 202	133,5	-527	-25,1
Всього	133 423	145 224	173 278	11 801	8,84	28054	19,3

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Проаналізувавши дані таблиці 2.7 можна відзначити, що у 2018 році

відбулося зростання всіх витрат підприємства, крім витрат пов'язаних з іншою діяльністю, що призвело до загального збільшення витрат на 11 801 тис. грн., або на 8,84% в 2018 р. ,та на 28 054 тис. грн. (19,3 % відносно показника в 2018 р.) в 2019 р. Серед витрати від операційної діяльності підприємства найбільшу частку займає собівартість продукції і становить 73,3%. Збільшились всі складові витрат операційної діяльності через збільшення кількості виготовленої продукції підприємством. Найбільшим ростом відносно до 2017 року відзначились інші операційні витрати, які зросли більш ніж втричі, що є негативним явищем для об'єкту дослідження. Також значний ріст спостерігається для адміністративних витрат, які зросли на 2082 тис. грн. та 1662 тис. грн. в 2018 та 2019 рр. відповідно.

Згідно П(С)БО 16 «Витрати» у складі операційних витрат виділяють такі елементи:

- Матеріальні затрати;
- Витрати на оплату праці;
- Відрахування на соціальні заходи;
- Амортизація;
- Інші операційні витрати.

До складу елемента «Матеріальні затрати» включається вартість витрачених у виробництві сировини і матеріалів, купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, палива та енергії, будівельних матеріалів, запасних частин, тари і тарних матеріалів, допоміжних та інших матеріалів.

До складу елемента «Витрати на оплату праці» включаються заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» включаються: відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на

індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

До складу елемента «Амортизація» включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних та інших необоротних матеріальних активів.

До складу елемента «Інші операційні витрати» включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу попередніх елементів, зокрема витрати на відрядження. На послуги зв'язку плата за розрахунково – касове обслуговування тощо.

Узагальнені вихідні дані для аналізу операційних витрат містить форма №2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати», а саме розділ III «Елементи операційних витрат», які відображені в таблиці 2.8.

З таблиці 2.8 можна побачити, що виробництво має матеріаломісткий характер: сума матеріальних витрат у 2017 р. становила 98 686 тис. грн., у 2018р. — 102 286 тис. грн., у 2019 р. – 120553 тис. грн.

Таблиця 2.8

**Елементи операційних витрат ТДВ «Свалявські мінеральні води», тис. грн.**

Показники	Роки			Відхилення (2019 до 2018)	
	2017	2018	2019	Абсол.	Відн. (%)
Матеріальні витрати	98 686	102286	120 553	18 267	17,9
Витрати на оплату праці	6 891	8 511	12 975	4 464	52,4
Відрахування на соціальні заходи	2 458	1 831	2 841	1 010	55,2
Амортизація	1 606	1 664	1 624	-40	-2,4
Інші операційні витрати	22 749	27 349	31 719	4 370	16,0
Разом	132 390	141641	169 712	28 071	19,8

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Темпи збільшення витрат за цією статтею на 18 267 тис. грн. (17,9%). Дана тенденція є прогнозованою так як збільшився обсяг виготовлення продукції.

Витрати на оплату праці в 2018 році, порівняно з 2017 роком збільшилися на 1 620 тис. грн. (на 23,51%) та на 4 464 тис. грн. в 2019 р. відносно 2018 р., що у відсотковому відхиленні складає 52,4 %. Відрахування на соціальні заходи збільшилися за весь аналізований період на 383 тис. грн. і в 2019 році становили 2 841 тис. грн.. Інші операційні витрати збільшилися на 4 370 тис. грн. (16,0%). Загальна сума витрат в період 2018-2019 рр. збільшилась на 28 071 тис. грн. (на 19,8%).

Проведемо аналіз структури операційних витрат, дані для якого відображені в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Структура операційних витрат ТДВ «Свалявські мінеральні води», %**

Показники	Роки			Відхилення	
	2017	2018	2019	2018/2017	2019/2018
Матеріальні витрати	74,54	72,22	71,03	-2,32	-1,19
Витрати на оплату праці	5,21	6,01	7,65	0,8	1,64
Відрахування на соціальні заходи	1,86	1,29	1,67	-0,57	0,38
Амортизація	1,21	1,17	0,96	-0,04	-0,21
Інші операційні витрати	17,18	19,31	18,69	2,13	-0,62
Разом	100	100	100,00	0	0

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Графічно, структура операційних витрат в 2019 р. відображена на рис. 2.4.

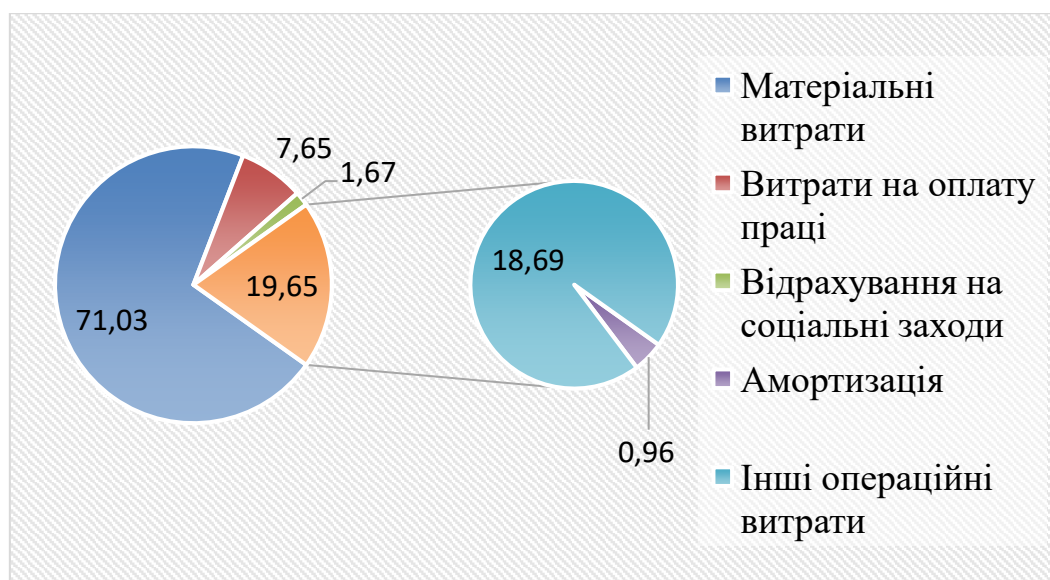


Рис. 2.4. Структура операційних витрат в 2019 р., %

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Аналіз даних таблиці 2.9 підтверджують зроблені вище висновки, що виробництво продукції є матеріаломістким. Про це свідчить частка матеріальних витрат у структурі операційних витрат, яка у 2017 році становила 74,54%, у 2018 році – 72,22%. а в 2019 р. – 71,03 %. Якщо порівнювати структуру в звітному та базовому періодах, то можна відмітити, що вона має незначні зміни і всі співвідношення майже не змінилися або мають несуттєві зміни.

Схематично динаміка змін показників операційних витрат відображена на рис. 2.5. Як бачимо, вагомих змін та коливань зазначених показників не відбувалось.

Також варто відмітити, що підприємство є платником податків. До податків, які сплачує дане підприємство входять: податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, страхові внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші (табл. 2.10).

Платниками податків є всі суб'єкти підприємницької діяльності, у тому числі бюджетні та громадські організації, які одержують прибуток від господарської діяльності, нерезиденти, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи.



Рис. 2.5. Динаміка операційних витрат, %

Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Таблиця 2.10

**Податки і збори, що сплачувало підприємство за 2017-2019 рр., тис. грн.**

Показники	Період			Відхилення			
	2017	2018	2019	2018 до 2017		2019 до 2018	
				+/-	%	+/-	%
Податок на прибуток	1 766	1 130	1476	-636	-36,0	346	30,6
Податок на додану вартість	4 454	3 831	4564	-623	-14,0	733	19,1
Зобов'язання з інших податків і зборів	9 068	4 557	8111	-4 511	-49,7	3 554	78,0

Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Об'єктом оподаткування є прибуток, який визначається шляхом зменшення суми скоригованого доходу звітного періоду на суму витрат платника податку та суму амортизаційних відрахувань.

Можна відмітити, що розмір сплати кожного з наведених в таблиці 2.10 податків в період 2017-2019 рр. зазнав незначних змін. Збільшення зазнав тільки податок на додану вартість за рахунок збільшення валового доходу підприємства.

### **2.3. Оцінка фінансового стану підприємства**

Фінансовий стан підприємства – це сукупність економічних параметрів, які відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей з потребами виробництва, своєчасне проведення розрахункових операцій, платоспроможність. Аналізу фінансового стану підлягають основні статті балансу та інші матеріали обліку та фінансової звітності. Вивчається раціональність формування й використання власних, запозичених та залучених коштів, відповідність сум власних оборотних коштів потребам у них, обсяг формування та виконання плану одержання прибутку.

Для оцінки фінансового стану підприємства найважливішими вважаються показники:

- фінансової стійкості – характеризує співвідношення власних і залучених коштів;
- платоспроможності і ліквідності – характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів;
- прибутковості – дають можливість порівняти отриманий прибуток з вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу (розглянемо у підрозділі 2.4.).

Проведемо більш детальний аналіз фінансового стану підприємства завдяки різній групі показників. Розглянемо показники фінансової стійкості підприємства.

До основних факторів, що визначають фінансову стійкість підприємства, належить фінансова структура капіталу (співвідношення позикових і власних коштів, а також довгострокових і короткострокових джерел коштів) і політика фінансування окремих складових активів (насамперед необоротних активів і запасів). Тому з метою оцінки фінансової стійкості необхідно проаналізувати не тільки структуру фінансових ресурсів, але й напрямки їхнього вкладення.

Для оцінки рівня фінансової стійкості використовують наступні показники: коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт маневреності власних коштів; коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів, які представлені у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

### Показники фінансової стійкості та стабільності

№	Показник	Роки			Відхилення, %	
		2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
1	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,47	0,75	0,79	59,57	5,33
2	Коефіцієнт фінансової залежності	2,12	1,32	1,26	-37,74	-4,55
3	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,49	0,76	0,8	55,10	5,26
4	Коефіцієнт маневреності власного	0,06	0,35	0,35	483,33	0,00
5	Коефіцієнт фінансової стабільності	0,11	1,42	1,71	1190,91	20,42
6	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,53	0,25	0,21	-52,83	-16,00
7	Коефіцієнт ефективності використання власних	0,21	0,34	0,08	61,90	-76,47

Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства

Коефіцієнт фінансової незалежності визначається як відношення загальної суми власного капіталу до підсумку балансу, чим більше значення коефіцієнта, тим менша залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансової незалежності вказує, яку частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу. Нормативним значенням показника є 0,4 – 0,6. Нижче значення свідчить про високий рівень фінансових ризиків, а вище значення, яке спостерігається в обох роках, може означати не повне використання потенціалу.. Значення коефіцієнту незалежності значно збільшилось в період 2017-2018 рр. через значне збільшення власного капіталу (нерозподіленого прибутку) і на кінець 2018 р. становить – 0,75 – яке вказує на те, що 75% активів підприємства сформовані за рахунок власних коштів, що свідчить про високу фінансову стійкість підприємства. Значення показника фінансової автономії вище 0,6 також говорить про те, що підприємство використовує не весь свій потенціал.

Коефіцієнт фінансової залежності – показник обернений до коефіцієнта автономії; показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грн. власних коштів. Зменшення цього показника, яке спостерігається на підприємстві, обумовлює зменшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства, що є позитивним явищем для суб'єкта господарювання.

Коефіцієнт фінансової стійкості – індикатор, який говорить про здатність компанії залишатися платоспроможною в довгостроковій перспективі. Коефіцієнт фінансової стійкості розраховується як співвідношення суми власного капіталу і довгострокових зобов'язань до суми пасивів. Значення коефіцієнта вказує, яку частку активів компанія здатна фінансувати за рахунок постійного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі. Нормативне значення знаходиться в межах 0,7-0,9. Більш високе значення не є типовим для активних компаній, адже короткострокові зобов'язання формуються постійно. Значення нижче говорить про недостатню фінансову стійкість в довгостроковій перспективі.

Високе значення показника даного показника на підприємстві говорить про гарні перспективи розвитку компанії, низький ризик банкрутства.. Щорічне його зростання свідчить про покращення фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу дозволяє визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів. Додатне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. Позитивною динамікою є збільшення показника, а нормативним значенням – 0,1 та вище.

Показник фінансової стабільності - індикатор фінансової стійкості, який говорить про здатність компанії відповідати за своїми зобов'язаннями в середньо- і довгостроковій перспективі. Значення показника вказує на те, скільки гривень власного капіталу припадає на кожен гривню зобов'язань компанії. Високе значення говорить про низький рівень фінансових ризиків. Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5. Значення нижче 0,67 свідчить про високий рівень фінансових ризиків. Значення вище 1,5 може означати наявність додаткових резервів підвищення ефективності за рахунок залучення позикових коштів. Як бачимо, починаючи з 2017 р. показник має позитивну тенденцію, а значення його в 2019 р. на рівні 1,71 свідчить про можливість підвищення ефективності діяльності підприємства.

Розрахунок показника концентрації позикового капіталу проводиться шляхом ділення поточних і довгострокових зобов'язань компанії на суму активів. Цей індикатор демонструє, яка частина активів підприємства фінансується за рахунок зобов'язань. Нормативним значенням відповідно є 0,4–0,6. Значення показника є нижчим за нормативний, що може свідчити про неповне використання фінансового та виробничого потенціалу компанії. Значення показника в 2019 р. свідчить про те, що 21 % активів компанії фінансувалися за рахунок позикового капіталу.

Коефіцієнт ефективності використання власних коштів показує скільки прибутку дає 1 грн. власних коштів. Теоретично, нормальним значенням цього коефіцієнта є значення не менше 0,3-0,4. У 2018 році цей показник на

підприємстві досягнув нормативного значення, проте зазнав значного зменшення в 2019 р. за рахунок зменшення чистого прибутку

Проведений аналіз фінансової стійкості дає можливість оцінити готовність підприємства до погашення своїх боргів, його фінансову незалежність, тенденції зміни рівні цієї незалежності, відповідність стану активів і пасивів підприємства основним завданням його фінансово-господарської діяльності. Позитивні зміни значень даних показників на підприємстві в аналізований період свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства (табл. 2.11).

Наступна група показників – показники оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства. Ліквідність підприємства – спроможність підприємства швидко реалізувати активи та одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Ліквідність характеризується співвідношенням високоліквідних активів підприємства і короткострокової заборгованості. Платоспроможність – здатність підприємства своєчасно і повністю виконати свої платіжні зобов'язання. Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу зі статтями пасиву. У бухгалтерському балансі в активі засоби підприємства групуються за ступенем зростання їх ліквідності, в пасиві зобов'язання розміщені по мірі скорочення термінів (посилення, підвищення строковості) їх погашення. Якщо при такому порівнянні активів вистачає, то баланс - ліквідний і підприємство платоспроможне і навпаки.

Для оцінки ліквідності та платоспроможності ТДВ «Свалявські мінеральні води» необхідно розрахувати відносні показники, результати розрахунків яких наведені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

## Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства

№	Показник	2017	2018	2019	Відхилення, (+ ; -)		Норм. Знач.
					2018/ 2017	2019/ 2018	
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей	0,4	1,45	0,96	1,05	-0,49	1
2	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,1	2,4	2,8	1,3	0,4	1>
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7	1,39	1,05	0,69	-0,34	0,5-1
4	Коефіцієнт платоспроможності (абсолютної ліквідності)	0,05	0,04	0,07	-0,01	0,03	0,2 >

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Показник співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості визначається як співвідношення суми усієї дебіторської заборгованості до суми усієї кредиторської заборгованості. Значення показника співвідношення поточної дебіторської та кредиторської заборгованості свідчить про здатність розрахуватися з постачальниками, працівниками та іншими кредиторами за рахунок дебіторів в межах досліджуваного року. Рекомендоване значення показника = 1. У випадку, якщо воно більше одиниці, слід говорити про значне відволікання фінансових ресурсів підприємства дебіторами, що знижує здатність відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями. У випадку якщо показник менший одиниці – підприємство здатне фінансувати дебіторську заборгованість та частину інших активів за рахунок кредиторської заборгованості. Як бачимо, в 2017 р. показник значно поступався нормативному значенню, проте на 2019 р. показник наблизився до

нормативного значення, що показує оптимізацію платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує спроможність підприємства погашати свої поточні зобов'язання за рахунок усіх оборотних активів: грошових коштів, дебіторської заборгованості, товарно-матеріальних запасів. Він розраховується відношенням оборотних активів до поточних зобов'язань. Загальний коефіцієнт покриття показує, скільки гривень оборотних коштів припадає на одну гривню поточних зобов'язань. Критичне значення цього коефіцієнта дорівнює 1. Значення менше 1 свідчить про незадовільний рівень ліквідності та неспроможність підприємства вчасно погашати свої зобов'язання перед кредиторами. У 2018 та 2019 рр. він перевищив критичне значення і становив 2,4 та 2,8 відповідно, що є припустимим для підприємства.

Коефіцієнт швидкої ліквідності визначається як відношення грошових коштів, високоліквідних цінних паперів і дебіторської заборгованості до поточних зобов'язань. Цей показник схожий на показник поточної ліквідності, адже показує рівень платоспроможності компанії. Проте показник швидкої ліквідності є більш консервативним і точним, адже дозволяє виключити менш ліквідні оборотні активи (виробничі запаси). Оптимальне значення показника залежить від сфери діяльності та особливостей підприємства. Норматив показника знаходиться в межах 0,5-1 і вище. Таке значення вказує на те, що в компанії досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями. На нашому підприємстві він становив 1,39 та 1,05 в 2018 та 2019 рр. відповідно, що відповідає нормативним значенням показника.

За допомогою коефіцієнта абсолютної ліквідності, або коефіцієнта платоспроможності, визначають, яку частку поточних зобов'язань можна погасити негайно за рахунок грошових коштів, що є на розрахунковому рахунку підприємства. Теоретично значення коефіцієнта вважається достатнім, якщо воно перевищує 0,2...0,3. На практиці ж значення бувають значно нижчі, і за цим показником не можна відразу робити негативні висновки про можливість підприємства негайно погасити свої борги, тому що мало ймовірно, щоб всі

кредитори підприємства одночасно пред'явили б йому свої вимоги. На ТДВ «Свалявські мінеральні води» цей показник значно менше норми. Тобто, у підприємства є кошти, за рахунок яких можливим є погашення боргів лише у розмірі 4% – в 2018 р. та 7 % – в 2019 р.

Отже, за результатами наведених вище показників, підприємству необхідно вжити заходів щодо збільшення величини грошових коштів, зниження обсягу поточних зобов'язань та налагодження ефективної політики розрахунків.

#### **2.4. Аналіз прибутку підприємства та показників прибутковості**

Аналіз прибутку підприємства здійснюють за даними фінансового звіту і плановими даними підприємства. При цьому надається оцінка виконання плану прибутку (збитку) в цілому і за окремими його видами. Модель формування чистого прибутку підприємства включає наступні ітерації:

- обчислення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт);
- обчислення валового прибутку;
- обчислення фінансового результату від операційної діяльності;
- обчислення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування;
- обчислення фінансового результату від звичайної діяльності;
- обчислення чистого прибутку (збитку) звітного періоду.

Динаміка формування прибутку підприємства ТДВ «Свалявські мінеральні води» за 2017-2019 рр. представлена у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

**Динаміка формування прибутку підприємства ТДВ «Свалявські  
мінеральні води» за 2017-2019 рр., тис. грн.**

Показники	Роки			Відхилення			
				абсолютне		відносне	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018	2018 до 2017	2019 до 2018
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Чистий дохід (від реалізації продукції)	136475	147810	170374	11335	22564	8,31	15,27
Собівартість реалізованої продукції	103317	104844	127558	1 527	22714	1,48	21,66
Валовий прибуток	33 158	42 966	42816	9 808	-150	29,58	-0,35
Інші операційні	224	6 361	5202	6 137	-1 159	2739,7	-18,22
Адміністративні витрати	5687	7 769	9431	2 082	1 662	36,61	21,39
Витрати на збут	22 496	27 410	30917	4 914	3 507	21,84	12,8
Інші операційні	924	3 071	3797	2 147	726	232,36	23,64
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	4275	11 077	3873	6 802	-7 204	159,11	-65,04
Інші фінансові доходи	2	0	0	-2	0	-100,0	-
Інші доходи	73	0	0	-73	0	-100,0	-
Інші витрати	99	28	0	-71	-28	-71,72	-100,0
Фінансові результати до оподаткування: прибуток	4251	11 049	3873	6 798	-7 176	159,92	-64,95
Податок на прибуток	900	2 102	1575	1 202	-527	133,56	-25,07
Чистий фінансовий результат: прибуток	3351	8 947	2298	5 596	-6 649	166,99	-74,32

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Аналізуючи показники, зазначені в таблиці 2.13, варто відмітити, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції: показник 2018 р. склав 147 810 тис. грн., що перевищує значення 2017 р. на 11 335 тис. грн., що у відсотковому відношенні складає 8,31 %; у свою чергу значення даного показника в 2019 р.

перевищує показник 2018 р. на 22564 тис. грн або на 15,27%. Негативним, проте прогнозованим явищем, є значне збільшення собівартості реалізованої продукції – з 104 844 тис. грн. в 2018 році, до 127 558 тис. грн. в 2019 році за рахунок збільшення обсягу виробництва та зростання умовно-постійних витрат на 1 продукції. Через перевищення темпу росту собівартості продукції над чистим доходом від реалізації, спостерігається зменшення валового прибутку в 2019 р. порівняно з попереднім роком на 150 тис. грн. Варто відмітити щорічне зростання продуктивності праці працівників, що свідчить про більш ефективне використання праці на підприємстві.

Також до негативних тенденцій варто віднести збільшення значень у таких показниках, як адміністративні витрати (збільшення на 36,61% значення 2018 р. в порівнянні з 2017 р. та на 21,39 % відносно показника 2018 р.), витрати на збут (в абсолютному значенні показник зріс на 4914 тис. грн. та 3507 тис грн. в 2018р. та 2019 р. відповідно). Стрімким збільшенням відзначились інші операційні витрати, які перевищили показник 2017 р. на 2 147 тис. грн. показник попереднього року, що у відсотковому значенні склало 232,36 % за рахунок збільшення витрат по рекламі, залізнодорожнім та автомобільним перевезенням. Значення показника чистого прибутку має коливальний характер: спочатку в 2018 р. він збільшився на 5 596 тис. грн. та склав 8 947 тис. грн., проте вже в наступному аналізованому періоді його значення зменшилось більш ніж вдвічі та залишився на рівні 2 298 тис грн., що на 74,32 % поступається показнику 2018 р.

Показники прибутковості – це показники рентабельності. Показники рентабельності показують, наскільки прибуткова діяльність підприємства. Ці коефіцієнти отримують із відношення прибутку до витрачених коштів або відношення отриманого прибутку до обсягу реалізації продукції. До основних показників рентабельності, які використовуються у ході аналізу фінансового стану підприємства, належать: коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу; коефіцієнт рентабельності операційної діяльності.

*Рентабельність операційної діяльності* розраховують в цілому по підприємству як відношення прибутку від операційної діяльності до загальної суми витрат на операційну діяльність (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати + витрати на збут + інші операційні витрати). Рентабельність операційної діяльності – свідчить про ефективність операційних витрат, пов'язаних з формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами. Ці витрати безпосередньо беруть участь у виготовленні та реалізації продукції і створюють прибуток від операційної діяльності, а показник рентабельності показує суму прибутку, одержану в розрахунку на 1 грн. цих витрат. Збільшення цього показника більш ніж вдвічі позитивно характеризує діяльність підприємства та свідчить про збільшення ефективності операційної діяльності. Додатне значення даного показника є позитивним явищем для підприємства, проте варто відмітити його зменшення в 2019 р. порівняно з двома попередніми роками за рахунок значного зростання собівартості продукції.

*Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком* - показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку (виручки компанії, за вирахуванням операційних витрат, відсотків, податків і іншого), який генерує кожна гривня продажів. Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до виручки від реалізації продукції. Значення вказує на частку виручки компанії, яка залишається після вирахування всіх витрат за поточний період. У даному показнику спостерігається така ж тенденція як і в попередньому.

*Коефіцієнт рентабельності власного капіталу* характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного в дане підприємство, тому найбільший інтерес представляє для наявних і потенційних власників й акціонерів і є одним з основних показників інвестиційної привабливості підприємства. Він розраховується як співвідношення чистого прибутку компанії за період і середньої вартості власного капіталу за цей же період.

Очевидно, що більш високі коефіцієнти кращі, тому що вони демонструють відносне збільшення чистого прибутку, що генерується на ту ж суму капіталу. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток власникам. Різне зменшення показника в період 2018-2019 рр. пояснюється зниженням величини чистого прибутку та збільшенням величини власного капіталу.

*Коефіцієнт рентабельності активів* характеризує – рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. Зменшення показника свідчить про погіршення використання активів підприємства, що призвело до зменшення їх рентабельності.

Результати розрахунків відображені в таблиці 2.14.

*Таблиця 2.14*

**Показники рентабельності діяльності підприємства за 2017-2019 рр.,%**

Показники	Роки			Відхилення (+/-)	
	2017	2018	2019	2018 до 2017	2019 до 2018
Рентабельність операційної діяльності	3,23	7,74	2,26	4,51	-5,48
Рентабельність продукції	2,05	6,05	1,35	4	-4,7
Рентабельність власного капіталу	21,16	40,67	8,32	19,51	-32,35
Рентабельність активів	9,43	24,73	6,44	15,3	-18,29

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

Коливання показників рентабельності свідчить про нестабільність діяльності підприємства, проте їх позитивне значення показує його прибуткову діяльність. Зменшення кожного з показників рентабельності в період 2018-2019 рр. показує погіршення діяльності підприємства, зменшення ефективності використання активів та свідчить про зменшення прибутковості підприємства. Динаміка зміни показників відображена на рис. 2.6.

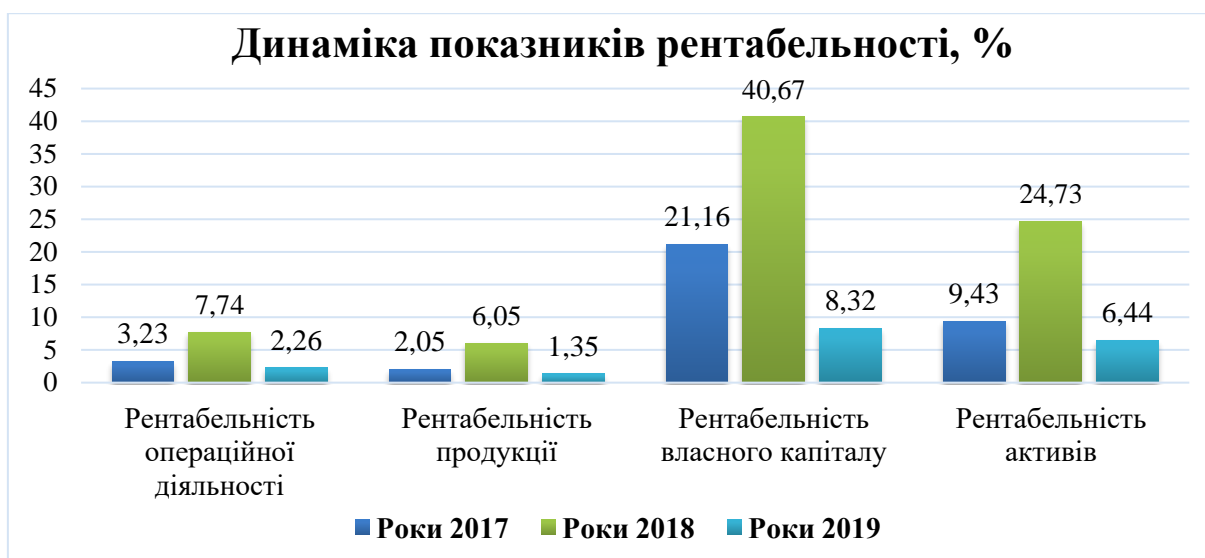


Рис. 2.6. Динаміка показників рентабельності ТДВ «Свалявські мінеральні води» в 2017-2019 рр.

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі річної фінансової звітності підприємства*

В цілому можна зробити висновок про достатній рівень прибутковості виробничо-господарської діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води», задовільний фінансовий стан та відмітити певне зниження показників рентабельності.

## Висновки до розділу 2

Об'єктом дослідження було обрано ТДВ «Свалявські мінеральні води» - відомий виробник мінеральних вод. Продукція підприємства добре znana на теренах українського ринку та за його межами. Проаналізувавши показники діяльності підприємства можна відзначити, що загальна вартість майна за останні два роки зменшилась на 947 тис. грн., проте, якщо порівнювати два останні періоди, вона збільшилась на 3,33 %. Таке зменшення майна в період 2017-2018 рр. відбулося за рахунок зменшення вартості необоротних активів на 1631 тис. грн. або на 10,16% та вартості оборотних активів на 484 тис. грн. (2,29 %). Потрібно відмітити, що вартість оборотних активів у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшилась переважно за рахунок зниження інших оборотних активів на 983 тис. грн. та за рахунок зменшення дебіторської заборгованості з бюджетом на 4136 тис. грн. або на 89,1%. У наступному періоді ці показники

продовжували свою тенденцію до зниження та зменшились на 28,27 % та 99,8 % відповідно відносно показника 2018 року.

Проаналізувавши показники ліквідності можна сказати, що підприємству необхідно вжити заходів щодо збільшення величини грошових коштів, зниження обсягу поточних зобов'язань та налагодження ефективної політики розрахунків.

Частка матеріальних витрат у структурі операційних витрат, яка у 2017 році становила 74,54%, у 2018 році – 72,22%. а в 2019 р. – 71,03. Якщо порівнювати структуру в звітному та базовому періодах, то можна відмітити, що вона має незначні зміни і всі співвідношення майже не змінилися або мають несуттєві зміни.

У 2019 році віддача основних засобів зросла на 16,1% порівняно з 2018 р., тобто на кожну гривню вкладену в основні засоби вироблено продукції на 13,7 грн., в порівнянні з 11,8 грн. в 2018 році.

Коливання показників рентабельності свідчить про нестабільність діяльності підприємства, проте їх позитивне значення показує його прибуткову діяльність

Зменшення кожного з показників рентабельності в період 2018-2019 рр. показує погіршення діяльності підприємства, зменшення ефективності. Результати розрахунків рентабельності свідчать, що керівництву підприємства не можна зупинятися на досягнутому рівні. Завдяки покращенню управління підприємством та проведення вмілої фінансової політики можна покращити результати діяльності підприємства та збільшити його прибутковість.

Причини підйомів та спадів у діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води» розглядаються як дія зовнішніх та внутрішніх факторів. У значній мірі діють зовнішні фактори й серед них головний – політична, економічна та фінансова нестабільність в країні, що призводить до невпевненості ведення діяльності та збоїв в планах підприємства.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ ТА НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ТДВ «СВАЛЯВСЬКІ МІНЕРАЛЬНІ ВОДИ»

#### 3.1. Напрями зростання прибутку підприємства

На сучасному етапі ефективність діяльності підприємств характеризується відносною дохідністю чи прибутковістю, яка визначається показником рентабельності, тобто співвідношенням прибутку з понесеними витратами. Фінансовий стан підприємства треба систематично й усебічно оцінювати з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Неefективне формування та використання прибутку призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до зниження рентабельності підприємства.

Підприємство може збільшити свої доходи за рахунок нарощення обсягів реалізації основної продукції, і таким чином збільшити рентабельність діяльності. Важливого значення набуває забезпечення рентабельності фінансової діяльності, яка для більшості підприємств даної галузі є збитковою. Для цього потрібно збільшувати інші фінансові доходи або проводити діяльність в результаті якої можливе отримання доходів від участі в капіталі. З метою збільшення кількості та активності споживачів підприємству потрібно вжити ряд заходів, які забезпечать його конкурентоспроможність. Для стимулювання продажу продукції важливу роль повинна відіграти держава, оскільки достатньо не мала частка прибутковості економіки України належить підприємствам харчової галузі.

Забезпечення раціонального здійснення витрат підприємством сприятиме зростанню рентабельності його діяльності. Загострення конкуренції на ринках харчової продукції вимагає від підприємств даної галузі проводити модернізацію виробництва, здійснювати планування та прогнозування витрат, удосконалювати системи управління витратами. Щоб підвищити показник

рентабельності, потрібно скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції.

На короткострокову ліквідність або платоспроможність підприємства впливає його здатність генерувати прибуток. У зв'язку з чим розглядається такий аспект діяльності підприємства як рентабельність. Підприємство є рентабельним, якщо суми виручки достатньо не тільки для сплати витрат на виробництво, але і для утворення прибутку.

Одним із резервів росту прибутку підприємства є збільшення обсягом реалізації товарної продукції. Між прибутком та обсягом реалізації існує пряма залежність, тобто чим більше продукції реалізується, при інших рівних умовах, тим більшою є сума прибутку, і навпаки, невиконання плану по реалізації зменшує прибуток.

Збільшення прибутку в результаті виробничої діяльності дає можливість підприємству отримати засоби на виробничий і соціальний розвиток, матеріальне заохочення, до того ж це стає функцією самого підприємства. В той же час ріст прибутку на підприємстві означає й збільшення відрахувань до державного бюджету.

В умовах жорстокої конкуренції виробники можуть проводити власні дослідження і розробки в такому обсязі, який є необхідним для здійснення покращення властивостей продукції, і зробити її більш конкурентоспроможною. В результаті обсяг реалізації продукції підприємства може знизитись чи підвищитись в залежності від попиту на продукцію.

Певну роль в процесі реалізації продукції відіграє правильна організація оплати праці робітників відділів збуту промислових підприємств.

Важливу роль в організації збутової програми відведена маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без вдалої організації маркетингу.

Для росту обсягу прибутку від реалізації необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами.

Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [6].

Зниження собівартості продукції – необхідна умова стабілізації цін, економічного процвітання будь-якого підприємства, джерело накопичень для прискорення соціально-економічного розвитку суспільства, підвищення добробуту населення.

Ефективне використання матеріальних ресурсів в значній мірі залежить від роботи відділу постачання. Однією з важливих задач органів постачання промислових підприємств (об'єднань) є контроль за станом запасів і за управлінням ними. Робота служби постачання повинна сприяти економічному і раціональному використанню матеріальних ресурсів при плануванні матеріально-технічного постачання, в процесі операційної роботи по виконанню розроблених планів постачання, а також при прямому використанні матеріальних ресурсів.

Потребують вдосконалення й нормативи. Так, нормативи використання матеріальних ресурсів та виробітку продукції не всюди достатньо технічно обґрунтовані, тому вони не завжди можуть служити достовірною базою для встановлення дійсно прогресивних норм витрат. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників.

Тому велику увагу на підприємстві треба приділити пошуку резервів підвищення прибутку, класифікація яких представлена на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Класифікація резервів збільшення прибутку підприємства

Приведені на рис. 3.1 резерви збільшення прибутку підприємства мають тактичний характер, якщо їх використовувати окремо, а кожен комплексний резерв містить у собі два або більше поелементних резервів, наприклад зниження собівартості продукції та її продаж на вигідніших ринках збуту. Усі ці резерви тією чи іншою мірою можуть бути реалізовані через впровадження належних заходів [17].

Прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства. Однак підприємству потрібен не прибуток, а конкретний його розмір для забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Результати досліджень показують, що більшість зарубіжних бізнесменів відчувають себе впевнено і працюють прибутково при прибутковості продажів в 10% і коефіцієнті оборотності активів 1,3-1,5. Крім того в світовій практиці прийнято, що мінімально допустима прибутковість повинна визначатися

альтернативною прибутковістю, перш за все, депозитними ставками комерційних банків.

Одним з резервів збільшення прибутку промислових підприємств, який доволі часто застосовується в діяльності іноземних підприємства, є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає.

Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрішньозмінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління [33].

Значний вплив на збільшення прибутку має оновлення основних засобів. Технічне переозброєння виробництва покращує економічні показники роботи підприємств. Однак введення нових підприємств і об'єктів у багатьох випадках викликає підвищення собівартості продукції. Однією з причин такого стану є подорожчання одиниці потужностей, що вводяться. Вартість основних засобів, а відповідно й вартість амортизації залежить від затрачених коштів на проектування будівельних об'єктів, від його якості, тривалості і вартості будівництва, а також вартості обладнання і строків опанування проектних потужностей.

Збільшення прибутку є одним з напрямків підвищення продуктивності праці, економії трудових витрат на виробництво. Значний вплив на підвищення продуктивності праці і, відповідно ріст прибутку, має скорочення застосування ручної праці, подальше впровадження механізації і автоматизації виробничих процесів. Розрахунки спеціалістів показують, що при механізації робіт продуктивність праці збільшується у 1,5-2 рази.

Резервом росту прибутку промислових підприємств є підвищення якості випуску продукції і ліквідація втрат від браку. Проблема якості продукції в ряді

галузей промисловості пов'язана із підвищенням надійності і тривалості використання виробів.

Ще одним резервом росту прибутку промислових підприємств, який представлено на рис. 3.1 є підвищення цін. Ціни відображають кон'юнктуру ринку, протиставляючи виробника споживачу товару, і навпаки. Для збільшення обсягу отриманого прибутку ТДВ «Свалявські мінеральні води» необхідно застосовувати правильну тактику в області встановлення цін. При встановленні ціни товару слід використовувати спеціальну методику розрахунку вихідної цін, але не потрібно забувати про конкуренцію на ринку мінеральних вод.

У цінах повинні відображатись суспільно-необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отриманого прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Непоганим шляхом для підвищення прибутку було б використання послуг банків по факторинговому обслуговуванню. Факторингове обслуговування спрямоване на ліквідацію несвоєчасних платежів клієнтів.

Досвід роботи зарубіжних підприємств в сучасних умовах господарювання підтверджує велике значення повного виявлення в ході фінансового планування внутрішньогосподарських резервів росту грошових накопичень. Виявлення резервів росту впливає на вдосконалення комерційного розрахунку, розвиток ринкових відносин, сприяє ліквідації кризових явищ в економіці.

За спеціально розробленою політикою підприємство здійснює розробку однієї з найважчих задач – це управління прибутком.

Ця політика покликана відображати вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його вартості на ринку, формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів, задовольняти матеріальні інтереси

власників і персоналу. В процесі управління формуванням прибутку вирішуються дві основні задачі:

- підвищення загального розміру прибутку в процесі його формування;
- ефективний розподіл отриманого прибутку за окремими напрямками його використання.

Серед цих задач найвагомішою є перша, тому що від її вирішення залежать форми та пропорції розподілу прибутку на підприємстві.

Стратегія управління підприємством пов'язана з визначенням головної мети його функціонування. Найчастіше ця головна мета формулюється як досягнення певного рівня рентабельності на вкладений капітал і, відповідно, одержання певної маси чистого прибутку [90].

Оскільки величина прибутку прямо залежить від стану основних засобів, їх ефективного використання, технологічного процесу, тому напрямки підвищення прибутковості підприємства також безпосередньо пов'язані з шляхами підвищення ефективності використання основних засобів та обігових коштів. Виробничо-господарська діяльність та фінансовий стан підприємства багато в чому залежать від забезпеченості основними засобами, оборотними коштами та їх використання. Ефективне використання основних засобів та оборотних коштів сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі збільшенню випуску продукції, трудомісткості виготовлення і збільшення прибутку. Розвиток виробництва є невіддільним від проблеми ефективного використання основних засобів.

Проблема підвищення ефективності використання основних засобів є дуже актуальною на ТДВ «Свалявські мінеральні води». Адже від рішення цієї проблеми залежить місце підприємства в виробництві, його фінансовий стан, стійкість, конкурентоспроможність на ринку.

Найважливіші шляхи підвищення ефективності використання основних засобів на ТДВ «Свалявські мінеральні води» є: поліпшення складу, структури і стану основних засобів підприємства; удосконалення планування, управління і організації праці та виробництва; зниження фондомісткості, підвищення

фондовіддачі та продуктивності праці на підприємстві; підвищення та розвиток матеріального та морального стимулювання праці; впровадження досягнень сучасного НТП та нових видів продукції і, в першу чергу, безвідходних та ресурсозберігаючих технологій і техніки для їх здійснення. Це збільшить вихід продукції з того ж об'єму переробленої сировини і фондівіддачу. Сюди можна віднести впровадження нових систем автоматизованого управління основними засобами.

Одним з головних факторів зростання прибутку ТДВ «Свалявські мінеральні води» є оновлення та технічне вдосконалення основних засобів. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу дає змогу підвищити рівень механізації та автоматизації виробництва, продуктивності праці робітників, сприяє економії матеріальних витрат, підвищує культуру та безпеку виробництва.

Значні резерви підвищення ефективності використання основних засобів містяться у збільшенні тривалості роботи машин та механізмів. Основними причинами цілозмінних та цілодобових простоїв обладнання є неузгодженість пропускної спроможності окремих цехів і дільниць; незадовільна організація технічно-профілактичного обслуговування та ремонту устаткування, відсутність стабільності у забезпеченні робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими виробами, оснащенням тощо.

У цілому, сукупність резервів покращення використання основних засобів підприємства може бути поділена на три великі групи [18, с. 251] :

1. Технічне вдосконалення засобів праці, яке передбачає:
  - технічне переозброєння на базі комплексної автоматизації та впровадження гнучких виробничих систем;
  - заміну застарілої техніки, модернізацію обладнання;
  - ліквідацію вузьких місць та диспропорцій у виробничих потужностях підприємства;
  - механізацію допоміжних та обслуговуючих виробництв;
  - розвиток винахідництва та раціоналізаторства.

2. Збільшення тривалості роботи машин та обладнання за рахунок:
  - ліквідації недіючого обладнання (здавання його в оренду, лізинг);
  - скорочення строків ремонту обладнання;
  - зниження простоїв: цілозмінних та всередині змін.
3. Покращення організації та управління виробництвом, а саме:
  - прискорення досягнення проектної продуктивності введених в експлуатацію основних засобів;
  - впровадження наукової організації праці та виробництва;
  - покращення забезпечення матеріально-технічними ресурсами;
  - вдосконалення управління виробництвом на базі сучасної комп'ютерної техніки;
  - розвиток матеріальної зацікавленості працівників, що сприяє підвищенню ефективності виробництва.

Основними напрямками стратегічної роботи ТДВ «Свалявські мінеральні води» в області управління оборотними коштами є: визначення потреби підприємства в оборотних коштах; визначення наявності власних оборотних коштів і приведення їх обсягів до оптимального значення; вживання заходів щодо прискореного повернення підприємству сум дебіторської заборгованості; припинення виконання робіт для неплатоспроможних замовників; визначення оптимального обсягу виробництва продукції з урахуванням рівня беззбитковості виробництва; скорочення управлінських та усунення непродуктивних витрат; впровадження прогресивних методів управління виробництвом; поступове збільшення обсягу статутного капіталу підприємства для фінансування власних оборотних коштів.

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, необхідно шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання прибутку. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції. Визначення резервів збільшення прибутковості базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів щодо їх мобілізації [6].

У таблиці 3.1 наведемо запропоновані напрями зростання прибутку ТДВ «Свалявські мінеральні води».

Таблиця 3.1

### Напрями зростання прибутку підприємства

<p><b>1. Скорочення витрат</b></p> <p>1) виробництво або закупка деталей на стороні; 2) покупці не цінують окремі складові товару; 3) у конкурентів більш високі показники рентабельності продажів; 4) витрати на одиницю продукції стрімко зростають</p>	<p><b>2. Підвищення ціни</b></p> <p>1) прибутковість сегменту низька; 2) покупці високо оцінюють продукцію; 3) більш низькі ціни, ніж у конкурента; 4) якість та властивості продукції набагато вищі, ніж у конкурентів</p>	<p><b>3. Зниження ціни</b></p> <p>1) нижчі ціни конкурентів; 2) втрата частки ринку через ціни 3) мала ймовірність зниження цін конкурентами; 4) ціна – найбільш важливий показник для покупців; 5) висока прибутковість діяльності</p>
<p><b>11. Методи ринкової економіки</b></p> <p>1) аналіз бізнес середовища; 2) оцінка вартості капіталу; 3) вплив фінансового левереджу 4) оцінка ЕВІТ 5) оцінка інвестицій</p>	<p style="text-align: center;"><b>Напрями зростання прибутку підприємства</b></p>	<p><b>4. Зміни структури діяльності</b></p> <p>1) прибутковість напрямків діяльності сильно відрізняється; 2) відносні частки ринку сегментів різні; 3) оцінки покупців різних сегментів різні; 4) можливість завоювання лідерства при концентрації на окремому сегменті</p>
<p><b>10. Інновації</b></p> <p>1) успішність діяльності; 2) можливість використання закордонного досвіду; 3) можливість копіювання новітніх тенденцій</p>		<p><b>5. Розширення діяльності у суміжному сегменті</b></p> <p>1) можливість використання переваг та досвіду; 2) переваги у розмірах та прибутковості над конкурентами суміжних сегментів</p>
<p><b>9. Підвищення рівня якості та обслуговування</b></p> <p>1) низька якість продукції конкурентів; 2) незадоволення покупців продукцією на ринку; 3) низький рівень іміджу</p>		<p><b>6. Розширення діяльності у існуючих сегментах</b></p> <p>1) ріст діяльності підприємства з більшими темпами, ріст ринку; 2) поглинання конкурентів; 3) досягнення більш високих цін (низьких витрат), ніж у будь-якого конкурента</p>
<p><b>8. Зміни в основній діяльності</b></p> <p>1) інтеграція з постачальниками або посередниками; 2) концентрація на тому виді діяльності, який має переваги перед головним конкурентом</p>	<p><b>7. Проникнення у нові сегменти</b></p> <p>1) наявність потужностей та резервів; 2) слабке конкурентне середовище; 3) ново бачення сегментів</p>	

Джерело: розроблено автором

Перспективою подальших досліджень стане розробка плану зростання прибутку ТДВ «Свалявські мінеральні води» та оцінка результатів їх практичного застосування.

### **3.2. Впровадження вендингу з метою зростання прибутку підприємства**

Проаналізувавши формування прибутку на ТДВ «Свалявські мінеральні води» було встановлено, що чистий прибуток у 2019 році зменшився на 6649 тис. грн або на 74%. Причиною такого стрімкого зменшення чистого прибутку у 2019 році стали наступні чинники:

1) збільшення собівартості реалізованої продукції на 22714 тис. грн або 21,66%. Треба зазначити, що собівартість зростала швидшими темпами, ніж чистий дохід від реалізації продукції, який збільшився на 15,27%.

2) зменшення операційних доходів на 11559 тис. грн або на 18,22%

3) збільшення адміністративних витрат на 1662 тис. грн або на 21,39%;

4) збільшення витрат на збут на 3507 тис грн або на 12,8%;

5) збільшення операційних витрат на 726 тис. грн абр на 23,64%.

Отже, у зв'язку з тим, що у 2019 році собівартість зростала швидшими темпами, ніж дохід від реалізації продукції ми пропонуємо ТДВ «Свалявські мінеральні води» збільшити чистий дохід підприємства за рахунок стимулювання збуту продукції, а саме у літній період, коли підвищується попит на напої (червень, липень, серпень, вересень). Важливим моментом для підприємства є забезпечення наявності продукції там, де це необхідно. Жодна реклама не зможе збільшити обсягів продажу, якщо покупець не матиме змогу купити товар там, де йому це необхідно.

Тому нами запропоновано для ТДВ «Свалявські мінеральні води» розпочати займатися вендингом – реалізації своїх напоїв через автомати. Вендинг – це спосіб реалізації товарів за допомогою спеціального торгового автомата, так званої «вендингової машини». Звісно, при такій торгівлі не потрібен ні продавець, ні прилавок: вендинг-машина автоматизує процес

продажу, необхідне лише небагато місця для торгового автомату і електричне живлення, а також слід не забувати поповнювати торговий автомат товаром для продажу і забирати з відповідного відділення автомата гроші. Вендинг-устаткування надзвичайно зручне в експлуатації. Такі автомати часто називають баночними автоматами, оскільки вони призначені для продажу напоїв в банках або пляшках. Торгові автомати по продажу прохолоджувальних напоїв особливо популярні в літній час.

Пропонується встановити торговельні автомати в центрі Києва. Більшість людей, назначаючи зустріч у Києві, скоріше за все обере центр міста, особливо в районі Майдану Незалежності, Золотих Воріт та Конtrakтової Площі, загалом 7 автоматів. Тому вендинг-автомати краще встановити в цьому районі. Додатково корпуси торгових автоматів є гарним місцем для розміщення інформації про компанію ТДВ «Свалявські мінеральні води» та її товари.

Вендинг – стабільний бізнес. Автомат продаватиме напої 24 години на добу, таким чином це забезпечить щоденну стабільну виручку. Із зростанням кількості автоматів виручка збільшуватиметься. Гроші за проданий товар отримуються відразу – автомат не відпускає продукцію в кредит.

У вендингу мінімальні ризики. Навіть при купівлі і встановленні автоматів на невдалих точках, їх в будь-який момент можна зняти і переустановити на більш рентабельні. В крайньому випадку, устаткування завжди можна продати.

Економічна доцільність автоматизованого продажу мінеральної води ТДВ «Свалявські мінеральні води» полягає в можливій сфері використання – в місцях масового скупчення людей, а також це додаткова реклама підприємства, розміщена на вільній площі торговельного автомату. Немає необхідності йти в магазин, стояти в черзі, коли пляшку мінеральної води можна придбати в торговому автоматі. Український ринок вендингу знаходиться на стадії становлення і швидко росте, тому, на думку експертів, в найближчі два роки кількість торгових автоматів потроїться. На думку багатьох аналітиків вендингової сфери, дана галузь є однією з найприбутковіших у сфері

продажів і надання послуг. Висока норма прибутковості, низькі витрати в обслуговуванні торгових автоматів роблять її все більш привабливою. Передбачається що автоматизований продаж напоїв не стане заміником традиційної торгівлі, а лише збільшить обсяги реалізації напоїв.

Вивчивши пропозиції провідних підприємства, що реалізують потрібні торгові автомати, було вирішено зупинитись на компанії VendShop і автоматах марки SM 6367 який зображений на рис. 3.2 та має наступний вигляд.



Рис. 3.2. Вендинговий автомат для продажу бутильованої води.

Джерело: <https://vend-shop.com/avtomat-po-prodazhe-chistoy-pitevoy-vody-sm6367/>

Бюджет маркетингу для заходу «організація вендингу» буде складатись із поточних (експлуатаційних) та одноразових (капітальних) витрат.

Поточні (експлуатаційні) витрати виникають в зв'язку з використанням впровадженого заходу і до них належать: витрати, викликані зміною витрат матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів; витрати, викликані зміною чисельності робітників, які обслуговують нові машини і апарати; амортизаційні відрахування та витрати на поточний і капітальні ремонти і обслуговування впроваджуваного устаткування; умовно-річна економія постійних витрат при збільшенні обсягів виробництва продукції; інші витрати.

За умовами впровадження даного заходу поточні витрати будуть складатись із: оплати праці робітників, що обслуговуватимуть автомати; амортизаційних відрахувань від вартості автоматів; витрат електроенергії, що потрібна для роботи цього устаткування, а також витрат на оренду площ, де будуть розміщені торгові автомати.

Вирішено виділити 4 співробітника, які протягом 4-х місяців будуть обслуговувати обладнання і поповнювати його новою продукцією. Їхня заробітна плата складає 10700 грн. на місяць.

Таким чином, витрати на заробітну плату на 4 місяці складуть:

$$10700 * 4 * 4 = 171200 \text{ грн.} \quad (3.1)$$

Додаткова заробітна плата (8,3 % від основної заробітної плати):

$$171200 * 0,083 = 14209,6 \text{ грн.} \quad (3.2)$$

Єдиний соціальний внесок (22 % від суми основної та додаткової заробітної плати):

$$(171200 + 14209,6) * 0,22 = 40790,11 \text{ грн.} \quad (3.3)$$

Витрати електроенергії, що споживаються автоматами за чотири місяці їхньої експлуатації:

$$0,632 * 24 * 30 * 4 * 1,68 * 7 = 21405,081 \text{ грн.}, \quad (3.4)$$

де 0,632 – споживана потужність електродвигуна одного автомату, кВт;

24 – кількість годин роботи на добу, год.;

30 – кількість діб роботи за місяць, діб;

4 – кількість місяців роботи за сезон;

1,68 – тариф за 1 кВт/год спожитої електроенергії, грн..

Оренда місця в Києві обійдеться в 5000 грн. за сезон (4 місяці) на один автомат.

Враховуючи те, що планується розмістити 7 автоматів у Києві, знайдемо загальну вартість оренди за розташування обладнання:

$$7 * 5000 = 35\ 000 \text{ грн.} \quad (3.5)$$

Оскільки, торгові автомати не замінюють собою традиційну торгівлю, а забезпечують лише збільшення обсягів реалізації, то зміну інших поточних витрат та економію на умовно-постійних витратах буде враховано укрупнено при визначенні зміни повних витрат у наступній частині розрахунку.

Впровадження нововведень технічного характеру (а саме до таких належить запропонований захід), потребує обов'язкових коштів одноразового капітального характеру, які, в даному випадку, включатимуть витрати на придбання, транспортування та монтаж устаткування.

Вартість оренди вендингових автоматів на 4 місяці ( $K_o$ ) становить 20 000 грн. за один автомат, тобто 140 000 грн. за 7 автоматів.

Необхідно порахувати транспортні витрати, які можна прийняти на рівні 4-5% від вартості обладнання або виходячи із кілометражу та тарифу вантажних перевезень.

Транспортні витрати беремо на рівні 5 % від вартості обладнання:

$$K_{тр} = 140\ 000 * 0,05 = 7000 \text{ грн.} \quad (3.6)$$

Вартість встановлення (монтажу) 7 автоматів складатиме 3% від вартості обладнання:

$$K_m = 140\ 000 * 0,03 = 4200 \text{ грн.} \quad (3.7)$$

Отже, повна початкова вартість впроваджуваного обладнання буде дорівнювати:

$$K = K_o + K_{тр} + K_m = 140\ 000 + 7000 + 4200 = 151200 \text{ грн.} \quad (3.8)$$

Отже, загальний бюджет на здійснення вендингу ТДВ «Свалявські мінеральні води» складається з витрат на придбання автоматів,

транспортування, монтаж, витрат на основну та додаткову заробітну плату, єдиного соціального внеску, а також оренду, електроенергію та обійдеться:

$$\begin{aligned} & 140\,000 + 7\,000 + 4\,200 + 171\,200 + 14\,209,6 + 40\,790,11 + 35\,000 + 21\,405,08 = \\ & = 453\,804,79 \text{ грн.} = 453,80 \text{ тис. грн.} \end{aligned} \quad (3.9)$$

в т. ч. витрати капітального характеру ( $140\,000 + 7\,000 + 4\,200 = 115,2$  тис. грн.) та експлуатаційні витрати ( $171\,200 + 14\,209,6 + 40\,790,11 + 35\,000 + 21\,405,08 = 282,60$  тис. грн.). Захід буде реалізовано за рахунок власних коштів підприємства, оскільки чистий прибуток підприємства у 2019 році склав 2298 тис. грн.

В результаті встановлення торгівельних автоматів ТДВ «Свалявські мінеральні води» планує збільшення обсягу реалізації і, відповідно, отримання додаткового прибутку.

Розрахуємо, які результати очікує отримати підприємство.

В результаті встановлення торгівельних автоматів ТДВ «Свалявські мінеральні води» планує збільшення обсягу реалізації і, відповідно, отримання додаткового прибутку.

Спрогнозуємо зростання обсягу реалізації продукції ТДВ «Свалявські мінеральні води» за допомогою методу стандартного розподілу вірогідностей:

$$ОП = (О + 4 * В + П) / 6 \quad (3.10)$$

де О – оптимістичний прогноз

В – найбільш вірогідний прогноз

П – песимістичний прогноз.

Для визначення прогнозних обсягів збуту в проектному році на підприємстві було отримано провідних спеціалістів та керівників відділів і отримано такі результати (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

## Результати опитування експертів

Експерти	1	2	3	4	5	6	7
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	1885	1835	1805	1873	1837	1835	1841

Джерело: Складено та розроблено автором на основі опитування

Величини даного прогнозу необхідно перевірити на надійність і типовість. Визначаємо середнє квадратичне відхилення по наявним прогнозам, що характеризує розсіювання думок окремих експертів відносно середнього значення (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

## Проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення

1	Експерти	1	2	3	4	5	6	7	Разом
2	Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	1885	1835	1805	1873	1837	1835	1841	12911
3	$O_{\text{сер}}$	1844,43							-
4	Відхилення $\Delta O = O_i - O_{\text{сер}}$	-67,14	-17,14	2,86	52,86	32,86	-7,14	2,86	-
5	$\Delta O^2$	4507,7	293,7	8,18	2794,18	1079,78	50,98	8,18	8742,86

Джерело: Складено та розроблено автором

Знаходимо середнє арифметичне прогнозних значень чистого доходу (виручки) від реалізації:

$$O_{\text{сер}} = (1885 + 1835 + 1805 + 1873 + 1837 + 1835 + 1841) / 7 = 1844,43 \text{ тис. грн.} \quad (3.11)$$

$$\Delta O^2 = \sqrt{\frac{12911}{7}} = 42,95 \quad (3.12)$$

У коефіцієнтах варіації усувається не тільки непорівнянність, пов'язана з різними одиницями виміру досліджуваного ознаки, а й несумісність, що

виникає внаслідок відмінностей у величині середніх арифметичних. Крім того, показники варіації дають характеристику однорідності сукупності. Сукупність вважається однорідною, якщо коефіцієнт варіації не перевищує 33%.

Визначаємо коефіцієнт варіації  $\omega$ , який характеризує однорідність сукупності думок експертів. Він становить 2,33%. (42,95 / 1247,14).

Оскільки  $\omega < 33\%$ ,  $\omega$  менше 33% то сукупність думок експертів можна вважати однорідною, що вказує на можливість використання даних експертних оцінок для подальших розрахунків.

За найбільш вірогідний (В) приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції приймаємо 1835 тис. грн. За оптимістичним прогнозом (О) приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції становитиме 1885 тис. грн., песимістичний прогноз (П) складає 1805 тис. грн. Розраховуємо очікуване значення прогнозу приросту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції:

$$ОП = (О + 4 * В + П) / 6 = (1885 + 4 * 1835 + 1805) / 6 = 1838,3 \text{ тис. грн.} \quad (3.13)$$

Розраховуємо приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (у відсотках):

$$1838,3 / 170374 * 100\% = 1,07\% \quad (3.14)$$

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проектному році складе:

$$170\ 374 + 1838,3 = 172\ 212,3 \text{ тис. грн.} \quad (3.15)$$

Знайдемо величину повних витрат в проектному році.

Собівартість продукції в базисному році склала 127 558 тис. грн..

Розрахуємо приріст собівартості в проектному році за рахунок збільшення обсягів реалізації на 1,07 % :

$$127\ 558 * 0,0107 = 1364,87 \text{ тис. грн.} \quad (3.16)$$

Оскільки додаткові витрати, пов'язані з впровадженням даного заходу за своєю суттю є змінними, то приріст змінних витрат в цьому разі дорівнює приросту повних витрат.

Обчислимо приріст валового прибутку від реалізації продукції ( $\Delta Pr$ ) в проектному році:

$$1838,3 - 1364,87 = 473,43 \text{ тис. грн.} \quad (3.17)$$

Також варто врахувати зміни інших елементів звіту про фінансові результати., зазначивши, що зазначені вище експлуатаційні витрати віднесені до витрат на збут (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Зміна елементів фінансової звітності за рахунок збільшення обсягу виробництва, тис. грн.**

<b>Показник</b>	<b>2019</b>	<b>Проектний</b>	<b>Відхилення (+;-)</b>
Інші доходи	5202	5257,66	56
Адміністративні витрати	9431	9531,9	101
Витрати на збут	30917	31079,51	162,51
Інші витрати	3797	3837	40

*Джерело: Складено та розроблено автором*

Отже, приріст прибутку від операційної діяльності складе: 225,92 тис. грн.

Податок на прибуток становитиме:

$$225,92 * 0.18 = 40,67 \text{ тис. грн.} \quad (3.18)$$

Таким чином, чистий прибуток в проектному році дорівнюватиме:

$$203,24 - 40,67 - 113,4 = 71,85 \text{ тис. грн.} , \quad (3.19)$$

де 40,67 – податок на прибуток;

113,4 – витрати на оренду та монтаж обладнання.

Наведемо очікувані результати від впровадження вендингу в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Очікувані результати від встановлення торговельних автоматів**

<b>Показники</b>	<b>Одиниці виміру</b>	<b>Значення показника</b>
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації продукції	тис. грн.	1838,3
Приріст собівартості продукції	тис. грн.	1364,87
Витрати на впровадження заходу	тис. грн.	275,91
Приріст валового прибутку	тис. грн.	473,43
Приріст фінансового результату до оподаткування	тис. грн.	225,92
Приріст чистого прибутку	тис. грн.	71,85

*Джерело: Складено та розроблено автором*

З даної таблиці 3.5 бачимо, що запропонований проект по встановленню вендингових автоматів збільшить чистий дохід на 1838,3 тис. грн. Чистий прибуток зросте на 71,85 тис. грн, хоча це і невелика сума для ТДВ «Свалявські мінеральні води», але проект доцільно впровадити, оскільки, крім зростання прибутку підприємство буде мати змогу прорекламувати свою продукції за рахунок реклами на вендингових автоматах. І це ми порахували тільки встановлення 7 автоматів у центрі столиці впродовж 4 місяців, але ж такі автоматів можна встановити і в інших районах, як столиці так і всій території України.

### 3.3. Вплив запропонованого заходу на основні показники діяльності підприємства

У даному підрозділі розрахуємо вплив даного заходу, а саме встановлення 7 вендингових апаратів по продажу мінеральної води в центрі столиці впродовж 4 місяців (червень, липень, серпень та вересень) на основні фінансові результати діяльності підприємства (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

#### Вплив запропонованого проекту вендингу на основні фінансові результати діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води»

Показники	Одиниці виміру	Рік		Відхилення	
		2019	Проектний	Абсол.	Відн,
Чистий дохід (виручка) від реалізації	тис. грн.	170374	172212,3	1838,3	1,08
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	127558	128922,9	1364,87	1,07
Валовий прибуток	тис. грн.	42816	43289,4	473,4	1,11
Чистий прибуток	тис. грн.	2298	2 369,85	71,85	3,13

Джерело: Складено та розроблено автором

Отже, внаслідок встановлення торговельних вендингових автоматів чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в проектному періоді

збільшиться на 1838,3 тис. грн., що у відсотковому відношенні складає 1,08%. Собівартість продукції збільшиться на 1364,87 тис. грн. Прибуток від реалізації продукції зросте на 225,92 тис. грн., а чистий прибуток – на 71,85 тис. грн. і складе 2369,85 тис. грн., що на 3,13 % перевищує показник базового року.

Зобразимо зміну основних фінансових результатів діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води» графічно на рис. 3.3.

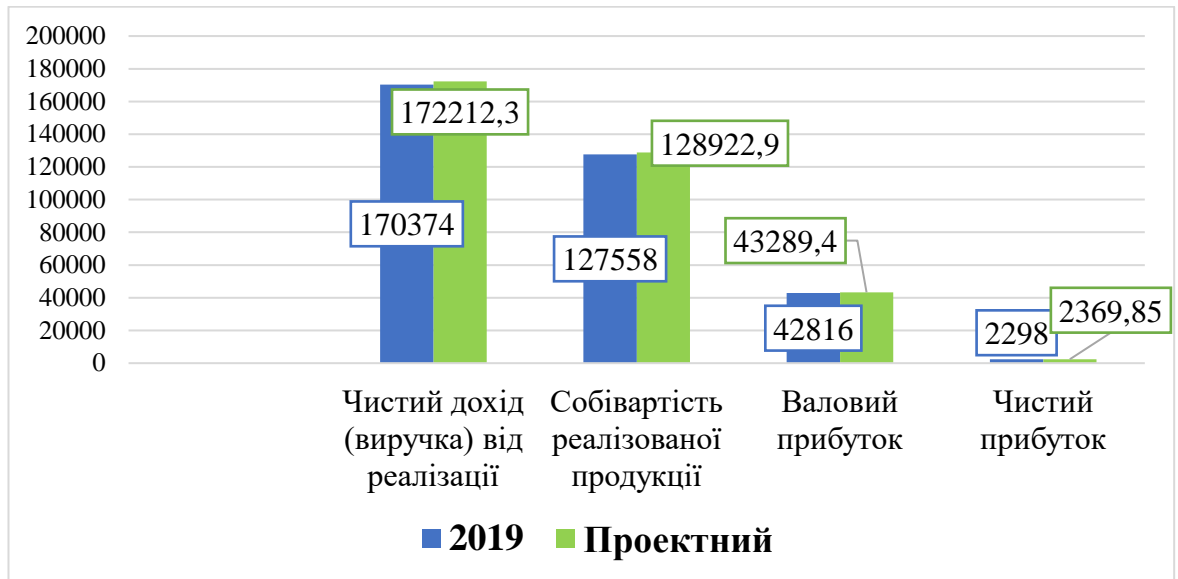


Рис. 3.3. Зміна основних фінансових результатів діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води» в результаті впровадження вендингу.

Джерело: побудовано автором на основі даних таблиці 3.6.

Продемонструємо вплив впровадження вендингових апаратів на основні показники діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води» у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

**Вплив запропонованого проекту вендингу на основні техніко-економічні показники діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води»**

Показники	Одиниці виміру	Рік		Відхилення	
		2019	Проектний	Абсол.	Відн,
Чисельність персоналу	осіб	233	237	4	1,29
Витрати на 1 грн. чистої виручки від реалізації	коп.	0,75	0,75	0	0

Показники	Одиниці виміру	Рік		Відхилення	
		2019	Проектний	Абсол.	Відн,
Віддача основних засобів	грн/грн	13,7	13,9	0,2	1,46
Місткість основних засобів	грн/грн	0,07	0,07	0	0
Озброєність праці основними засобами	тис. грн/особу	64,1	63,95	-0,15	-0,23
Продуктивність праці	тис. грн /особу	886,4	886,5	0,1	0,01
Трудомісткість	люд.- год./т продукції	2,1	2,06	-0,04	-1,90
Коефіцієнт обертання активів	грн (обертів)	4,77	4,81	0,04	0,84
Коефіцієнт обертання обігових коштів	грн (обертів)	8,39	8,46	0,07	0,83
Рентабельність продукції	%	2,26	2,32	0,06	x
Прибуток на одного працівника	тис. грн./особу	9,86	9,88	0,02	0,20

*Джерело: Складено та розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства та прогнозних даних*

Аналізуючи вплив запропонованого проекту, а саме встановлення 7 вендингових апаратів в центрі столиці впродовж 4 місяців, на основні техніко-економічні показники діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води» можемо сказати, що в цілому проект рентабельний і доцільний до впровадження.

Чисельність персоналу внаслідок провадження вендингу збільшить на 4 особи, але це збільшення тільки на обслуговування вендингових апаратів впродовж дії проекту, а саме 4 місяці.

Витрати на 1 грн не зазнали змін, оскільки випуск продукції збільшувався тими самими темпами, що і собівартість реалізованої продукції – 1,08 і 1,07

відповідно. За рахунок збільшення випуску продукції збільшилася і віддача основних засобів на 0,2 грн або на 1,46%. Озброєність праці основними засобами зменшилася на 0,15 тис. грн на особу, оскільки темпи збільшення чисельності персоналу (1,29) переважали темпи збільшення чистого доходу від реалізації (1,08).

Зросли наступні показники за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації:

- продуктивність праці на 0,1 тис. грн на особу або на 0,01%;
- коефіцієнт обертання активів на 0,04 оборти або на 0,84%;
- коефіцієнт обертання обігових коштів на 0,07 обортів або на 0,83%;
- рентабельність продукції на 0,06 в.п;
- прибуток на одного працівника на 0,0,2 тис. грн на особу або на 0,20%.

Зобразимо зміну основних економічних показників на рис. 3.4.

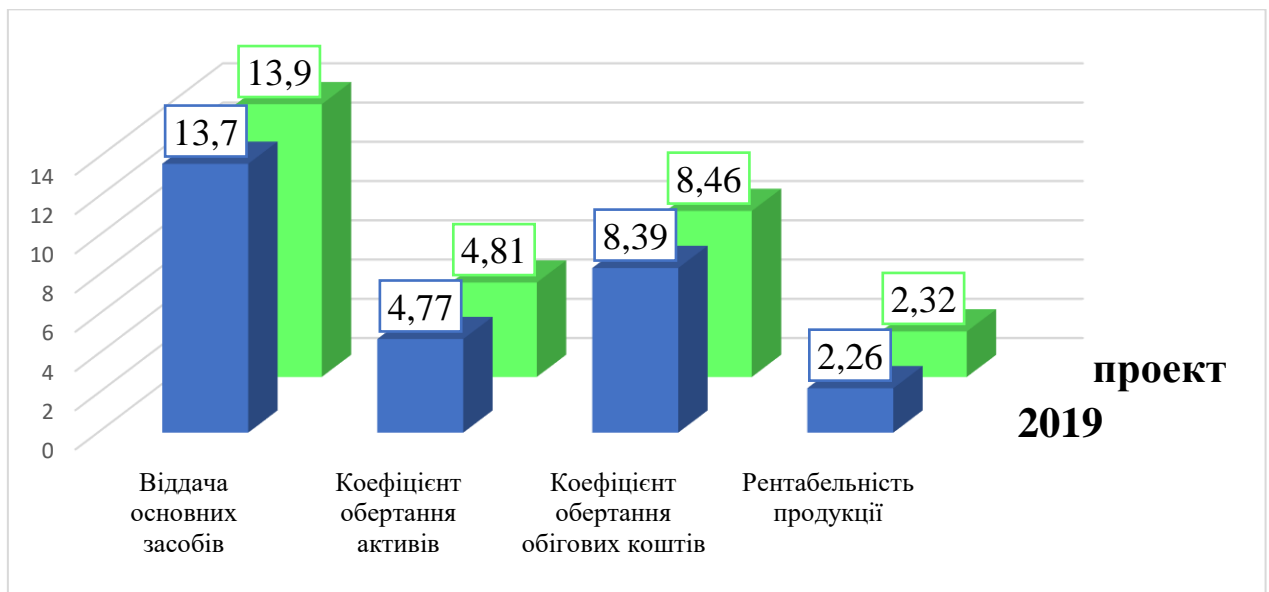


Рис. 3.4. Зміна основних економічних показників в результаті вендингу.

*Джерело: побудовано автором на основі даних таблиці 3.7.*

Зміни основних показників незначні, але потрібно врахувати, той факт, що ми запропонували експериментально встановити тільки 7 вендингових апаратів і тільки в центрі нашої столиці м. Києві. Наведені вище результати за 4 місяці роботи 7 вендингових апаратів. Такі апаратів можна встановити у всіх великих містах України (Київ, Дніпро, Харків, Ужгород, Львів, Вінниця тощо) і на більший термін в результаті чого зросте прибуток і ефективність діяльність підприємства.

### Висновок до розділу 3

В умовах стрімкого розвитку конкуренції роль та місце прибутку в господарському процесі безперервно зростає. Саме він є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємства і забезпечує інтереси усіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності: власників підприємства, персоналу, інвесторів та держави. Він забезпечує економічну стійкість підприємства, гарантує йому фінансову незалежність. Від рівня прибутковості підприємства залежить ефективність його роботи, підвищення і зміцнення конкурентної позиції на ринку.

Для зростання прибутку на ТДВ «Свалявські мінеральні води» пропонується розпочати займатися вендингом – реалізацією своїх напоїв через автомати;

Вендинг – це спосіб реалізації товарів за допомогою спеціального торгового автомата, так званої «вендингової машини». Пропонується встановити торговельні автомати в центрі Києва. Більшість людей, назначаючи зустріч у Києві, скоріше за все обере центр міста, особливо в районі Майдану Незалежності, Золотих Воріт та Контрактової Площі., загалом 7 автоматів.

Економічна доцільність автоматизованого продажу мінеральної води ТДВ «Свалявські мінеральні води» полягає в можливій сфері використання – в місцях масового скупчення людей, а також це додаткова реклама підприємства, розміщена на вільній площі торговельного автомату. Немає необхідності йти в магазин, стояти в черзі, коли пляшку мінеральної води можна придбати в торговому автоматі.

Запропонований проект по встановленню вендингових автоматів збільшить чистий дохід на 1838,3 тис. грн. Чистий прибуток зросте на 71,85 тис. грн, хоча це і невелика сума для ТДВ «Свалявські мінеральні води», але проект доцільно впровадити, оскільки, крім зростання прибутку підприємство буде мати змогу прорекламувати свою продукцію за рахунок реклами на вендингових автоматах.

Чисельність персоналу внаслідок провадження вендингу збільшить на 4 особи, але це збільшення тільки на обслуговування вендингових апаратів впродовж дії проекту, а саме 4 місяці.

Витрати на 1 грн не зазнали змін, оскільки випуск продукції збільшувався тими самими темпами, що і собівартість реалізованої продукції – 1,08 і 1,07 відповідно. За рахунок збільшення випуску продукції збільшилася і віддача основних засобів на 0,2 грн або на 1,46%. Озброєність праці основними засобами зменшилася на 0,15 тис. грн на особу, оскільки темпи збільшення чисельності персоналу (1,29) переважали темпи збільшення чистого доходу від реалізації (1,08).

Зросли наступні показники за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації: продуктивність праці на 0,1 тис. грн на особу або на 0,01%; коефіцієнт обертання активів на 0,04 оберти або на 0,84%; коефіцієнт обертання обігових коштів на 0,07 обертів або на 0,83%; рентабельність продукції на 0,06 в.п; прибуток на одного працівника на 0,0,2 тис. грн на особу або на 0,20%.

## ВИСНОВКИ

У результаті дослідження теоретичних аспектів прибутку було розглянуто різні трактування категорії «прибуток» та його класифікацію. Встановлено, що прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства та сплати податків. Виокремлено класифікацію прибутку за наступними ознаками: за врахуванням характеру витрат, що впливають на формування прибутку підприємства; за врахуванням форми власності підприємства; за методикою планування прибутку; за становищем підприємства на ринку товарів та послуг.

Дослідили та побудували схему формування та використання прибутку підприємства і виявили, що необхідною умовою вдосконалення механізму формування прибутку підприємства є розрахунок потреби прибутку. Економічне обґрунтування розрахунку потреби прибутку проводиться на основі детального планування окремих напрямків формування коштів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, а також він повинен бути підкріплений реальними можливостями підприємства щодо отримання необхідної суми прибутку. З'ясували, що використання прибутку варто розглядати в трьох напрямках. Прибуток розподіляється між державою, власниками підприємства і самим підприємством. Пропорції цього розподілу значною мірою впливають на ефективність діяльності підприємства, як позитивно, так і негативно.

Розглянули методики оцінки формування та використання прибутку підприємства і виділили окремі групи показників, які допоможуть нам оцінити стан підприємства, ефективність використання його засобів формування та використання прибутку підприємства: показники оцінки фінансової стійкості, показники ліквідності, показники рентабельності підприємства, показники оцінки ділової активності. Окремо проведемо вертикальний, горизонтальний, порівняльний та факторний аналіз.

Об'єктом дослідження було обрано ТДВ «Свалявські мінеральні води» - відомий виробник мінеральних вод. Продукція підприємства добре znana на теренах українського ринку та за його межами. Проаналізувавши показники діяльності підприємства можна відзначити, що загальна вартість майна за останні два роки зменшилась на 947 тис. грн., проте, якщо порівнювати два останні періоди, вона збільшилась на 3,33 %. Таке зменшення майна в період 2017-2018 рр. відбулося за рахунок зменшення вартості необоротних активів на 1631 тис. грн. або на 10.16% та вартості оборотних активів на 484 тис. грн. (2,29 %). Потрібно відмітити, що вартість оборотних активів у 2018 році порівняно з 2017 роком зменшилась переважно за рахунок зниження інших оборотних активів на 983 тис. грн. та за рахунок зменшення дебіторської заборгованості з бюджетом на 4136 тис. грн. або на 89,1%. У наступному періоді ці показники продовжували свою тенденцію до зниження та зменшились на 28,27 % та 99,8 % відповідно відносно показника 2018 року.

Проаналізувавши показники ліквідності можна сказати, що підприємству необхідно вжити заходів щодо збільшення величини грошових коштів, зниження обсягу поточних зобов'язань та налагодження ефективної політики розрахунків.

Частка матеріальних витрат у структурі операційних витрат, яка у 2017 році становила 74,54%, у 2018 році – 72,22%. а в 2019 р. – 71,03. Якщо порівнювати структуру в звітному та базовому періодах, то можна відмітити, що вона має незначні зміни і всі співвідношення майже не змінились або мають несуттєві зміни.

У 2019 році віддача основних засобів зростає на 16,1% порівняно з 2018 р., тобто на кожну гривню вкладену в основні засоби вироблено продукції на 13,7 грн., в порівнянні з 11,8 грн. в 2018 році.

Коливання показників рентабельності свідчить про нестабільність діяльності підприємства, проте їх позитивне значення показує його прибуткову діяльність

Зменшення кожного з показників рентабельності в період 2018-2019 рр.

показує погіршення діяльності підприємства, зменшення ефективності. Результати розрахунків рентабельності свідчать, що керівництву підприємства не можна зупинятися на досягнутому рівні. Завдяки покращенню управління підприємством та проведення вмілої фінансової політики можна покращити результати діяльності підприємства та збільшити його прибутковість.

Причини підйомів та спадів у діяльності ТДВ «Свалявські мінеральні води» розглядаються як дія зовнішніх та внутрішніх факторів. У значній мірі діють зовнішні фактори й серед них головний – політична, економічна та фінансова нестабільність в країні, що призводить до невпевненості ведення діяльності та збоїв в планах підприємства.

Для зростання прибутку на ТДВ «Свалявські мінеральні води» пропонується розпочати займатися вендингом – реалізацією своїх напоїв через автомати.

Вендинг – це спосіб реалізації товарів за допомогою спеціального торгового автомата, так званої «вендингової машини». Пропонується встановити торговельні автомати в центрі Києва. Більшість людей, назначаючи зустріч у Києві, скоріше за все обере центр міста, особливо в районі Майдану Незалежності, Золотих Воріт та Контрактової Площі., загалом 7 автоматів.

Економічна доцільність автоматизованого продажу мінеральної води ТДВ «Свалявські мінеральні води» полягає в можливій сфері використання – в місцях масового скупчення людей, а також це додаткова реклама підприємства, розміщена на вільній площі торговельного автомату. Немає необхідності йти в магазин, стояти в черзі, коли пляшку мінеральної води можна придбати в торговому автоматі.

Запропонований проект по встановленню вендингових автоматів збільшить чистий дохід на 1838,3 тис. грн. Чистий прибуток зросте на 71,85 тис. грн, хоча це і невелика сума для ТДВ «Свалявські мінеральні води», але проект доцільно впровадити, оскільки, крім зростання прибутку підприємство буде мати змогу прорекламувати свою продукцію за рахунок реклами на вендингових автоматах.

Чисельність персоналу внаслідок провадження вендингу збільшить на 4 особи, але це збільшення тільки на обслуговування вендингових апаратів впродовж дії проекту, а саме 4 місяці.

Витрати на 1 грн не зазнали змін, оскільки випуск продукції збільшувався тими самими темпами, що і собівартість реалізованої продукції – 1,08 і 1,07 відповідно. За рахунок збільшення випуску продукції збільшилася і віддача основних засобів на 0,2 грн або на 1,46%. Озброєність праці основними засобами зменшилася на 0,15 тис. грн на особу, оскільки темпи збільшення чисельності персоналу (1,29) переважали темпи збільшення чистого доходу від реалізації (1,08).

Зросли наступні показники за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації: продуктивність праці на 0,1 тис. грн на особу або на 0,01%; коефіцієнт обертання активів на 0,04 оберти або на 0,84%; коефіцієнт обертання обігових коштів на 0,07 обертів або на 0,83%; рентабельність продукції на 0,06 в.п; прибуток на одного працівника на 0,0,2 тис. грн на особу або на 0,20%.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрющенко А. М. Економічна теорія. Навч. посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 520 с.
2. Базась М.Ф. Методика і організація фінансового контролю. — К.:МАУП, 2004 — 446 с.
3. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика. Навч. посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2011. – 328 с.
4. Баканів М.І., Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу: підручник. – К.: Основи, 2006. с.
5. Балабанова Л. В. Стратегічне управління персоналом підприємства: [Текст]: навч. посіб. /Л. В. Балабанова, О. В. Стельмашенко. — К.: Знання, 2011. — 236 с.
6. Березін О.В. Управління потенціалом підприємства: Навчальний посібник / О.В. Березін, С.Т. Дуда, Н.Г. Міценко. – Львів: Магнолія 2006, 2011. – 308с.
7. Білик М.Д. Фінанси підприємств. Практикум. Навч. посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 196 с.
8. Бланк И.А. Управление прибылью. / И.А.Бланк. – М.: Ника-центр, 2007. - 308с.
9. Бодаковський В.Ю. Способи залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами // Фінанси України. – 2005. – №1. – 106 с.
10. Бровкова О.Г. Стратегічний менеджмент: Навч.посіб. / О.Г. бровкові. – К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2012. – 224 с.
11. Бурба К.В. Теоретичні основи аналізу дебіторської заборгованості підприємства /К.ВБурба, С.Ю. Скомрохова // Програма та матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку підприємств харчової промисловості», 21-22 квітня 2018 року. – К.: С.32-34
12. Буряк П. Ю. Фінанси : підручник / П. Ю. Буряк, С. Д. Смолінська, Н. Б. Татарин. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – 392 с.

13. Васильченко А.Н. Состояние и перспективы развития хлебопекарной промышленности в Украине// Журнал «Харчова наука і технологія». — 2009.№ 1(6), с. 5-8.
14. Вдовенко Л.О. Фінанси. Навч. посіб. — К.:«Центр учбової літератури», 2010. — 152 с.
15. Ведерніков М.Д. Нормування праці: [навч. посібник] / М.Д. Ведерніков, О.О. Чернушкіна. - Львів: «Новий Світ-2000», 2012. — 372 с.
16. Великий Ю. М. Управління фінансовими потоками підприємства: монографія. — Харків: ТОВ «Компанія СМІТ», 2010. — 274 с.
17. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. пос. / П.В. Круш, С.О. Тульчинська, Р.В. Тульчинський та ін. — К.:ЦУЛ, 2008. — 240с.
18. Вступ до економічної теорії [Текст] : Підручник / За ред. проф. З.Ватаманюка. — 3-є вид., доп. — Львів : Новий світ-2000, 2010. — 504 с.
19. Вужинська О. К. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства // Львівська КА. 2010. - 239с.
20. Гавриленко Н. В. Податкова система [Текст] : Навч. посіб. / Н. В. Гавриленко. — Львів : Новий світ-2000, 2010. — 328 с.
21. Гаршина О.К. Виконання дипломних робіт спеціалістів економічного профілю. / Гаршина О.К., Бурлуцький С.В. — К.: ЦУЛ,2007. — 134 с.
22. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства. Навч. посіб. — 2-ге видання. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 488 с.
23. Головка В.І. Фінансово-економічна діяльність підприємств: контроль, аналіз і безпека. Навч. посіб. — К.: «Центр учбової літератури», 2006. —448 с.
24. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: навч. пос. / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна. — 2-ге видання. — К.: Алерта, 2008. — 478 с.
25. Горлач М.І. Економічна теорія. Підручник, К.:«Центр учбової літератури», 2009. — 532. с.
26. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV / електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>.

27. Грабовецький Б.В. Економічний аналіз. Навч. посіб. – К.:«Центр учбової літератури», 2009. – 256. с.
28. Грибан В. Г. Охорона праці: [Текст]: Навч. посіб. — 2-ге вид. /В. Г. Грибан, О. В. Негодченко. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 280 с.
29. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства. Навч. посіб. – К.:«Центр учбової літератури», 2010. – 288. с.
30. Гроші та кредит [Текст]: навч.посібник/ О. Д. Вовчак, І. Є. Бучко, З. Р. Костак. – К.: ЦУЛ, 2012. – 424с.
31. Гроші та кредит [Текст]: навч.посібник/ С. М. Колотуха, С. А. Власюк. – К.: Знання, 2012. – 495 с.
32. Гудзинський О.Д. та ін. Контролінг в системі менеджменту (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, М.М. Аксентюк, О.М. Деменіна. – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 246 с.
33. Економіка підприємств [Текст] : Підручник / Ф. В. Горбонос, Г. В. Черевко, Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. – К. : Знання, 2010. – 463 с.
34. Економіка праці та соціально-трудова відносини: навч.посіб. / Г.В.Назарова, С.Ю.Гончарова, Н.О.Москаленко [та ін.]; за ред. Г.В.Назарової – К.: Знання, 2012. – 573 с.
35. Забаштанський М.М. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства. Актуальні проблеми економіки. – 2005. –243 с.
36. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ з останніми змінами від 22.12.2011р.
37. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV.
38. Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» від 02.12.2010 № 3714-VI.
39. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992 № 2694-ХІІ.
40. Захожай В. Б., Базась М. Ф., Матюха М. М., Базась В. М. Бухгалтерський облік у галузях економіки. — К.: МАУП, 2005. — 968 с.
41. Іванілов О.С. Економіка підприємства. 2-ге видання. Підручник, К.:«Центр учбової літератури», 2011. – 728 с.

42. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства. Навч. посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 256 с.
43. Івахненко В.М., Горбаток М.І. Курс економічного аналізу: Навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2005.
44. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2005. – 152с.
45. Канцір І. А. Макро-мікроекономіка: від теорії до практики: [Текст]: навч. посіб. / І. А. Канцір, О.І. Кліпкова, Л. В. Іванець. — Львів: «Новий Світ-2000», 2011. — 443 с.
46. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
47. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посібн. - К.: Знання, 2008. 679 с.
48. Кодекс цивільного захисту України від 02.10.2012 № 5403-VI.
49. Конституція України від 28.06.1996 №254к/96-ВР (з правками від 8.12.2004р., від 1.09.2005р., та від 30.09.2010р.) / електронний ресурс <http://www.rada.gov.ua>.
50. Костенко О.М. До формування механізму управління прибутковістю сільськогосподарського підприємства // Агросвіт. – 2009. – 290 с.
51. Костюк В.С. Економічна теорія. Навч. посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 282 с.
52. Котковський В. С. Банківські операції [Текст] : Навч. посіб. / В. С. Котковський, О. В. Неізвесна. – К. : Кондор, 2011. – 498 с.
53. Кравчук О.М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва. Навч. посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2010. – 504 с.
54. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз. Підручник. – К.: «Центр учбової літератури», 2008. – 392 с.
55. Круш П. В. Гроші та кредит : [Текст]: Навч. посіб. / П. В. Круш, В. Б. Алексєєв. — К.: «Центр учбової літератури», 2010. — 216 с.

56. Левченко Ю.Г. Сутність та формування прибутку /Ю.Г.Левченко, К.В.Бурба // Наукові економічні дослідження: теорія та пропозиції : матеріали IV Міжнародної наук.-прак. конф., 24-25 березня 2019р., м. Запоріжжя / Східноукраїнський інституту економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2019 – с. 35-35.

57. Литвиненко Л. Модернізація системи бухгалтерського обліку в державному секторі як складова програми економічних реформ / Л. Литвиненко // Казна України. - 2011. – 310с.

58. Лишиленко А.В. Бухгалтерский учет: учеб. для студ. высш. учеб. завед. / А. В. Лишиленко. - 3-е изд., перераб. и доп. - К. : Центр учеб. лит., 2011. - 735 с.

59. Любенко Н.М. Фінанси підприємств. Навч.посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 264 с.

60. Максимова В.Ф. Облік у галузях економіки. Навч.посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2010. – 496 с.

61. Макро- і мікроекономіка: теоретичні аспекти: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За науковою ред. проф. Федоренка В.Г., проф. Денисенка М.П. – К.: Алерта, 2013. – 728 с.

62. Маркетингова цінова політика [Текст]: навч.посібник/ М. А. Окландер, О. П. Чукурна. – К.: ЦУЛ, 2012. – 240 с.

63. Мельник Л. Г., Карінцева О.І. Економіка підприємства: Конспект лекцій: Навч. посіб. -Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. — 412с.

64. Національні стандарти бухгалтерського обліку. Частина 1. П (С) БО 1-25. Основи бухобліку // Все про бухгалтерський облік. - 2011. - №10.

65. Нетребський О.А. Пріоритетні напрямки покращання умов праці на хлібопекарських підприємствах України// Журнал «Харчова наука і технологія». — 2009. —№ 1(6). 93-96 с.

66. Озеран А.М. Проблема узгодження стандартів (правил) бухгалтерського обліку і норм Податкового кодексу у частині

загальновиробничих витрат та їх відображення у фінансовій звітності / А. Озеран // Бухгалтерський облік і аудит. - 2011. - №3.

67. Осадча Г. Г. Управлінський облік на підприємствах харчової промисловості. — К.: Пектораль, 2010. — 450 с.

68. Петько В.Ф. Технологічне устаткування хлібопекарського, макаронного і кондит вир-в. Підручник. – К.: «Центр учбової літератури», 2007. – 432 с.

69. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами від 19.01.2012 на підставі 4220-17. [Електронний ресурс].

70. Податковий контроль та його ефективність [Текст] : навч.посібник/ О. В. Доброскок. – К.: Алерта, 2012. – 238 с.

71. Податкова система [Текст]: навч.посібник/ Т. В. Мединська, Н. І. Власюк. – 3-є вид.,перероб. Та доповнене. – Львів: Магнолія 2006, 2012. – 424 с.

72. Подольська В.О. Фінансовий аналіз. Навч.посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2007. – 480 с.

73. П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013.

74. Ринкова економіка [Текст] : Основні терміни, поняття, визначення: Навч. економ. словник-довідник. Т. П. О - Я / Авт.-уклад. Є.Я.Агеєв, С.В.Піча. – Львів : Новий світ - 2000, 2009. – 454 с.

75. Ринок і ресурси споживчих товарів [Текст]: навч.посібник/ В. О. Оліфіренко, А. П. Кайнаш, О. В. Калашник, С. Е. Мороз . – К.: ЦУЛ, 2011. – 184 с.

76. Салига С.Я. Фінансовий аналіз. Навч.посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2005. – 208 с.

77. Свідерський Є.Г. Удосконалення методики бухгалтерського обліку податку на прибуток згідно з Податковим кодексом України / Є. Свідерський, Д. Свідерський // Бухгалтерський облік і аудит. - 2011. - №3.

78. Семенов Г.А. Економіка підприємства. Навч.посіб. – К.: «Центр учбової літератури», 2005. –328 с.

79. Соколовська А. М. Основи теорії податків [Текст] : Навч. посіб. / А. М. Соколовська. – К., 2010. – 326 с.
80. Сопко В. В., Завгородній В. П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу. — К.: КНЕУ, 2004. — 412 с.
81. Сухоруков А.І. Управління матеріальними ресурсами. / К., 2005. – 98с.
82. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз [Текст] : Практикум: Навч. пос. / Н. В. Тарасенко. – Львів : Новий світ-2000, 2011. – 280 с.
83. Товажнянський Л.Л. Загальна технологія харчової промисловості у прикладах і задачах. Підручник. К.: «Центр учбової літератури», 2011. – 832с.
84. Тютюнник Ю Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ю.М.Тютюнник. – К.: Знання, 2012. – 815 с.
85. Управління якістю: навч. посіб. – 3-є вид. / Д.П. Лойко, О.В. Вотченікова, О.П. Удовіченко, М.А. Котляр – Львів «Магнолія 2006», 2012. – 336 с.
86. Філіна Г.І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. 2-ге видання. Навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2009. –320 с.
87. Фінанси: Навч. посіб. / В.С. Загорський, О.Д. Вовчак, І.Г. Благун, І.Р. Чуй. — 2-ге вид., стер. — К.: Знання, 2008. — 247 с.
88. Фінанси [Текст] : навч.посібник/ О. І. Кремень, В. М. Кремень. – К.: ЦУЛ, 2012. – 416 с.
89. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін, 5-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
90. Фінанси у рисунках, схемах і таблицях [Текст]: навч.посібник/ В. В. Глущенко, А. С. Глущенко, О. В. Глущенко. – Львів: Магнолія 2006, 2012. – 344 с.
91. Хрущ Н.П. – Аналіз та оцінка рівня прибутковості фінансових ресурсів підприємства. – Економіст. – 2007 - №7.
92. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник. К.: «Центр учбової літератури», 2008. –566 с.

93. Цехмістрова Г.С. Основи наукових досліджень: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. / Г.С.Цехмістрова. – К.:Видавничий Дім «Слово», 2004. – 240с.
94. Череп А. В. Стратегічне планування і управління [Текст] : Навч. пос. / А. В. Череп, А. В. Сучков. – К. : Кондор, 2011. – 334 с.
95. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі: Підручник – К.: Пектораль, 2003. – 308 с.
96. Черниш С.С. Економічний аналіз. Навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури», 2010. – 256 с.
97. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навч. пос. – К.: Кондор, 2005. – 130 с.
98. Ширягіна О.Є. Автоматизація моделей прогнозування прибутку // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – 263с.
99. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. –К.: А.С.К 2005. - 240 с.
100. Щербань В.М. Маркетинговий менеджмент. Підручник. К.: «Центр учбової літератури», 2006. – 224 с.
101. Яровенко А.В. Теоретичні основи організації обліку доходів від звичайної діяльності аграрних підприємств//Бухгалтерський облік і аудит, 2009. – 250 с.

## ДОДАТКИ

організаційно-правова форма господарювання	товариство з додатковою відповідальністю	за КОДМ	200
код економічної діяльності	Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки	за КВЕД	11.07
середня кількість працівників	219		
адреса, телефон	вулиця Верховинська, буд. 2, м. СВАЛЯВА, СВАЛЯВСЬКИЙ РАЙОН, ЗАКАРПАТСЬКА обл., 89300	21808	

диниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)  
 складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):  
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку  
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

v
-

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
**на 31 грудня 2017 р**

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	406	364
первісна вартість	1001	641	641
накопичена амортизація	1002	235	277
беззавершені капітальні інвестиції	1005	365	131
Основні засоби	1010	15 194	15 560
первісна вартість	1011	30 492	32 191
знос	1012	15 298	16 631
інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
відстрочені податкові активи	1045	-	-
уділ	1050	-	-
відстрочені аквізичні витрати	1060	-	-
алишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
інші необоротні активи	1090	-	-
<b>сього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>15 965</b>	<b>16 055</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
запаси	1100	7 879	7 879
виробничі запаси	1101	4 711	4 775
беззавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	1 944	2 452
товари	1104	1 224	652
готові біологічні активи	1110	-	-
депозити перестрахування	1115	-	-
екселі одержані	1120	-	-
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 873	5 225
дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	442	4 644
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	417
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
інша поточна дебіторська заборгованість	1155	895	1 377
готові фінансові інвестиції	1160	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
інші оборотні активи	1190	618	1 174
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>17 898</b>	<b>21 180</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>33 863</b>	<b>37 235</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 974	4 974
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	2 751	2 751
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	17	17
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 430	9 781
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>14 172</b>	<b>17 523</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	754	731
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	754	731
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Привозний фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>754</b>	<b>731</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	15 071	9 575
розрахунками з бюджетом	1620	951	5
у тому числі з податку на прибуток	1621	449	-
розрахунками зі страхування	1625	221	-
розрахунками з оплати праці	1630	373	86
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	6 372
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 321	2 943
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>18 937</b>	<b>18 981</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>33 863</b>	<b>37 235</b>

ЕЦП Реблян М.І.

Керівник

Реблян Михайло Іванович

ЕЦП

Головний бухгалтер

Цімболинець Т.В.

Цімболинець Тетяна Василівна

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Свалявські  
мінеральні води"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ	
01	01
00371512	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2017 рік

Форма № код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	136 475	115 284
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 103 317 )	( 87 313 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	33 158	27 971
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	224	-
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 5 687 )	( 6 619 )
Витрати на збут	2150	( 22 496 )	( 15 684 )
Інші операційні витрати	2180	( 924 )	( 913 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	4 275	4 755
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	2	1
Інші доходи	2240	73	73
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( - )	( - )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 99 )	( 70 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	4 251	4 759
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(900)	(1 390)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	3 351	3 369
збиток	2355	( - )	( - )

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>3 351</b>	<b>3 369</b>

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	98 686	87 140
Витрати на оплату праці	2505	6 891	6 285
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 458	2 293
Амортизація	2515	1 606	1 576
Інші операційні витрати	2520	22 749	14 556
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>132 390</b>	<b>111 850</b>

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

ЕЦП Реблян М.І.

Реблян Михайло Іванович

Головний бухгалтер

ЕЦП

Цімболинець Т.В.

Цімболинець Тетяна Василівна

Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю "Свялявські мінеральні води" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ	
			2017	01 01
			00371512	

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)**  
за 2017 рік

Форма №3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	168 335	137 830
Повернення податків і зборів	3005	-	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	2	14
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	2	1
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	-	-
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 143 300 )	( 117 017 )
Праці	3105	( 6 023 )	( 5 195 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 2 944 )	( 2 448 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 15 288 )	( 12 983 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 1 766 )	( 946 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 4 454 )	( 3 879 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 9 068 )	( 8 158 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( - )	( - )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( - )	( - )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( - )	( - )
Інші витрачання	3190	( 94 )	( 90 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>690</b>	<b>112</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( - )	( - )
необоротних активів	3260	( - )	( - )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( - )	( - )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	-	-
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	( - )	( - )
Погашення позик	3350	-	-
Сплату дивідендів	3355	( - )	( - )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( - )	( - )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( - )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( - )	( - )
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	-	-
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	690	112
Залишок коштів на початок року	3405	191	79
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	-
Залишок коштів на кінець року	3415	881	191

Керівник \_\_\_\_\_

ЕЦП Реблян М.І.

Реблян Михайло Іванович

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_

ЕЦП

Цімболінець Т.В.

Цімболінець Тетяна Василівна

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю "Свалівська мінеральні води"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	ЗАКАРПАТСЬКА	за ЄДРПОУ	00371512
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОАТУУ	2124010100
Вид економічної діяльності	Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки	за КОПФГ	250
		за КВЕД	11.07
Середня кількість працівників	219		
Адреса, телефон	вулиця Верховинська, буд. 2, м. СВАЛІВА, СВАЛІВСЬКИЙ РАЙОН, ЗАКАРПАТСЬКА обл., 89300	21808	

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (Форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку  
за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2018 р

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	364	333
первісна вартість	1001	641	641
накопичена амортизація	1002	277	308
Незавершені капітальні інвестиції	1005	131	-
Основні засоби	1010	15 560	14 091
первісна вартість	1011	32 191	32 275
знос	1012	16 631	18 184
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиторські витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>16 055</b>	<b>14 424</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	7 879	8 983
Виробничі запаси	1101	4 775	6 315
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	2 452	1 933
Товари	1104	652	735
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 225	5 630
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	3 182
з бюджетом	1135	4 644	508
у тому числі з податку на прибуток	1136	417	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахування доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 377	1 885
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	881	317
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	881	317
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1180	-	-
	1181	-	-

резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 174	191
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>21 180</b>	<b>20 696</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>37 235</b>	<b>35 120</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 974	4 974
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	2 751	2 751
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	17	17
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 781	18 728
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>17 523</b>	<b>26 470</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	731	220
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	731	220
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань		-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>731</b>	<b>220</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	9 575	7 704
розрахунками з бюджетом	1620	5	74
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	5
розрахунками зі страхування	1625	-	3
розрахунками з оплати праці	1630	86	10
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	6 372	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 943	639
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>18 981</b>	<b>8 430</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
	1700	-	-
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>			
	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>37 235</b>	<b>35 120</b>



ЕЦП Реблян М.І.

ЕЦП  
Цімболниць Т.В.

Реблян Михайло Іванович

Цімболниць Тетяна Василівна

1. Видається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Свалівські  
мінеральні води"

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

КОДИ	
01	01
00371512	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2018 рік

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	147 810	136 475
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 104 844 )	( 103 317 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	42 966	33 158
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	6 361	224
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 7 769 )	( 5 687 )
Витрати на збут	2150	( 27 410 )	( 22 496 )
Інші операційні витрати	2180	( 3 071 )	( 924 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	11 077	4 275
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	2
Інші доходи	2240	-	73
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( - )	( - )
Витрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 28 )	( 99 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	11 049	4 251
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(2 102)	(900)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	8 947	3 351
збиток	2355	( - )	( - )

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>8 947</b>	<b>3 351</b>

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	102 286	98 686
Витрати на оплату праці	2505	8 511	6 891
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 831	2 458
Амортизація	2515	1 664	1 606
Інші операційні витрати	2520	27 349	22 749
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>141 641</b>	<b>132 390</b>

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



ЕЦП Реблян М.І.

ЕЦП  
Цімболинець Т.В.

Реблян Михайло Іванович

Цімболинець Тетяна Василівна

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Свялявські мінеральні води"  
(пайменування)

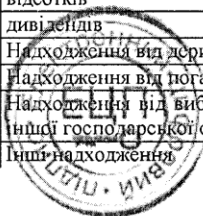
Дата (рік, місяць, число)  
за СДРПОУ

КОДИ	
01	01
00371512	

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)**  
за 2018 рік

Форма N3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	174 940	168 335
Повернення податків і зборів	3005	133	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	73	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	-
Надходження від повернення авансів	3020	433	2
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	2
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	-	-
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	-	-
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 157 431 )	( 143 300 )
Праці	3105	( 6 952 )	( 6 023 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 1 838 )	( 2 944 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 9 518 )	( 15 288 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 1 130 )	( 1 766 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 3 831 )	( 4 454 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 4 557 )	( 9 068 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( - )	( - )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( 310 )	( - )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( 30 )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( - )	( - )
Інші витрачання	3190	( 64 )	( 94 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>-564</b>	<b>690</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	-	-
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та інших господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	-	-



Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( - )	( - )
необоротних активів	3260	( - )	( - )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( - )	( - )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	-
Інші платежі	3290	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	-	-
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	-
Отримання позик	3305	-	-
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	( - )	( - )
Погашення позик	3350	-	-
Сплату дивідендів	3355	( - )	( - )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( - )	( - )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( - )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	-
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	-	-
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	-	-
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>-564</b>	<b>690</b>
Залишок коштів на початок року	3405	881	191
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-	-
<b>Залишок коштів на кінець року</b>	<b>3415</b>	<b>317</b>	<b>881</b>



ЕЦП Реблян М.І.

ЕЦП  
Цімболинець Т.В.

Реблян Михайло Іванович

Цімболинець Тетяна Василівна

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю "Свалявські мінеральні води"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Територія	ЗАКАРПАТСЬКА	за ЄДРПОУ	01	01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОАТУУ	00371512	
Вид економічної діяльності	Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки	за КОПФГ	2124010100	
		за КВЕД	250	
Середня кількість працівників	219		11.07	
Адреса, телефон	вулиця Верховинська, буд. 2, м. СВАЛЯВА, СВАЛЯВСЬКИЙ РАЙОН, ЗАКАРПАТСЬКА обл., 89300	21808		
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)				
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):				
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку				
за міжнародними стандартами фінансової звітності				

v
---

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2019 р

		Форма №1	Код за ДКУД	1801001
А К Т И В		Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
I		2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:		1000	333	303
первісна вартість		1001	641	641
накопичена амортизація		1002	308	338
Незавершені капітальні інвестиції		1005		
Основні засоби:		1010	14091	16056
первісна вартість		1011	32275	34760
знос		1012	18184	18704
Інвестиційна нерухомість		1015		
первісна вартість		1016		
знос		1017		
Довгострокові біологічні активи		1020		
первісна вартість		1021		
накопичена амортизація		1022		
Довгострокові фінансові інвестиції:		1030		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств				
інші фінансові інвестиції		1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040		
Відстрочені податкові активи		1045		
Гудвіл		1050		
Відстрочені аквізиційні витрати		1060		
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах		1065		
Інші необоротні активи		1090		
Усього за розділом I		<b>1095</b>	<b>14424</b>	<b>16359</b>
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси		1100	8983	12482
Виробничі запаси		1101	6315	8390
Незавершене виробництво		1102		2
Готова продукція		1103	1933	2461
Товари		1104	735	1629
Поточні біологічні активи		1110		
Депозити перестрашування		1115		
Векселі одержані		1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги		1125	5630	3796
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		1130	3182	365
за виданими авансами				
з бюджетом		1135	508	1
у тому числі з податку на прибуток		1136		
з нарахованих доходів		1140		
із внутрішніх розрахунків		1145		
Інша поточна дебіторська заборгованість		1155	1885	2637
Поточні фінансові інвестиції		1160		
Гроші та їх еквіваленти		1165	317	511
Готівка		1166		
Рахунки в банках		1167	317	511
Витрати майбутніх періодів		1170		
Частка перестраховика у страхових резервах		1180		
у тому числі в:		1181		
резервах довгострокових зобов'язань				
резервах збитків або резервах належних виплат		1182		
резервах незароблених премій		1183		
інших страхових резервах		1184		
Інші оборотні активи		1190	191	137
Усього за розділом II		<b>1195</b>	<b>20696</b>	<b>19929</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>		<b>1200</b>		

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4974	4974
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	2751	2751
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	17	17
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	18728	21026
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
Інші резерви	1435		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>26470</b>	<b>28768</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Пенсійні зобов'язання	1505		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520	220	444
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	220	444
Цільове фінансування	1525		
Благодійна допомога	1526		
Страхові резерви	1530		
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531		
резерв збитків або резерв належних виплат	1532		
резерв незароблених премій	1533		
інші страхові резерви	1534		
Інвестиційні контракти	1535		
Призовий фонд	1540		
Резерв на виплату джек-поту	1545		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>220</b>	<b>444</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Векселі видані	1605		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	7704	4673
розрахунками з бюджетом	1620	74	2069
у тому числі з податку на прибуток	1621	5	105
розрахунками зі страхування	1625	3	
розрахунками з оплати праці	1630	10	
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640		334
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	639	
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>8430</b>	<b>7076</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>35120</b>	<b>36288</b>

Керівник

Головний бухгалтер

Ребля Михайло Іванович

Цімболинець Тетяна Василівна

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство		Товариство з додатковою відповідальністю "Свалевські мінеральні води"		Дата (рік, місяць, число)		КОДИ	
		(найменування)		за ЄДРПОУ		01	01
						00371512	
<b>Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)</b>				Форма №2		Код за ДКУД	
за 2019 рік						1801003	
<b>I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>							
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року				
1	2	3	4				
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	170374	147810				
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010						
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011						
<i>премії, передані у перестраховування</i>	2012						
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013						
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014						
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 127558)	( 104844)				
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070						
<b>Валовий:</b>							
прибуток	2090	42816	42966				
збиток	2095	( )	( )				
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105						
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110						
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111						
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112						
Інші операційні доходи	2120	5202	6361				
<i>у тому числі:</i>							
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2121						
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122						
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123						
Адміністративні витрати	2130	( 9431)	( 7769)				
Витрати на збут	2150	( 30917)	( 27410)				
Інші операційні витрати	2180	( 3797)	( 3071)				
<i>у тому числі:</i>							
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2181						
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182						
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>							
прибуток	2190	3873	11077				
збиток	2195	( )	( )				
Доход від участі в капіталі	2200						
Інші фінансові доходи	2220						
Інші доходи	2240						
<i>у тому числі:</i>							
<i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241						
Фінансові витрати	2250	( )	( )				
Втрати від участі в капіталі	2255	( )	( )				
Інші витрати	2270	( )	( 28)				
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275						
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>							
прибуток	2290	3873	11049				
збиток	2295	( )	( )				
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1575	-2102				
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305						
<b>Чистий фінансовий результат:</b>							
прибуток	2350	2298	8947				
збиток	2355	( )	( )				

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>		
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	2298	8947

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	120553	102286
Витрати на оплату праці	2505	12975	8511
Відрахування на соціальні заходи	2510	2841	1831
Амортизація	2515	1624	1664
Інші операційні витрати	2520	31719	27349
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>169712</b>	<b>141641</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

(підпис)

Реблян Михайло Іванович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Цімболинець Тетяна Василівна

(ініціали, прізвище)

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Свалівські мінеральні води"

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

КОДИ		
	01	01
	00371512	

**Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)**  
за 2019 рік

Форма N3

Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	206538	174940
Повернення податків і зборів	3005	50	133
у тому числі податку на додану вартість	3006		
Цільового фінансування	3010		73
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011		
Надходження авансів від покупців і замовників	3015		
Надходження від повернення авансів	3020	282	433
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025		
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035		
Надходження від операційної оренди	3040		
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045		
Надходження від страхових премій	3050		
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055		
Інші надходження	3095		
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 178868 )	( 157431 )
Праці	3105	( 10516 )	( 6952 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 2852 )	( 1838 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 14151 )	( 9518 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 1476 )	( 1130 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 4564 )	( 3831 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 8111 )	( 4557 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( )	( )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( 289 )	( 310 )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( )	( 30 )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( )	( )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( )	( )
Інші витрачання	3190	( )	( 64 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>194</b>	<b>-564</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200		
необоротних активів	3205		
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215		
дивідендів	3220		
Надходження від деривативів	3225		
Надходження від погашення позик	3230		
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235		
Інші надходження	3250		
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	( )	( )
необоротних активів	3260	( )	( )
Виплати за деривативами	3270	( )	( )
Витрачання на надання позик	3275	( )	( )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( )	( )
Інші платежі	3290	( )	( )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>		

<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300		
Отримання позик	3305		
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310		
Інші надходження	3340		
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	( )	( )
Погашення позик	3350		
Сплату дивідендів	3355	( )	( )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( )	( )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( )	( )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( )	( )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( )	( )
Інші платежі	3390	( )	( )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>		
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	194	-564
Залишок коштів на початок року	3405	317	881
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410		
Залишок коштів на кінець року	3415	511	317

Керівник

(підпис)

Реблян Михайло Іванович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Цімболинець Тетяна Василівна

(ініціали, прізвище)