

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Економіко-гуманітарний інститут.  
Факультет економіки та управління  
(повне найменування інституту, назва факультету)

Фінанси, банківська справа та страхування  
(повна назва кафедри)

**Пояснювальна записка**  
до дипломної магістерської роботи  
магістра  
(ступінь вищої освіти (освітній ступінь))

на тему Управління прибутком суб'єктів господарювання

Виконала: студентка 6 курсу, групи ФЕУ- 113м  
спеціальності (напряму підготовки)  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
(код і назва напряму підготовки, спеціальності)

\_\_\_\_\_  
Родькіна А.Є. \_\_\_\_\_  
(прізвище та ініціали)  
Керівник д.е.н., проф.Прушківський В.Г.  
(прізвище та ініціали)  
Рецензент \_\_\_\_\_Петруша І.П. \_\_\_\_\_  
(прізвище та ініціали)

м.Запоріжжя  
2018 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Запорізький національний технічний університет  
(повне найменування вищого навчального закладу)

Інститут, факультет ЕП, ФЕУ

Кафедра Фінанси, банківська справа та страхування

Ступінь вищої освіти (освітній ступінь) магістр

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

Напрямок підготовки 072»Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри

К.С.Н., доцент  
Петрова С.В.  
"15" грудня 2018 року

**ЗАВДАННЯ  
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Родькіної Альони Євгенівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Управління прибутком суб'єктів господарювання

керівник проекту роботи д.е.н., професор Прушківський В.Г.,  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від "11" вересня 2018 року № 212

2. Строк подання студентом роботи

3. Вихідні дані до роботи первинна фінансова звітність: консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) за 2015 та 2016 роки, консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017 рік

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Розділ 1. Теоретичні основи аналізу результатів господарської діяльності суб'єктів господарювання

Розділ 2. Аналіз управління прибутком суб'єктів господарювання на прикладі підприємства ТОВ ЗНА "Лідер Електрик"

Розділ 3. Шляхи удосконалення управління прибутком та ліквідації підприємства

Розділ 4. Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Рис. 1.1. Структурна схема управління прибутком підприємства

Табл. 2.1. Склад та структура магіна ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" за 2015 рік

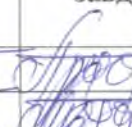
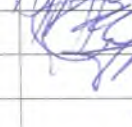
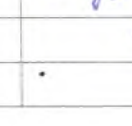
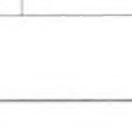
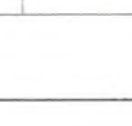
Табл. 2.2. Фінансова інформація магіна ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" у 2015 році

Табл. 2.7. Показники фінансової стійкості

Рис. 2.11. Фінансова зміна виручки від реалізації за 2015 - 2017 рр.

Рис. 2.9. Структурно динамічний аналіз операційних витрат за 2017 р.

# 6. Консультанти розділів роботи

| Розділ         | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата                                                                        |                                                                                     |
|----------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|                |                                           | завдання видав                                                                      | прийняв виконане завдання                                                           |
| 1              | д.е.н., проф. Прушківський В.Г.           |  |  |
| 2              | д.е.н., проф. Прушківський В.Г.           |  |  |
| 3              | д.е.н., проф. Прушківський В.Г.           |  |  |
| 4              | Журавель С.М., ст.викладач                |  |  |
| Нормоконтролер | Чередниченко Н.О., ст.викладач            |  |  |
|                |                                           |                                                                                     |                                                                                     |
|                |                                           |                                                                                     |                                                                                     |

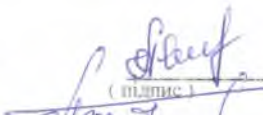
7. Дата видачі завдання 05.03.2018

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № з/п | Назва етапів дипломної роботи                                            | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|-------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|----------|
| 1     | Збір матеріалу на проектування                                           | 09.03.2018                    |          |
| 2     | Групування та аналіз зібраного матеріалу. Уточнення завдань проектування | 05.03.2018 – 05.05.2018       |          |
| 3     | Виконання теоретичної частини роботи                                     | 05.05.2018 – 05.09.18         |          |
| 4     | Виконання графічної частини роботи                                       | 05.09.2018 – 05.10.2018       |          |
| 5     | Написання та оформлення дипломної магістерської роботи                   | 05.10.2018 – 15.11.2018       |          |
| 6     | Перевірка роботи керівником, консультантами                              | 15.11.2018                    |          |
| 7     | Попередній захист роботи                                                 | 15.11.2018                    |          |
| 8     | Переплітання оформлення дипломної магістерської роботи                   | 04.12.2018                    |          |
| 9     | Захист роботи у ЕК                                                       | 18.12.2018                    |          |

Студент

Керівник роботи

 (підпис)  
 (підпис)  
Роденко А.Є. (прізвище та ініціали)  
Прушківський В.Г. (прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

*Родькіна А.Є. Управління прибутком суб'єктів господарювання.* – Дипломна магістерська робота.

Дипломна магістерська робота зі спеціальності 072 магістр фінансів, банківської справи та страхування. Кафедра фінанси, банківська справа та страхування, Запорізький національний технічний університет, 2018.

Магістерську роботу присвячено питанням управління прибутком підприємства в сучасних умовах. Наголошується на важливості розробки та прийняття ефективних управлінських рішень формування та розподілу прибутку на підприємстві. Кінцевою метою діяльності підприємства в ринкових умовах є отримання прибутку.

Метою магістерської роботи є дослідження механізму формування та розподілу прибутку, обґрунтування пропозицій щодо удосконалення процесу управління прибутком та ліквідністю на підприємстві на основі проведення комплексного дослідження економічної діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження - Завод низьковольтної апаратури «Лідер Електрик», який займає лідируючі позиції на ринку виробництва в області електроенергетики завдяки високій якості у поєднанні з орієнтацією на потреби сучасного промислового сегменту.

Предмет дослідження – управління прибутком суб'єктів господарювання, а також теоретичні питання, основні принципи, методи, правові та прикладні аспекти дослідження прибутку підприємства.

В магістерській роботі досліджено аналіз прибутку підприємства за останні роки, а також проаналізовані основні показники діяльності базового підприємства. Магістерська робота написана на матеріалах реально існуючого підприємства.

Ключові слова: ПРИБУТОК, УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ, ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ, РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ.

## ANNOTATION

*Rodkina A.* **Profit management of business entities.** – A Master's degree thesis.

The Master's degree thesis in specialty 072 Master of Finance, Banking and Insurance. The chair of Finance, Banking and Insurance, Zaporizhzhya National Technical University, 2018.

The master's thesis it is devoted to questions of management of the profit of the enterprise in modern conditions. Importance of development and adoption of effective management decisions of formation and distribution of profit at the enterprise is noted. An ultimate goal of activity of the enterprise in market conditions is receiving profit.

The purpose of the master's thesis is the research of the mechanism of formation and distribution of profit, justification of suggestions for improvement of process of management of profit and liquidity of the enterprise on the basis of carrying out a complex research of economic activity of the enterprise.

Object of a research is the Plant of the low-voltage equipment "Leader Elektrik" which takes the leading positions in the market of production in the field of power industry thanks to high quality in combination with orientation to requirements of a modern industrial segment.

Object of research - management of the profit of subjects of managing and also theoretical questions, the basic principles, methods, legal and applied aspects of a research of profit of the enterprise.

In the master's thesis are investigated the analysis of profit of the enterprise in recent years and also key performance indicators of the basic enterprise are analysed. The master's thesis is written on materials of the real-life enterprise.

Keywords: PROFIT, MANAGEMENT OF PROFIT, FORMATION OF PROFIT, DISTRIBUTION OF PROFIT.

## **ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ**

ВОК – власний оборотний капітал

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ЦО – цивільна оборона

НС – надзвичайна ситуація

СДОР - сильнодіючі отруйні речовини

КМУ – Кабінет Міністрів України

ДСТУ – Державні стандарти України

ЗУ- Закон України

грн. – гривня;

р. – рік

рис. – рисунок;

## **СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ДО ДИПЛОМНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ**

1. Прушківський В.Г. Аналіз основних підходів до зниження ризику підприємницької діяльності / В.Г. Прушківський, А.Є. Родькіна// Економічний вісник Запорізького національного технічного університету: Збір наукових праць, №4 – Запоріжжя: 2018.
2. Шарова С.В., Родькіна А.Є. Управління прибутком підприємства / С.В. Шарова, А.Є. Родькіна // «Соціально-економічні, освітні та фахові проблеми молоді в умовах євроінтеграційних процесів»: матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених (27 квітня 2018 року, м. Запоріжжя. – Запоріжжя: Мокшанов В.В., 2017 – 233-235с.

## ЗМІСТ

|                                                                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ЗАВДАННЯ НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ                                                                                 |    |
| АНОТАЦІЯ                                                                                                        |    |
| СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ДО ДИПЛОМНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ                                                             |    |
| ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ                                              |    |
| ВСТУП                                                                                                           | 10 |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ                | 12 |
| 1.1. Поняття прибутку як економічної категорії                                                                  | 12 |
| 1.2. Прибуток як результат фінансово-економічної діяльності                                                     | 15 |
| 1.3. Суб'єкти господарювання: види, аналіз та порівняльна характеристика за формами власності                   | 19 |
| 1.4. Поняття та методика управління прибутком суб'єктів господарювання                                          | 24 |
| РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ ЗНА "ЛІДЕР ЕЛЕКТРИК" | 33 |
| 2.1. Економічна характеристика та аналіз фінансового стану підприємства ТОВ ЗНА «Лідер Електрик»                | 33 |
| 2.2. Аналіз основних показників ліквідності підприємства в умовах економічної нестабільності                    | 52 |
| 2.3. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства                                                   | 66 |
| 2.4. Структурно-динамічний аналіз прибутку підприємства                                                         | 74 |
| РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТА ЛІКВІДНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА                                   | 88 |
| 3.1. Стратегія управління прибутком підприємства                                                                | 88 |

|                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.2. Сучасні підходи до управління прибутком підприємства                                   | 104 |
| РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ                                  | 108 |
| 4.1. Аналіз потенційних небезпек                                                            | 108 |
| 4.2. Заходи по забезпеченню безпеки                                                         | 110 |
| 4.3. Заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці                           | 112 |
| 4.4. Заходи з пожежної безпеки                                                              | 119 |
| 4.5. Заходи по забезпеченню безпеки в надзвичайних ситуаціях.                               | 121 |
| ВИСНОВКИ                                                                                    | 130 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ                                                                  | 136 |
| ДОДАТКИ                                                                                     | 139 |
| Додаток А. Консолідована фінансова звітність ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» на 01.01.2015 р.      | 139 |
| Додаток Б. Консолідована фінансова звітність ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» на 01.01.2016 р.      | 142 |
| Додаток В. Консолідована фінансова звітність ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» за 12 місяців 2017 р. | 146 |

## ВСТУП

Основою ринкового механізму є економічні показники, необхідні для планування й об'єктивної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, утворення й використання спеціальних фондів, порівняння витрат і результатів на окремих стадіях відтворювального процесу. В умовах переходу до ринкової економіки головну роль у системі економічних показників грає прибуток. Однак, роль прибутку для підприємств в умовах вітчизняної економіки традиційно зводиться до проблеми отримання власної вигоди підприємця, що на сьогодні не дає змоги стабільного росту економіки та забезпечення добробуту суспільства в цілому.

Фінансовий результат є узагальнюючим показником, який характеризує ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Фінансовим результатом діяльності підприємства у звітному періоді може бути прибуток або збиток. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, одержаний у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво і збут. На величину прибутку можуть також впливати фінансові результати, одержані від інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, а також одержані внаслідок надзвичайних подій.

Фінансовий результат - це прибуток або збиток, який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності [43].

Отже, результатом діяльності підприємства є прибуток або збиток. Прибуток в основному утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (послуг, товарів). Крім того, підприємство може продавати

(реалізовувати) інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв і господарств.

Отримання прибутку є основною метою будь-якої підприємницької діяльності. Від розміру отриманого прибутку залежать формування власного капіталу, виконання зобов'язань перед бюджетом, фінансування інвестицій, а також платоспроможність підприємства. Прибуток як головний показник ефективності діяльності підприємства виступає і як критерій визначення рівня виплат дивідендів, як визначальний фактор при встановленні рівня заробітної плати і винагороди адміністрації [48].

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково - технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. З урахуванням значення прибутку вся діяльність підприємства спрямована на його зростання. Тобто прибуток як економічна категорія відбиває дохід, який створений в процесі матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

#### 1.1 Поняття прибутку як економічної категорії

Зворотним боком витрат виробництва є прибуток. Він тим більший, чим менші витрати виробництва, і навпаки. Кількісно прибуток - це різниця між доходом від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво.

За економічною природою прибуток є перетвореною формою чистого доходу, а отже, характеризує чистий дохід у тому вигляді, в якому той виступає на поверхні економічних явищ в умовах економічної відокремленості виробника. Чистий дохід - виражена у вартісній формі вартість додаткового продукту, який являє собою основну складову доходу. Джерело чистого доходу - додаткова і певною мірою необхідна праця. Оскільки чистий дохід є категорією розподілу, то його можна також визначити як реалізований надлишок вартості товару понад виробничі витрати. Внаслідок відхилення ціни товару від його вартості чистий дохід кількісно не збігається з вартістю додаткового продукту. Відокремленість витрат виробника, які набувають форми собівартості, зумовлює відокремленість доходу, який набуває форми прибутку.

В умовах ринкової економіки прибуток на рівні підприємства виступає як безпосередня мета виробництва, що зумовлено іманентно притаманною капіталу тенденцією до самозростання.

А. Сміт розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розкладається на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге - як результат функціонування капіталу.

Д. Рікардо вважав, що величина прибутку залежить від заробітної плати: прибуток зростає, якщо знижується заробітна плата.

Одним з головних чинників підвищення прибутку є суспільна продуктивність праці, яка, зростаючи, зумовлює зниження вартості робочої сили.

За К. Марксом, прибуток - це перетворена форма додаткової вартості. Додаткова вартість  $m$  - це функція змінного капіталу  $F(V)$ , який авансується на робочу силу (тобто  $V$ ):  $li = i[u]$ .

Прибуток  $P$  - це функція авансованого капіталу:

$$P = f(c + V), \quad (1.1)$$

де  $c$  - капітал, авансований на купівлю засобів виробництва.

Багато західних економістів при поясненні прибутку використовують теорію трьох факторів виробництва Ж.Б. Сея, за якою участь у створенні вартості беруть праця, земля і капітал. Наприклад, прибуток вони розглядають як дохід від використання засобів виробництва (капіталу) та як плату за працю підприємця з управління та організації виробництва і, отже, дохід на капітал відрізняють від підприємницького доходу.

Критикуючи теорію факторів виробництва, К. Маркс обґрунтував положення, що нову, збільшену вартість створює жива праця. Однак при цьому він показав, що продуктивність праці залежить від технологічної оснащеності праці, родючості, розташування земельних угідь тощо. Разом з оснащенням праці та родючістю землі, зростає якість праці, отже, за одиницю часу створюється більша вартість. Так капітал і земля сприяють створенню більшої вартості.

Величина прибутку, за Марксом, залежить від середньої суспільної норми прибутку. Це означає, що до певної межі прибуток можна розглядати як функцію капіталу, оскільки фактором зростання маси прибутку є розмір капіталу.

$$Mp = pK \quad (1.2)$$

де  $M_p$  - маса прибутку;

$p$  - норма прибутку;

$K_a$  - розмір авансованого капіталу.

Щодо прибутковості, доходності підприємства, слід відрізняти:

- по-перше, прибутковість усього підприємства як отримання доходу на весь авансований капітал (відсоткове відношення прибутку до авансованого капіталу);

- по-друге, прибутковість виробів конкретної партії, тобто отримання доходу на витрати виробництва (собівартість) для виготовлення цієї кількості продукції (відсоткове відношення прибутку до собівартості).

Загальна прибутковість підприємства визначає норму прибутку як відсоткове відношення прибутку до авансованого капіталу.

Якщо прибуток  $P$  - це різниця між ціною і собівартістю,  $K_a$  - авансований капітал, то формула норми прибутку буде такою:

$$p = P/K * 100 \quad (1.3)$$

В умовах сучасної світової ринкової економіки прибуток і норма прибутку є головними орієнтирами і водночас показником стану виробництва, критерієм його ефективності. Норма прибутку показує ефективність використання всього капіталу, ступінь його зростання.

У такому випадку прибуток виступає не тільки як надлишок над витратами, а і як приріст авансованої вартості, тобто відображає процес створення нової вартості.

Прибуток - це результат дії багатьох факторів сфери виробництва, розподілу і обігу. В умовах вільної конкуренції при незмінній нормі додаткової вартості норма прибутку може знижуватись або підвищуватись залежно від будови капіталу (співвідношення між постійною та змінною його частинами, швидкості його обороту та економії на постійному капіталі.

## 1.2 Прибуток як результат фінансово-економічної діяльності

Прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менша його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку.

Прибуток являє собою різницю між сукупними доходами і сукупними витратами торгового підприємства, або між ціною реалізації та собівартості продукції, товарів, послуг.

Прибуток є якісним показником, оскільки в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини витрат обертання. Таким чином, прибуток синтезує всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

Прибуток суб'єкта господарювання відіграє провідну роль у системі управління його фінансами. Тому він розглядається у трьох аспектах:

- прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування);
- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;
- прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання [1].

Управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах.

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Основними задачами управління формуванням прибутку підприємства є: забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі; забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується та допустимим рівнем ризику; забезпечення високої якості прибутку, що формується; забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді; забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості [2].

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети і основних задач цього управління. З цією метою нами запропонована наступна структурно-логічна схема здійснення процесу управління прибутком підприємства (рис.1.1).

До основних задач управління розподілом прибутку підприємства також можна віднести: забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку у відповідності зі задачами розвитку підприємства в майбутньому періоді; забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутках підприємства.

До об'єктів системи управління прибутком відносять:

- а) управління формуванням прибутку;
- б) управління розподілом та використанням прибутку.

Політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності

використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [3].

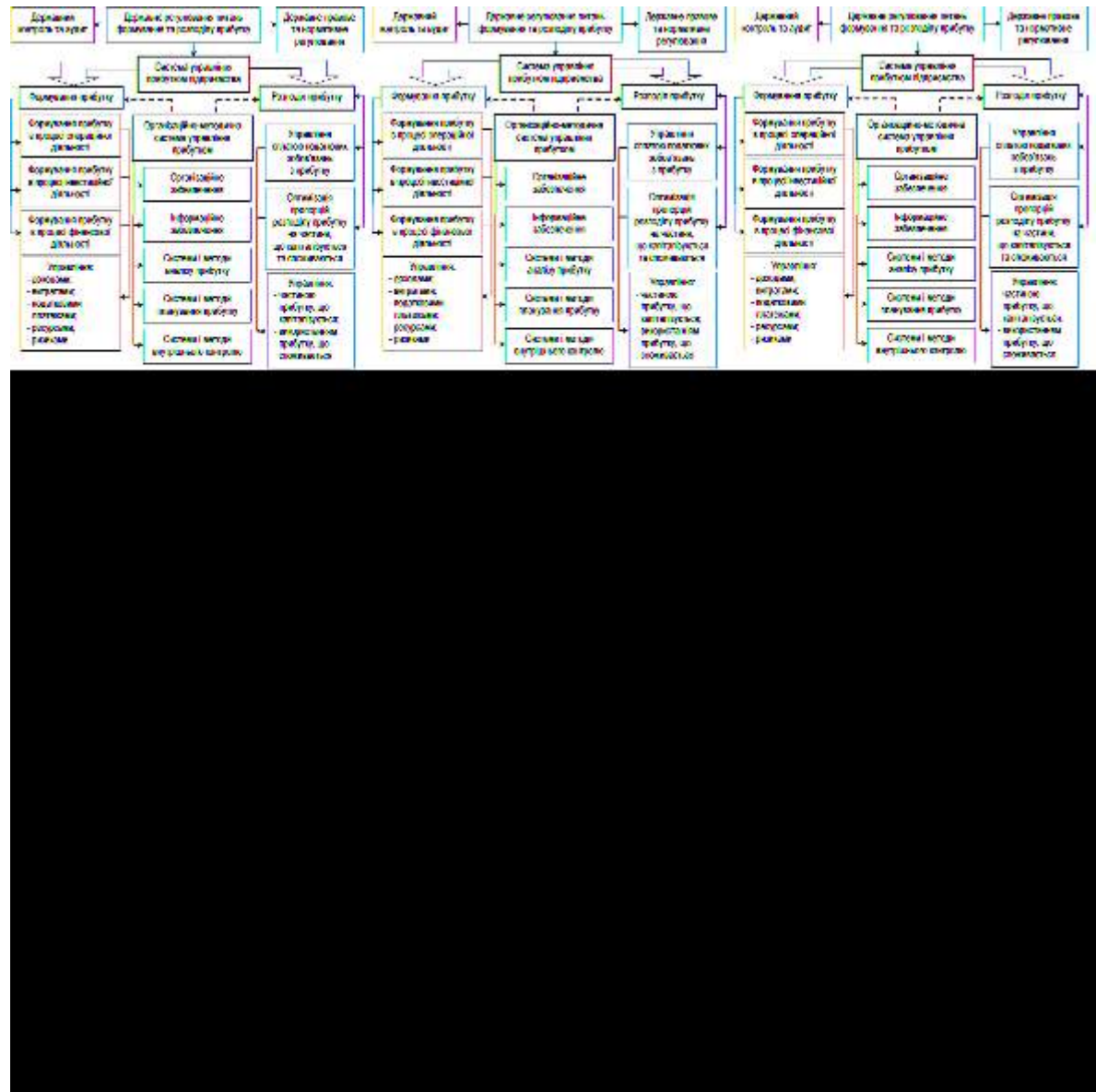


Рис. 1. 1. Структурна схема управління прибутком підприємства

Необхідно зазначити, що принципи управління прибутком залежать від багатьох факторів, головними із яких є особливості галузевої приналежності, спеціалізація підприємства, його організаційна форма і форма власності, цілі стратегічного розвитку й етапи реалізації стратегії і т.д. Це зумовлює поряд з використанням загальноприйнятих принципів управління прибутком

необхідність розробки особливих принципів для кожного конкретного підприємства індивідуально, ґрунтуючись на системному підході і комплексному аналізі його діяльності. Дослідження принципів управління дозволяє застосовувати обмірковані, аргументовані дії і рішення при розробці інструментів управління прибутком.

Для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства необхідно проаналізувати чинники впливу на прибуток підприємства.

Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку.

Поряд із перерахованим вище, варто звернути увагу на такі серйозні макроекономічні чинники як податкова і кредитна політика держави, розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг, а також політична стабільність у державі.

Зовнішні і внутрішні чинники тісно пов'язані між собою. Внутрішні чинники прямо залежать від організації роботи самого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку підприємства як безпосередньо, так і опосередковано. До них належать такі чинники як: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо.

Крім зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на прибуток, також слід розглянути фактори розподілу та використання прибутку.

Фактори розподілу складаються із платежів обов'язкового характеру до бюджету й позабюджетних фондів, до банківських і страхових фондів, платежів

добровільного характеру, включаючи благодійні фонди, спрямування прибутку до фондів грошових коштів, що створюються на підприємствах.

Фактори використання відносяться тільки до того прибутку, що залишається на підприємстві. Вони включають такі напрямки: споживання, накопичення, соціальний розвиток, капітальні й фінансові вкладення, покриття збитків та інших витрат.

Отже, прибуток підприємства є важливою економічною категорією, так як він є кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства. Тому дуже важливо під час стратегічного планування врахувати всі чинники і аспекти подальшого розвитку для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку і забезпечення його певного рівня. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, так як прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який в свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

### **1.3 Суб'єкти господарювання: види, аналіз та порівняльна характеристика за формами власності**

Суб'єкти господарського права (господарських правовідносин) - це учасники господарських відносин, що безпосередньо здійснюють господарську діяльність або управляють такою діяльністю, створені у встановленому законом порядку, мають необхідне для здійснення такої діяльності майно і володіють господарською правосуб'єктністю.

Коло суб'єктів господарського права (учасників відносин у сфері господарювання) є ширшим, аніж коло суб'єктів господарювання.

До учасників відносин у сфері господарювання належать: суб'єкти господарювання, споживачі, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією, а також громадяни, громадські та інші організації, які є засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють щодо них організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності.

Правові ознаки суб'єкта господарювання:

- є учасником господарських відносин;
- безпосереднє здійснення господарської діяльності (наявність мети та предмету господарської діяльності). Мета – це той загальний результат, для досягнення якого створюється і діє суб'єкт господарювання. Предметом діяльності є перелік видів діяльності, які має право здійснювати суб'єкт господарювання;
- наявність господарських прав та обов'язків (господарської правосуб'єктності);
- наявність відокремленого від інших суб'єктів майна;
- здатність нести юридичну відповідальність за зобов'язаннями в межах свого майна (крім випадків, передбачених законом).

Суб'єктами господарювання – є учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами господарювання є:

- а) Господарські організації — юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до Господарського кодексу України, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані в установленому законом порядку.

б) Громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці.

Основні види суб'єктів господарського права:

а) за характером здійснюваної діяльності:

– суб'єкти господарювання, тобто суб'єкти господарського права, які безпосередньо здійснюють господарську діяльність (до них належать індивідуальні підприємці, підприємства, виробничі кооперативи, більшість господарських товариств, комерційні банки);

– суб'єкти господарського права, які здійснюють керівництво господарською діяльністю, в т.ч. організацію такої діяльності (до них належать господарські міністерства та відомства, органи місцевого самоврядування та їх виконкоми, господарські об'єднання, промислово-фінансові групи, власники майна підприємств, фондові біржі, Національний депозитарій України).

б) за формою власності, на базі якої вони функціонують:

– державні (державні та казенні підприємства, державні господарські об'єднання, господарські міністерства та відомства);

– комунальні (комунальні підприємства, органи місцевого самоврядування та їх виконавчі органи);

– колективні (господарські товариства, виробничі кооперативи, добровільні господарські об'єднання, унітарні підприємства, створені кооперативами, господарськими товариствами, громадськими та релігійними організаціями);

– приватні (індивідуальні підприємці, приватні підприємства);

– змішані (функціонують на базі двох і більше форм власності) суб'єкти господарського права (орендні підприємства, спільні підприємства, а також промислово-фінансові групи, до складу яких можуть входити господарські організації різних форм власності).

Згідно зі ст.62 Господарського кодексу України підприємство — це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом

державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торгівельної, іншої господарської діяльності у порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами.

Ознаки підприємства:

- є самостійним суб'єктом (самостійність у прийнятті господарських рішень є однією з основних і необхідних умов діяльності підприємства як товаровиробника);
- є суб'єктом господарювання (суть визначення "суб'єкт господарювання" полягає в тому, що підприємство є товаровиробником, трудовий колектив якого на професійній основі (промисел) виробляє і реалізує свій товар з метою одержання прибутку);
- є статутним суб'єктом господарювання (установчим документом його діяльності є статут, який визначає цілі і предмет діяльності окремого підприємства, відхилятися від яких без зміни статуту підприємству заборонено);
- має необхідне для суб'єкта господарювання майно (основні і оборотні кошти, інші цінності, якими воно володіє, користується і розпоряджається на певному правовому титулі (на праві власності, господарського відання чи оперативного управління);
- має печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом;
- є самостійним суб'єктом права (з одного боку, закон визначає його компетенцію (права та обов'язки) як суб'єкта господарювання, з другого — зазначає, що підприємство є юридичною особою, яка не має у своєму складі інших юридичних осіб (ч. 4, 5 ст. 62 ГК).

Вид передбачає класифікацію підприємств залежно від форм власності, визначених Конституцією України та Господарським кодексом, і від способів розмежування в підприємствах окремих форм власності і управління майном.

Класифікація підприємств:

а) залежно від форм власності, передбачених законом:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності);

б) за сферою діяльності розрізняються:

- промислові підприємства;
- торговельні підприємства;
- підприємства у сфері послуг тощо;

в) залежно від способу утворення (заснування) і формування статутного фонду:

- унітарне підприємство створюється одним засновником, що виділяє необхідне для цього майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства;

- корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства;

г) залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік:

- малі (незалежно від форми власності) — підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень;

- великі — підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень.

- усі інші підприємства — середні.

д) залежно від наявності в статутному фонді підприємства іноземної інвестиції:

- підприємства з іноземними інвестиціями — іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків;

- іноземні підприємства — іноземна інвестиція в статутному фонді становить сто відсотків.

#### **1.4 Поняття та методика управління прибутком суб'єктів господарювання**

Прибуток - це грошове вираження різниці між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво

В умовах ринкової економіки значення прибутку істотно зростає.

По-перше, раніше прибуток розглядався як грошове вираження додаткового продукту. Це означало, що він не міг бути використаний для задоволення особистих потреб людини. Сьогодні прибуток уже не вважають тільки додатковим продуктом. Частина прибутку може становити винагороду такого специфічного чинника, як підприємництво (так званий нормальний прибуток). Крім того, працівники підприємства також можуть брати участь у

розподілі прибутку, який далі використовується для задоволення особистих потреб. Отже, не весь прибуток є додатковим продуктом.

По-друге, деякі економісти визначали прибуток як частину чистого доходу. Іншу частину чистого доходу відносили до податку з обороту, який був одним з головних складових доходу державного бюджету. Сьогодні податок з обороту не застосовується, і тому прибуток уже не є частиною чистого доходу.

В умовах ринкової економіки прибуток є узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємств, метою їхньої діяльності.

Види прибутку. Є прибуток обліковий (бухгалтерський) і економічний.

Чистий обліковий (бухгалтерський) прибуток обчислюють як різницю між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво.

Економічний прибуток розраховують як різницю між обліковим і нормальним прибутком, який, як уже зазначалося, становить винагороду за підприємницьку діяльність і є складовою витрат виробництва.

Нормальний прибуток входить до складу так званих нефінансових витрат виробництва. Вирішальним критерієм визначення реальної прибутковості підприємства вважають величину економічного прибутку. Вона показує, наскільки обліковий прибуток перевищує нормальний:

Економічний прибуток виникає тоді, коли загальна виручка перевищує всі зовнішні та внутрішні витрати, включаючи в останні нормальний прибуток на капітал у вигляді відсотка.

Одержання прибутку стимулює найбільш ефективне використання економічних ресурсів, зниження витрат, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, освоєння нових виробництв.

Більшу частину прибутку підприємство отримує від основної виробничої діяльності.

Деяка частина прибутку утворюється за рахунок виконання для інших підприємств різноманітних непромислових робіт і послуг (будівельних, транспортних тощо), реалізації продукції підсобного Нільського господарства,

надання платних послуг населенню. І частину прибутку називають прибутком від іншої реалізації. Крім того, підприємство може мати прибуток від позареалізаційної діяльності. Це різниця (сальдо) між штрафами, пенею, неустойками, що одержані та сплачені, доход за операціями з тарою, орендна плата від здавання в оренду приміщень тощо.

Загальна сума прибутку від усіх видів діяльності утворює балансовий прибуток. Його відображують у бухгалтерському балансі.

Розрізняють також прибуток засновницький і чистий (розрахунковий) прибуток.

Засновницький прибуток - це дохід, який одержують засновники акціонерного підприємства (товариства) при відкритій підписці на акції у формі різниці між сумою, що одержана від реалізації, і статутним капіталом товариства. Цей вид прибутку утворюється за рахунок продажу акцій за ціною, що перевищує номінальну вартість акції.

Чистий (розрахунковий) прибуток - це частина загального або балансового прибутку підприємства, що залишилась у його розпорядженні після сплати податків, рентних та інших платежів до бюджету. Чистий прибуток є джерелом коштів для розвитку і розширення виробництва, задоволення соціальних потреб трудового колективу, зрізального заохочення працівників.

Зростання прибутку досягається передусім за рахунок збільшення виробництва і відповідно виручки від реалізації продукції та зникнення її собівартості.

Виручка від реалізації продукції, в свою чергу, залежить від кількості виробленої продукції, її складу (асортименту, номенклатури) і цін, що склалися.

Розподіл прибутку. В умовах багатокладної економіки не існує єдиної схеми розподілу прибутку. Безумовно, є відмінності розподілу прибутку на приватному підприємстві та в кооперативних і державних підприємствах. Однак для всіх учасників виробництва є загальні засади щодо здійснення цієї процедури.

Насамперед з прибутку вираховують податки до державного бюджету. Частина прибутку вилучається на орендну плату (за користування землею, будівлями, які знаходяться в розпорядженні інших власників). Підприємства за рахунок прибутку сплачують відсотки за позичені кошти банківським установам. Із прибутку створюються благодійні та інші фонди. В Законі України "Про благодійництво та благодійні організації" визначені основні напрями благодійництва і благодійної діяльності. Підприємства, які віддають частину своїх прибутків на благодійну діяльність, користуються податковими та іншими пільгами. Кошти, що залишаються після перелічених відрахувань, утворюють чистий прибуток. З нього здійснюються нагромадження (тобто розширення виробництва, збільшення фондів невиробничого призначення).

За рахунок прибутку:

- забезпечуються охорона навколишнього середовища;
- підготовка кадрів;
- створюються соціальні фонди.

Частина прибутку може розподілятися за власним бажанням підприємця. Зауважимо, що нормальний прибуток, який становить матеріальну винагороду підприємця, вже вилучений з облікового (бухгалтерського) прибутку, і є частиною витрат виробництва. Проте певна частина економічного прибутку може розподілятися на різні цілі за бажанням підприємця.

У кожній країні є певні особливості розподілу прибутку. Наприклад, якщо в Україні відсотки за кредит сплачуються за рахунок валового прибутку, то у США вони входять до складу витрат виробництва. Для підприємців такий порядок більш вигідний. По суті за користування позикою платять покупці товарів і послуг.

Крім того, витрати виробництва - більш надійна матеріальна база для сплати відсотків за кредит. Як відомо, прибуток є тоді, коли виручка від реалізації продукції за ринковими цінами перевищує витрати виробництва. Якщо ринкові ціни різко знизяться, то прибуток зменшується або ж його немає зовсім. У цьому разі платити за кредит важко або зовсім неможливо.

Прибуток і рентабельність. Прибуток є важливим показником ефективної діяльності підприємств. Проте якість роботи підприємства не можна оцінювати за масою прибутку. Припустімо, відомо, що одне підприємство одержало 10, а інше - тільки 2 млн. грн. прибутку. Сказати, що перше підприємство, яке має прибуток у 5 разів більший, працює краще, ніж друге, - означає зробити помилковий висновок. Для того щоб точно обчислити прибутковість підприємства, потрібно зіставити прибуток з витратами підприємства (собівартістю) або з обсягом виробничих фондів підприємства. Таке зіставлення характеризує рентабельність.

Рентабельність показує прибутковість, дохідність підприємства.

У підприємства, яке виробляє один вид продукції, показники рентабельності, що розглядаються, пов'язані між собою через показник швидкості обороту авансованих вкладень.

Перший варіант рентабельності показує відношення прибутку до використаних фондів. Собівартість - це використані фонди «Фв». Другий варіант рентабельності характеризує відношення прибутку до авансованих фондів «Фа».

При одному обороті авансованих фондів протягом року норми рентабельності, обчислені обома способами, збігаються. Якщо час обороту перевищує рік, то норма рентабельності, обчислена за авансованими фондами, буде меншою, ніж норма рентабельності за поточними витратами.

При кількох оборотах на рік норма рентабельності за фондами перевищить норму рентабельності за поточними витратами.

Рівень рентабельності прямо пропорційний обсягу виробленої продукції та обернено пропорційний вартості використаних фондів та оборотних засобів. У зв'язку з цим рентабельність є інтегральним показником ефективності роботи підприємства. Зростання рентабельності відповідає інтересам як підприємства, так і суспільства в цілому.

Відношення прибутку до виробничих фондів підприємства або до всього авансованого капіталу характеризує не тільки рентабельність підприємства, а й норму прибутку.

При визначенні цього показника важливо знати чинники, що впливають на величину норми прибутку. До них слід віднести: величину маси прибутку, структуру витрат капіталу, швидкість обороту капіталу, економію засобів виробництва, масштаби виробництва.

Головним чинником, що впливає на величину норми прибутку, є величина маси прибутку. По суті, збільшення маси прибутку при тих самих фондах показує ступінь вигідності бізнесу.

Важливе значення для збільшення норми прибутку має структура авансованих на виробництво засобів, а саме частка видатків на оплату праці працівників. При однаковій величині авансованого капіталу більше прибутку буде на тому підприємстві, де відносно більше коштів витрачено на робочу силу.

На річну норму прибутку впливає швидкість обороту коштів, витрачених на виробництво. Норма прибутку значною мірою залежить від економії витрат на засоби виробництва. Заощадження досягається завдяки впровадженню прогресивної техніки, технології виробництва, наукової організації праці. Велике значення має збільшення кількості робочих змін протягом доби тощо.

На норму прибутку впливає економія на масштабах виробництва. Досвід показує, що в багатьох галузях велике виробництво має переваги перед дрібним. Особливо це стосується автомобільної та інших галузей машинобудівної промисловості. Переваги досягаються за рахунок поточного виробництва, поглиблення поділу праці, застосування продуктивнішого устаткування та інших чинників.

Управління формуванням прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) передбачає розрахунок його планового обсягу. Планування,

прогнозування суми прибутку суб'єктів господарювання необхідне для складання поточних і перспективних фінансових планів.

На підприємствах виробничої сфери можуть бути використані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на 1 гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

Метод прямого розрахунку. Цей метод найпоширеніший на підприємствах на сьогоднішній день. Він застосовується, як правило, при невеликому асортименті продукції. Сутність його в тому, що прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукції (у відповідних цінах за винятком ПДВ і акцизів) і повною її собівартістю.

Розрахунок планового прибутку ( $\Pi_{\text{п}}$ ) ведеться за наступною формулою:

$$\Pi_{\text{п}} = \text{ВД}_{\text{п}} - \text{В}_{\text{п}} - \text{ПДВ}_{\text{п}} - \text{ПП}_{\text{п}} \quad (1.4)$$

де:  $\text{ВД}_{\text{п}}$  — планова сума валового доходу;

$\text{В}_{\text{п}}$  — планова сума валових витрат;

$\text{ПДВ}_{\text{п}}$  — планова сума податків, які сплачуються з доходу;

$\text{ПП}_{\text{п}}$  — планова сума податків, які сплачуються з прибутку.

Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані:

- перелік і кількість продукції відповідної номенклатури (асортименту), що планується до виробництва і реалізації;
- собівартість одиниці продукції;
- ціна одиниці продукції (ціна виробника).

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

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

Розрахунково-аналітичний метод базується на вивченні тенденції змін прибутку і рентабельності та прогнозуванні змін факторів, що впливають на їхню величину.

Величина можливого прибутку визначається за формулою:

$$П_{\text{можл}} = (P_{\text{ртп}} * T_{\text{п}}) / 100 + \Delta П_{\Delta\Phi} \quad (1.4)$$

Де  $P_{\text{ртп}}$  — рівень рентабельності товарообороту звітного  $n$ -го періоду, %

$T_{\text{п}}$  — плановий товарооборот;

$\Delta П_{\Delta\Phi}$  — прогнозні зміни прибутку підприємства за рахунок змін факторів, що впливають на його величину.

Цей метод застосовується при великому асортименті продукції, які реалізується підприємством, а також як доповнення до прямого методу, тому що він дозволяє виявити вплив окремих факторів на плановий прибуток.

Обчислення прибутку аналітичним методом включає три послідовних етапи:

- а) визначення рентабельності товарообороту за звітний рік;
- б) обчислення обсягу товарообороту на плановий період потім визначення прибутку на товарну продукцію виходячи з базової рентабельності;
- в) облік впливу на плановий прибуток різних факторів: зниження собівартості продукції, підвищення її якості й сортності, зміна асортиментів, цін і т.д.

Після виконання розрахунків по всіх трьох етапах визначається прибуток від реалізації товарної продукції. Крім прибутку від реалізації товарної продукції в складі прибутку враховується прибуток від реалізації іншої продукції й послуг нетоварного характеру, прибуток від реалізації основних фондів і іншого майна, а також плановані позареалізаційні доходи й видатки. Розрахунок прибутку цим методом здійснюється окремо за порівнянною і непорівнянною продукцією в плановому періоді. Порівнянна продукція — це продукція, що вироблялася в попередньому періоді. Непорівнянна продукція — це продукція, що не вироблялася на підприємстві в попередньому періоді.

Розрахунок прибутку за порівнянною продукцією здійснюється в такій послідовності:

- визначається очікуваний баз. прибуток і баз. рентаб. продукції;
- порівнянна продукція планового періоду визначається за собівартістю періоду, що передував плановому;
- виходячи з рівня базової рентабельності продукції розраховується прибуток за порівнянною продукцією в плановому періоді;
- розраховується вплив окремих чинників на зміну прибутку в періоді, що планується.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ ЗНА "ЛІДЕР ЕЛЕКТРИК"

#### **2.1. Економічна характеристика та аналіз фінансового стану підприємства ТОВ ЗНА «Лідер Електрик»**

Завод низьковольтної апаратури «Лідер Електрик» – це абсолютно новий формат компанії на ринку виробництва низьковольтного та високовольтного електрообладнання та електротехнічних послуг.

Завод займає лідируючі позиції на ринку виробництва в області електроенергетики завдяки високій якості у поєднанні з орієнтацією на потреби сучасного промислового сегменту, а також повній відповідальності за результат перед замовниками.

Для задоволення потреб сучасного промислового підприємства завод виконує:

- виробництво високовольтного та низьковольтного електрообладнання згідно вимог та побажань замовників;
- виконання комплексу електротехнічних послуг – монтажу, капітальних ремонтів, модернізації високовольтного та низьковольтного промислового електрообладнання;
- розробку нових технологій в галузі регульованого частотного електроприводу та тиристорно-дроссельних перетворювачів.

Комплекс послуг ЗНА «Лідер Електрик» застосовується для промислових електроприводів, вантажопідйомних механізмів, установок, агрегатів, комплексів, а також допоміжного низьковольтного електрообладнання.

Підприємство має в розпорядженні висококваліфікований інженерний та робочий персонал. Виробничий парк підприємства оснащений передовими

технологіями та включає в себе як спеціально обладнанні для роботи з електроапаратурою робочі місця, так і промислові верстати загальнопризначення. Це дозволяє виконувати найширший асортимент замовлень для задоволення всіх потреб клієнта.

Місія компанії: завод виробляє високоякісне надійне електричне обладнання, яке дозволяє тисячам підприємств працювати та досягати успіху. ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" використовує досвід професіоналів та передові технології для досягнення найвищого результату та лідерства.

Відповідно до Статуту ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» управління діяльністю підприємства здійснюється:

- вищий орган товариства - загальні збори учасників товариства;
- виконавчий орган товариства – Директор.

На ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» виділяють наступні рівні управління: вищий, середній та нижчий.

До вищого рівня управління відносяться збори засновників, генеральний директор, які здійснюють загальне керівництво підприємством.

До середнього рівня управління відносяться керівники підрозділів, які здійснюють розробку та впровадження прогресивних технологій, визначення пріоритетів у розподілі ресурсів, узгодження інтересів структурних підрозділів, вироблення внутрішніх правил функціонування, безпосередню розробку та прийняття управлінських рішень, укладення угод.

До нижчого рівня управління відносяться працівники функціональних відділів.

Процес контролю на ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» складається із встановлення стандартів, вимірювання фактично досягнутих результатів і коригування у тому випадку, коли досягнуті результати суттєво відрізняються від встановлених стандартів.

Процес контролю на ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» має три етапи:

- розробка стандартів і критеріїв;
- співставлення з ними реальних результатів;

- прийняття необхідних коригуючих дій.

Завод вносить помітний внесок у сталий економічний розвиток сучасної електротехнічної галузі. Випускаючи довговічне та надійне електрообладнання, ЗНА "Лідер Електрик" сприяє поліпшенню якості роботи своїх клієнтів.

Окрема увага на підприємстві приділяється вдосконаленню моделей управління. Професійне динамічне управління – необхідна складова сучасного бізнесу, саме тому ЗНА "Лідер Електрик" невинно працює над оптимізацією бізнес-процесів.

Всі дії, що здійснюються у ході розробки та виготовлення продукції, є логічними та впорядкованими. Ще одним фактором успіху компанії є чуйне ставлення до побажань клієнтів. Підприємство знає, що навіть найсучасніше устаткування і робота фахівців з багаторічним досвідом будуть марні без своєчасної та адекватної реакції на ринкові тенденції. Саме тому ЗНА "Лідер Електрик" не обмежується нарощуванням виробничих потужностей і безперервним підвищенням кваліфікації співробітників, а й постійно розвиває можливості відділу маркетингу. Адже саме з допомогою громадян підприємство розвивається і підкорює нові горизонти якості та надійності.

Продовжуючи реалізацію програми по виходу на нові ринки, представники ЗНА «Лідер Електрик» налагодили партнерські відносини з промисловими підприємствами та будівельними організаціями України, Росії, Білорусії, Молдови, Індії, Казахстану, Туркменістану.

На сьогоднішній день ЗНА «Лідер Електрик» є єдиним підприємством, яке плідно співпрацює зі всіма металургійними підприємствами України.

Участь в міжнародних виставках дає потужний імпульс для встановлення вигідних контактів з українськими та зарубіжними партнерами.

Політика ЗНА «Лідер Електрик» орієнтована на найбільш повне задоволення клієнта в надійному та якісному електрообладнанні.

Постійний розвиток і активний пошук нових можливостей, а також продуманий підхід до виробничої системи, дозволяє компанії по праву вважатись флагманом галузі в області якості продукції, що випускається.

Свідченням про це служить впроваджена система управління якістю відповідно до вимог «ДСТУ ISO 9001:2009».

Фінансовий стан підприємства визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, його реальні й потенційні фінансові можливості. Він безпосередньо впливає на ефективність підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів. У свою чергу фінансовий стан суб'єктів господарювання прямо залежить від результатів їх підприємницької діяльності. Якщо господарська діяльність забезпечує прибуток, то утворюються додаткові джерела коштів, які в кінцевому результаті сприяють зміцненню фінансового становища підприємства. Брак або неправильне формування і використання актів може виявитись головною причиною несвоєчасності оплати заборгованості постачальників за одержані сировину й матеріали, неповного та неритмічного забезпечення підприємницької діяльності необхідними ресурсами, а отже, й погіршення результатів виконання підприємством своїх зобов'язань перед власниками, державою та найманими працівниками.

Головним і вирішальним заходом щодо подолання проблем розвитку підприємства повинно бути формування єдиної служби маркетингу, що складається із фахівців-маркетологів досить високої кваліфікації.

При підборі фахівців до служби маркетингу на ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» варто звернути досить велику увагу на професійну підготовку й універсальність навичок нових співробітників.

Створеній службі маркетингу крім чисто маркетингових проблем прийдеться вирішувати питання, пов'язані з перерозподілом функціональних обов'язків і структурних взаємин усередині компанії, вести роз'яснювальну роботу серед співробітників про роль і місце маркетингу в сучасній ринковій економіці. Варто взяти до уваги той факт, що створення єдиної служби маркетингу на підприємстві, досить витратний і тривалий захід. Якщо політика керівництва компанії в цьому напрямку буде двоїстою і непослідовною, то директору з маркетингу компанії прийдеться не раз відстоювати доцільність і

необхідність тих чи інших заходів.

Напевно, у більшості співробітників компанії домінуючим є стереотип про те, що про ефективність заходів можна судити тільки з їх поточної економічної ефективності, що частково підтверджується помірним ступенем готовності компанії до реалізації маркетингової стратегії.

Фахівці відділу маркетингу будуть аналізувати, регулювати і контролювати діяльність компанії; брати участь у розробці політики і стратегії розвитку; займатися дослідженням, освоєнням і розвитком ринку; розробляти й удосконалити товарну пропозицію компанії, займатися вдосконаленням системи збуту; формувати ефективну рекламну діяльність, створювати імідж – стиль фірми. Пропонується залучити до відділу маркетингу 3 фахівців.

Отже, маркетинговій стратегії формування ціни ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» притаманне: встановлення термінів відстрочки платежів для різних груп покупців. Існує практика коли, ці терміни встановлюються залежно від періоду часу, протягом якого конкретний покупець може реалізувати придбаний товар.

Але враховуючи, що ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» не може проаналізувати реалізацію товару кожним своїм клієнтом відстрочка платежів має надаватися лише покупцям обсяг реалізації яких перевищує визначені обсяги на ТОВ ЗНА «Лідер Електрик».

Якщо господарська діяльність забезпечує прибуток, то утворюються додаткові джерела коштів, які в кінцевому результаті сприяють зміцненню фінансового становища підприємства. Брак або неправильне формування і використання актів може виявитись головною причиною несвоєчасності оплати заборгованості постачальників за одержані сировину й матеріали, неповного та неритмічного забезпечення підприємницької діяльності необхідними ресурсами, а отже, й погіршення результатів виконання підприємством своїх зобов'язань перед власниками, державою та найманими працівниками.

Забезпеченість підприємства активами в межах розрахункової потреби та їх раціональне використання створюють широкі можливості для подальшого поліпшення кількісних і якісних показників господарювання.

Проведемо економічну оцінку діяльності ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" за 2015-2017 роки.

Таблиця 2.1

### Склад та структура майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» за 2015 рік

| Показник                                                                                             | Абсолютне значення, тис. грн. |                           | Питома вага, %             |                           | Відхилення |         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------|----------------------------|---------------------------|------------|---------|
|                                                                                                      | На початок звітної періоду    | На кінець звітної періоду | На початок звітної періоду | На кінець звітної періоду | тис. грн.  | %       |
| 1                                                                                                    | 2                             | 3                         | 4                          | 5                         | 6          | 7       |
| Актив                                                                                                |                               |                           |                            |                           |            |         |
| I. Необоротні активи                                                                                 |                               |                           |                            |                           |            |         |
| Нематеріальні активи:                                                                                | 21332                         | 25940                     | 1,23                       | 1,32                      | 4608       | 21,6    |
| первісна вартість                                                                                    | 29915                         | 43798                     | 1,72                       | 2,22                      | 13883      | 46,41   |
| накопичена амортизація                                                                               | 8583                          | 17858                     | 0,49                       | 0,91                      | 9275       | 108,06  |
| Незавершені капітальні інвестиції                                                                    | 109358                        | 191196                    | 6,29                       | 9,71                      | 81838      | 74,83   |
| Основні засоби:                                                                                      | 960293                        | 1027527                   | 55,23                      | 52,16                     | 67234      | 7       |
| первісна вартість                                                                                    | 1324596                       | 1503188                   | 76,18                      | 76,3                      | 178592     | 13,48   |
| знос                                                                                                 | 364303                        | 475661                    | 20,95                      | 24,15                     | 111358     | 30,57   |
| Інвестиційна нерухомість:                                                                            | 3377                          | 2885                      | 0,19                       | 0,15                      | (492)      | (14,57) |
| первісна вартість                                                                                    | 5950                          | 5950                      | 0,34                       | 0,3                       | 0          | 0       |
| знос                                                                                                 | 2573                          | 3065                      | 0,15                       | 0,16                      | 492        | 19,12   |
| Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1967                          | 2240                      | 0,11                       | 0,11                      | 273        | 9,59    |
| інші фінансові інвестиції                                                                            | 1810                          | 0                         | 0,1                        | 0                         | (1810)     | (100)   |
| Довгострокова дебіторська заборгованість                                                             | 2910                          | 2452                      | 0,17                       | 0,12                      | (458)      | (15,74) |
| Відстрочені податкові активи                                                                         | 7751                          | 8494                      | 0,45                       | 0,43                      | 743        | 9,59    |
| Усього за розділом I                                                                                 | 1108798                       | 1260734                   | 63,77                      | 64                        | 151936     | 13,7    |

Продовження табл.2.1

| 1                                                                      | 2       | 3       | 4     | 5     | 6       | 7       |
|------------------------------------------------------------------------|---------|---------|-------|-------|---------|---------|
| II. Оборотні активи                                                    |         |         |       |       |         |         |
| Запаси                                                                 | 236823  | 337827  | 13,62 | 17,15 | 101004  | 42,65   |
| Виробничі запаси                                                       | 109133  | 162292  | 6,28  | 8,24  | 53159   | 13,7    |
| Незавершене виробництво                                                | 18789   | 28820   | 1,08  | 1,46  | 10031   | 53,39   |
| Готова продукція                                                       | 107678  | 146098  | 6,19  | 7,42  | 38420   | 35,68   |
| Товари                                                                 | 1223    | 617     | 0,07  | 0,03  | (606)   | (49,55) |
| Дебіторська заборгованість<br>за продукцію, товари, роботи,<br>послуги | 300598  | 300765  | 17,29 | 15,27 | 167     | 0,06    |
| Дебіторська заборгованість<br>за розрахунками:<br>за виданими авансами | 31154   | 35173   | 1,79  | 1,79  | 4019    | 12,9    |
| з бюджетом                                                             | 5398    | 9810    | 0,31  | 0,5   | 4412    | 81,73   |
| у тому числі з податку на<br>прибуток                                  | 0       | 224     | 0     | 0,01  | 224     | -       |
| з нарахованих доходів                                                  | 40      | 0       | 0,002 | 0     | (40)    | (100)   |
| Інша поточна дебіторська<br>заборгованість                             | 2411    | 3434    | 0,14  | 0,17  | 1023    | 42,43   |
| Поточні фінансові інвестиції                                           | 974     | 0       | 0,06  | 0     | (974)   | (100)   |
| Гроші та їх еквіваленти                                                | 52093   | 21784   | 3     | 1,11  | (30309) | (58,18) |
| Готівка                                                                | 201     | 14      | 0,01  | 0,001 | (187)   | (93,03) |
| Рахунки в банках                                                       | 51892   | 21770   | 2,98  | 1,11  | (30122) | (58,05) |
| Інші оборотні активи                                                   | 414     | 471     | 0,02  | 0,02  | 57      | 13,77   |
| Усього за розділом II                                                  | 629905  | 709264  | 36,23 | 36    | 79359   | 12,6    |
| Баланс                                                                 | 1738703 | 1969998 | 100   | 100   | 231295  | 13,3    |

Аналізуючи таблицю 2.1 можна зробити висновок, що позитивною рисою є збільшення валюти балансу на 01.01.16., у порівнянні із 01.01.15., на 231295 тис. грн. Спостерігається також приріст вартості оборотних й необоротних активів на 79359 (12,6 %) і 151936 тис. грн. (13,7%). Вартість основних засобів на кінець року збільшилась на 67234 тис. грн., це означає що підприємство проводило оновлення устаткування.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги на кінець 2015 року збільшилась, збільшення склало 167 тис. грн., це означає що підприємство

недоотримало кошти за продані товари. Запаси ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» на кінець 2015 року зросли на 101 004 тис. грн.

Вартість незавершених капітальних інвестицій на кінець 2015 року в порівнянні з початком збільшилась на 81838 тис. грн. Вартість основних засобів на кінець 2015 року в порівнянні з початком зросла на 67234 тис. грн., що свідчить про те, що підприємство провело оновлення матеріально-технічної бази. За рахунок необоротних активів вартість майна збільшилась на 151 936 тис. грн.

Отже, у 2015 році вартість майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» збільшилась на 231 295 тис. грн., за рахунок збільшення оборотних активів, а також необоротних активів.

Таблиця 2.2

### Джерела утворення майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» у 2015 році

| Показник                                      | Абсолютне значення, тис. грн. |                           | Питома вага, %             |                           | Відхилення |       |
|-----------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------|----------------------------|---------------------------|------------|-------|
|                                               | На початок звітної періоду    | На кінець звітної періоду | На початок звітної періоду | На кінець звітної періоду | тис. грн.  | %     |
| 1                                             | 2                             | 3                         | 4                          | 5                         | 6          | 7     |
| Пасив                                         |                               |                           |                            |                           |            |       |
| I. Власний капітал                            |                               |                           |                            |                           |            |       |
| Зареєстрований (пайовий) капітал              | 36366                         | 36366                     | 2,09                       | 1,85                      | 0          | 0     |
| Додатковий капітал                            | 21746                         | 21752                     | 1,25                       | 1,1                       | 6          | 0,03  |
| Нерозподілений прибуток                       | 1045771                       | 1329161                   | 60,15                      | 67,47                     | 283390     | 27,1  |
| Вилучений капітал                             | ( 6503 )                      | ( 6503 )                  | (0,37)                     | (0,33)                    | 0          | 0     |
| Неконтрольована частка                        | 13361                         | 16329                     | 0,77                       | 0,83                      | 2968       | 22,21 |
| Усього за розділом I                          | 1110741                       | 1397105                   | 63,88                      | 70,92                     | 286364     | 25,78 |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення |                               |                           |                            |                           |            |       |
| Пенсійні зобов'язання                         | 2695                          | 3614                      | 0,16                       | 0,18                      | 919        | 34,1  |

## Продовження табл.2.2

| 1                                                                      | 2       | 3       | 4     | 5     | 6        | 7       |
|------------------------------------------------------------------------|---------|---------|-------|-------|----------|---------|
| Довгострокові кредити банків                                           | 28290   | 233899  | 1,63  | 11,87 | 205609   | 726,79  |
| Інші довгострокові зобов'язання                                        | 5288    | 7004    | 0,3   | 0,36  | 1716     | 32,45   |
| Цільове фінансування                                                   | 1250    | 830     | 0,07  | 0,04  | (420)    | (33,6)  |
| Усього за розділом II                                                  | 37523   | 245347  | 2,16  | 12,45 | 207824   | 553,86  |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення                               |         |         |       |       |          |         |
| Короткострокові кредити банків                                         | 352654  | 108837  | 20,28 | 5,52  | (243817) | (69,14) |
| Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями | 64158   | 38927   | 3,69  | 1,98  | (25231)  | (39,33) |
| за товари, роботи, послуги                                             | 81007   | 105936  | 4,66  | 5,38  | 24929    | 30,77   |
| за розрахунками з бюджетом                                             | 21797   | 5077    | 1,25  | 0,26  | (16720)  | (76,71) |
| за у тому числі з податку на прибуток                                  | 18301   | 1714    | 1,05  | 0,09  | (16587)  | (90,63) |
| за розрахунками зі страхування                                         | 5147    | 4107    | 0,3   | 0,21  | (1040)   | (20,21) |
| за розрахунками з оплати праці                                         | 28944   | 34189   | 1,66  | 1,74  | 5245     | 18,12   |
| за одержаними авансами                                                 | 563     | 893     | 0,03  | 0,05  | 330      | 58,61   |
| за розрахунками з учасниками                                           | 249     | 108     | 0,01  | 0,01  | (141)    | (56,63) |
| Поточні забезпечення                                                   | 33123   | 26472   | 1,91  | 1,34  | (6651)   | (20,08) |
| Доходи майбутніх періодів                                              | 435     | 420     | 0,03  | 0,02  | (15)     | (3,45)  |
| Інші поточні зобов'язання                                              | 2362    | 2580    | 0,14  | 0,13  | 218      | 9,23    |
| Усього за розділом III                                                 | 590439  | 327546  | 33,96 | 16,63 | (262893) | (44,53) |
| Баланс                                                                 | 1738703 | 1969998 | 100   | 100   | 231295   | 13,3    |

Аналізуючи таблицю 2.2 можна зробити висновок, що позитивною рисою є збільшення валюти балансу на 01.01.16. у порівнянні із 01.01.15. на 231295 тис. грн. Спостерігається також зменшення поточних зобов'язань та забезпечень на 262893 тис. грн. (44,53%), збільшення відносної частини власного капіталу з 63,88% до 70,92%. На підприємстві, відповідно, за 2015 рік стався процес збільшення грошових потоків, що є позитивною рисою у діяльності підприємства.

Негативне: збільшення довгострокових зобов'язань на 207 824 тис. грн. (553,86%).

Таблиця 2.3

**Склад та структура майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» за 2015 рік**

| Показник                                                                                                         | Абсолютне значення,<br>тис. грн. |                                 | Питома вага, %                   |                                 | Відхилення |         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------|------------|---------|
|                                                                                                                  | На початок<br>звітної<br>періоду | На кінець<br>звітної<br>періоду | На початок<br>звітної<br>періоду | На кінець<br>звітної<br>періоду | тис. грн.  | %       |
| 1                                                                                                                | 2                                | 3                               | 4                                | 5                               | 6          | 7       |
| Актив                                                                                                            |                                  |                                 |                                  |                                 |            |         |
| I. Необоротні активи                                                                                             |                                  |                                 |                                  |                                 |            |         |
| Нематеріальні активи:                                                                                            | 25940                            | 33589                           | 1,32                             | 1,23                            | 7649       | 29,49   |
| первісна вартість                                                                                                | 43798                            | 63966                           | 2,22                             | 2,34                            | 20168      | 46,05   |
| накопичена амортизація                                                                                           | 17858                            | 30377                           | 0,9                              | 1,11                            | 12519      | 70,1    |
| Незавершені капітальні інвестиції                                                                                | 191196                           | 451659                          | 9,71                             | 16,5                            | 260463     | 136,23  |
| Основні засоби:                                                                                                  | 1027527                          | 1038460                         | 52,16                            | 37,95                           | 10933      | 1,06    |
| первісна вартість                                                                                                | 1503188                          | 1639103                         | 76,31                            | 59,89                           | 135915     | 9,04    |
| знос                                                                                                             | 475661                           | 600643                          | 24,15                            | 21,94                           | 124982     | 26,28   |
| Інвестиційна нерухомість:                                                                                        | 2885                             | 1148                            | 0,15                             | 0,04                            | (1737)     | (60,21) |
| первісна вартість                                                                                                | 5950                             | 2038                            | 0,3                              | 0,07                            | (3912)     | (65,75) |
| знос                                                                                                             | 3065                             | 890                             | 0,15                             | 0,03                            | (2175)     | (70,96) |
| Довгострокові фінансові інвестиції:<br>які обліковуються за<br>методом участі в<br>капіталі інших<br>підприємств | 2240                             | 3275                            | 0,11                             | 0,12                            | 1035       | 46,21   |
| Довгострокова<br>дебіторська<br>заборгованість                                                                   | 2452                             | 3051                            | 0,12                             | 0,11                            | 599        | 24,43   |
| Відстрочені податкові активи                                                                                     | 8494                             | 54299                           | 0,43                             | 1,98                            | 45805      | 539,26  |
| Усього за розділом I                                                                                             | 1260734                          | 1585481                         | 64                               | 57,93                           | 324747     | 25,76   |
| II. Оборотні активи                                                                                              |                                  |                                 |                                  |                                 |            |         |
| Запаси                                                                                                           | 337827                           | 457560                          | 17,15                            | 16,72                           | 119733     | 35,44   |

Продовження табл.2.3

| 1                                                                | 2       | 3       | 4     | 5     | 6       | 7       |
|------------------------------------------------------------------|---------|---------|-------|-------|---------|---------|
| Виробничі запаси                                                 | 162292  | 241876  | 8,24  | 8,84  | 79584   | 49,04   |
| Незавершене виробництво                                          | 28820   | 33108   | 1,46  | 1,21  | 4228    | 14,88   |
| Готова продукція                                                 | 146098  | 182101  | 7,42  | 6,65  | 36003   | 24,62   |
| Товари                                                           | 617     | 475     | 0,03  | 0,02  | (142)   | (23,01) |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 300765  | 471899  | 15,27 | 17,24 | 171134  | 56,9    |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами | 35173   | 24391   | 1,79  | 0,89  | (10782) | (30,65) |
| з бюджетом                                                       | 9810    | 86741   | 0,5   | 3,17  | 76931   | 784,21  |
| у тому числі з податку на прибуток                               | 224     | 10839   | 0,01  | 0,4   | 10615   | 4738,84 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                          | 3434    | 12090   | 0,18  | 0,44  | 8656    | 252,07  |
| Гроші та їх еквіваленти                                          | 21784   | 96835   | 1,11  | 3,54  | 75051   | 344,52  |
| Готівка                                                          | 14      | 8       | 0,001 | 0,001 | (6)     | (42,86) |
| Рахунки в банках                                                 | 21770   | 96827   | 1,11  | 3,54  | 75057   | 344,77  |
| Інші оборотні активи                                             | 471     | 955     | 0,02  | 0,03  | 484     | 102,76  |
| Усього за розділом II                                            | 709264  | 1150471 | 36    | 42,04 | 441207  | 62,21   |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття  | 0       | 804     | 0     | 0,03  | 804     | -       |
| Баланс                                                           | 1969998 | 2736756 | 100   | 100   | 766758  | 38,92   |

За даними таблиці 2.3 можна зробити висновок, що на кінець 2016 року вартість майна збільшилась на 766 758 тис. грн. Це викликано збільшенням вартості оборотних активів на суму 441 207 грн. На кінець звітного періоду проти початку вартість оборотних активів складала 1 150 471 тис. грн. (42,04% вартості майна).

Вартість незавершених капітальних інвестицій на кінець 2016 року в порівнянні з початком збільшилась на 260 463 тис. грн. Вартість основних

засобів на кінець 2016 року в порівнянні з початком зросла на 10 933 тис. грн., що свідчить про те, що підприємство провело оновлення матеріально-технічної бази. За рахунок необоротних активів вартість майна збільшилась на 324 747 тис. грн.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги на кінець 2016 року збільшилась, збільшення склало 171 134 тис. грн., це означає що підприємство недоотримало кошти за продані товари. Запаси ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» на кінець 2016 року зросли на 119 733 тис. грн. Отже, у 2016 році вартість майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» збільшилась на 766 758 тис. грн., за рахунок збільшення оборотних активів, а також необоротних активів.

Таблиця 2.4

### Джерела утворення майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» у 2016 році

| Показник                                      | Абсолютне значення, тис. грн. |                            | Питома вага, %              |                            | Відхилення |          |
|-----------------------------------------------|-------------------------------|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|------------|----------|
|                                               | На початок звітного періоду   | На кінець звітного періоду | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду | тис. грн.  | %        |
| 1                                             | 2                             | 3                          | 4                           | 5                          | 6          | 7        |
| Пасив                                         |                               |                            |                             |                            |            |          |
| I. Власний капітал                            |                               |                            |                             |                            |            |          |
| Зареєстрований (пайовий) капітал              | 36366                         | 36366                      | 1,85                        | 1,33                       | 0          | -        |
| Додатковий капітал                            | 21752                         | 22868                      | 1,1                         | 0,84                       | 1116       | 5,13     |
| Накопичені курсові різниці                    | 0                             | 1584                       | 0                           | 0,06                       | 1584       | -        |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)   | 1329161                       | 1684033                    | 67,47                       | 61,53                      | 354872     | 26,7     |
| Вилучений капітал                             | ( 6503 )                      | ( 0 )                      | (0,33)                      | 0                          | 6503       | 100      |
| Неконтрольована частка                        | 16329                         | -388                       | 0,83                        | (0,01)                     | (16717)    | (102,38) |
| Усього за розділом I                          | 1397105                       | 1742879                    | 70,92                       | 63,68                      | 345774     | 24,75    |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення |                               |                            |                             |                            |            |          |
| Пенсійні зобов'язання                         | 3614                          | 15890                      | 0,18                        | 0,58                       | 12276      | 339,68   |
| Довгострокові кредити банків                  | 233899                        | 252414                     | 11,87                       | 9,22                       | 18515      | 7,92     |

Продовження табл.2.4

| 1                                                                      | 2       | 3       | 4     | 5     | 6      | 7       |
|------------------------------------------------------------------------|---------|---------|-------|-------|--------|---------|
| Інші довгострокові зобов'язання                                        | 7004    | 7329    | 0,36  | 0,27  | 325    | 4,64    |
| Цільове фінансування                                                   | 830     | 421     | 0,04  | 0,02  | (409)  | (49,28) |
| Усього за розділом II                                                  | 245347  | 276054  | 12,45 | 10,09 | 30707  | 12,52   |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення                               |         |         |       |       |        |         |
| Короткострокові кредити банків                                         | 108837  | 272841  | 5,52  | 9,97  | 164004 | 150,69  |
| Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями | 38927   | 94325   | 1,98  | 3,45  | 55398  | 142,31  |
| за товари, роботи, послуги                                             | 105936  | 221980  | 5,38  | 8,11  | 116044 | 109,54  |
| за розрахунками з бюджетом                                             | 5077    | 3465    | 0,26  | 0,13  | (1612) | (31,75) |
| за у тому числі з податку на прибуток                                  | 1714    | 0       | 0,09  | 0     | (1714) | (100)   |
| За розрахунками зі страхування                                         | 4107    | 4439    | 0,21  | 0,16  | 332    | 8,08    |
| за розрахунками з оплати праці                                         | 34189   | 67947   | 1,74  | 2,48  | 33758  | 98,74   |
| за одержаними авансами                                                 | 893     | 11946   | 0,05  | 0,44  | 11053  | 1237,74 |
| за розрахунками з учасниками                                           | 108     | 371     | 0,01  | 0,01  | 263    | 243,52  |
| Поточні забезпечення                                                   | 26472   | 32853   | 1,34  | 1,2   | 6381   | 24,1    |
| Доходи майбутніх періодів                                              | 420     | 409     | 0,02  | 0,01  | (11)   | (2,62)  |
| Інші поточні зобов'язання                                              | 2580    | 7247    | 0,13  | 0,26  | 4667   | 180,89  |
| Усього за розділом III                                                 | 327546  | 717823  | 16,63 | 26,23 | 390277 | 119,15  |
| Баланс                                                                 | 1969998 | 2736756 | 100   | 100   | 766758 | 38,92   |

Позитивним показником при дослідженні таблиці 2.4 є збільшення валюти балансу на 766758 тис. грн. (38,92%) за 2016 рік. На підприємстві стався процес збільшення грошових потоків, що є позитивної рисою у діяльності підприємства. Власний капітал збільшився на 345774 тис. грн. (24,75%), але питома вага на 01.01.16. складала 70,92%, а на 01.01.17. змінилась до 63,38%.

Негативним можна назвати збільшення довгострокових зобов'язань і забезпечень на 30707 тис. грн. (12,52%) та поточних зобов'язань і забезпечень на 390277 тис. грн. (119,5%) за 2016 рік.

Таблиця 2.5

### Склад та структура майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» за 2017 рік

| Показник                                                                                              | Абсолютне значення,<br>тис. грн.    |                                 | Питома вага, %                      |                                    | Відхилення   |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|--------------|---------|
|                                                                                                       | На<br>початок<br>звітної<br>періоду | На кінець<br>звітної<br>періоду | На<br>початок<br>звітної<br>періоду | На<br>кінець<br>звітної<br>періоду | тис.<br>грн. | %       |
| 1                                                                                                     | 2                                   | 3                               | 4                                   | 5                                  | 6            | 7       |
| I. Необоротні активи                                                                                  |                                     |                                 |                                     |                                    |              |         |
| Нематеріальні активи:                                                                                 | 33589                               | 36556                           | 1,23                                | 1,06                               | 2967         | 8,83    |
| первісна вартість                                                                                     | 63966                               | 75832                           | 2,34                                | 2,2                                | 11866        | 18,55   |
| накопичена амортизація                                                                                | 30377                               | 39276                           | 1,11                                | 1,14                               | 8899         | 29,29   |
| Незавершені капітальні інвестиції                                                                     | 451659                              | 619653                          | 16,5                                | 17,99                              | 167994       | 37,2    |
| Основні засоби:                                                                                       | 1038460                             | 1135633                         | 37,94                               | 32,97                              | 97173        | 9,36    |
| первісна вартість                                                                                     | 1639103                             | 1880955                         | 59,89                               | 54,61                              | 241852       | 14,76   |
| знос                                                                                                  | 600643                              | 745322                          | 21,95                               | 21,64                              | 144679       | 24,09   |
| Інвестиційна нерухомість:                                                                             | 1148                                | 1015                            | 0,04                                | 0,03                               | (133)        | (11,59) |
| первісна вартість                                                                                     | 2038                                | 2037                            | 0,07                                | 0,06                               | (1)          | (0,05)  |
| знос                                                                                                  | 890                                 | 1022                            | 0,03                                | 0,03                               | 132          | 14,83   |
| Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються з а методом участі в капіталі інших підприємств | 3275                                | 3195                            | 0,12                                | 0,09                               | (80)         | (2,44)  |
| Довгострокова дебіторська заборгованість                                                              | 3051                                | 2000                            | 0,11                                | 0,06                               | (1051)       | (34,45) |
| Відстрочені податкові активи                                                                          | 54299                               | 36252                           | 1,98                                | 1,05                               | (18047)      | (33,24) |
| Усього за розділом I                                                                                  | 1585481                             | 1834304                         | 57,93                               | 53,26                              | 248823       | 15,69   |
| II. Оборотні активи                                                                                   |                                     |                                 |                                     |                                    |              |         |
| Запаси                                                                                                | 457560                              | 715024                          | 16,72                               | 20,76                              | 257464       | 56,27   |
| Виробничі запаси                                                                                      | 241876                              | 348803                          | 8,84                                | 10,13                              | 106 927      | 44,21   |

Продовження табл.2.5

| 1                                                                       | 2       | 3       | 4     | 5     | 6      | 7       |
|-------------------------------------------------------------------------|---------|---------|-------|-------|--------|---------|
| Незавершене виробництво                                                 | 33108   | 41694   | 1,21  | 1,21  | 8586   | 25,93   |
| Готова продукція                                                        | 182101  | 323114  | 6,65  | 9,38  | 141013 | 77,44   |
| Товари                                                                  | 475     | 1413    | 0,02  | 0,04  | 938    | 197,47  |
| Дебіторська заборгованість<br>за продукцію, товари, роботи,<br>послуги  | 471899  | 581240  | 17,24 | 16,88 | 109341 | 23,17   |
| Дебіторська заборгованість<br>за розрахунками:<br>за виданими авансами  | 24391   | 30949   | 0,89  | 0,9   | 6558   | 26,89   |
| з бюджетом                                                              | 86741   | 89877   | 3,17  | 2,61  | 3136   | 3,62    |
| у тому числі з податку на<br>прибуток                                   | 10839   | 20175   | 0,4   | 0,59  | 9336   | 86,13   |
| Інша поточна дебіторська<br>заборгованість                              | 12090   | 9577    | 0,44  | 0,28  | (2513) | (20,79) |
| Гроші та їх еквіваленти                                                 | 96835   | 182549  | 3,54  | 5,3   | 85714  | 88,52   |
| Готівка                                                                 | 8       | 1       | 0,01  | 0,01  | (7)    | (87,5)  |
| Рахунки в банках                                                        | 96827   | 182548  | 3,54  | 5,3   | 85721  | 88,53   |
| Інші оборотні активи                                                    | 955     | 821     | 0,03  | 0,02  | (134)  | (14,03) |
| Усього за розділом II                                                   | 1150471 | 1610037 | 42,04 | 46,74 | 459566 | 39,95   |
| III. Необоротні активи, утриму<br>вані для продажу, та групи<br>вибуття | 804     | 0       | 0,03  | 0     | (804)  | -       |
| Баланс                                                                  | 2736756 | 3444341 | 100   | 100   | 707585 | 25,85   |

За даними таблиці 2.5 можна зробити висновок, що на кінець 2017 року вартість майна збільшилась на 707 585 тис. грн. Це викликано збільшенням вартості оборотних активів на суму 459 566 грн. На кінець звітного періоду проти початку вартість оборотних активів складала 1 610 037 тис. грн. (46,74% вартості майна).

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги на кінець 2017 року збільшилась, збільшення склало 109 341 тис. грн., це означає що підприємство недоотримало кошти за продані товари. Запаси ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» на кінець 2017 року зросли на 257 464 тис. грн.

Вартість незавершених капітальних інвестицій на кінець 2017 року в порівнянні з початком збільшилась на 167 994 тис. грн. Вартість основних засобів на кінець 2017 року в порівнянні з початком зросла на 97 173 тис. грн., що свідчить про те, що підприємство провело оновлення матеріально-технічної бази. За рахунок необоротних активів вартість майна збільшилась на 248 823 тис. грн.

Отже, у 2017 році вартість майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» збільшилась на 707 585 тис. грн., за рахунок збільшення оборотних активів, а також необоротних активів.

Таблиця 2.6

### Джерела утворення майна ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» у 2017 році

| Показник                                         | Абсолютне значення,<br>тис. грн.    |                                 | Питома вага, %                      |                                 | Відхилення   |             |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|--------------|-------------|
|                                                  | На<br>початок<br>звітної<br>періоду | На кінець<br>звітної<br>періоду | На<br>початок<br>звітної<br>періоду | На кінець<br>звітної<br>періоду | тис.<br>грн. | %           |
| 1                                                | 2                                   | 3                               | 4                                   | 5                               | 6            | 7           |
| Пасив                                            |                                     |                                 |                                     |                                 |              |             |
| I. Власний капітал                               |                                     |                                 |                                     |                                 |              |             |
| Зареєстрований (пайовий)<br>капітал              | 36366                               | 36366                           | 1,33                                | 1,06                            | 0            | 0           |
| Додатковий капітал                               | 22868                               | 23967                           | 0,83                                | 0,69                            | 1099         | 4,81        |
| Накопичені курсові різниці                       | 1584                                | 2683                            | 0,05                                | 0,07                            | 1099         | 69,38       |
| Нерозподілений прибуток<br>(непокритий збиток)   | 1684033                             | 2070560                         | 61,53                               | 60,11                           | 386527       | 22,95       |
| Неконтрольована частка                           | (388)                               | (358)                           | (0,01)                              | (0,01)                          | 30           | 7,73        |
| Усього за розділом I                             | 1742879                             | 2130535                         | 63,68                               | 61,85                           | 387656       | 22,24       |
| II. Довгострокові<br>зобов'язання і забезпечення |                                     |                                 |                                     |                                 |              |             |
| Пенсійні зобов'язання                            | 15890                               | 20331                           | 0,58                                | 0,59                            | 4441         | 27,95       |
| Довгострокові кредити банків                     | 252414                              | 261278                          | 9,22                                | 7,58                            | 8864         | 3,51        |
| Інші довгострокові<br>зобов'язання               | 7329                                | 970                             | 0,27                                | 0,03                            | (6359)       | (86,76<br>) |

Продовження табл.2.6

| 1                                                                         | 2       | 3       | 4     | 5     | 6       | 7       |
|---------------------------------------------------------------------------|---------|---------|-------|-------|---------|---------|
| Цільове фінансування                                                      | 421     | 115     | 0,02  | 0,01  | (306)   | (72,68) |
| Усього за розділом II                                                     | 276054  | 282694  | 10,09 | 8,21  | 6640    | 2,4     |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення                                  |         |         |       |       |         |         |
| Короткострокові кредити банків                                            | 272841  | 443359  | 9,97  | 12,87 | 170518  | 62,5    |
| Поточна кредиторська заборгованість:<br>за довгостроковими зобов'язаннями | 94325   | 161815  | 3,45  | 4,7   | 67490   | 71,55   |
| за товари, роботи, послуги                                                | 221980  | 291015  | 8,11  | 8,45  | 69035   | 31,09   |
| за розрахунками з бюджетом                                                | 3465    | 5607    | 0,13  | 0,16  | 2142    | 61,82   |
| За розрахунками зі страхування                                            | 4439    | 805     | 0,16  | 0,02  | (3634)  | (81,87) |
| за розрахунками з оплати праці                                            | 67947   | 80428   | 2,48  | 2,34  | 12481   | 18,37   |
| за одержаними авансами                                                    | 11946   | 136     | 0,44  | 0,01  | (11810) | (98,86) |
| За розрахунками з учасниками                                              | 371     | 11442   | 0,01  | 0,33  | 11071   | 2984,1  |
| Поточні забезпечення                                                      | 32853   | 29746   | 1,2   | 0,86  | (3107)  | (9,46)  |
| Доходи майбутніх періодів                                                 | 409     | 306     | 0,02  | 0,01  | (103)   | (25,18) |
| Інші поточні зобов'язання                                                 | 7247    | 6453    | 0,26  | 0,19  | (794)   | (10,96) |
| Усього за розділом III                                                    | 717823  | 1031112 | 26,23 | 29,94 | 313289  | 43,64   |
| Баланс                                                                    | 2736756 | 3444341 | 100   | 100   | 707585  | 25,85   |

За даними таблиці 2.6 на кінець 2017 року капітал ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» збільшився на 707 585 тис. грн., або на 25,85%. Найбільших змін зазнав власний капітал, який збільшився на 387 656 тис. грн.

У той час поточні зобов'язання на початок року складали 717 823 тис. грн., а на кінець 1 031 112 тис. грн., тобто зросли на 313 289 тис. грн., або на 43,64%. В структурі капіталу на кінець року вони складали 29,94%, що на 3,71% більше ніж на початок року.

Позитивна динаміка відзначилась із власним капіталом, який збільшився на 387 656 тис. грн., але питома вага власного капіталу зменшилась на 1,83%, що дещо послабило фінансову незалежність ТОВ ЗНА «Лідер Електрик».

Довгострокові зобов'язання збільшилися на 6640 тис. грн., за рахунок збільшення довгострокових кредитів банків то збільшення пенсійних зобов'язань. Таким чином, незважаючи на зростання поточних зобов'язань на кінець року, власний капітал займав найбільшу питому вагу, тобто відзначилась позитивна тенденція до збільшення власного капіталу.

Нерозподілений прибуток на кінець 2017 року зріс на 386 527 тис. грн. Стан підприємства стабільний завдяки високому рівню збільшення нерозподіленого прибутку, що характеризує ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» як підприємство прибуткове і фінансово стабільне. Але відсутність резервного та інших видів капіталу все ж ставить певну загрозу для діяльності підприємства у майбутньому.

Таблиця 2.7

### Показники фінансової стійкості

| № | Коефіцієнт                                                 | 2015            |                | 2016            |                | 2017            |                |
|---|------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|
|   |                                                            | Початок періоду | Кінець періоду | Початок періоду | Кінець періоду | Початок періоду | Кінець періоду |
| 1 | 2                                                          | 3               | 4              | 5               | 6              | 7               | 8              |
| 1 | Коефіцієнт фінансової автономії                            | 0,64            | 0,71           | 0,71            | 0,64           | 0,64            | 0,62           |
| 2 | Коефіцієнт фінансової залежності                           | 2,94            | 6,01           | 6,01            | 3,81           | 3,81            | 3,34           |
| 3 | Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами | -0,82           | -1,32          | -1,32           | -0,75          | -0,75           | -0,5           |

Проаналізувавши таблицю 2.7, а саме коефіцієнт фінансової автономії можна зробити висновок:

- на початок та на кінець 2015 року коефіцієнт менший ніж нормативне значення, а це означає що підприємство не може виконати зовнішні

зобов'язання за рахунок власних активів. Тим паче на кінець періоду спостерігається зменшення коефіцієнту що є негативною тенденцією.

- на протязі 2016 року показник менший від нормативного значення, підприємство надалі не може виконувати свої зовнішні зобов'язання за рахунок власних коштів. Але спостерігається тенденція до збільшення показника, і це є позитивним явищем.

- в період 2017 року показник все ще не відповідає нормативному значенню, тобто підприємство не має достатньої кількості власних коштів для покриття своїх зовнішніх зобов'язання. Коефіцієнт надалі продовжує зростати, якщо така тенденція продовжиться, то через декілька років підприємство зможе за рахунок власних коштів покрити зовнішні зобов'язання.

Аналізуючи коефіцієнт фінансової залежності можна зробити висновок, що:

- протягом 2015 року коефіцієнт не відповідає нормативному значенню. На початок періоду на одиницю власного капіталу припадає 2,94 одиниць сукупних джерел, на кінець періоду – 6,01 одиниця сукупних джерел. Спостерігається тенденція збільшення коефіцієнта, а це є негативним явищем. Це означає, що власники самотужки не можуть фінансувати підприємство.

- на початок та кінець 2016 року коефіцієнт знаходиться поза межами нормативного значення. На початок періоду на одиницю власного капіталу припадає 6,01 одиниця сукупних джерел, на кінець періоду – 3,81. Показник спадає, що є позитивним явищем.

- у 2017 році показник знаходиться поза межами нормативного значення, але все ще продовжує спадати. На початок періоду на одиницю власного капіталу припадає 3,81 одиниць сукупних джерел, на кінець – 3,34.

Проаналізувавши коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами можна зробити висновок, що:

- на початок 2015 року коефіцієнт був менший нормативного значення, що є негативним значення, на кінець періоду (-0,82) стрімко впав порівняно з початком періоду (-1,32). Значення нижче нормативного, це

свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів;

- протягом 2016 року коефіцієнт не знаходиться в межах рекомендованого значення (на початок періоду – -1,32, на кінець – - 0,75). Тобто підприємство не має абсолютної можливості перетворення активів у ліквідні кошти. Значення нижче нормативного, це свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів. Але спостерігається тенденція позитивних змін – збільшення показника;

- у 2017 році тенденція до збільшення показника продовжується, але показник все ще не знаходиться в рекомендованих межах (на початок періоду – -0,75, на кінець – -0,50). Значення нижче нормативного, це свідчить про значну фінансову залежність підприємства від зовнішніх кредиторів.

## **2.2. Аналіз основних показників ліквідності підприємства в умовах економічної нестабільності**

Ліквідність балансу виявляється в ступені покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає строку погашення зобов'язань. Ліквідність балансу досягається встановленням рівності між зобов'язаннями підприємства та його активами.

Технічна сторона аналізу ліквідності балансу полягає в зіставленні засобів в активі із зобов'язаннями в пасиві. При цьому активи повинні бути згруповані за ступенем їх ліквідності і розташовані у порядку зменшення ліквідності, а зобов'язання – за строками їх погашення і розташовані у порядку зростання строків оплати. Активи підприємства залежно від швидкості перетворення їх на гроші поділяються на чотири групи:

Найліквідніші активи А1. До цієї групи належать грошові кошти і поточні фінансові інвестиції. Використовуючи коди рядків повної форми

балансу, можна записати алгоритм розрахунку цієї групи.

Активи, що швидко реалізуються А2. До цієї групи належить дебіторська заборгованість та інші активи. Дебіторська заборгованість – теж ліквідний актив, оскільки передбачається, що дебітори оплатять рахунок у найближчому майбутньому.

Активи, що повільно реалізуються А3. До групи належать «Запаси» плюс із I розділу балансу вносять рядок «Довгострокові фінансові інвестиції».

Активи, що важко реалізуються А4. До групи належать статті I розділу балансу, за винятком рядка, який увійшов до групи "Активи, що повільно реалізуються".

Зобов'язання підприємства (статті пасиву балансу) також групуються в чотири групи і розташовуються за ступенем терміновості їх оплати.

Найтерміновіші зобов'язання П1. До групи належить кредиторська заборгованість.

Короткострокові пасиви П2. До групи включають короткострокові кредити і позики та інші короткострокові пасиви.

Довгострокові пасиви П3. До групи належать довгострокові зобов'язання.

До групи беруть рядки I та II розділів пасиву балансу плюс рядок 1800 розділу V. Для збереження балансу активу і пасиву підсумок цієї групи зменшується на величину рядка "Витрати майбутніх періодів" III розділу активу балансу. Для визначення ліквідності балансу треба зіставити розрахунки, які були зроблені, груп активів і груп зобов'язань.

Таблиця 2.8

#### Співвідношення груп активів і пасивів на початок 2015 року

| Актив | Значення, тис. грн | Пасив | Значення, тис. грн | Порівняння |
|-------|--------------------|-------|--------------------|------------|
| 6A1   | 53 067             | П1    | 201 865            | A1 < П1    |
| A2    | 340 015            | П2    | 352 654            | A2 < П2    |
| A3    | 477 423            | П3    | 37 523             | A3 > П3    |
| A4    | 1 101 644          | П4    | 1 148 264          | A4 < П4    |

Тобто на початок 2015 року недотримані перше та друге співвідношення. Це показує що підприємство є не ліквідним. Потрібно вживати негайних заходів для підвищення платоспроможності та ліквідності підприємства.

Таблиця 2.9

### Співвідношення груп активів і пасивів на кінець 2015 року

| Актив | Значення, тис. Грн. | Пасив | Значення, тис. Грн. | Порівняння |
|-------|---------------------|-------|---------------------|------------|
| A1    | 21 784              | П1    | 189 327             | A1 < П1    |
| A2    | 349 653             | П2    | 108 837             | A2 > П2    |
| A3    | 677 894             | П3    | 245 347             | A3 > П3    |
| A4    | 1 258 494           | П4    | 1 442 452           | A4 < П4    |

Ми бачимо, що ситуація дещо покращилася і на кінець звітного періоду недотримується тільки перше співвідношення. Дана тенденція свідчить про дуже низький рівень поточної ліквідності підприємства. Підприємству потрібно вживати негайних заходів по забезпеченню себе ліквідними активами, які в будь-який момент можна перетворити на гроші.

Визначимо співвідношення на початок 2016 року:

Таблиця 2.10

### Співвідношення груп активів і пасивів на початок 2016 року

| Актив | Значення, тис. Грн. | Пасив | Значення, тис. Грн. | Порівняння |
|-------|---------------------|-------|---------------------|------------|
| A1    | 21 784              | П1    | 189 327             | A1 < П1    |
| A2    | 349 653             | П2    | 108 837             | A2 > П2    |
| A3    | 677 894             | П3    | 245 347             | A3 > П3    |
| A4    | 1 258 494           | П4    | 1 442 452           | A4 < П4    |

У порівнянні з 2015 роком ситуація не змінюється. Підприємство все ще має проблеми з найліквіднішими активами. Тобто на початок звітного періоду недотримане перше співвідношення. Дана тенденція свідчить про дуже низький рівень поточної ліквідності підприємства. Підприємству потрібно вживати

негайних заходів по забезпеченню себе ліквідними активами, які в будь-який момент можна перетворити на гроші.

Таблиця 2.11

**Співвідношення груп активів і пасивів на кінець 2016 року**

| Актив | Значення, тис. грн | Пасив | Значення, тис. грн | Порівняння |
|-------|--------------------|-------|--------------------|------------|
| A1    | 96 835             | П1    | 404 473            | A1 < П1    |
| A2    | 596 076            | П2    | 272 841            | A2 > П2    |
| A3    | 918 395            | П3    | 276 054            | A3 > П3    |
| A4    | 1 582 206          | П4    | 2 018 129          | A4 < П4    |

На початок звітної періоду недотримане перше співвідношення. Всі інші співвідношення виконуються. Це означає, що підприємство має проблеми з тим, що кредиторська заборгованість перевищує найліквідніші активи. Тобто у підприємства проблеми з можливістю погасити свої термінові зобов'язання.

Таблиця 2.12

**Співвідношення груп активів і пасивів на початок 2017 року**

| Актив | Значення, тис. Грн. | Пасив | Значення, тис. Грн. | Порівняння |
|-------|---------------------|-------|---------------------|------------|
| A1    | 96 835              | П1    | 404 473             | A1 < П1    |
| A2    | 596 076             | П2    | 272 841             | A2 > П2    |
| A3    | 918 395             | П3    | 276 054             | A3 > П3    |
| A4    | 1 582 206           | П4    | 2 018 129           | A4 < П4    |

Тобто на початок звітної періоду недотримане перше співвідношення. Всі інші співвідношення виконуються. Це означає що підприємство має проблеми з тим, що кредиторська заборгованість перевищує найліквідніші активи. Тобто у підприємства проблеми з можливістю погасити свої термінові зобов'язання. Дана тенденція свідчить про дуже низький рівень поточної ліквідності підприємства Підприємству потрібно вживати негайних заходів по забезпеченню себе ліквідними активами, які в будь-який момент можна перетворити на гроші.

Таблиця 2.13

**Співвідношення груп активів і пасивів на кінець 2017 року**

| Актив | Значення, тис. Грн. | Пасив | Значення, тис. Грн. | Порівняння |
|-------|---------------------|-------|---------------------|------------|
| A1    | 182 549             | П1    | 422 048             | $A1 < П1$  |
| A2    | 712 464             | П2    | 443 359             | $A2 > П2$  |
| A3    | 1 433 243           | П3    | 282 694             | $A3 > П3$  |
| A4    | 1 831 109           | П4    | 2 413 229           | $A4 < П4$  |

Проаналізувавши можна зробити виновок, що порівнянно з початком періоду ситуація стабільна, так як на кінець періоду не виконується 1 нерівність.

Порівняння першої і другої груп активів (найліквідніших активів і активів, що швидко реалізуються) з першими двома групами пасивів (найтерміновішими зобов'язаннями і короткостроковими пасивами) показує поточну ліквідність, тобто платоспроможність або неплатоспроможність підприємства в найближчий до моменту проведення аналізу час. В нашому випадку на початок і на кінець звітнього періоду підприємство неплатоспроможне.

Порівняння третьої групи активів і пасивів (активів, що повільно реалізуються, з довгостроковими зобов'язаннями) показує перспективну ліквідність, тобто прогноз платоспроможності підприємства. В нашому випадку на початок періоду прогноз платоспроможності негативний, на кінець звітнього періоду ситуація покращилася.

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто поточні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то обов'язково виконується і остання нерівність. Це означає наявність у підприємства власних оборотних коштів – тобто дотримується мінімальна умова його фінансової стійкості. Недотримання будь-якої з трьох перших нерівностей показує, що ліквідність балансу більшою або меншою мірою відрізняється від абсолютної.

Для зручності проведення аналізу ліквідності балансу й оформлення його результатів складається таблиця аналізу ліквідності балансу за наведеною нижче схемою (табл. 2.14)

| За 2017 рік                         |                 |                |                           |                 |                |             |          |
|-------------------------------------|-----------------|----------------|---------------------------|-----------------|----------------|-------------|----------|
| Актив                               | На початок року | На кінець року | Пасив                     | На початок року | На кінець року | Модифікація |          |
|                                     |                 |                |                           |                 |                | початок     | кінець   |
| 1                                   | 2               | 3              | 4                         | 5               | 6              | 7           | 8        |
| 1. Найбільш ліквідні активи         | 96 835          | 182 549        | 1. Негайні пасиви         | 404 473         | 422 048        | -307 638    | -239499  |
| 2. Активи, що швидко реалізуються   | 596 076         | 712 464        | 2. Короткострокові пасиви | 272 841         | 443 359        | 323 235     | 269 105  |
| 3. Активи, що реалізуються повільно | 918 395         | 1 433 243      | 3. Довгострокові пасиви   | 276 054         | 282 694        | 642 341     | 1150549  |
| 4. Складно-реалізовані активи       | 1 582 206       | 1 831 109      | 4. Постійні пасиви        | 2 018 129       | 2 413 229      | -435923     | -579120  |
| За 2016 рік                         |                 |                |                           |                 |                |             |          |
| Актив                               | На початок року | На кінець року | Пасив                     | На початок року | На кінець року | Модифікація |          |
|                                     |                 |                |                           |                 |                | початок     | кінець   |
| Найбільш ліквідні активи            | 21784           | 96 835         | Негайні пасиви            | 189 327         | 404 473        | -167 543    | -307 638 |
| Активи, що швидко реалізуються      | 349 653         | 596 076        | Короткострокові пасиви    | 108 837         | 272 841        | 240 816     | 323 235  |
| Активи, що реалізуються повільно    | 677894          | 918 395        | Довгострокові пасиви      | 245 347         | 276 054        | 432 547     | 642 341  |
| Складно-реалізовані активи          | 1 258 494       | 1 258 206      | Постійні пасиви           | 1 442 452       | 2 018 129      | -183 958    | -759 923 |
| За 2015 рік                         |                 |                |                           |                 |                |             |          |
| Актив                               | На початок року | На кінець року | Пасив                     | На початок року | На кінець року | Модифікація |          |
|                                     |                 |                |                           |                 |                | початок     | кінець   |

Продовження табл.2.14

| 1                                | 2         | 3         | 4                      | 5         | 6         | 7        | 8        |
|----------------------------------|-----------|-----------|------------------------|-----------|-----------|----------|----------|
| Найбільш ліквідні активи         | 53 067    | 21784     | Негайні пасиви         | 201 865   | 189 237   | -148 798 | -167 453 |
| Активи, що швидко реалізуються   | 340 015   | 349 653   | Короткострокові пасиви | 352 654   | 108 837   | -12639   | 240 816  |
| Активи, що реалізуються повільно | 477 423   | 677 894   | Довгострокові пасиви   | 37 523    | 245 347   | 439 900  | 432 547  |
| Складно-реалізовані активи       | 1 101 644 | 1 258 494 | Постійні пасиви        | 1 148 264 | 1 442 452 | -46 620  | -183958  |

З огляду на вищенаведені розрахунки ліквідність балансу відрізняється від абсолютної. Практично на протязі 3 років показники перспективної ліквідності є позитивними за рахунок відсутності довгострокових зобов'язань. Можна зробити такий висновок тому, що активи по мірі ліквідності не співпадають з мірою терміновості погашення зобов'язань.

Велике значення в аналізі ліквідності підприємства має вивчення власного оборотного капіталу (ВОК), який розраховується як різниця між оборотними активами підприємства і його короткостроковими зобов'язаннями (табл. 2.15).

Розрахунок перспективної ліквідності як прогнозованої платоспроможності розраховуємо на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Таблиця 2.15

### Показники ліквідності

| Показники ліквідності        | Значення показника, тис. грн.                                                                                                                                  |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                            | 2                                                                                                                                                              |
| 1. Власний оборотний капітал | На початок 2017 = 933992<br>На кінець 2017 = 1462849<br>На початок 2016 = 751167На кінець 2016 = 933992<br>На початок 2015 = 315986<br>На кінець 2015 = 751167 |

Продовження табл.2.15

| 1                           | 2                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. Поточна ліквідність      | Пл на початок 2017 = 15 597<br>Пл на кінець 2017 = 29606<br>Пл на початок 2016 = 73273<br>Пл на кінець 2016 = 15 597<br>Пл на початок 2015 = -161 437<br>Пл на кінець 2015 = 73 363                                     |
| 3. Перспективна ліквідність | Пер. л. на початок 2017 = 642 341<br>Пер. л. на кінець 2017 = 1150549<br>Пер. л. на початок 2016 = 432 547<br>Пер. л. на кінець 2016 = 642 341<br>Пер. л. на початок 2015 = 439 900<br>Пер. л. на кінець 2015 = 432 547 |

Власний оборотний капітал - це ресурси компанії, які вона інвестує в поточний процес одного виробничого циклу. Данні таблиці показують збільшення ВОК за три роки з 751 167 тис. грн. до 1 462 849 тис. грн.

Поточна ліквідність майже на протязі всього періоду 2015-2017 років більша 0. Це означає, що підприємство платоспроможне. Вийнятком залишається початок 2015 року, коли підприємство було не платоспроможним, але завдяки правильному менеджменту та своєчасній реакції на проблему підприємство змогло вийти з дуже тяжкого положення.

Показники перспективної платоспроможності свідчать про те, що з урахуванням майбутніх платежів та надходжень підприємство буде платоспроможним. Виходячи з розрахунків можна зробити висновок що підприємство й надалі буде платоспроможним.

Таблиця 2.16

### Групи активів по ліквідності

| 2017  |                               |                |                              |                |
|-------|-------------------------------|----------------|------------------------------|----------------|
| Актив | На початок року,<br>тис. грн. | Питома вага, % | На кінець року,<br>тис. грн. | Питома вага, % |
| 1     | 2                             | 3              | 4                            | 5              |

Продовження табл.2.16

| 1                                  | 2                             | 3             | 4                            | 5             |
|------------------------------------|-------------------------------|---------------|------------------------------|---------------|
| 1.Найбільш ліквідні активи         | 96 835                        | 3,03          | 182 549                      | 4,39          |
| 2.Активи, що швидко реалізуються   | 596 076                       | 18,67         | 712 464                      | 17,12         |
| 3.Активи, що реалізуються повільно | 918 395                       | 28,76         | 1 433 243                    | 34,46         |
| 4. Складно- реалізовані активи     | 1 582 206                     | 49,54         | 1 831 109                    | 55,86         |
| Всього                             | 3193512                       | 100           | 4159365                      | 100           |
| 2016                               |                               |               |                              |               |
| Актив                              | На початок року,<br>тис. грн. | Питома вага,% | На кінець року,<br>тис. грн  | Питома вага,% |
| 1.Найбільш ліквідні активи         | 21784                         | 0,94          | 96 835                       | 3,03          |
| 2.Активи, що швидко реалізуються   | 349 653                       | 15,15         | 596 076                      | 18,67         |
| 3.Активи, що реалізуються повільно | 677894                        | 29,37         | 918 395                      | 28,76         |
| 4. Складно- реалізовані активи     | 1 258 494                     | 54,53         | 1 582 206                    | 49,54         |
| Всього                             | 2307825                       | 100           | 3193512                      | 100           |
| 2015                               |                               |               |                              |               |
| Актив                              | На початок року, тис. грн.    | Питома вага,% | На кінець року,<br>тис. грн. | Питома вага,% |
| 1.Найбільш ліквідні активи         | 53 067                        | 2,69          | 21784                        | 0,94          |
| 2.Активи, що швидко реалізуються   | 340 015                       | 17,24         | 349 653                      | 15,15         |
| 3.Активи, що реалізуються повільно | 477 423                       | 24,21         | 677894                       | 29,37         |
| 4. Складно- реалізовані активи     | 1 101 644                     | 49,54         | 1 258 494                    | 54,53         |
| Всього                             | 1972149                       | 100           | 2307825                      | 100           |

Якщо на початок 2015 року питома вага грошових коштів в активі балансу складала 2,69 %, то на кінець 2015 року спостерігається незначне збільшення цього показника до 4,39%, але цього як і раніше не досить для того,

щоб погасити свої найбільш термінові зобов'язання самими ліквідними активами.

По агрегату А2 спостерігається наступне: на початок 2015 року доля дебіторській заборгованості складає 15,15 % в активі балансу, на кінець 2015 року сталося її зниження до 17,12 %.

Якщо порівнювати питомі ваги агрегатів А1, А2 і А3, то явно є видимим значний пріоритет агрегатів А1 і А2, тобто найбільш ліквідних і активів, що швидко реалізуються.

Тут спостерігається невелике зменшення на кінець 2015 року в порівнянні з початком 2015 року. В цілому ж питома вага цього агрегату в сумі активів висока. Це сприяє виконанню четвертого порівняння і утворенню власних оборотних коштів. Дані переконливо показують, що найбільш питому вагу активів організації займають активи А4.

Прийнятним є і інший адекватний алгоритм розрахунку цього показника - різниця між сумою власного капіталу і довгострокових зобов'язань і величиною необоротних активів.

Результат обчислень за обома приведеними формулами буде однаковий. Власний оборотний капітал потрібний для підтримки фінансової стійкості підприємства, оскільки перевищення оборотних коштів над короткостроковими зобов'язаннями означає, що підприємство не лише може погасити короткострокові зобов'язання, але і має фінансові ресурси для розширення своєї діяльності в майбутньому. Наявність власного оборотного капіталу служить для інвесторів і кредиторів позитивним індикатором до вкладення засобів в компанію. Власний оборотний капітал надає велику фінансову незалежність компанії в умовах уповільнення оборотності оборотних активів (наприклад, при витратах погашення дебіторської заборгованості або труднощах із збутом продукції) або втрат оборотних активів (в результаті падіння цін на готову продукцію, банкрутства дебітора).

Оптимальна сума власного оборотного капіталу залежить від особливостей діяльності підприємства, зокрема від розмірів підприємства,

об'єму реалізації, швидкості оборотності матеріально-виробничих запасів і дебіторської заборгованості умов надання кредитів підприємству, від галузевої специфіки і господарської кон'юнктури.

На фінансовому положенні підприємства негативно позначається як недолік, так і надлишок власного оборотного капіталу.

Недолік цих засобів може привести підприємство до банкрутства оскільки свідчить про його нездатність своєчасно погасити короткострокові зобов'язання. Недолік може бути викликаний збитками у господарській діяльності, зростанням безнадійною дебіторською заборгованості, придбанням дорогих об'єктів основних засобів без попереднього накопичення грошових коштів на ці цілі.

Власний оборотний капітал є основним з абсолютних показників ліквідності. Він характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття поточних активів підприємства (тобто активів, що мають оборотність менш одного року). ВОК є розрахунковим показником, залежним як від структури активів, так і від структури джерел засобів і має особливо важливе значення для підприємств, що займаються комерційною діяльністю і іншими посередницькими операціями. При інших рівних умовах цей показник, як правило, збільшується із зростанням об'ємів виробничої діяльності. Основним і постійним джерелом збільшення власного оборотного капіталу є прибуток.

Після розрахунку власного оборотного капіталу можна говорити про тому, що підприємство у кінці аналізованого періоду цілком зможе погасити свої короткострокові зобов'язання, воно має досить фінансових ресурсів для розширення своєї діяльності. Якщо на початок 2015 року власний оборотний капітал складав 276 588 тис. грн., то на кінець періоду він збільшився до 814 658 тис. грн. за рахунок активів, що реалізуються повільно АЗ.

Для детальнішого аналізу господарської діяльності підприємства використовуються коефіцієнти ліквідності.

Показники ліквідності підприємства дозволяють визначити його

здатність сплатити короткострокові зобов'язання. Найбільш важливими для аналізу являються наступні показники:

- коефіцієнт поточної ліквідності;
- коефіцієнт термінової ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Приватним показником коефіцієнта поточної ліквідності являється коефіцієнт термінової ліквідності, що розкриває відношення найбільш ліквідної частини оборотних коштів до короткострокових зобов'язань. Необхідність розрахунку коефіцієнта термінової ліквідності викликана тим, що ліквідність окремих категорій оборотних коштів далеко не однакова, і якщо грошові кошти можуть служити безпосереднім джерелом погашення поточних зобов'язань, то запаси можуть бути використані для цієї мети тільки після реалізації, що припускає не лише наявність безпосереднього покупця, але і присутність у його грошових коштів. Дебіторська заборгованість в цьому сенсі ближча до трансформації в грошові кошти. Коефіцієнт термінової ліквідності визначається як відношення грошових коштів короткострокових фінансових вкладень, дебіторській заборгованості до короткостроковим зобов'язанням.

Таблиця 2.17

### Коефіцієнти ліквідності

| Показники ліквідності                | Значення показника                                                                                                                                   |
|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                    | 2                                                                                                                                                    |
| 1. Коефіцієнт поточної ліквідності   | на початок 2017=2.19<br>на кінець 2017= 2.53<br>на початок 2016=3.34<br>на кінець 2016=2.19<br>на початок 2015=1.49<br>на кінець 2015=3.34           |
| 2. Коефіцієнт термінової ліквідності | на початок 2017 = 0.85<br>на кінець 2017 = 0.88<br>на початок 2016 = 1.08<br>на кінець 2016 =0.85<br>на початок 2015 = 0.64<br>на кінець 2015 = 1.08 |

## Продовження табл.2.17

| 1                                    | 2                                                                                                                                                     |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | на початок 2017 = 0.14<br>на кінець 2017 = 0.21<br>на початок 2016 = 0.07<br>на кінець 2016 = 0.14<br>на початок 2015 = 0.09<br>на кінець 2015 = 0.07 |

Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує загальну забезпеченість підприємства оборотними коштами для ведення господарської діяльності і своєчасного погашення термінових зобов'язань підприємства. Цей коефіцієнт розраховується як відношення фактичної суми поточних активів підприємства до суми термінових зобов'язань .

Коефіцієнт термінової ліквідності має бути більший за 1. Він показує, чи спроможне підприємство у разі падіння обсягів реалізації покрити свої зобов'язання перед кредиторами. Виходячи з розрахунків підприємство на даний момент не може покрити свої зобов'язання у разі падіння обсягів реалізації.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) — показник, що характеризує ту частину короткострокових фінансових зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена за рахунок першокласних ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів), тобто спроможність підприємства негайно погасити свою короткострокову кредиторську заборгованість. Теоретичне оптимальне значення цього показника становить приблизно 0,2—0,25.

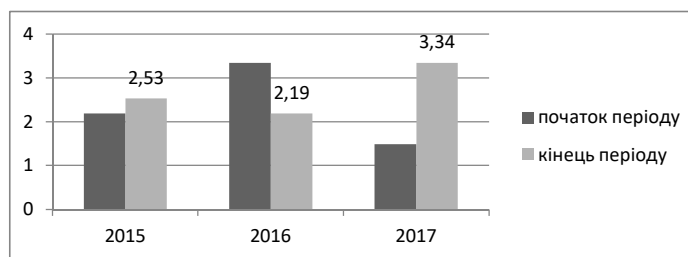


Рис. 2.1 Динаміка коефіцієнта поточної ліквідності

Згідно із загальноприйнятими нормами вважається, що цей коефіцієнт повинен знаходитися в межах від 1 до 2. Оборотних коштів повинно бути, щонайменше, вистачає для погашення короткострокових зобов'язань. На цьому підприємстві коефіцієнт поточної ліквідності як правило вище нормативного значення. У підприємства достатньо засобів, які можуть бути використані для погашення своїх короткострокових зобов'язань.

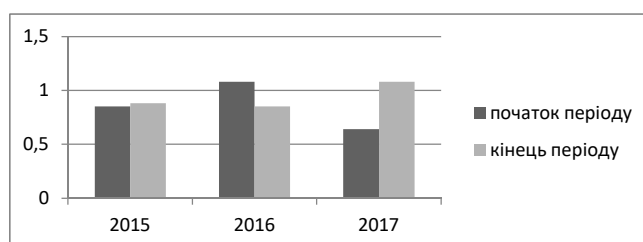


Рис. 2.2 Динаміка коефіцієнта термінової ліквідності

Розрахований коефіцієнт характеризує прогнозовані платіжні можливості за умови своєчасних розрахунків з дебіторами. Цей показник відбиває очікувану платоспроможність на період, рівний середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості. Нормальним для цього коефіцієнта рахують значення 0,7-0,8. Розглядаючи даний коефіцієнт в динаміці, можна спостерігати наступні зміни: на початок 2015 року коефіцієнт був нижчим за норму - 0,71, на кінець 2017 року він збільшився до 1,03. Це характеризує очікувану ліквідність упродовж аналізованого періоду як

достатню. Найбільшу долю в чисельнику цього показника складає дебіторська заборгованість, і тому від того, наскільки своєчасно буде погашена дебіторська заборгованість, залежить платоспроможність цього підприємства.

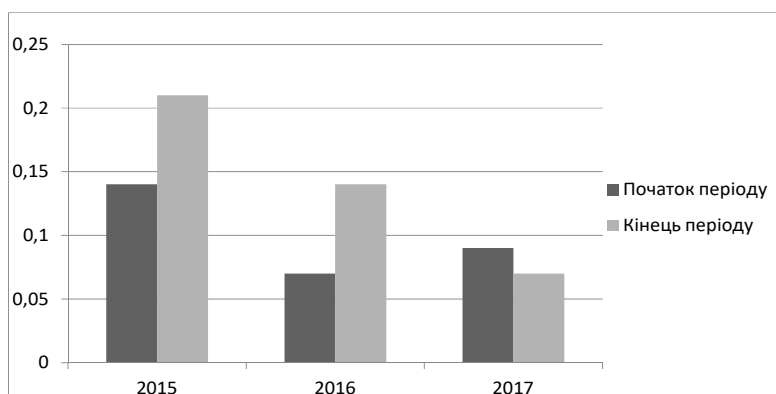


Рис. 2.3 Динаміка коефіцієнта абсолютної ліквідності

Коефіцієнт абсолютної ліквідності обчислюється як відношення грошових коштів до короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт показує, яка частина поточної заборгованості може бути погашена на дату складання балансу. Нормальним для цього коефіцієнта вважають значення 0,1-0,2. Аналіз цього коефіцієнта в динаміці показує, що у підприємства достатньо грошових коштів, для того, щоб найближчим часом погасити свої короткострокові зобов'язання.

## 2. 3. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Сучасні економічні умови господарювання вимагають від керівництва нових підходів до управління ліквідністю та платоспроможністю з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища і необхідності розробки захисних заходів з метою зменшення його негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності. При цьому потрібно застосувати системний підхід та

в комплексі формувати політику управління ліквідністю і платоспроможністю, основними складовими якої є: управління платоспроможністю; управління ліквідністю активів; взаємопов'язане управління ліквідністю, доходністю та ризиком підприємства.

Тактичні завдання управління ліквідністю і платоспроможністю пов'язані з оптимізацією величини та структури оборотних активів і полягають у виборі відповідної політики управління запасами, грошовими коштами, дебіторською заборгованістю. При цьому можуть використовуватися дві тактики вибору величини оборотних активів залежно від їх співвідношення з обсягами реалізації: обмежуюча та гнучка.

При використанні обмежуючої тактики підтримується обсяг оборотних активів на мінімально можливому рівні. Така тактика зменшує витрати на обслуговування оборотних активів, мінімізує ризик втрат при використанні оборотних коштів, але дана модель обмежує можливості підприємства щодо збільшення прибутків за рахунок розширення обсягів діяльності. Обґрунтовуючи доцільність використання обмежуючої тактики вітчизняними суб'єктами господарювання, слід зазначити, що при всіх позитивних моментах вона збільшує ризик, пов'язаний із формуванням оборотних коштів. Що ж до ліквідності, то якщо підприємство має невеликий обсяг поточних зобов'язань і намагається якомога зменшити зайві запаси та безнадійну дебіторську заборгованість, дана політика може підтримувати необхідний рівень ліквідності. Але при значних розмірах поточних зобов'язань і обмежених обсягах оборотних активів ліквідність підприємства буде низькою. Тому, як на наш погляд, більшого поширення повинна набути гнучка тактика, основний зміст якої полягає у забезпеченні високого співвідношення між поточними активами і обсягом реалізації, тобто підприємство збільшує такі статті балансу, які забезпечують можливість збільшення обсягів виробництва при відповідній зміні кон'юнктури ринку і дозволяє стимулювати обсяг продажів за рахунок надання відстрочки платежів. До таких статей можна віднести: грошові кошти, цінні папери, страхові і резервні запаси. В результаті ліквідність підприємства

збільшується. Проте дана політика є витратною і управління оборотними активами має будуватися на виборі між витратами, пов'язаними зі збільшенням оборотних активів, і вигодами від збільшення оборотних активів.

В практиці одночасне досягнення необхідної рентабельності та ліквідності, як правило, вступають у протиріччя. Тому управління ліквідністю підприємства потрібно будувати на засадах постійного компромісу з урахуванням визначених пріоритетів і необхідності одночасної мінімізації ризику втрати платоспроможності та ризику втраченої вигоди.

Проаналізувавши загальний стан ліквідності та платоспроможності ТОВ ЗНА "Лідер Електрик", можна розробити деякі напрямки та пропозиції по покращенню ліквідності та платоспроможності даного підприємства.

Ліквідність характеризує підприємство з точки зору можливості розрахуватися за своїми зобов'язаннями за певний час, за допомогою перетворення своїх активів на гроші. Під платоспроможністю розуміють здатність підприємства розрахуватися з кредиторами негайно, в день настання строку платежів, тобто йдеться про постійну наявність в нього в необхідних розмірах платіжних засобів, або активів.

Будь-яке підприємство в умовах ринкової економіки здійснює свою діяльність з метою одержання прибутку. Його відсутність або недостатні розміри протягом тривалого періоду означають, що підприємство є неконкурентноспроможним і, відповідно, рано чи пізно воно стає банкрутом та підлягає ліквідації. Тому досягнення прибутковості є першочерговим завданням для господарюючого суб'єкта, що здійснює свою діяльність на основі комерційного розрахунку. ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" за весь аналізований період працювало прибутково.

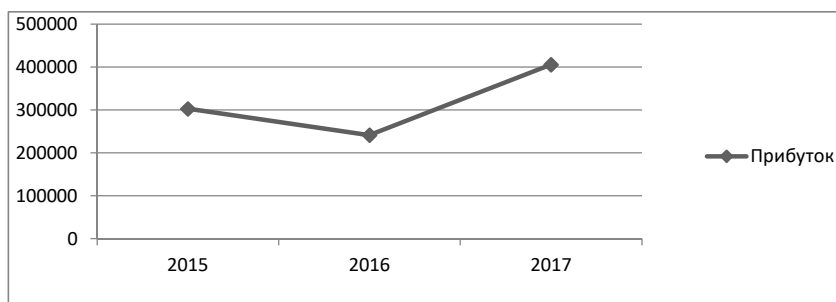


Рис. 2.4 Рівень прибутку підприємства ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" за 2015-2017 роки

Чистий прибуток у 2016 році порівняно з 2015 роком зменшився і становив 241 411 тис. грн. Зменшення прибутку у 2016 році в порівнянні з 2015 роком пов'язано з економічною кризою та іншими факторами.

З 2016 по 2017 роки прибуток зріс і становив 405 415 тис. грн. Це свідчить про те що прибуток зростає, а підприємство є прибутковим.

Підвищення прибутковості відбувається шляхом збільшення обсягів продажу та зниженням витрат. В свою чергу збільшення обсягу продажу це:

- стимулювання попиту на продукцію підприємства; в першу чергу інформування потенційних покупців продукції (цільова реклама), гнучка система знижок, після-продажне обслуговування, надання вичерпної технічної інформації, до і після продажні консультації щодо технічних характеристик продукції та її експлуатації;
- розширення збутової мережі; можливо саме відсутність регіональних представництв та місцевих дилерів стримує потенційних покупців від вибору на користь продукції підприємства;
- широка збутова мережа та активна реклама суттєво мінімізують трансакційні витрати покупців;
- вихід на нові ринки; комплексні маркетингові дослідження потенційних ринків збуту, вивчення можливостей та наслідків проведення наступальної (агресивної) маркетингової політики;

- випуск нових конкурентноспроможних видів продукції; технічний прогрес вимагає постійного оновлення асортименту продукції, що збільшує обсяги продажу, але одночасно вимагає додаткових витрат на закупівлю устаткування, ноу-хау; фінансування подібних витрат можливе або за рахунок довгострокових кредитів (що в нинішніх умовах здійснити надзвичайно важко), або за рахунок скорочення виробничих потужностей, що зумовлює додаткові надходження та скорочення постійних витрат.

Зменшення витрат виробництва передбачає:

- пошук постачальників, що пропонують вигідніші умови, на сьогоднішній день умови ринку забезпечують можливість широкого вибору як вітчизняних так і закордонних постачальників сировини та матеріалів;

- зменшення постійних та змінних витрат за рахунок економії: дуже часто (особливо на великих підприємствах) відсутність належного контролю призводить до нераціонального та марнотратного використання наявних ресурсів;

- зменшення постійних витрат шляхом скорочення надлишкових виробничих потужностей;

З іншого боку, зароблені та залучені кошти потребують раціонального управління, інакше всі зусилля підприємства по досягненню прибутковості будуть марними. Отже, необхідне проведення постійної роботи у таких напрямках:

- визначення оптимального (мінімально необхідного) об'єму сировини та матеріалів; виходячи з потреб виробництва, необхідно визначити оптимальний об'єм закупівлі сировини та матеріалів, адже надмірна їх кількість це не тільки додаткові витрати на доставку, зберігання, але й вилучення з обороту оборотних коштів;

- встановлення відповідності планів виробництва та планів продажу; збільшення обсягів готової продукції свідчить про те, що підприємство виробляє більше ніж може продати;

- забезпечення безперебійності та ритмічності роботи підприємства; збої в роботі "зв'язують" оборотні кошти в незавершеному виробництві та призводять до погіршення фінансових показників;

- управління дебіторською заборгованістю; використання усіх можливих заходів у роботі з дебіторами, починаючи від відмови від укладання угод з дебіторами з високим ризиком і закінчуючи судовими позовами, обов'язково матиме позитивні наслідки;

- відмова від капітальних вкладень, що перевищують фінансові можливості підприємства; саме капітальні вкладення, що перевищують фінансові можливості підприємства на фоні збиткової діяльності є однією з основних причин, що призвели до зниження показників ліквідності, і хоча практика свідчить про те, що зниження показників ліквідності внаслідок надмірних капітальних вкладень є допустимим;

Варто наголосити, що внаслідок обмеженості інформації дані рекомендації мають орієнтовний характер. Більш детальний аналіз по кожному напрямку повинен дати остаточну відповідь та стати основою для розробки конкретного плану дій.

Таким чином, для покращення фінансового стану, підвищення ліквідності та платоспроможності, підприємству необхідно, враховуючи специфіку галузі та конкретні умови діяльності, розробити та здійснити комплекс заходів основним серед яких є, безумовно, досягнення збільшення рівня прибутковості. Адже можливості оптимізації оборотного капіталу, скорочення капітальних вкладень, збільшення відстрочки платежів та інші рано чи пізно вичерпаються. І лише стабільно зростаючий та достатньо високий рівень рентабельності надає підприємству реальні можливості по зміцненню свого фінансового становища та впевненого розвитку.

З-поміж багатьох різних заходів, які сприяють підвищенню платоспроможності й підтримувannya ефективної господарської діяльності виділяють:

- зміна складу керівників підприємства та стилю управління;

- інвентаризація активів підприємства;
- оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат підприємства;
- продаж незавершеного будівництва;
- обґрунтування необхідної чисельності персоналу;
- продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків товарів;
- реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики або іпотеки;
- запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;
- проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

Крім радикальних напрямів підвищення рівня платоспроможності підприємства потрібно проводити пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості діяльності за рахунок більш повного використання виробничої потужності підприємства, підвищення якості і конкурентоздатності товарів, зниження їх собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат і втрат. Основну увагу при цьому необхідно приділити питанням ресурсозберігання: впровадження прогресивних норм, нормативів і ресурсозберігаючих технологій, використання вторинної сировини, організації обліку і контролю за використанням ресурсів, вивчення і впровадження передового досвіду в здійсненні режиму економії, матеріального і морального стимулювання працівників за економію ресурсів і скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Велику допомогу у виявленні резервів поліпшення платоспроможності підприємства може надати маркетинговий аналіз по вивченню попиту і пропозиції, ринків збуту і формування на цій основі оптимального асортименту і структури виробництва і реалізації продукції підприємства. Основними методами удосконалення управління ліквідності і платоспроможності є оптимізація структури ліквідних активів, зменшення витрат на здійснення

господарської діяльності, ефективність використання позикового капіталу, оптимізація дебіторської заборгованості, удосконалення виробництва та організації праці.

Проведення ефективного управління ліквідності та платоспроможності, надасть можливість підприємству отримати бажаний фінансовий результат. Для покращення показників ліквідності і платоспроможності підприємства можуть бути запропоновані наступні заходи:

- Управління запасами підприємства з метою оптимізації запасів матеріалів незавершеного виробництва та готової продукції. Оптимізація рівня запасів має вплинути на перерозподіл обігових коштів підприємства, в результаті чого очікується збільшення величини ліквідних грошових коштів та зменшення величини неліквідних виробничих запасів;
- Аналіз активів підприємства з метою виявлення збільшення дебіторської заборгованості підприємства;
- Планування фінансової діяльності підприємства та контроль виконання фінансових планів.

В результаті проведених досліджень сформульовані рекомендації щодо вдосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства, а саме:

- приділяти більше уваги управлінню дебіторською та кредиторською заборгованістю;
- ефективно використовувати основні засоби;
- модернізація старого обладнання;
- підвищення кваліфікації робочого персоналу;
- пошук додаткових грошових надходжень від реалізації основних засобів підприємства.

## 2.4. Структурно динамічний аналіз прибутку підприємства

Аналіз проводимо на основі форми №2-м – Звіту про фінансові результати (в додатках). Результати аналізу наведені в таблиці 2.18

Таблиця 2.18

### Структурно динамічний аналіз доходу підприємства

| Показники                                             | 2015, тис.<br>грн. | 2016, тис.<br>грн. | 2017, тис.<br>грн. | Відхилення       |               |                |               |
|-------------------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|---------------|----------------|---------------|
|                                                       |                    |                    |                    | Абсол., тис,грн. |               | Тр, %          |               |
|                                                       |                    |                    |                    | 2016-<br>2015    | 2017-<br>2016 | 2016-<br>20153 | 2017-<br>2016 |
| 1                                                     | 2                  | 3                  | 4                  | 5                | 6             | 7              | 8             |
| Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) | 1947537            | 2503335            | 3578033            | 555798           | 1074698       | 28,54          | 42,93         |
| Інші операційні доходи                                | 11855              | 5685               | 40204              | (6170)           | 34519         | (52,04)        | 607,19        |
| Інші звичайні доходи                                  | 1166               | 537                | 1696               | 530              | 1159          | 45,45          | 215,83        |
| Матеріальні затрати                                   | 693682             | 833875             | 1328340            | 140 193          | 494465        | 20,21          | 59,3          |
| Витрати на оплату праці                               | 285358             | 317131             | 468895             | 183537           | 151764        | 64,32          | 47,86         |
| Відрахування на соціальні заходи                      | 86654              | 96254              | 102627             | 9600             | 6373          | 11,08          | 6,62          |
| Амортизація                                           | 125717             | 144567             | 166423             | 18850            | 21856         | 14,99          | 15,12         |
| Інші операційні витрати                               | 421445             | 575966             | 912628             | 154521           | 336662        | 36,66          | 58,45         |
| У тому числі:                                         |                    |                    |                    |                  |               |                |               |
| Собівартість виготовленої продукції                   | (854382)           | (1001044)          | (1467686)          | (146662)         | (466642)      | 17,17          | 46,62         |
| Податок на прибуток                                   | (78534)            | (28989)            | (89864)            | 49545            | (60875)       | 63,08          | 209,99        |
| Разом витрати                                         | 1612856            | 1967793            | 2978913            | 354937           | 981120        | 22,01          | 49,86         |
| Чистий прибуток (збиток)                              | 302678             | 241411             | 405415             | (61267)          | 164004        | (20,24)        | 67,94         |

Основний досліджуваний показник – чистий прибуток – впродовж досліджуваного періоду мав нестабільну динаміку (рис. 2.4). У 2016 році він знизився на 61 267 тис. грн., а у 2017 році він зріс на 164 004 тис. грн. (67,94%). Дана тенденція оцінюється позитивно. На зростання показника вплинуло зростання суми чистих доходів від реалізації продукції: у 2017 році на

1074698 грн. (42,93%). Зростання чистого доходу (виручки) підприємства у 2016 році в порівнянні з 2013 на 555798 грн. (28,54%); у 2017 в порівнянні з 2016 – на 1 074 698 грн. (42,93%) оцінюється позитивно і свідчить про підвищення обсягів реалізації продукції (робіт, послуг), конкурентоспроможність підприємства. Разом з тим, спостерігається зростання витрат підприємства. У 2016 році сума витрат зросла на 354 937 грн. (22,01%), а у 2017 році на 981 120 грн. (49,86%). Сума витрат зросла за рахунок зростання елементів операційних витрат, собівартості продукції (робіт, послуг). Зростання собівартості у 2016 році на 146 662 грн. (17,17%), а у 2017 році на 466 642 грн. (46,62%) оцінюється негативно. Причиною може бути зміна асортименту продукції (робіт, послуг) на більш матеріалоємний і трудомісткий, про що свідчить зростання матеріальних затрат (у 2016 році на 140 193 грн. або 20,21%, у 2017 році на 494 465 грн. або 59,3%).

Також спостерігається зростання відрахувань на соціальні заходи: у 2016 році на 9600 грн. або на 11,08%, а у 2017 році на 6373 грн. або на 6,62%. Важливий також вплив має кваліфікація працівників. Разом з тим, потрібно зазначити, що у 2017 році спостерігається зростання чистого прибутку, а також темп його росту збільшився. Ця тенденція оцінюється позитивно.

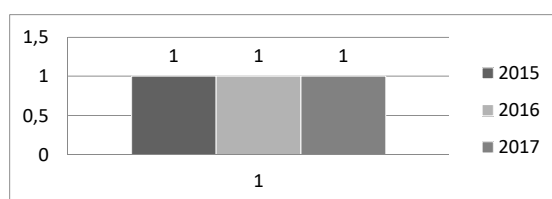


Рис. 2.5 Динаміка чистого прибутку за період з 2015 по 2017 роки

Основним фактором, що впливає на формування прибутку є витрати.

Витрати виробництва, що включаються в собівартість продукції (робіт, послуг), групуються за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів і нематеріальних активів інші витрати.

У разі перевищення суми витрат підприємства над сумою доходів від його діяльності утворюються збитки, які знаходять відображення в I розділі пасиву балансу (у від'ємному значенні). На суму балансового збитку (минулих і звітних років) зменшується підсумок I розділу і валюта балансові в цілому (зменшується торба власних фінансових ресурсів). Збиткова діяльність підприємства несумісна з ринковими умовами господарювання.

Проведемо аналіз витрат, який дозволяє не лише оптимізувати функціонування підприємства в умовах ринкової економіки, а й виявляє проблему раціонального витрачання ресурсів, докорінно поліпшує управління витратами для забезпечення конкурентоспроможності продукції, а відтак при зменшенні обсягу витрат збільшуються доходи. Мета аналізу витрат обумовлена можливими варіантами розвитку підприємства у майбутньому. Тому проведемо структурно-динамічний аналіз витрат.

Таблиця 2.19

### Динамічний аналіз витрат на ТОВ ЗНА «Лідер Електрик»

| №<br>пп | Показники               | 2015   | 2016   | 2017   | Відхилення |         |           |       |
|---------|-------------------------|--------|--------|--------|------------|---------|-----------|-------|
|         |                         |        |        |        | 2016-2015  |         | 2017-2016 |       |
|         |                         |        |        |        | Абс.,%     | Від.    | Абс.,%    | Від.  |
| 1       | 2                       | 3      | 4      | 5      | 6          | 7       | 8         | 9     |
| 1       | Адміністративні витрати | 196596 | 242843 | 316668 | 46247      | 23,53   | 73825     | 30.40 |
| 2       | Витрати на збут         | 382393 | 537413 | 832050 | 155020     | 40,54   | 294637    | 35.41 |
| 3       | Інші операційні витрати | 105205 | 165023 | 192861 | 59818      | 56,86   | 27838     | 14.43 |
| 4       | Інші витрати            | 5295   | 267960 | 287884 | 262665     | 4969,62 | 19924     | 6.92  |

З таблиці 2.19 ми бачимо, що витрати характеризуються за чотирма показниками, а саме:

- адміністративні витрати (витрати пов'язані з обслуговуванням виробництва і управління ним у масштабі всього підприємства) з 2015 по 2016 роки збільшуються на 46 247 тис. грн., а з 2016 по 2017 роки - на 73825 тис.грн.;

- витрати на збут (включають витрати, пов'язані з реалізацією/збутом продукції) та інші витрати з кожним роком збільшуються, в 2015 році становлять 382 393 тис. грн., в 2016 році - 537 413 тис. грн., в 2017 році - 832 050 тис. грн.;
- витрати на збут з 2015-2016 роки збільшилися на 40,54 %(155020), а з 2014-2015 роки також збільшилися на 35,41 %(294637);
- інші операційні (втрати від операційної курсової різниці, втрати від псування цінностей, визнані штрафи, витрати на виплати матеріальної допомоги, утримання об'єктів соціально-культурного призначення) витрати з 2015-2016 роки збільшилися на 56,86 %, а з 2016-2017 роки збільшилися на 14,43 %;
- інші витрати, спостерігається тенденція до збільшення на протязі трьох років. В 2015 році на рівні 5295 тис. грн., в 2016 році - 267 960 тис. грн., в 2017 році - 287 884 тис. грн.

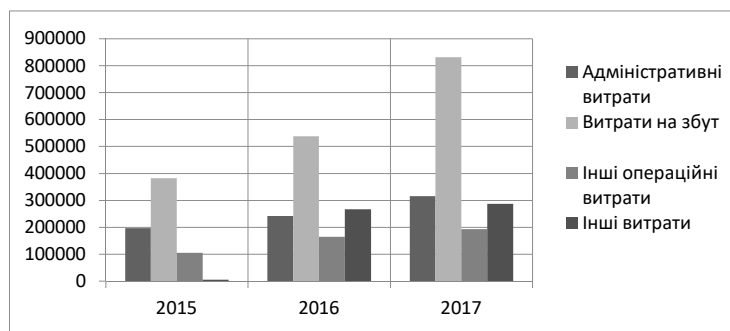


Рис. 2.6 Динаміка витрат ТОВ ЗНА "Лідер Електрик"

Найбільшу питому вагу витрат у 2013 році займали витрати на збут, друге місце займають адміністративні витрати, третє місце посіли інші операційні витрати (рис. 2.5).

Також проведемо динамічний аналіз і факторний аналіз операційних витрат за економічними елементами, результати наведені в таблиці 2.20.

Таблиця 2.20

**Структурно-динамічний аналіз операційних витрат за економічними елементами ТОВ ЗНА "Лідер Електрик"**

| Показники                          | Одиниц<br>і виміру | Роки    |        |         | Відхилення   |       |              |       |
|------------------------------------|--------------------|---------|--------|---------|--------------|-------|--------------|-------|
|                                    |                    | 2015    | 2016   | 2017    | 2016 до 2015 |       | 2017 до 2016 |       |
|                                    |                    |         |        |         | Абс.         | Від.% | Абс.         | Від.% |
| 1.Матеріальні витрати              | тис.<br>грн.       | 693682  | 833875 | 1328340 | 140193       | 20,21 | 494465       | 59,30 |
| У % до підсумку                    |                    | 43,01   | 42,38  | 44,59   | -            | -     | -            | -     |
| 2.Витрати на оплату праці          | тис.<br>грн.       | 285358  | 317131 | 468895  | 31773        | 11,13 | 151764       | 47,86 |
| У % до підсумку                    |                    | 17,69   | 16,12  | 15,74   | -            | -     | -            | -     |
| 3.Відрахування на соціальні заходи | тис.<br>грн.       | 86654   | 96254  | 102627  | 9600         | 11,08 | 6373         | 6,62  |
| У % до підсумку                    |                    | 5,37    | 4,89   | 3,44    | -            | -     | -            | -     |
| 4. Амортизаційні відрахування      | тис.<br>грн.       | 125717  | 144567 | 166423  | 18850        | 14,99 | 21856        | 15,12 |
| У % до підсумку                    |                    | 7,8     | 7,35   | 5,59    | -            | -     | -            | -     |
| 5.Інші витрати                     | тис.<br>грн.       | 421445  | 575966 | 912628  | 154521       | 36,66 | 336662       | 58,45 |
| У % до підсумку                    |                    | 26,13   | 29,26  | 30,64   | -            | -     | -            | -     |
| Усього витрат на виробництво       | тис.<br>грн.       | 1612856 | 196773 | 2978913 | 354937       | 22,01 | 101110       | 51,38 |

Проаналізувавши структурно-динамічний аналіз операційних витрат за економічними елементами ТОВ ЗНА "Лідер Електрик", можна зробити наступні висновки: що з 2015 по 2017 р. найбільша питома вага припадає на матеріальні витрати (43,01%, 42,38%, 44,59% відповідно). Інші витрати

посідають друге місце. Найменшу питому вагу протягом трьох років займають відрахування на соціальні заходи.

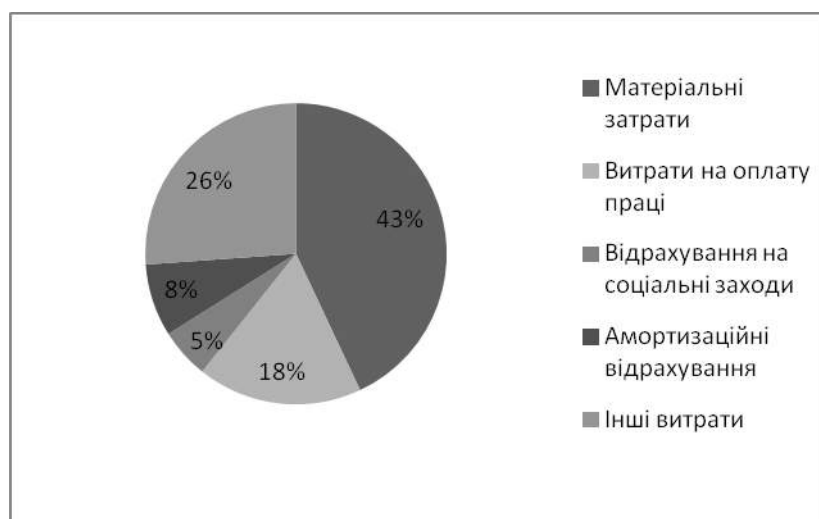


Рис. 2.7 Структурно-динамічний аналіз операційних витрат за 2015 рік

Матеріальні витрати займають найбільшу частину витрат на виробництво, а саме 43,01%. Друге місце в структурі загальних витрат посідають інші витрати (26,13%). Витрати на оплату праці у 2015 році посідають 3 місце (18%).

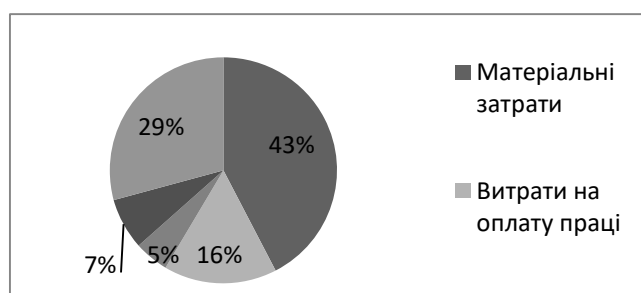


Рис. 2.8 Структурно-динамічний аналіз операційних витрат за 2014 рік

Матеріальні витрати займають найбільшу частину витрат на виробництво, а саме 43%. Друге місце в структурі загальних витрат посідають інші витрати (29%). Витрати на оплату праці у 2015 році посідають 3 місце (16%). Амортизаційні відрахування займають 7%, а відрахування на соціальні заходи 5%.

Можливість використання прибутку як показника ефективності виробництва полегшується особливостями підприємства, що впливають із своєрідності його продукції, специфіки технологічного процесу і порядку планування затрат. Значення прибутку полягає в тому, що він характеризує фінансові результати господарської діяльності. З одного боку прибуток є джерелом фінансових ресурсів для нарощування виробничого потенціалу підприємства, а з другого – в знаній мірі залежить від ступеня використання. З переходом на ринкові умови господарювання змінюється порядок формування собівартості і прибутку від здачі (реалізації) продукції, вдосконалюються методи обліку виробничих затрат і фінансових результатів діяльності.

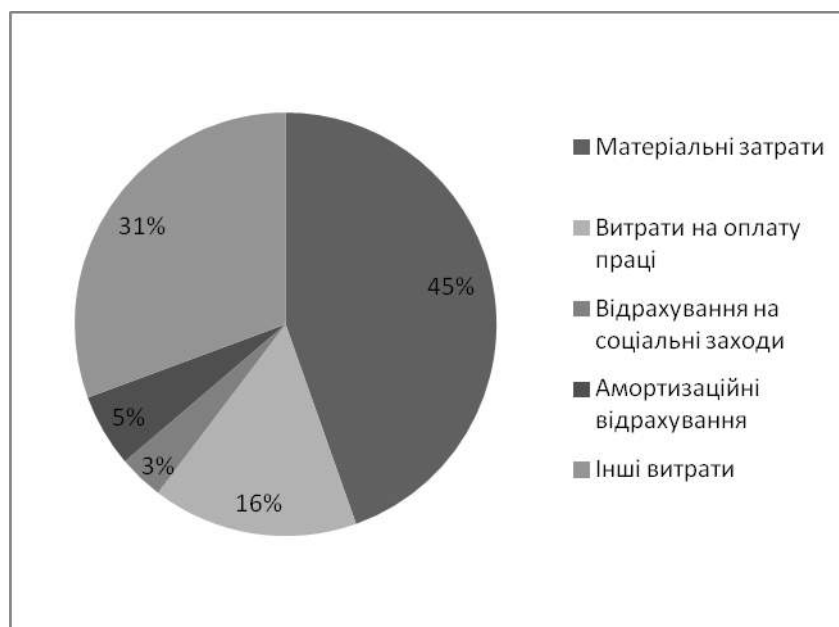


Рис. 2.9 Структурно-динамічний аналіз операційних витрат за 2017 рік

Протягом досліджуваного періоду відбуваються різні зміни структури витрат. У 2017 році порівняно з 2015 роком спостерігається зростання: матеріальних витрат та інших витрат; спадання: витрати на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи, амортизаційних відрахувань.

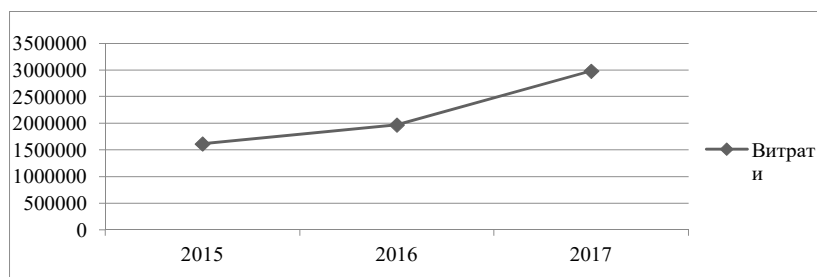


Рис. 2.10 Динаміка витрат підприємства ТОВ ЗНА "Лідер Електрик"

З рис. 2.9 можемо зробити висновок, що витрати мають тенденцію зростання, становлять у 2015 році – 1612856 тис. грн., 2016 році – 1967793 тис. грн., 2017 році – 2978913 тис. грн.

На формування прибутку підприємства впливають різні фактори. Деякі з них, такі як ефективність використання оборотних коштів, основні фонди, витрати було проаналізовано в попередніх розділах. Проаналізуємо кінцевий результат його формування на основі фінансових результатів таблиці 2.21.

Таблиця 2.21

**Динаміка формування прибутку підприємства  
ТОВ ЗНА "Лідер Електрик"**

| Показники                               | Роки               |                    |                    |                    |         | Відхилення         |         |
|-----------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------|--------------------|---------|
|                                         | 2015, тис.<br>грн. | 2016, тис.<br>грн. | 2017, тис.<br>грн. | 2015 до 2016       |         | 2016 до 2017       |         |
|                                         |                    |                    |                    | абс., тис.<br>грн. | від.%   | абс., тис.<br>грн. | від.%   |
| 1                                       | 2                  | 3                  | 4                  | 5                  | 6       | 7                  | 8       |
| 1.Чистий дохід від реалізації продукції | 1947537            | 2503335            | 3578033            | 555798             | 28,54   | 1074698            | 42,93   |
| 2.Собівартість реалізації продукції     | ( 854382)          | (1001044)          | (1467686)          | (146662)           | 17.17   | (466642)           | (46,62) |
| 3.Валовий прибуток                      | 1093155            | 1502291            | 2110347            | 409136             | 37,43   | 608056             | 40,47   |
| 4.Адміністративні витрати               | ( 196596)          | ( 242843 )         | ( 316668 )         | (46247)            | (23,52) | (73825)            | (30,40) |
| 5.Витрати на збут                       | ( 382393)          | ( 537413 )         | ( 832050 )         | (155020)           | (40,54) | (294637)           | (54,83) |
| 6.Інші операційні витрати               | 421445             | 575966             | 912628             | 154521             | 36.66   | 336662             | 58.45   |

## Продовження табл.2.21

| 1                                                    | 2       | 3       | 4       | 5        | 6       | 7       | 8        |
|------------------------------------------------------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|----------|
| 7.Прибуток від операційної діяльності                | 420816  | 562697  | 808972  | 141881   | 33,72   | 246275  | 43,77    |
| 8.Інші доходи                                        | 1166    | 537     | 1696    | (629)    | 45,45   | 1159    | 215,83   |
| 9.Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування | 381212  | 274819  | 495279  | (106393) | (27,91) | 220460  | 80,22    |
| 10.Податок на прибуток від звичайної діяльності      | (78534) | (28989) | (89864) | 49545    | 63,08   | (60875) | (209,99) |
| 11.Чистий прибуток                                   | 302678  | 241411  | 405415  | (61267)  | (20,24) | 164004  | 67,94    |

Проаналізувавши динаміку формування прибутку підприємства ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" за 2015-2017 роки в таблиці 2.21.

Дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) включає суму цін продажу реалізованих у звітньому періоді продукції, товарів, робіт, послуг, виробництво і збут яких є предметом усіх видів діяльності підприємства, згідно з його установчими документами.

По нашому підприємству виручка становила в 2015р. – 1 947 537 тис. грн. та в 2016 р. – 2 503 335 тис. грн., а у 2017 році – 3 578 033 тис. грн.

Також прослідковується підвищення інших витрат операційної діяльності, адміністративних витрат і інших операційних доходів. А у 2017 році інші операційні витрати – 912628 тис. грн., адміністративні витрати – 316 668 тис. грн.

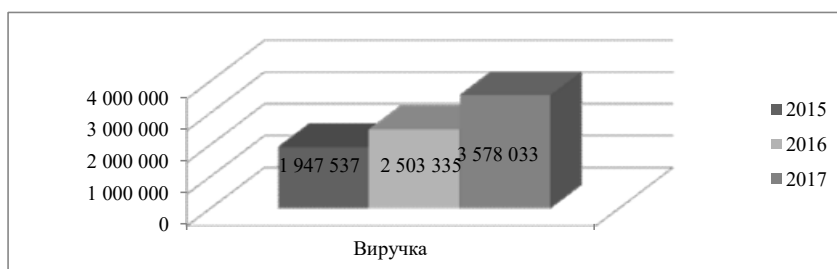


Рис. 2.11 Динаміка зміни виручки від реалізації за 2015-2017 рр.

Як бачимо є тенденція до збільшення виручки (надходження грошових коштів від реалізації товарів) у період з 2015 по 2017 рік. з 1947537 тис. грн. до 3578033 тис. грн., це насамперед пов'язано зі збільшенням обсягів реалізації продукції. Податок на додану вартість відображається у сумі податку на додану вартість, яка включена до продажної (відпускної) ціни відвантаженої продукції (товарів), виконаних робіт, наданих послуг у складі виручки від реалізації продукції (робіт, послуг).

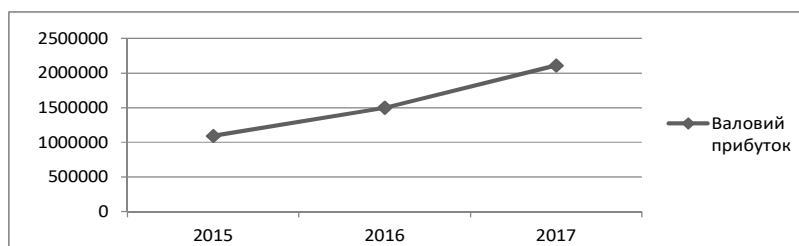


Рис. 2.12 Динаміка валового прибутку підприємства ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" за 2015-2017 роки

Собівартість реалізованої продукції збільшилась на 409 136 і 608 056 тис. грн. Прибуток від операційної діяльності 2015 році складав 420 816 тис. грн., а в 2016 – 562 697 тис. грн. простежується тенденція до збільшення на 141881 грн. (33,72 %). У 2017 році спостерігається збільшення прибутку на 246 275 грн. (808 972) тобто на 43,77%.

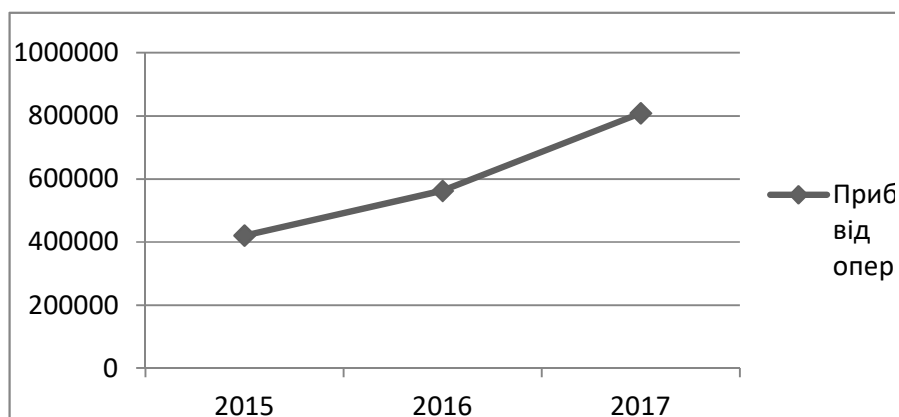


Рис. 2.13 Динаміка прибутку від операційної діяльності підприємства ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" за 2015-2017 роки.

Інші доходи і витрати, де включаються прибутки і збитки минулих періодів, виявлені у звітному періоді; невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійного лиха, аварій тощо); прибутки від надходження боргів, раніше списаних як безнадійні; штрафи, пеня, неустойки та інші види санкцій за порушення господарських договорів, які визнані боржником або щодо яких одержані рішення суду, арбітражного суду про їх стягнення; збитки від списання безнадійних боргів; прибутки і збитки від списання кредиторської і дебіторської заборгованості, щодо яких минули строки позовної давності; прибутки і збитки від спільної діяльності, від незбалансованих бартерних контрактів, від ліквідації основних фондів та ін.

Можливість використання прибутку як показника ефективності виробництва полегшується особливостями підприємства, що впливають із своєрідності його продукції, специфіки технологічного процесу і порядку планування затрат. Значення прибутку полягає в тому, що він характеризує фінансові результати господарської діяльності. З одного боку прибуток є джерелом фінансових ресурсів для нарощування виробничого потенціалу підприємства, а з другого – в значній мірі залежить від ступеня використання. З переходом на ринкові умови господарювання змінюється порядок формування собівартості і прибутку від здачі (реалізації) продукції, вдосконалюються методи обліку виробничих затрат і фінансових результатів діяльності.

Чистий прибуток від реалізованої продукції з 2015 по 2016 роки збільшився на 409 136 тис. грн., а з 2016 по 2017 рік - на 608 056 тис. грн.

Проанілізувавши чистий прибуток можна сказати, що з 2015-2016 роки він зменшився, і становив 241 411 тис. грн., а з 2016 по 2017 зріс і становив 405415. Це свідчить про прибутковість підприємства. Зменшення прибутку у 2016 році в порівнянні з 2015 роком пов'язано з економічною кризою та іншими факторами.

Розглянемо показники прибутковості ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» за 2015-2017 роки на рисунку 2.13.

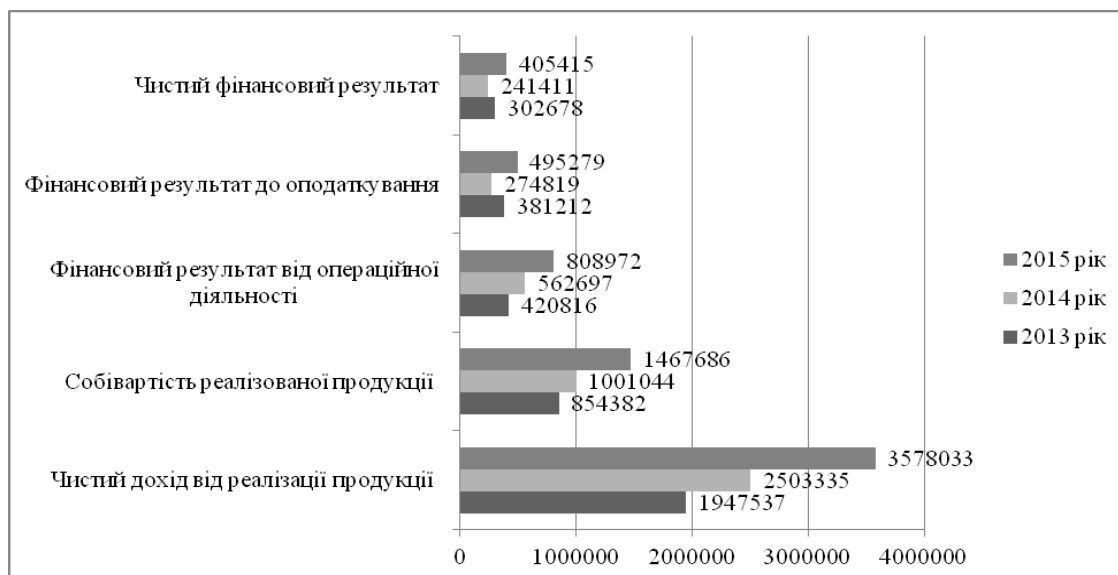


Рис. 2.14 Фінансові результати діяльності ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» за 2015-2017 рр..

Чистий фінансовий результат від всіх видів діяльності ТОВ ЗНА «Лідер Електрик» у 2015 році складав 302678 тис. грн., у 2016 році значення показника дещо зменшилось до 241411 тис. грн., проте вже у 2017 році показник складав 405415 тис. грн. прибутку. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Підприємство вважається рентабельним, якщо результати від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва (обігу) і утворюють суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства.

Проаналізуємо кінцевий результат його формування на основі фінансових результатів таблиці 2.22.

Таблиця 2.22

**Аналіз фінансових показників діяльності підприємства, тис. грн.**

| Назва показника                                                  | 2015    | 2016    | 2017    | Відхилення |           |
|------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|------------|-----------|
|                                                                  |         |         |         | 2016-2015  | 2017-2016 |
| 1                                                                | 2       | 3       | 4       | 5          | 6         |
| Доход(виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 1947537 | 2503335 | 3578033 | 555798     | 1074698   |

## Продовження табл.2.22

| 1                                                          | 2        | 3         | 4          | 5        | 6        |
|------------------------------------------------------------|----------|-----------|------------|----------|----------|
| Виручка без ПДВ                                            | 1093155  | 1502291   | 2110347    | 409 136  | 608056   |
| Собівартість реалізації продукції (робіт, товарів, послуг) | (854382) | (1001044) | (1467686)  | (146662) | (466642) |
| Інший операційний дохід                                    | 11855    | 5685      | 40204      | (6170)   | 34519    |
| Адміністративні витрати                                    | (196596) | (242843)  | ( 316668 ) | (46247)  | (73825)  |
| Витрати на збут                                            | (382393) | (537413)  | ( 832050)  | (155020) | (294637) |
| Інші операційні витрати                                    | 421445   | 575966    | 912628     | 154521   | 336662   |
| Інші витрати                                               | 421445   | 575966    | 912628     | 154521   | 336662   |
| Фінансові результати від операційної діяльності (прибуток) | 420816   | 562697    | 808972     | 141881   | 246275   |
| Податок на прибуток від звичайної діяльності               | (78534)  | (28989)   | (89864)    | 49545    | (60875)  |
| Чистий прибуток                                            | 302678   | 241411    | 405415     | (61267)  | 164004   |

Проаналізувавши дані таблиці 2.22 можна зробити висновки: виручка від реалізації продукції у 2016 році, у порівнянні із 2015 роком збільшилась на 555 798 тис. грн. У 2017 році спостерігається тенденція до збільшення на 1 074 698 тис. грн. порівняно з 2016 роком (рис. 2.14 ).

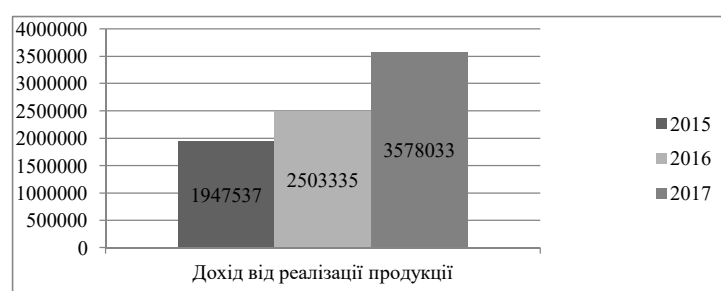


Рис. 2.15 Дохід від реалізації продукції

Виходячи з рисунку 2.14 дохід від реалізації в 2015 році становив 1 947 537 тис. грн., в 2016 році - 2 503 335 тис. грн., а в 2017 році -

3 578 033 тис. грн. Така динаміка свідчить про збільшення продажів на підприємстві, а значить і про його економічний розвиток.

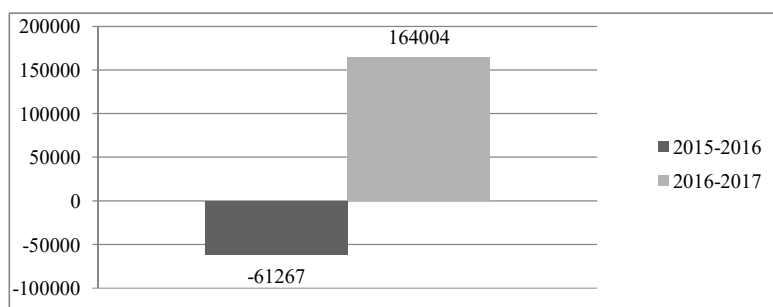


Рис. 2.16 Зміни чистого прибутку за досліджуваний період

Інші витрати і інші операційні витрати збільшуються кожного року. Чистий прибуток із 2015 - 2016 року зменшився на 61 267 тис. грн., а у 2017 році він становив 405415 тис. грн., він швидкими темпами збільшився на 164 004 тис. грн., що свідчить про економічний розвиток підприємства.

### РОЗДІЛ 3

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### 3.1. Стратегія управління прибутком підприємства

Проаналізувавши загальний фінансовий стан ТОВ ЗНА "Лідер Електрик", можна розробити деякі напрямки та пропозиції щодо покращення фінансового стану даного підприємства.

Перш за все дане товариство повинно реалізувати всю продукцію, що залежується на складах, шляхом розроблення системи знижок, проведення рекламних заходів. Реалізацією і просуванням продукції на ринок на підприємстві займається спеціаліст з маркетингу. Саме цей спеціаліст повинен забезпечити просування товару не тільки на вітчизняний ринок, а і за кордон.

По-друге, зниження собівартості продукції дозволить підприємству підтримувати конкурентоспроможність на ринку збуту. Можливе за рахунок впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання як матеріальних так і трудових ресурсів, зменшення витрат на оплату праці за рахунок обґрунтування необхідної чисельності персоналу, зменшення питомої ваги постійних витрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

Впливовим фактором на зростання чистого прибутку є коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Третім напрямком є збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності і дозволить підприємству брати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі.

Ресурсне забезпечення кругообігу оборотних виробничих фондів і фондів обігу досягається за допомогою балансового ув'язування потреби в

оборотних коштах з наявними і реальними до залучення в оборот коштами. Наявними оборотними коштами слід вважати власні оборотні кошти в розмірі встановленого нормативу. Різницю між плановою потребою в оборотних коштах і нормативом власних оборотних коштів необхідно покрити за рахунок залучення коштів кредиторів, банків та інших кредитних установ.

Одним із відносно сталих джерел формування планових оборотних засобів є кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги. Відносно стала величина кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги традиційно визначається за даними балансу на початок планового періоду в розмірі 50% її величини.

ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" не потребує залучення короткострокових кредитів банку у плановому році, тому що потреба у власних оборотних коштах може бути покрита певною часткою кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду, зменшення питомої ваги неліквідних активів, або відповідно збільшення частки оборотних активів.

Наявність на підприємстві обігових коштів у достатній мірі є запорукою нарощення активів, підвищення рівня рентабельності, ліквідності і, як результат, забезпечення фінансової рівноваги і платоспроможності. Збалансування рівня оборотного капіталу досягається шляхом аналізу наявних грошових коштів, визначення обсягів їх надлишку чи дефіциту і проведення заходів для врівноваження та оптимізації грошових потоків. Шляхи покращення використання оборотного капіталу полягають у прискоренні швидкості кругообороту (або скорочення тривалості обороту) оборотного капіталу.

Потреба товариства у формуванні оборотних активів залежить від обсягів товарообігу, тривалості кругообігу та тривалості періоду. [24]

Зростання обсягів діяльності потребує адекватного збільшення потреби в оборотних активах, і відповідно – витрат на їх формування. Протидією цьому є підвищення швидкості кругообігу, що дозволяє скоротити потребу в них.

Прискорення оборотності оборотного капіталу досягається за рахунок кращої організації його кругообігу. Внаслідок цього зменшуються запаси планових оборотних засобів і збільшується частка власного оборотного капіталу у їх формуванні.

Прискорення оборотності оборотних активів призводить до вивільнення оборотних коштів з обороту, а уповільнення до додаткового залучення і активне нарощування власного оборотного капіталу при одночасному прискоренні оборотності оборотних активів – реальний шлях зміцнення фінансового стану і забезпечення фінансової незалежності.

Для оптимізації руху грошових коштів необхідно скласти платіжний календар, це документ, в якому відображаються поточні надходження грошових коштів підприємства на певний період часу. Призначення платіжного календаря – встановлення розмірів поточних витрат і обсягів надходжень грошових коштів, послідовність та строки виконання всіх розрахунків, на певний відрізок часу підприємства. Він дає можливість фінансовим службам підприємства забезпечити своєчасне виконання розрахунків і платіжних зобов'язань, встановлювати зміни та рівень платоспроможності, а також фінансування нормальної господарської діяльності підприємства у відповідному періоді.

Перевищення надходжень над витратами означає стійкість фінансового стану ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" та платоспроможність у наступному періоді. Зайві кошти в цьому випадку розмістяться на поточному рахунку підприємства.

Заходи щодо оптимізації грошових потоків дозволяють збалансувати обсяги вхідних та вихідних потоків, забезпечити синхронність їх формування в часі, а також забезпечити приріст чистого грошового потоку підприємства, що є основною метою оптимізації грошових потоків.

Поточне регулювання грошових потоків охоплює наступні напрями роботи:

- синхронізація грошових потоків, передбачає узгодження вихідних та вхідних потоків грошових коштів за обсягами та в часі. Проведення цієї роботи дозволяє: по-перше уникнути дефіциту готівки; по-друге, вивільнити частину грошових коштів й використати її для отримання додаткового доходу;
- прискорення процесу надходження грошей, здійснюється з метою скорочення часу між моментом сплати дебіторами своїх боргів та моментом надходження грошових коштів на рахунок підприємства;
- контроль за витратами грошових коштів, на відміну від завдань управління щодо надходження грошей, мета застосування стратегії виплат полягає в їх максимально можливому уповільненні в часі. Поєднання швидкої інкасації та уповільнення виплат призведуть до отримання максимального обсягу вільних грошових коштів. При контролі за витратами грошей у світовій практиці застосовуються такі інструменти, як флоут, централізація кредиторських рахунків, рахунки з нульовим балансом, контрольовані рахунки витрат;
- капіталізація тимчасово вільних залишків грошових коштів, передбачає вибір та здійснення операцій щодо їх інвестування з врахуванням можливих термінів доходності та ризику, притаманних окремим інвестиційним альтернативам.

Кваліфіковане управління грошовими коштами дає можливість зацікавленим особам (зовнішнім і внутрішнім користувачам) приймати певні оптимальні управлінські рішення, які в майбутньому можуть суттєво вплинути на кінцевий результат фінансово-господарської діяльності підприємства.

Стратегія управління прибутком – формалізована сукупність критеріїв прийняття управлінських фінансових рішень щодо управління прибутком підприємства, дотримання яких забезпечує виконання завдань і досягнення цілей, визначених корпоративною стратегією.

Особливе місце в обґрунтуванні стратегії економічного управління прибутком посідає пошук резервів збільшення обсягів реалізації і зниження собівартості продукту. Це потребує врахування та прогнозування всіх факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на дохід і витрати.

Обґрунтування стратегії управління прибутком підприємства здійснюється на основі однієї з базових стратегій з урахуванням періоду його життєвого циклу (період підйому, стабілізації, падіння). Так, для періоду підйому базовою стратегією є стратегія зростання. Як стратегію управління прибутком рекомендовано досягнення беззбитковості діяльності, забезпечення мінімального рівня рентабельності та досягнення цільового прибутку. У періоді стабілізації запропоновано застосовувати стратегію збереження темпів зростання прибутку з урахуванням інфляції. Розроблення такої стратегії охоплює обґрунтування стійкого рівня прибутковості. Період спаду потребує утримання позицій на ринку. За таких умов, за наявності базової стратегії виживання підприємствам рекомендовано застосовувати одну із стратегій управління прибутком: стратегію забезпечення мінімального рівня рентабельності або стратегію досягнення беззбитковості діяльності.

Виділяють такі основні варіанти (концепції) формування стратегії управління прибутком (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

### Стратегії управління прибутком

| Назва стратегії                   | Зміст стратегії                                                                                  |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                 | 2                                                                                                |
| Агресивна (наступальна) стратегія | Забезпечення збільшення суми прибутку на основі максимізації доходів за стабільного рівня витрат |
| Захисна стратегія                 | Збільшення прибутку за рахунок зниження витрат                                                   |
| Диверсифікована стратегія         | Проміжний варіант між агресивною і захисною стратегією                                           |

За формою реалізації наступальні (агресивні) стратегії поділяються на два типи: активна (стратегія лідерства) і помірна (прямування за лідером).

Активна наступальна стратегія (стратегія лідерства) - означає поставлення за мету стати першим, провідним підприємством у певній сфері діяльності та збуту. Зазвичай навіть великі і потужні підприємства не ризикують використовувати її для широкого кола видів продукції. Як правило, вона застосовується лише до одного чи кількох окремо взятих продуктів, там, де створені сприятливі умови для проведення такої стратегії (ресурси, науково-технічний потенціал). Активна наступальна стратегія є вкрай ризиковою з позицій завоювання і збереження ринкових позицій і пов'язана зі значними витратами ресурсів.

Технологічне і ринкове лідерство ґрунтується на розробленні базисних, радикальних інновацій. Реалізація стратегії лідерства потребує ґрунтовного науково-дослідного забезпечення: широкого фронту науково-дослідних робіт у суміжних галузях і постійного зв'язку з фундаментальними дослідженнями; постійного огляду найважливіших результатів НДР з метою впровадження їх у виробництво; оперативних змін пріоритетів фінансування залежно від очікуваних результатів маркетингу. У сфері дослідно-конструкторських робіт має бути створена потужна база, особливо важливою є наявність кваліфікованого персоналу, налагодження постійних зв'язків між усіма ланками в інноваційному процесі.

Особливої уваги потребують заходи у сфері ліцензування і патентування. Максимально раннє патентування перспективних базових нововведень і допоміжних інновацій подовжує строк збереження конкурентних переваг. Не менш важливе інтенсивне ліцензування на тих ринках, де підприємство не має особливих переваг і патентного захисту.

Незважаючи на високі витрати і ризики, активна наступальна стратегія продовжує залишатись привабливою для досягнення таких цілей, як забезпечення швидкого зростання продажу і частки на ринку, одержання високих прибутків на інвестований капітал і завоювання стійкої бази споживачів.

Помірна наступальна стратегія (прямування за лідером) фокусується на швидкому розширенні ринкової ніші. Сенс такої стратегії полягає в тому, що організація зосереджується на інноваціях (продуктах), які вже здобули визнання ринку. Основна мета її - безпечна торговельна політика, коли підприємство намагається уникнути великого ризику, а також можливих труднощів під час освоєння нової продукції з високими інноваційними характеристиками. Як правило, помірну наступальну стратегію застосовують потужні підприємства, бо здійснення цієї стратегії коштуватиме недешево. Вона є важливою з точки зору управління, оскільки необхідно постійно утримуватися на другому місці в групі претендентів на успіх, проводити ефективну інноваційну політику, постійно відстежувати напрями НДДКР технологічного лідера і прагнути створювати мінімальні наукові напрацювання у цих галузях, щоб скоротити час науково-технічної підготовки продукту до виходу на ринок, вслід за лідером. Підприємства, що дотримуються цієї стратегії, активно патентують власні нововведення, що ґрунтуються на радикальних нововведеннях технологічного лідера.

За методом реалізації наступальні (агресивні) стратегії поділяються на три види:

- стратегія досягнення переваг у витратах;
- стратегія орієнтації на конкретний сегмент ринку;
- стратегія орієнтації на нові ринки.

Диверсифікована стратегія - поєднує у собі виважений компроміс між агресивною та захисною стратегіями, що дозволяє взаємоузгодити переваги та недоліки обох варіантів стратегій управління прибутком суб'єкта господарювання.

З-поміж багатьох різних заходів, які сприяють підвищенню платоспроможності й підтримувannya ефективної господарської діяльності виділяють крім радикальних напрямів підвищення рівня платоспроможності підприємства потрібно проводити пошук внутрішніх резервів по збільшенню прибутковості діяльності і досягненню беззбиткової роботи за рахунок більш

повного використання виробничої потужності підприємства, підвищення якості і конкурентоздатності товарів, зниження їх собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Вона спрямована на утримання позицій фірми на ринку і попередження банкрутства. Опирається, як правило, на інноваційну політику еволюційного типу, однак інноваційний пошук (через обмежені фінансові ресурси) зосереджується на заходах, що дають змогу скорочувати витрати на випуск продукції з метою зниження її ціни і збереження конкурентоспроможності. Це не тільки заходи щодо зменшення виробничих витрат, а й проекти реструктуризації, спрямовані на підвищення ефективності управлінської діяльності, проекти реорганізації роботи допоміжних та обслуговуючих підрозділів тощо.

Крім того, інноваційна діяльність спрямовується на відшукування споріднених видів бізнесу, перехід до яких не потребує значних коштів,



Рис. 3.1 Заходи по підвищенню рівня платоспроможності підприємства

Залежно від кон'юнктури ринку і стійкості фінансового становища підприємства в межах захисних стратегій виокремлюють:

- стратегію скорочення витрат;
- стратегію «ліквідації зайвого» (підрозділів чи видів діяльності, які перестали бути рентабельними);
- стратегію диверсифікації (переорієнтації ділової активності на інший, вигідніший вид діяльності).

Реалізація будь-якої базової стратегії підприємства повинна неодмінно включати елементи інноваційності, хоча масштаби і напрями інноваційної діяльності будуть різними. Загалом інноваційна політика будь-якої організації передбачає:

- розгляд інновації як явища сфери попиту і спрямовування інноваційної діяльності на прогнозування змін у попиті (інноваційне прогнозування) і наступного інноваційного проектування товарів, що відповідають вимогам і бажанням споживачів;
- сприйнятливості організації до інновацій; ставлення до інновацій як до можливості здобути конкурентні переваги;
- створення спеціального структурного підрозділу для планування інноваційної діяльності, організування і реалізації інноваційних проектів, стимулювання працівників до активної роботи у сфері інноваційного проектування;
- систематичне оцінювання ефективності інноваційної діяльності.

Отже, з огляду на окреслені стратегічні цілі та завдання інноваційна політика організації має формувати пріоритети інноваційного пошуку і створювати мотиваційний механізм для підвищення сприйнятливості організації до інновацій.

Основну увагу при цьому необхідно приділити питанням ресурсозберігання: впровадження прогресивних норм, нормативів і ресурсозберігаючих технологій, використання вторинної сировини, організації обліку і контролю за використанням ресурсів, вивчення і впровадження

передового досвіду в здійсненні режиму економії, матеріального і морального стимулювання працівників за економію ресурсів і скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Велику допомогу у виявленні резервів поліпшення платоспроможності підприємства може надати маркетинговий аналіз по вивченню попиту і пропозиції, ринків збуту і формування на цій основі оптимального асортименту і структури виробництва і реалізації продукції підприємства.

Основними методами удосконалення управління ліквідності і платоспроможності є оптимізація структури ліквідних активів, зменшення витрат на здійснення господарської діяльності, ефективність використання позикового капіталу, оптимізація дебіторської заборгованості, удосконалення виробництва та організації праці.

Проведення ефективного управління ліквідності та платоспроможності, надасть можливість підприємству отримати бажаний фінансовий результат.

Ефективність роботи підприємства ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо [24]. Слід відзначити, що використання прибутку має узгоджуватися із корпоративною стратегією підприємства та забезпечувати стійке і стабільне зростання вартості підприємства та достатку власників. Згідно з Законом України «Про підприємства в Україні» порядок використання прибутку (доходу) визначає власник (власники) підприємства або уповноважений ним орган у відповідності до статуту підприємства і чинного законодавства[25]. При цьому державний вплив на напрям і обсяги використання прибутку господарюючих суб'єктів здійснюється через установлені нормативи, податки, податкові пільги тощо.

Отже, законодавчо розподілення прибутку господарюючих суб'єктів регулюється в тому розмірі, який надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків і інших обов'язкових платежів. Виходячи з цього отриманий господарюючими суб'єктами загальний прибуток використовується, в першу чергу, на сплату до бюджету встановлених законами України податків і платежів – податок на прибуток, розрахованого згідно з законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», а також інших платежів до бюджету, які сплачуються за рахунок прибутку. Залишений після цього прибуток вважається чистим прибутком підприємства і розподіляється на його розсуд.

Основне завдання управління використанням прибутку товариства має розглядатися через балансування інтересів підприємства щодо тезаврації прибутку та потреб політики грошових виплат учасникам. При цьому важливим завданням цільового планування та прогнозування прибутку суб'єкта господарювання на даному етапі є базове узгодження абсолютних величин фінансових ресурсів, необхідних для фінансування зазначених напрямів розподілу прибутку підприємства. Відповідно, можна виділити такі питання, розв'язання яких має забезпечити оптимальний розподіл прибутку підприємства:

- забезпечення погашення податкових зобов'язань суб'єкта господарювання (сплата податку на прибуток підприємств);
- обслуговування залученого у попередніх періодах власного капіталу суб'єкта господарювання;
- формування фондів-коштів та резервів для використання у наступних періодах.

Господарюючий суб'єкт самостійно визначає напрямок використання тієї частини прибутку, яка залишилася в його розпорядженні. При цьому порядок розподілення і використання прибутку на підприємстві фіксується в його статуті та визначається положенням, розробленим відповідними економічними службами підприємства і затвердженим його керівництвом.

Згідно із статутом підприємства можуть використовувати прибуток, який залишився в їх розпорядженні, на:

- поповнення статутного капіталу;
- утворення та поповнення резервного капіталу;
- виплати учасникам;
- формування нерозподіленого прибутку;
- створення та поповнення інших фондів, передбачених статутними

документами підприємства [14].

Відрахування на формування фондів підприємство здійснює лише у тому випадку, якщо їх створення передбачено установчими документами. ТОВ ЗНА

"Лідер Електрик" має загальну схему розподілу чистого прибутку.

Резервний капітал, що формується суб'єктами господарювання, являє собою одну з форм створення фонду, цільовим призначенням якого є покриття потенційних збитків від фінансово-господарської діяльності підприємства, викликаних дією об'єктивних факторів, величину та час настання яких важко визначити на поточний момент. З огляду на важливість даного фонду підприємство постійно додержується букви закону, оскільки протягом всього періоду здійснювало відрахування в необхідному розмірі до резервного фонду. Головним фондом, з точки зору розвитку товариства являється фонд розвитку виробництва. Оскільки, при спрямуванні прибутку на розвиток виробництва за рахунок нього фінансуються витрати на технічне переозброєння виробництва, освоєння нових технологій, здійснення природоохоронних заходів, нове будівництво виробничих потужностей, удосконалення технологій і організацію виробництва, фінансується поповнення власних обігових активів, здійснюються внески на створення статутних капіталів інших підприємств і на утримання союзів, концернів, асоціацій, до складу яких входить підприємство, погашаються довгострокові кредити, взяті на виробничий розвиток, і відсотки по них тощо. ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" в період з 2013 по 2015 рік включно не здійснював відрахування до даного фонду. Це є негативним явищем, так як

підприємство не спрямовує кошти на розвиток свого виробництва. Останнє оновлення матеріально-технічної бази та будівництво нових потужностей проводилося в 2011 році.

На фонд матеріального заохочення підприємство зовсім не виділяє коштів. Кошти даного фонду можуть бути спрямовані на виплату винагороди робітникам за підсумками роботи за рік, а також на проведення одноразових заохочень працівників за якісне та своєчасне виконання особливо важливих виробничих завдань, на оплату додаткових відпусток. В ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" створений фонд виплати учасникам. Протягом звітного періоду сума прибутку на внесок учасників зростала, але в досить мізерних розмірах. В 2017 році вона досягла величини в 11 442 тис. грн., в 2016 - 371 тис. грн., в 2015 - 108 тис. грн. Це говорить про те, що власники попри піклування діяльністю підприємства не забувають і про власні фінансові інтереси. Формування нерозподіленого прибутку підприємства являє собою фінансовий механізм формування капітального резерву, що не має цільового призначення. Типовими напрямками фінансування витрат фінансово-господарської діяльності підприємства за рахунок прибутку можуть вважатися:

- фінансування інвестиційних проектів (придбання основних засобів, нематеріальних активів, вкладення в цінні папери, придбання контролю над іншими підприємствами);
- покриття потреби в операційному капіталі;
- покриття непокритого збитку минулих періодів;
- збільшення статутного капіталу;
- додаткові внески до резервного капіталу;
- викуп корпоративних прав власної емісії;
- виплата заохочення менеджерам;
- тощо.

За проведеним аналізом ефективності господарської діяльності промислового підприємства за останні 3 роки виділено наступні основні чинники, які ведуть до зміни величини обсягу прибутку:

- зростання обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства — при високій питомій вазі постійних витрат у собівартості продукції зростання об'ємів реалізації приведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції;

- зростання цін — в період високих темпів інфляції зростання прибутку можна забезпечити за рахунок цінового чинника, збільшення вартості продукції;

- зниження собівартості — зниження витрат без негативного впливу на якість продукції, досягається за рахунок більшої керованості й контролю в області витрат;

- оновлення асортименту й номенклатури продукції, що випускається — випуск тих видів продукції, які користуються більшим попитом у населення, особливо в період кризи, коли платоспроможний попит населення знижується. Тобто можна виділити такі основні резерви збільшення суми прибутку промислового підприємства, як збільшення об'єму реалізації продукції, зменшення собівартості продукції, підвищення цін, що включає в свою чергу збереження якості продукції, пошук інших ринків та реалізацію в більш оптимальні строки. Показники рентабельності більш повно, чим прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні. Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в наступні групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів.

Основна мета аналізу прибутку і рентабельності — виявлення і оцінка резервів

зростання фінансових результатів та впровадження їх у виробництво. Враховуючи специфіку промислового підприємства, можна виділити основні напрями аналізу чистого прибутку. В сучасних умовах господарювання проблема управління прибутком підприємства набуває все більшого значення, оскільки саме в прибутку концентрується ефект усієї господарської діяльності промислового підприємства. Чистий прибуток є основним власним фінансовим джерелом інтенсивного та інноваційного розвитку підприємства, реконструкції виробництва, модернізації його матеріально-технічної бази, підвищення соціальних стандартів. Процесу планування прибутку керівництво багатьох промислових підприємств не надає достатньої уваги.

Процес планування прибутку — це розробка системи заходів щодо забезпечення її формування прибутку в необхідному обсязі й ефективне його використання згідно завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді. Ефективність управління процесами утворення прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, реальності виявлених резервів збільшення прибутку, економічного обґрунтування планів формування і використання прибутку на майбутній період.

Метою економічного управління прибутком є розробка ефективної стратегії та політики формування прибутку підприємства, обґрунтування раціональних напрямів його використання і виявлення оптимального рівня рентабельності фінансових вкладень у довгостроковому періоді. При цьому слід зауважити, що все більше місце в стратегічному управлінні займає планування в середині фірми. З метою покращення дієвості управління прибутком підприємства запропонована структурно-логічна схема управління прибутком. За проведеними дослідженнями для підвищення рівня прибутковості на підприємстві доцільно проводити заходи в наступній послідовності:

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);

- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється);
- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

З метою підвищення обсягу прибутку доцільно скоротити всі витратні статті, а саме:

- зменшити транспортні витрати;
- налагодити систему збуту;
- підвищити продуктивність праці;
- підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Показники рентабельності є важливими характеристиками формування прибутку підприємств. Тому вони обов'язкові при проведенні порівняльного аналізу і оцінці фінансового стану підприємства. Прибуток має забезпечити підприємство власними коштами для розширення виробничих фондів, стимулювати підвищення ефективності виробництва та формування централізованого грошового фонду. Від досконалості форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному зростанні й удосконаленні виробництва та підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів.

Отже, підсумовуючи матеріал даного підрозділу, слід сказати що, ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази,

соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо. Слід відзначити, що використання прибутку має узгоджуватися із корпоративною стратегією підприємства та забезпечувати стійке і стабільне зростання вартості підприємства та достатку власників. ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" має загальну схему розподілу чистого прибутку. Головним фондом для ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" з точки зору розвитку товариства повинен стати фонд розвитку виробництва. Оскільки, при спрямуванні прибутку на розвиток виробництва за рахунок нього фінансуються витрати на технічне переозброєння виробництва, освоєння нових технологій, нове будівництво виробничих потужностей, удосконалення технологій і організацію виробництва, фінансується поповнення власних обігових активів. Отже, ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" намагається дотримуватися своєї корпоративної стратегії з питань розподілу прибутку, постійно шукаючи оптимальні шляхи його використання.

### **3.2 Сучасні підходи до управління прибутком підприємства**

Як свідчить зарубіжний досвід, ринкова економіка вимагає від підприємства бути ефективним і конкурентоспроможним, що в умовах кризи стає дедалі складніше. Збиткове підприємство не має шансів на виживання. Тому саме отримання прибутку підприємством є визначальним критерієм його діяльності та найбільш загальною характеристикою результативності діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання. Таким чином в умовах різкого зниження фінансових результатів діяльності підприємств України за останні роки, найбільш актуальною є проблема збитковості суб'єктів господарювання країни, що потребує негайного розв'язання.

Данні Державного комітету статистики дали змогу визначити темпи росту підприємств, які одержали збиток та їх відсоток до загальної кількості підприємств за 2005–2013 рр. (рис. 3.1) [2].

Рис. 3.1. Збитки підприємств України за 2005–2013 рр.

З виконаних досліджень можна зробити висновки, що з кожним роком збитки підприємств за 2005–2013 рр. зростали, крім 2010–2011 рр. Це є дуже негативною тенденцією, хоча питома вага збиткових підприємств у загальній кількості за досліджуваний період змінювалась несуттєво, найбільший відсоток збитків у загальній кількості підприємств був у 2010 р. – 41%.

Безумовно, в умовах ринкової економіки кризові ситуації виникають на всіх стадіях життєвого циклу підприємства, що призводить до падіння прибутку та навіть до збитків. Але, якщо підприємство неефективне в цілому, економічна криза набуває затяжного характеру і може закінчитися його банкрутством. У зв'язку з цим система управління підприємством потребує впровадження сучасних підходів до управління прибутком фірми.

Таким чином, для вирішення даного питання пропонуємо систему організаційного управління прибутком підприємства, яка базується на формуванні більш ефективних структурних підрозділів компанії – центрів відповідальності.

Вихідним моментом створення системи управління прибутком, на основі виділення центрів відповідальності, є персоніфікація відповідальності за прийняти рішення. Для кожного з центрів відповідальності визначаються цілі, складаються плани, ведеться облік результатів, оцінюється діяльність керівників і співробітників.

Центр відповідальності – це структурний підрозділ, або група підрозділів, які: здійснюють операції, кінцева ціль яких – оптимізація прибутку; спроможні безпосередньо впливати на прибутковість діяльності всього підприємства; відповідають перед вищестоящим керівництвом за реалізацію встановлених цілей та дотримання рівній витрат в межах встановлених лімітів.

Головний принцип управління по центрам відповідальності – центр відповідальності відповідає тільки за ті витрати чи (або) прибуток, а в більш широкому розумінні, за ті показники, на які можуть впливати його керівники протягом визначеного періоду [1].

Залежно від сфери впливу керівника структурного підрозділу розрізняють три види центрів відповідальності [1]:

- а) Центр витрат – це підрозділ, керівник якого контролює витрати центра, але не контролює доходи та інвестиції.
- б) Центр прибутку – це підрозділ, керівник якого контролює витрати та доходи центра, але не контролює інвестиції у власні активи.
- в) Центр інвестицій – це господарська одиниця, керівник якої одночасно контролює витрати, доходи й інвестиції.

Управління прибутком на підставі організації центрів відповідальності безпосередньо торкається роботи внутрішніх структурних служб та підрозділів підприємства, які забезпечують розробку, прийняття управлінських рішень відносно окремих аспектів формування, розподілу та використанню прибутку, та несуть відповідальність за результати цих рішень. Мета використання методики управління прибутком по центрам відповідальності – оцінка, прогнозування та досягнення оптимального прибутку, рентабельності та

ефективності діяльності центрів фінансової відповідальності і підприємства в цілому [1].

Отже, система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

## РОЗДІЛ 4

### ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

Охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних, лікувально-профілактичних заходів і засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я та працездатності людини в процесі трудової діяльності. Мета охорони праці – забезпечення безпечних, нешкідливих і сприятливих умов праці.

Для виконання трудових обов'язків в сфері економіко-гуманітарної діяльності з урахуванням положень нормативних вимог з безпеки праці, та для практичної реалізації теми: «Управління прибутком суб'єктів господарювання», передбачається засвоєння основних заходів з охорони праці на робочих місцях в адміністративних приміщеннях ТОВ ЗНА «Лідер Електрик». Під час роботи для забезпечення комфортних умов праці застосовується: комп'ютер, знищувач документів, принтер-сканер, люмінесцентна лампа, настільна лампа, вентилятор, іонізатор повітря, зволожувач повітря.

#### 4.1. Аналіз потенційних небезпек

Обладнання, яке використовується можна умовно розділити на дві групи:

а) обладнання, яке безпосередньо забезпечує робочий процес (наприклад, комп'ютерна та різноманітна периферійна техніка при роботах в офісі);

б) обладнання, яке підтримує комфортні умови праці (наприклад, опалювальні прилади, кондиціонери, іонізатори повітря для забезпечення оптимальних параметрів мікроклімату в приміщеннях).

До основних небезпечних факторів трудового процесу відносяться:

- ураження електричним струмом, у наслідок несправності електроболаднання, невиконання правил техніки безпеки при користуванні електричним обладнанням, що може призвести до електротравм різного ступеню або навіть до летального наслідку;

- механічне травмування в наслідок не раціонального розташування робочих місць, що є порушенням вимог ергономіки;

- підвищенні нервово-психічні навантаження, внаслідок специфіки роботи, а саме постійний контакт з клієнтами, колегами по роботі, керівництвом, контрагентами при вирішенні робочих питань (деякі з них можуть бути конфліктними, суперечливими), що може викликати емоційний дискомфорт, внутрішнє роздратування та емоційну нестабільність під час короткотривалих певних негативних ситуацій, та може призвести до захворювань нервової системи, зниження насаги на працю та стресових станів;

- захворювання кістково-м'язового апарату, у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, ший, рук і ніг, що призводить до ушкодження опорно-рухового апарату;

- негативний вплив електромагнітних (в тому числі і рентгенівських) випромінювань при використанні моніторів персональних комп'ютерів (далі ПК) з електронно-променевою трубкою, що призводить до погіршень зору, зниження імунітету;

- недостатнє або надмірне освітлення робочих місць, в зв'язку з несправністю, або хибним вибором освітлювальних приладів, в зв'язку з неправильним розташуванням робочих місць по відношенню до джерел природного та штучного освітлення, що призводить до погіршення зору або ефекту засліплення;

- дискомфортний рівень шуму, який створюється перетворювачем напруги електронно-обчислювальної машини (далі ЕОМ), її технічною периферією, а також при спілкуванні працівників, що призводить до роздратування та зниження працездатності;
- незадовільні параметри мікроклімату в робочих приміщеннях, у зв'язку із відсутністю приладів, що забезпечують необхідний повітрообмін та опалювальних систем, які можуть викликати загальні захворювання;
- можливість загоряння, в зв'язку з порушенням правил протипожежної безпеки, використанням несправного електрообладнання, або відсутністю систем пожежної сигналізації і пожежогасіння, що призводить до пожежі;
- неправильні дії персоналу в умовах надзвичайних ситуацій, які призводять до паніки та загибелі людей;
- сухе повітря, через оснащення офісної будівлі кондиціонерами, центральним опаленням та великої кількості людей, що у сукупності викликає подразнення та пересихання шкіри, постійну сонливість та втомленість.

#### **4.2. Заходи по забезпеченню безпеки**

У приміщенні офісу застосовується широке різноманіття електроприладів: персональні комп'ютери, принтери, ксерокси, факси, освітлювальні прилади, кондиціонери, побутові електроприлади тощо. Небезпека ураження електричним струмом при використанні цих приладів з'являється при недотриманні заходів обережності, а також при відмові або несправності цього обладнання. Наслідки ураження електричним струмом залежать від багатьох факторів: опору організму, величини, тривалості дії, роду і частоти струму, шляхів його проходження через життєво важливі органи, умов зовнішнього середовища.

Для запобігання ураження електричним струмом встановлено електроустаткування, яке відповідає вимогам: ПУЕ («Правила устрою электроустановок») і ГОСТ 12.1.030-81 (2001) «ССБТ. Электробезопасность. Защитное заземление, зануление», величина опору захисного заземлення електрообладнання приміщення - 4 Ом; НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила устройства электроустановок. Электрооборудование специальных установок», приміщення, в якому розташовуються ЕОМ, різноманітне устаткування, відноситься до класу пожежебезпечної зони П-Па, тому передбачений мінімальний ступінь захисту ізоляції обладнання IP44; ГОСТ 12.1.009-76 (1999) «ССБТ. Электробезопасность. Термины и определения» обладнання офісу має подвійну ізоляцію, яка складається з робочої та додаткової ізоляції; ГОСТ 12.2.007.0-75\* (2001) «ССБТ. Изделия электротехнические. Общие требования безопасности» ЕОМ, периферійні пристрої ЕОМ та устаткування для обслуговування, ремонту та налагодження ЕОМ по способу захисту людини від ураження електричним струмом, належать до І класу, оскільки мають подвійну ізоляцію, елемент для заземлення та провід для приєднання до джерела живлення, що має заземлюючу жилу і вилку з заземлюючим контактом. Експлуатація електроустановок і електроустаткування проводиться відповідно до НПАОП 40.1-1.01-97 «Правила безопасной эксплуатации электроустановок» та НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безопасной эксплуатации электроустановок потребителей».

Ймовірність механічного травмування може виникнути внаслідок не раціонального розташування робочих місць, захаращення робочих місць або у зв'язку з недбалістю та неухважністю обслуговуючого персоналу. Для виключення травматизму згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» зроблено більш зручне та раціональне розташування робочих місць, таким чином збільшена відстань між ними, яка відповідає нормованим значенням (площа на одне робоче місце має становити не менше ніж  $6,0 \text{ м}^2$ , а об'єм не менше ніж  $20,0 \text{ м}^3$ ).

У зв'язку із стресовими ситуаціями та нервово-емоційними навантаженнями у працівників може виникнути ймовірність захворювань загально-невротичного характеру.

З метою зниження нервово-емоційного напруження, стомлення зорового аналізатора, поліпшення мозкового кровообігу, подолання несприятливих наслідків гіподинамії, запобігання втоми, згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» для робітників із застосування ЕОМ, передбачені регламентовані перерви для відпочинку тривалістю 15 хвилин через кожні дві години, а також обладнані побутові приміщення для відпочинку під час роботи, кімната психологічного розвантаження. В кімнаті психологічного розвантаження передбачені пристрої для приготування й роздачі тонізуючих напоїв, а також місця для занять фізичною культурою

Для оптимізації відносин у колективі проводяться тренінги з залучанням психологів на теми: «Адаптація у новому колективі», «Поведінка в суспільстві».

Для запобігання кістково-м'язових порушень у зв'язку з тривалим статичним напруженням м'язів спини, шиї, рук і ніг необхідно виконувати фізичні вправи 2-3 рази протягом робочого часу.

#### **4.3. Заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці**

Внаслідок роботи за ПК, на фізіологію людини негативно впливають електромагнітні випромінювання. Щоб зменшити наслідки впливу на людину та знизити негативні показники у робочій зоні до допустимих значень, згідно з ГОСТ 12.2.007.0-75 «Изделия электротехнические. Общие требования безопасности», вироби, які створюють електромагнітні поля, повинні мати

захисні елементи (екрани, поглиначі і т.д.). Вимоги до захисних елементів повинні бути вказані в стандартах та технічних умовах на конкретні види виробів. Згідно з НПАОП 0.00-1.28-10 «Правила охорони праці під час експлуатації електронно-обчислювальних машин» та ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин», на робочих місцях обладнаних ПК встановлені рідкокристалічні монітори, які не є джерелами рентгенівського та електромагнітного випромінювань.

Основними причинами недостатньої або надмірної освітленості робочих місць є несправність або хибний вибір освітлювальних приладів, неправильне розташування робочих місць по відношенню до джерел освітлення.

Незадовільна освітленість на робочому місці або на робочій зоні може бути причиною зниження продуктивності та якості праці, отримання травм. Недостатнє або надмірне освітлення викликає зоровий дискомфорт, що виражається у відчутті незручності або напруженості. Тривале перебування в умовах зорового дискомфорту призводить до розсіювання уваги, зменшення зосередженості, зоровій і загальній втомі.

У офісному приміщенні, згідно ДБН В.2.5-28-2006 «Інженерне обладнання будинків і споруд. Природне і штучне освітлення» передбачене природне та штучне освітлення. Природне освітлення здійснено через світлові прорізи, які забезпечують коефіцієнт природної освітленості (КПО) не нижче 1,5%. Для захисту від прямих сонячних променів, які створюють прямі та відбиті відблиски на поверхні екранів і клавіатури, передбачено сонцезахисні пристрої, на вікнах встановлені жалюзі або штори.

Розрахунок загального штучного освітлення в приміщенні офісу розмірами  $A \times B \times H = 15,5 \times 7 \times 3,2$  м, з висотою робочої поверхні  $h_p = 0,8$  м, нормованим значенням штучного освітлення для кабінету  $E_n = 300$  лк.

1. Розраховуємо кількість рядів світильників у приміщенні  $N_p$ :

$$N_p = \frac{B}{(H - h_p) \cdot [L / h]}, \text{ шт}; \quad (4.1)$$

де:  $B$  – ширина приміщення, м;

$H$  – висота приміщення, м;

$h_p$  – висота робочої поверхні, м;

$[L/h]$  – числове значення коефіцієнта світильника;

$$N_p = \frac{7}{(3,2 - 0,8) \cdot 1,4} = 2, \text{ шт.}$$

2. Визначаємо максимально припустиму відстань між рядами світильника  $L_{\max}$ :

$$L_{\max} = \frac{B}{N_p}, \text{ м;} \quad (4.2)$$

де:  $B$  – ширина приміщення, м;

$N_p$  – кількість рядів світильників у приміщенні, шт;

$$L_{\max} = \frac{7}{2} = 3,5, \text{ м.}$$

3. Визначаємо значення індексу приміщення  $i$ , що характеризує співвідношення розмірів освітлювального приміщення і висоти розміщення світильників:

$$i = \frac{A \cdot B}{(H - h_p) \cdot (A + B)}; \quad (4.3)$$

де:  $A$  – довжина приміщення, м;

$B$  – ширина приміщення, м;

$H$  – висота приміщення, м;

$h_p$  – висота робочої поверхні, м;

$$i = \frac{15,5 \cdot 7}{(3,2 - 0,8) \cdot (15,5 + 7)} = 2,01.$$

4. Визначаємо значення коефіцієнта використання світлового потоку  $\eta$ , створюваного растровим світильником типу ЛВО.

Вибирається з урахуванням відбиття поверхонь приміщення та індексу приміщення і дорівнює  $\eta = 56 \%$ .

5. Визначаємо сумарний світловий потік освітлювальної установки у даному приміщенні  $\Phi_{\Sigma}$ :

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{E_H \cdot A \cdot B \cdot k_3 \cdot z}{\eta}, \text{ лм}; \quad (4.4)$$

де:  $E_H$  – рівень нормованого загального освітлення, лк;

$A$  – довжина приміщення, м;

$B$  – ширина приміщення, м;

$k_3$  – коефіцієнт запасу (для кабінету  $k_3 = 1,4$ );

$z$  – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості (відношення середньої освітленості до мінімальної освітленості), як правило дорівнює (для люмінесцентних ламп  $z = 1,1$ );

$\eta$  – коефіцієнт використання світлового потоку;

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{300 \cdot 15,5 \cdot 7 \cdot 1,4 \cdot 1,1}{0,56} = 89512,5, \text{ лм.}$$

6. Визначаємо умовну загальну кількість світильників у приміщенні

$N_{cv}^*$ :

$$N_{cv}^* = \frac{A \cdot B}{L_{\max}^2}, \text{ шт}; \quad (4.5)$$

де:  $A$  – довжина приміщення, м;

$B$  – ширина приміщення, м;

$L_{\max}$  – максимально припустима відстань між рядами світильників, м;

$$N_{cv}^* = \frac{15,5 \cdot 7}{3,5^2} = 9, \text{ шт.}$$

7. Розраховуємо світловий потік умовного джерела світла  $\Phi_l^*$ :

$$\Phi_l^* = \frac{\Phi_\Sigma}{N_l^*}, \text{ лм}; \quad (4.6)$$

де:  $\Phi_\Sigma$  – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

$N_l^*$  – загальна кількість ламп у світильнику, яка розраховується за формулою:

$$N_l^* = N_{ce}^* \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.7)$$

де:  $n$  – кількість ламп у світильнику, шт;

$$N_l^* = 9 \cdot 4 = 36, \text{ шт};$$

$$\Phi_l^* = \frac{89512,5}{36} = 2486,46, \text{ лм}.$$

8. Знаходимо коефіцієнт  $m$  – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи  $\Phi_l^*$  та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи  $\Phi_l$ :

$$m = \frac{\Phi_l^*}{\Phi_l}; \quad (4.8)$$

$$m = \frac{2486,46}{1050} = 2,37.$$

9. Визначаємо оптимальну (фактичну) кількість світильників у приміщенні  $N_{ce}$ :

$$N_{ce} = N_{ce}^* \cdot m, \text{ шт}; \quad (4.9)$$

де:  $N_{ce}^*$  – умовна загальна кількість світильників у приміщенні, шт;

$m$  – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи;

$$N_{ce} = 9 \cdot 2,37 = 22, \text{ шт.}$$

10. Визначаємо фактичну кількість ламп у приміщенні  $N_l$ :

$$N_l = N_{ce} \cdot n, \text{ шт;} \quad (4.10)$$

де:  $N_{ce}$  – оптимальна (фактична) кількість світильників у приміщенні, шт;

$n$  – кількість ламп у світильнику, шт;

$$N_l = 22 \cdot 4 = 88, \text{ шт.}$$

11. Визначаємо загальну розрахункову освітленість  $E_p$  у приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп:

$$E_p = \frac{\Phi_l \cdot N_l \cdot \eta}{A \cdot B \cdot k_z \cdot z}, \text{ лк;} \quad (4.11)$$

де:  $\Phi_l$  – фактичний світловий потік вибраної стандартної лампи, лм;

$N_l$  – фактична кількість ламп у приміщенні, шт;

$\eta$  – коефіцієнт використання світлового потоку;

$A$  – довжина приміщення, м;

$B$  – ширина приміщення, м;

$k_z$  – коефіцієнт запасу;

$z$  – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості;

$$E_p = \frac{1050 \cdot 88 \cdot 0,56}{15,5 \cdot 7 \cdot 1,4 \cdot 1,1} = 309,68, \text{ лк.}$$

Виходячи з розрахунку загальне штучне освітлення в приміщенні офісу дорівнює 309,68 лк, що відповідає нормованому значенню освітлення і яке забезпечується за допомогою 22 растрових світильників типу ЛВО.

Рівні звукового тиску в октавних смугах частот, рівні звуку та еквівалентні рівні звуку на робочих місцях приміщення відповідають вимогам ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з

візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» та ДСН 3.3.6.037-99 «Санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку». Зниження рівня шуму в приміщенні здійснено за допомогою:

- використання більш сучасного обладнання;
- розташування принтерів та різноманітного устаткування колективного користування на значній відстані від більшості робочих місць працівників;
- переведення жорсткого диска в режим сну (Standby), якщо комп'ютер не працює протягом визначеного часу;
- використання блоків живлення ПК з вентиляторами на гумових підвісках;

Неправильне проектування або несправність систем опалення та вентиляції в приміщенні офісу може призвести до негативних впливів на здоров'я працівників у вигляді простудних захворювань, перегрівань, проблем із дихальними шляхами тощо.

Метеорологічні умови в приміщенні офісу – температура повітря, відносна вологість повітря й швидкість його переміщення відповідають встановленим санітарно-гігієнічним вимогам ДСН 3.3.6.042-99 «Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень» і ГОСТ 12.1.005-88 (1991) «ССБТ. Общие санитарно-гигиенические требования к воздуху рабочей зоны». Роботи в офісному приміщенні, належать до категорії Іб - легка робота, тому передбачені наступні оптимальні значення параметрів мікроклімату:

- у холодний період року: температура 21-23°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,1 м/с;
- у теплий період року: температура 22-24°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,2 м/с.

Забезпечення таких параметрів мікроклімату досягається оснащенням приміщень пристроями кондиціонування, вентиляції та дезодорації повітря, системами опалювання.

Оптимальні рівні позитивних ( $n^+$ ) і негативних ( $n^-$ ) іонів у повітрі приміщення з ВДТ відповідають вимогам ГН 2152-80 «Санітарно-гігієнічні норми допустимих рівнів іонізації повітря виробничих та громадських приміщень» і становить:  $n^+=1500-30000$  (шт. на  $1\text{см}^3$ );  $n^- = 3000-5000$  (шт. на  $1\text{см}^3$ ). Підтримку оптимального рівня легких позитивних і негативних аероіонів у повітрі на робочих місцях забезпечуються за допомогою біполярних коронних аероіонізаторів.

З метою усунення сухого повітря, в офісі встановлено ультразвуковий зволожувач повітря Boneco Air-O-Swiss U650, що має два режиму роботи: «холодний пар» та «теплий пар», має систему дезінфікування води шляхом нагріву до  $80^\circ\text{C}$ , змінні наповнювачі для картриджу, 8 годинний таймер, функція підтримки оптимального рівня вологості відносно температури. Також офісне приміщення декоровано кімнатними рослинами такими як фікус та діфінбахія, що допомогло покращити якість повітря та знизити рівень пилу у приміщенні.

#### **4.4. Заходи з пожежної безпеки**

Горінням називається складний фізико-хімічний процес взаємодії горючої речовини та окислювача, який супроводжується виділенням тепла та випромінюванням світла.

Процес горіння призводить до пожежі.

Пожежа – неконтрольоване горіння поза спеціальним вогнищем, що розповсюджується в часі і просторі.

Комплекс протипожежних заходів для офісного приміщення обладнаного ПК з ВДТ розроблений згідно вимог НАПБ А.01.001-2014 «Правила пожежної безпеки в Україні».

Виходячи з аналізу речовин та матеріалів, які використовуються при роботі у приміщенні обладнаному ПК з ВДТ:

- згідно ДСТУ EN 2:2014 «Класифікація пожеж (EN 2:1992, EN 2:1992/A1:2004, IDT)» у офісному приміщенні обладнаному ПК з ВДТ можлива пожежа класів – А (пожежа, що супроводжується горінням твердих матеріалів) та Е (горіння електроустановок, що перебувають під напругою до 1000 В);

- відповідно до вимог ДСТУ Б В.1.1-36:2016 «Визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою», воно належить до категорії «Д» з пожежної небезпеки – простір у приміщенні, у якому перебувають тверді горючі речовини та матеріали.

Оскільки офісне приміщення обладнане ПК з ВДТ належить до категорії «Д» з пожежної небезпеки, тому відповідно до вимог ДБН В.1.1-7:2016 «Пожежна безпека об'єктів будівництва. Загальні вимоги» воно має II ступінь вогнестійкості.

Обладнання, силові та освітленні мережі офісного приміщення обладнаного ПК з ВДТ відповідають вимогам пожежної безпеки, оскільки виконані відповідно до вимог НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила будови електроустановок. Електрообладнання спеціальних установок», та мають ступінь захисту ізоляції обладнання IP44 яка відповідає класу пожежанебезпечної зони П-Па до якої належить приміщення.

З технічних та організаційних заходів запобігання пожеж в офісному приміщенні обладнаному ПК з ВДТ передбачені наступні протипожежні заходи:

- згідно вимог ДБН В.2.5-56:2014 «Системи протипожежного захисту», в офісному приміщенні обладнаному ПК з ВДТ встановлена система пожежної й охоронної сигналізації «Сигнал-ВК6». Яка забезпечує виявлення теплових і димових ознак пожежі і місця виникнення пожежі з точністю до місця розміщення датчика;

- оскільки офісне приміщення що обладнане ПК з ВДТ має площу 108,5 м<sup>2</sup>, тому відповідно до вимог п. 5 розділу VI «Вибір типу та необхідної кількості вогнегасників», «Правил експлуатації та типових норм належності вогнегасників», затверджених наказом МВСУ 15.01.2018 № 25 та зареєстрованих в МЮУ 23.02.2018 р. за № 225/31677 для гасіння електроустановок, що знаходяться під напругою, передбачені вуглекислотні вогнегасники типу ВВК-3,5 у кількості 6 штук (з розрахунку один вогнегасник с величиною заряду вогнегасної речовини 3 кг. і більше, на 20 м<sup>2</sup> площі приміщення). Додатково, на кожному поверсі будівлі, в якій розміщене приміщення обладнане ПК з ВДТ, передбачене два переносних порошкових вогнегасника – ВП-5. Відстань між вогнегасниками та місцями можливих загорянь не перевищує 10 м.

#### **4.5. Заходи по забезпеченню безпеки в надзвичайних ситуаціях**

Заходи безпеки при проведенні рятувальних та інших невідкладних робіт

Сутність рятувальних та інших невідкладних робіт – це усунення безпосередньої загрози життю та здоров'ю людей, відновлення життєзабезпечення населення, запобігання або значне зменшення матеріальних збитків. Рятувальні та інші невідкладні роботи включають також усунення пошкоджень, які заважають проведенню рятувальних робіт, створення умов для наступного проведення відновлювальних робіт. РІНР поділяють на рятувальні роботи і невідкладні роботи.

До рятувальних робіт відносяться:

- розвідка маршруту руху сил, визначення обсягу та ступеня руйнувань, розмірів зон зараження, швидкості і напрямку розповсюдження зараженої хмари чи пожежі;

- локалізація та гасіння пожеж на маршруті руху сил та ділянках робіт;
- визначення об'єктів і населених пунктів, яким безпосередньо загрожує небезпека;
- визначення потрібного угруповання сил і засобів запобігання і локалізації небезпеки;
- пошук уражених та звільнення їх з-під завалів, пошкоджених та палаючих будинків, із загазованих та задимлених приміщень;
- розкриття завалених захисних споруд та рятування з них людей;
- надання потерпілим першої допомоги та евакуація їх (при необхідності) у лікувальні заклади;
- вивіз або вивід населення із небезпечних місць у безпечні райони;
- організація комендантської служби, охорона матеріальних цінностей і громадського порядку;
- відновлення життєздатності населених пунктів і об'єктів; – пошук, розпізнавання і поховання загиблих;
- санітарна обробка уражених;
- знезараження одягу, взуття, засобів індивідуального захисту, територій, споруд, а також техніки;
- соціально-психологічна реабілітація населення.

До невідкладних робіт відносяться:

- прокладання колонних шляхів та улаштування проїздів (проходів) у за валах та на зараженій території;
- локалізація аварій на водопровідних, енергетичних, газових і технологічних мережах;
- ремонт та тимчасове відновлення роботи комунально-енергетичних систем і мереж зв'язку для забезпечення рятувальних робіт;
- зміцнення або руйнування конструкцій, які загрожують обвалом і безпечному веденню робіт;

Рятувальні та інші невідкладні роботи здійснюються у три етапи.

На першому етапі вирішуються завдання:

- щодо екстреного захисту населення;
- з запобігання-розвитку чи зменшення впливу наслідків;
- з підготовки до виконання РІНР.

Основними заходами щодо екстреного захисту населення є:

- оповіщення про небезпеку;
- використання засобів захисту;
- додержання режимів поведінки;
- евакуація з небезпечних у безпечні райони;
- здійснення санітарно-гігієнічної, протиепідемічної профілактики і

надання медичної допомоги;

- локалізація аварій;
- зупинка чи зміна технологічного процесу виробництва;
- попередження (запобігання) і гасіння пожеж.

На другому етапі проводяться:

- пошук потерпілих;
- витягання потерпілих з-під завалів, з палаючих будинків,

пошкоджених транспортних засобів;

- евакуація людей із-зони лиха, аварії, осередку ураження;
- надання медичної допомоги;
- санітарна обробка людей;
- знезараження одягу, майна, техніки, території;
- проведення інших невідкладних робіт, ЩО сприяють і

забезпечують здійснення рятувальних робіт.

На третьому етапі вирішуються завдання щодо забезпечення життєдіяльності населення у районах, які потерпіли від наслідків НС:

- відновлення чи будівництво житла;
- відновлення енерго-, тепло-, водо-, газопостачання, ліній зв'язку;
- організація медичного обслуговування;
- забезпечення продовольством і предметами першої необхідності;

- знезараження харчів, води, фуражу, техніки, майна, території;
- соціально-психологічна реабілітація;
- відшкодування збитків;
- знезараження майна, території, техніки.

Відновлювальні роботи здійснюють спеціально створені підрозділи (бригади). Залежно від рівня надзвичайної ситуації (загальнодержавного, регіонального, місцевого чи об'єктового) для проведення РІНР залучаються сили і засоби ЦО центрального, регіонального або об'єктового підпорядкування.

При аваріях на радіаційно-небезпечних об'єктах. При радіаційних аваріях викинуті із реактора радіонукліди піднімаються в атмосферу і переносяться у вигляді аерозолів на значну відстань. Потім вони випадають разом з пилом і дощем на місцевість, утворюючи обширні зони радіоактивного забруднення, які є небезпечними для людей і навколишнього середовища. Ступінь радіаційної небезпеки для населення визначається кількістю і складом радіонуклідів, викинутих у зовнішнє середовище, відстанню від місця аварії до населеного пункту, метеоумов і пори року в час аварії.

Організація і проведення РІНР при аварії на АЕС полягає у виконанні заходів, до яких відносяться:

- оповіщення населення про, аварію і постійне його інформування про наявну обстановку та порядок дій в даних умовах;
- використання засобів колективного і індивідуального захисту;
- організація дозиметричного контролю;
- проведення йодної профілактики населення, що опинилося в зоні радіоактивного зараження;
- введення обмеженого перебування населення на відкритій місцевості (режими радіаційного захисту);
- здійснення евакуації населення (за розпорядженням Уряду) та інші заходи.

Після евакуації населення приступають до дезактивації території і техніки.

При аварії на ХНО з викидом (виливом) сильнодіючих отруйних речовин (СДОР). При виникненні осередку хімічного ураження негайно оповіщаються робітники, службовці та населення, які опинилися в зоні зараження і в районах, яким загрожує небезпека зараження. Висилається радіаційна, хімічна і медична розвідка для уточнення місця, часу, типу і концентрації СДОР, визначення межі осередку ураження (зони зараження) та напрямку розповсюдження зараженого повітря. Готуються формування для проведення рятувальних робіт. На підставі даних, отриманих від розвідки та інших джерел, начальник ЦО об'єкта приймає рішення, особисто організовує проведення рятувальних робіт і заходів щодо ліквідації хімічного зараження.

Для ліквідації наслідків хімічного зараження та проведення рятувальних-робіт у першу чергу залучаються санітарні дружини, зведені загони (команди, групи) команди (групи) знезараження, формування механізації. Спочатку в осередок вводяться санітарні дружини, формування радіаційного і хімічного захисту, охорони громадського порядку та ін.

Особовий склад формувань забезпечується засобами індивідуального захисту, антидотами, індивідуальними протихімічними пакетами та підготовляються до порядку дій в осередку ураження.

В осередку хімічного ураження, перш за все, надається допомога потерпілим (ураженим), проводиться відбір за складністю поранення та організовується евакуація в медичні установи. Осередок ураження оточується – здійснюється знезараження місцевості, транспорту, споруд, а також санітарна обробка особового складу формувань і населення. В першу чергу, надягаються протигazi на уражених, їм надається перша медична допомога, вводяться антидоти.

Формування знезаражування дегазують проїзди та переходи, територію, споруди, техніку, чим забезпечують дії інших формувань, а також виведення населення із осередку хімічного ураження.

Необхідно завжди пам'ятати, що при проведенні рятувальних робіт в осередку хімічного ураження можливий застій зараження повітря в підземних спорудах, приміщеннях, парках, закритих дворах, а також розповсюдження його по трубопроводах та тунелях. Тому після завершення рятувальних робіт або заміни формувань направляються на пункти спеціальної обробки. Пункти спеціальної обробки розгортаються на незараженій території (місцевості) та поблизу маршрутів виходу формувань і населення.

В осередку бактеріологічного (біологічного) ураження роботи здійснюються за рішенням старшого начальника ЦО. Роботами щодо ліквідації бактеріологічного осередку керує начальник ЦО об'єкта, а організацією та проведенням медичних заходів - начальник медичної служби.

В осередку бактеріологічного (біологічного) ураження організовуються та проводяться:

- бактеріологічна розвідка та індикація бактеріальних засобів;
- карантинний режим або обсервація у відповідності з рішенням старшого начальника;
- санітарна експертиза;
- контроль зараження продовольства, харчової сировини, води та фуражу, їх знезараження;
- протиепідемічні; санітарно-гігієнічні, спеціальні профілактичні, лікувально-евакуаційні, протиепізоотичні, ветеринарно-санітарні заходи, а також санітарно-роз'яснювальна робота.

При організації робіт щодо ліквідації осередку бактеріологічного (біологічного) ураження враховуються:

- здатність бактеріальних засобів спричиняти інфекційні захворювання серед людей і тварин;
- здатність деяких мікробів і токсинів тривалий час зберігатися у зовнішньому середовищі;
- наявність та тривалість інкубаційного періоду виявлення хвороби;

- складність лабораторного виявлення застосованого збудника та тривалість визначення його виду;
- небезпечність зараження особового складу формувань та необхідність застосування засобів індивідуального захисту.

У випадку виявлення ознак застосування бактеріальних засобів у район негайно висилається бактеріологічна розвідка. На підставі отриманих даних, встановлюється зона карантину або зона обсервації, намічається обсяг та послідовність проведення заходів, а також порядок використання сил та засобів для ліквідації осередку бактеріологічного (біологічного) ураження. Карантинний режим установлюють з метою недопущення розповсюдження інфекційних захворювань за межі осередку. Ізоляційно-обмежуючі міри при обсервації менш суворі, чим при карантині.

У всіх випадках в осередку бактеріологічного (біологічного) ураження одного із першочергових заходів проведення профілактичного лікування населення від особливо небезпечних інфекційних хвороб. Для цього застосовуються антибіотики широкого спектру дії та інші препарати, що забезпечують профілактичний і лікувальний ефект, а також препарати, що є в індивідуальній аптечці АІ-2.

Після того, як буде визначено вид збудника, проводиться екстрена профілактика - застосування специфічних для даного захворювання препаратів: антибіотиків, сировоток та ін., своєчасне застосування яких зменшить кількість жертв і буде сприяти прискореній ліквідації осередку ураження.

Для проведення заходів з ліквідації осередку бактеріологічного ураження залучаються у першу чергу, сили і засоби, які опинилися на території осередку, в тому числі санітарно-епідемічні станції (СЕС), ветеринарні станції, пересувні протиепідемічні загони, спеціалізовані протиепідемічні бригади, лікарні, поліклініки та інші медичні і ветеринарні установи та формування.

Якщо цих сил і засобів недостатньо, то залучаються сили і засоби медичної та інших служб ЦО, які знаходяться за межами осередку. Перед введенням в осередок ураження проводяться заходи щодо забезпечення захисту

особового складу формувань від інфекційних захворювань. Формування загального призначення залучаються для виявлення хворих та підозрілих на захворювання та їх ізоляцію, проведення знезараження території, будівель і споруд, санітарної обробки людей, дезінфікації одягу. В зоні карантину здійснюється суворий контроль за дотриманням населенням установленого режиму поведінки, виконують інші заходи.

Інфекційних хворих госпіталізують і лікують в інфекційних лікарнях в осередку ураження, або розгортають тимчасові інфекційні стаціонари. Якщо необхідно, то хворих з особливо небезпечними інфекціями евакуюють спеціальними групами.

Осередок бактеріологічного (біологічного) ураження вважається ліквідованим після того, як з моменту виявлення останнього хворого пройде час, що дорівнює максимальному терміну інкубаційного періоду для даного захворювання.

Таким чином, у розділі розглянуто аналіз потенційних небезпек, що можуть вплинути на здоров'я працівників економіко-гуманітарної сфери під час виконання робочих обов'язків в адміністративному приміщенні ТОВ ЗНА «Лідер Електрик». Заходи по забезпеченню безпеки, заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці, заходи з пожежної безпеки (в приміщенні офісу класом пожежі А (Е), категорією приміщення Д передбачені вуглекислотні вогнегасники типу ВВК-3,5, також встановлена система пожежної й охоронної сигналізації «Сигнал-ВК6», яка забезпечує виявлення теплових і димових ознак пожежі і місця виникнення пожежі з точністю до місця розміщення датчика) та заходи по забезпеченню безпеки у надзвичайних ситуаціях, а при проведенні рятувальних та інших невідкладних робіт.

Отже, було розглянуто основні потенційні небезпеки на підприємстві, які можуть трапитися з людиною під час виконання роботи в офісному приміщенні.

В ході виконання було запропоновано заходи щодо забезпечення безпеки людини на робочому місці, на території підприємства, по забезпеченню

виробничої санітарії та гігієни, з пожежної безпеки, а також у надзвичайних ситуаціях. Дуже важливими є фактори ризику виникнення порушення психологічного стану у офісних робітників, тож необхідно урізноманітнювати робочий процес та впроваджувати інші соціально психологічні заходи, це також сприяє запобіганню виникнення хронічної перевтоми.

Також проведені розрахунки щодо норм освітлення в офісному приміщенні. Дотримання основних правил безпеки, а також рекомендацій, які представлені в даному розділі, удосконалення робочого процесу з боку соціальних та психологічних робіт, зменшують ризик отримання травм та ушкоджень під час роботи.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи наше дослідження, зазначимо, що ключовою категорією, яка лежить в основі економічного розвитку, є прибуток. Цілісність економічної системи, яка об'єднує всі підсистеми в одне ціле, тримається завдяки її цілеспрямованості на отримання прибутку. І саме завдяки цьому орієнтиру ринкова система не розпадається, як це трапляється з економікою, де прибуток був штучною категорією без реального ринкового змісту. Прибуток виникає лише в нерівноважних умовах, іншими словами, він є потенціалом нерівноваги, а це в свою чергу стимулює підприємницьку активність. Вищенаведені думки, різних науковців, щодо трактування категорії «прибуток» дають підстави нам характеризувати його як на мікрорівні, де він виступає як найважливіший оціночний показник діяльності підприємства, джерело матеріального добробуту підприємства і його працівників, так і на макрорівні, де він виступає одним з головних чинників, що впливають на величину макропоказників економічного та соціального розвитку, зокрема валового внутрішнього продукту держави, обсягу доходів і видатків бюджету, рівень споживання та нагромадження у суспільстві.

Отже, прибуток це економічна база функціонування не тільки суб'єкта господарювання, а й усієї економічної системи держави, завдяки чому він сприяє зростанню добробуту всіх членів суспільства. Під моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання необхідно розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно технічних методів і прийомів прогнозування, планування та контролю за формуванням доходів з метою забезпечення підтримання прийнятого рівня прибутковості суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей, визначених корпоративною стратегією. Необхідно звернути увагу, що прибуток безпосередньо не є об'єктом управління. Управління прибутком передбачає насамперед реалізацію обґрунтованого впливу на факторні показники

формування прибутку суб'єкта господарювання – доходів та витрат. Відповідно, модель управління прибутком суб'єкта господарювання має включати сукупність логічно цілісних та взаємозв'язаних функціонально-організаційних блоків, а саме:

- управління затратами;
- управління доходами;
- управління розподілом прибутку.

Кожен із цих блоків вирішує специфічні завдання, однак прийняття управлінських фінансових рішень за кожним із визначених напрямів має підпорядковуватися єдиній меті – стратегії управління прибутком, яка розроблена на даному підприємстві. Управління формуванням прибутку включає два основні напрями – управління доходами та управління витратами, балансування яких у результаті і визначає формування абсолютної величини прибутку суб'єкта господарювання. Слід відмітити, що дохід це не просто виручені кошти від реалізації продукції, а первісна грошова маса, величина якої визначає рівень прибутковості підприємства. Розмір доходу залежить від впливу ряду факторів, як постійно діючого характеру, так і дискретного. Тому завдання фінансових менеджерів підприємства якраз і полягає в найбільш повному дослідженні різного роду чинників впливу на величину доходу, з метою адаптації підприємства під умови агресивного ринкового середовища, що дозволить максимізувати виручку від реалізації. Але дохід це лише одна сторона впливу на прибуток; існує й інша сторона – витрати, управління якими є не менш важливим аспектом на шляху до головної цілі підприємства – максимізація прибутку. Особливо слід відмітити важливість процесу управління витратам, оскільки рівень та абсолютна величина витрат суб'єкта господарювання безпосередньо впливає на формування його прибутку як результату фінансово господарської діяльності. Управління витратами полягає у контролі за процесом формування та розподілу витрат підприємства в результаті здійснення фінансово господарської діяльності. Відповідно, управління витратами підприємства спрямоване на обґрунтування рівня витрат

підприємства та їх фінансового забезпечення. Тому вміння фінансових менеджерів контролювати процес формування й розподілу витрат завжди призводить до їх мінімізації, що є прямим шляхом до збільшення прибутку. Розподіл та використання прибутку підприємства це не просто безглузде витрачання коштів, а це є досить відповідальний процес в діяльності підприємства, оскільки від його результату залежить не тільки розвиток підприємства, а і матеріальне забезпечення працівників. Тому при прийнятті рішень про розподіл чистого прибутку, фінансовими менеджерами підприємства повинно бути знайдено оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових фінансових ресурсів на цілі виробничо-технічного розвитку, соціального розвитку, матеріального заохочення працівників та інші цілі.

Об'єктом дослідження магістерської роботи було обране підприємство ТОВ ЗНА "Лідер Електрик", що є провідним підприємством будування низьковольтної апаратури в Україні, та в якому наявні можливості устороннього висвітлення досліджуваних у роботі питань щодо формування прибутку з використанням практичних матеріалів. Завод займає лідируючі позиції на ринку виробництва в області електроенергетики завдяки високій якості у поєднанні з орієнтацією на потреби сучасного промислового сегменту, а також повній відповідальності за результат перед замовниками.

Для задоволення потреб сучасного промислового підприємства завод виконує:

- виробництво високовольтного та низьковольтного електрообладнання згідно вимог та побажань Замовників;
- виконання комплексу електротехнічних послуг – монтажу, капітальних ремонтів, модернізації високовольтного та низьковольтного промислового електрообладнання;
- розробку нових технологій в галузі регульованого частотного електроприводу, тиристорно-дроссельних перетворювачів, а також релейно-контакторного управління.

Комплекс послуг ЗНА «Лідер Електрик» застосовується для промислових електроприводів, вантажопідіймальних механізмів, установок, агрегатів, комплексів, а також допоміжного низьковольтного електрообладнання.

Підприємство має в розпорядженні висококваліфікований інженерний та робочий персонал. Виробничий парк підприємства оснащений передовими технологіями та включає у себе як спеціально обладнанні для роботи з електроапаратурою робочі місця, так і промислові верстати загальнопризначення. Це дозволяє виконувати найширший асортимент замовлень для задоволення всіх потреб клієнта.

Місце підприємства на ринку можна охарактеризувати як координація виробничих процесів розрізнених підприємств при гарантованому забезпеченні стабільності ділових стосунків між партнерами, комплексний професійний підхід до таких аспектів господарчої діяльності, як промисловий маркетинг, економічне планування, юридичне забезпечення. Підрозділи підприємства здійснюють торгово-закупівельну та торгово-посередницьку діяльність вищеназваних видів продукції у всіх регіонах України, де має своїх представників та за кордоном. ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" реалізує в основному продукцію свого виробництва.

За роки роботи встановлені тісні партнерські відносини більше ніж з 2500 промислових підприємств, географія розміщення яких розкинулася майже на весь світ. Слід зазначити, що вартість майна підприємства за період проведеного аналізу зросла, виручка від реалізації продукції має таку ж тенденцію. Необхідним є вказати, що в ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" склався такий стан справ, коли підприємство майже повністю працює на залучених коштах, тоді як власний капітал, який мав би стати гарантом стабільності діяльності підприємства, має тенденцію до зниження. В ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" протягом аналізованого періоду відбулося зниження ділової активності. Слід відмітити, що вплив таких факторів, як зменшення ціни продукції майже на весь її асортимент та зміни в структурі реалізації продукції

також мали негативний вплив на формування абсолютної величини прибутку, проте зниження собівартості одиниці продукції сприяло збільшенню економічних вигод. Слід відмітити, що в ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" простежується не тільки зменшення рентабельності діяльності, але й значно підвищився ризик втрати прибутку від операційної діяльності, що є головною негативною рисою в діяльності підприємства. Тому головним пріоритетом підприємства в наступні декілька років є розробка системи заходів по зниженню операційного ризику. Ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного прибутку. Приймаючи ці рішення, власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо. Слід відзначити, що використання прибутку має узгоджуватися із корпоративною стратегією підприємства та забезпечувати стійке і стабільне зростання вартості підприємства та достатку власників. Підприємство має загальну схему розподілу чистого прибутку. Головним фондом для ТОВ ЗНА "Лідер Електрик", з точки зору розвитку товариства, являється фонд розвитку виробництва. Оскільки, при спрямуванні прибутку на розвиток виробництва за рахунок нього фінансуються витрати на технічне переозброєння виробництва, освоєння нових технологій, здійснюється нове будівництво виробничих потужностей, удосконалення технологій і організації виробництва, фінансується поповнення власних обігових активів тощо.

Отже, на наш погляд, товариство ТОВ ЗНА "Лідер Електрик" намагається дотримуватися своєї корпоративної стратегії з питань розподілу прибутку, постійно шукаючи оптимальні шляхи його використання. Також підприємство постійно намагається оновлювати власні основні фонди, що сприяє зростанню його вартості. Це вказує на те, що підприємство рухається в правильному напрямку в питанні щодо оптимізації розподілу прибутку,

оскільки він задовольняє умови всіх сторін, причетних до діяльності товариства. Таким чином, незважаючи на ряд стримуючих факторів ринкового агресивного середовища, підприємству вдається підтримувати свою марку в галузі, оскільки його далекоглядні плани, досвід в даній галузі та високо кваліфікований менеджмент дають підстави сподіватися на те, що підприємство в наступні декілька років повністю відновить свій статус лідера.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. №73: [електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua
2. Попович, П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. — 3-тє вид., перероб. і доп. Затверджено МОН — К., 2008. — 630 с.
3. Кузьменко, Л.В., Фінансовий менеджмент. Л.В. Кузьменко, В.В. Кузьмін, В.М. Шаповалова Навчальний посібник. — Херсон: К-89 Олді-плюс, 2003. — 240 с.
4. Кірейцев, Г.Г. Фінансовий менеджмент / Житомир: ЖІТІ, 2001. — 440 с.
5. Чечета, А.І. Інформація про фінансові результати і її аналіз // Фінанси України, 2007, №5, с. 32-34.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №15 "Дохід" затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999р. №290: [електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua
7. Податковий Кодекс України від 02.12.2010р. №2755-VI: [електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua
8. Непочатенко, О.О. Фінанси підприємств. : навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2013 - 504с.
9. Беляєв, О. О., Політична економія: Навч. посібник./ Беляєв О. О., Бебело А. С. — К.: КНЕУ, 2001. — 328 с.
10. Шелудько, В.М., Фінансовий менеджмент: Підручник. — 2-ге вид., стер. Затверджено МОН / Шелудько В.М. — К., 2013. — 375 с.
11. Степасюк, Л.М. Економіка і фінанси підприємства : нав. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Л.М. Степасюк, Н.М. Суліма, О.В. Величко ; за ред.

В.К. Збарського і В.І. Мацибори ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. Київ : Компрінт, 2013. 335 с.

12. Чепінога, В.Г.. Основи економічної теорії. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ 2014

13. Данілов, О.Д., Паєнтко Т.В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях Навчальний посібник. - К.: ЦУЛ, 2011. - 256 с.

14. Ушакова, Н.М., Кукурудза Л.О. Управління прибутком торговельного підприємства. Конспект лекцій. -К.: КТЕІ, 2009.

15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р. №87 Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21.06.1999 р. за №396/3689 (В редакції станом на 01.02.2012 р.)

16. Ясинська, Н.А. Управління особистими фінансами : навч. посіб./Донец. держ. ун-т упр. - Львів : Вид-во Львів. політехніки , 2015. - 352

17. Базецька, Г. І. Фінанси підприємства: планування та управління у виробничій сфері [текст]: навч. посіб. / Г. І. Базецька, Л. Г. Суботовська, Ю. В. Ткаченко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 292 с.

18. Карл Маркс. Капітал. Том III. Частина перша і друга. Книга III. Процес капіталістичного виробництва, взятий в цілому / Пер. І.Степанова-Скворцова, перевірений і виправлений. — Київ: Політвидав, 1954. — 926 с.

19. Косова, Т. Д., Сухарев П. М., Ващенко Л. О. та ін. Організація і методика економічного аналізу. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 528 с.

20. Постанова Правління НБУ №279 від 06.07.2000 р.

21. Майорова, Т. В., Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]/ [Т. В.Майорова]; – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

22. Костюк, О.М. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства. Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Електронне видання. Режим доступу: <http://library.if.ua/books/89.html>

23. Тігорова, Т.М. Аналіз фінансової звітності: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 268 с.
24. Закон України «Про підприємства в Україні» ВРУ №887- XII від 27.03.1993р.
25. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 № 334/94-ВР
26. НПАОП 40.1-1.01-97 «Правила безпечної експлуатації електроустановок»
27. НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів»
28. Закон України "Основи законодавства України про охорону здоров'я" ВРУ № 2801-ХІІ від 19.11.1992р.: [електронний ресурс] // zakon. rada.gov.ua
29. ДСН 3.3.6.037-99 «Санітарні норми виробничого шуму, ультразвуку та інфразвуку»
30. ДБН В.1.1.7-2002 "Пожежна безпека об'єктів будівництва" затверджені Наказом Міністерства охорони здоров'я України №54 від 02.02.2005р.: [електронний ресурс] // zakon. rada.gov.ua

**ДОДАТОК А**  
**Консолідована фінансова звітність підприємства**  
**ТОВ ЗНА "ЛІДЕР ЕЛЕКТРИК" на 01.01.2015 р.**

Таблиця А.1

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 01.01.2015 р.**

| Актив                                                                                                      | Код рядка | На початок<br>звітного<br>періоду | На кінець<br>звітного<br>періоду |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------|----------------------------------|
| 1                                                                                                          | 2         | 3                                 | 4                                |
| <b>I. Необоротні активи</b>                                                                                |           |                                   |                                  |
| Нематеріальні активи:                                                                                      | 1000      | 25940                             | 33589                            |
| первісна вартість                                                                                          | 1001      | 43798                             | 63966                            |
| накопичена амортизація                                                                                     | 1002      | 17858                             | 30377                            |
| Незавершені капітальні інвестиції                                                                          | 1005      | 191196                            | 451659                           |
| Основні засоби:                                                                                            | 1010      | 1027527                           | 1038460                          |
| первісна вартість                                                                                          | 1011      | 1503188                           | 1639103                          |
| знос                                                                                                       | 1012      | 475661                            | 600643                           |
| Інвестиційна нерухомість:                                                                                  | 1015      | 2885                              | 1148                             |
| первісна вартість                                                                                          | 1016      | 5950                              | 2038                             |
| знос                                                                                                       | 1017      | 3065                              | 890                              |
| Довгострокові фінансові інвестиції: які<br>обліковуються за методом участі в капіталі<br>інших підприємств | 1030      | 2240                              | 3275                             |
| Довгострокова дебіторська заборгованість                                                                   | 1040      | 2452                              | 3051                             |
| Відстрочені податкові активи                                                                               | 1045      | 8494                              | 54299                            |
| Усього за розділом I                                                                                       | 1095      | 1260734                           | 1585481                          |
| <b>II. Оборотні активи</b>                                                                                 |           |                                   |                                  |
| Запаси                                                                                                     | 1100      | 337827                            | 457560                           |
| Виробничі запаси                                                                                           | 1101      | 162292                            | 241876                           |
| Незавершене виробництво                                                                                    | 1102      | 28820                             | 33108                            |
| Готова продукція                                                                                           | 1103      | 146098                            | 182101                           |
| Товари                                                                                                     | 1104      | 617                               | 475                              |

## Продовження табл.А.1

| 1                                                                | 2         | 3                           | 4                          |
|------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------|----------------------------|
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125      | 300765                      | 471899                     |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами | 1130      | 35173                       | 24391                      |
| з бюджетом                                                       | 1135      | 9810                        | 86741                      |
| у тому числі з податку на прибуток                               | 1136      | 224                         | 10839                      |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                          | 1155      | 3434                        | 12090                      |
| Гроші та їх еквіваленти                                          | 1165      | 21784                       | 96835                      |
| Готівка                                                          | 1166      | 14                          | 8                          |
| Рахунки в банках                                                 | 1167      | 21770                       | 96827                      |
| Інші оборотні активи                                             | 1190      | 471                         | 955                        |
| Усього за розділом II                                            | 1195      | 709264                      | 1150471                    |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200      | 0                           | 804                        |
| Баланс                                                           | 1300      | 1969998                     | 2736756                    |
| Пасив                                                            | Код рядка | На початок звітного періоду | На кінець звітного періоду |
| I. Власний капітал                                               |           |                             |                            |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                                 | 1400      | 36366                       | 36366                      |
| Додатковий капітал                                               | 1410      | 21752                       | 22868                      |
| Накопичені курсові різниці                                       | 1412      | 468                         | 1584                       |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                      | 1420      | 1329161                     | 1684033                    |
| Вилучений капітал                                                | 1430      | ( 6503 )                    | ( 0 )                      |
| Неконтрольована частка                                           | 1490      | 16329                       | (388)                      |
| Усього за розділом I                                             | 1495      | 1397105                     | 1742879                    |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення                    |           |                             |                            |
| Пенсійні зобов'язання                                            | 1505      | 3614                        | 15890                      |
| Довгострокові кредити банків                                     | 1510      | 233899                      | 252414                     |
| Інші довгострокові зобов'язання                                  | 1515      | 7004                        | 7329                       |
| Цільове фінансування                                             | 1525      | 830                         | 421                        |
| Усього за розділом II                                            | 1595      | 245347                      | 276054                     |

## Продовження табл.А.1

| 1                                                                         | 2    | 3       | 4       |
|---------------------------------------------------------------------------|------|---------|---------|
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення                                  |      |         |         |
| Короткострокові кредити банків                                            | 1600 | 108837  | 272841  |
| Поточна кредиторська заборгованість:<br>за довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 38927   | 94325   |
| за товари, роботи, послуги                                                | 1615 | 105936  | 221980  |
| за розрахунками з бюджетом                                                | 1620 | 5077    | 3465    |
| за у тому числі з податку на прибуток                                     | 1621 | 1714    | 0       |
| за розрахунками зі страхування                                            | 1625 | 4107    | 4439    |
| за розрахунками з оплати праці                                            | 1630 | 34189   | 67947   |
| за одержаними авансами                                                    | 1635 | 893     | 11946   |
| за розрахунками з учасниками                                              | 1640 | 108     | 371     |
| Поточні забезпечення                                                      | 1660 | 26472   | 32853   |
| Доходи майбутніх періодів                                                 | 1665 | 420     | 409     |
| Інші поточні зобов'язання                                                 | 1690 | 2580    | 7247    |
| Усього за розділом III                                                    | 1695 | 327546  | 717823  |
| Баланс                                                                    | 1900 | 1969998 | 2736756 |

**ДОДАТОК Б**  
**Консолідована фінансова звітність підприємства**  
**ТОВ ЗНА "ЛІДЕР ЕЛЕКТРИК" на 01.01.2016 р.**

Таблиця Б.1

**Консолідований баланс (Звіт про фінансовий стан) на 01.01.2016 р.**

| Актив                             | Код<br>рядка | На початок<br>звітнього<br>періоду | На кінець<br>звітнього<br>періоду |
|-----------------------------------|--------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| 1                                 | 2            | 3                                  | 4                                 |
| I. Необоротні активи              |              |                                    |                                   |
| Нематеріальні активи:             | 1000         | 33589                              | 36556                             |
| первісна вартість                 | 1001         | 63966                              | 75832                             |
| накопичена амортизація            | 1002         | 30377                              | 39276                             |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005         | 451659                             | 619653                            |
| Основні засоби:                   | 1010         | 1038460                            | 1135633                           |
| первісна вартість                 | 1011         | 1639103                            | 1880955                           |
| знос                              | 1012         | 600643                             | 745322                            |
| Інвестиційна нерухомість:         | 1015         | 1148                               | 1015                              |
| первісна вартість                 | 1016         | 2038                               | 2037                              |
| знос                              | 1017         | 890                                | 1022                              |

## Продовження табл.Б.1

| 1                                                                                                          | 2    | 3       | 4       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------|---------|
| Довгострокові фінансові інвестиції:<br>які обліковуються за методом участі в капіталі<br>інших підприємств | 1030 | 3275    | 3195    |
| Довгострокова дебіторська заборгованість                                                                   | 1040 | 3051    | 2000    |
| Відстрочені податкові активи                                                                               | 1045 | 54299   | 36252   |
| Усього за розділом I                                                                                       | 1095 | 1585481 | 1834304 |
| II. Оборотні активи                                                                                        |      |         |         |
| Запаси                                                                                                     | 1100 | 457560  | 715024  |
| Виробничі запаси                                                                                           | 1101 | 241876  | 348803  |
| Незавершене виробництво                                                                                    | 1102 | 33108   | 41694   |
| Готова продукція                                                                                           | 1103 | 182101  | 323114  |
| Товари                                                                                                     | 1104 | 475     | 1413    |
| Дебіторська заборгованість за продукцію,<br>товари, роботи, послуги                                        | 1125 | 471899  | 581240  |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками:<br>за виданими авансами                                        | 1130 | 24391   | 30949   |
| з бюджетом                                                                                                 | 1135 | 86741   | 89877   |
| у тому числі з податку на прибуток                                                                         | 1136 | 10839   | 20175   |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                                                    | 1155 | 12090   | 9577    |
| Гроші та їх еквіваленти                                                                                    | 1165 | 96835   | 182549  |

## Продовження табл.Б.1

| 1                                                                | 2            | 3                                 | 4                                |
|------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------------|----------------------------------|
| Готівка                                                          | 1166         | 8                                 | 1                                |
| Рахунки в банках                                                 | 1167         | 96827                             | 182548                           |
| Інші оборотні активи                                             | 1190         | 955                               | 821                              |
| Усього за розділом II                                            | 1195         | 1150471                           | 1610037                          |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200         | 804                               | 0                                |
| Баланс                                                           | 1300         | 2736756                           | 3444341                          |
| Пасив                                                            | Код<br>рядка | На початок<br>звітного<br>періоду | На кінець<br>звітного<br>періоду |
| I. Власний капітал                                               |              |                                   |                                  |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                                 | 1400         | 36366                             | 36366                            |
| Додатковий капітал                                               | 1410         | 22868                             | 23967                            |
| Накопичені курсові різниці                                       | 1412         | 1584                              | 2683                             |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                      | 1420         | 1684033                           | 2070560                          |
| Неконтрольована частка                                           | 1490         | (388)                             | (358)                            |
| Усього за розділом I                                             | 1495         | 1742879                           | 2130535                          |
| II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення                    |              |                                   |                                  |
| Пенсійні зобов'язання                                            | 1505         | 15890                             | 20331                            |
| Довгострокові кредити банків                                     | 1510         | 252414                            | 261278                           |

Продовження табл.Б.1

| 1                                                                         | 2    | 3       | 4       |
|---------------------------------------------------------------------------|------|---------|---------|
| Інші довгострокові зобов'язання                                           | 1515 | 7329    | 970     |
| Цільове фінансування                                                      | 1525 | 421     | 115     |
| Усього за розділом II                                                     | 1595 | 276054  | 282694  |
| III. Поточні зобов'язання і забезпечення                                  |      |         |         |
| Короткострокові кредити банків                                            | 1600 | 272841  | 443359  |
| Поточна кредиторська заборгованість:<br>за довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 94325   | 161815  |
| за товари, роботи, послуги                                                | 1615 | 221980  | 291015  |
| за розрахунками з бюджетом                                                | 1620 | 3465    | 5607    |
| за розрахунками зі страхування                                            | 1625 | 4439    | 805     |
| за розрахунками з оплати праці                                            | 1630 | 67947   | 80428   |
| за одержаними авансами                                                    | 1635 | 11946   | 136     |
| за розрахунками з учасниками                                              | 1640 | 371     | 11442   |
| Поточні забезпечення                                                      | 1660 | 32853   | 29746   |
| Доходи майбутніх періодів                                                 | 1665 | 409     | 306     |
| Інші поточні зобов'язання                                                 | 1690 | 7247    | 6453    |
| Усього за розділом III                                                    | 1695 | 717823  | 1031112 |
| Баланс                                                                    | 1900 | 2736756 | 3444341 |

**ДОДАТОК В**  
**Консолідована фінансова звітність підприємства**  
**ТОВ ЗНА "ЛІДЕР ЕЛЕКТРИК" на 01.01.2016 р.**

Таблиця В.1

**Консолідований звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
**за 12 місяців 2017 р.**

| Стаття                                                         | Код<br>рядка | За звітний<br>період | За<br>аналогічний<br>період<br>попереднього<br>року |
|----------------------------------------------------------------|--------------|----------------------|-----------------------------------------------------|
| 1                                                              | 2            | 3                    | 4                                                   |
| <b>I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ</b>                                 |              |                      |                                                     |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 3578033              | 2503335                                             |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050         | (1467686 )           | ( 1001044 )                                         |
| Валовий: прибуток                                              | 2090         | 2110347              | 1502291                                             |
| Інші операційні доходи                                         | 2120         | 40204                | 5685                                                |
| Адміністративні витрати                                        | 2130         | ( 316668 )           | ( 242843 )                                          |
| Витрати на збут                                                | 2150         | ( 832050 )           | ( 537413 )                                          |
| Інші операційні витрати                                        | 2180         | ( 192861 )           | ( 165023 )                                          |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток      | 2190         | 808972               | 562697                                              |

## Продовження табл.В.1

| 1                                                                         | 2    | 3          | 4          |
|---------------------------------------------------------------------------|------|------------|------------|
| Дохід від участі в капіталі                                               | 2200 | 1543       | 1755       |
| Інші фінансові доходи                                                     | 2220 | 1696       | 537        |
| Фінансові витрати                                                         | 2250 | ( 29048 )  | ( 22210 )  |
| Інші витрати                                                              | 2270 | ( 287884 ) | ( 267960 ) |
| Фінансовий результат до оподаткування:<br>прибуток                        | 2290 | 495279     | 274819     |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                                     | 2300 | (89864)    | (28989)    |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності<br>після оподаткування        | 2305 | 0          | (4419)     |
| Чистий фінансовий результат: прибуток                                     | 2350 | 405415     | 241411     |
| I. СУКУПНИЙ ДОХІД                                                         |      |            |            |
| Накопичені курсові різниці                                                | 2410 | 1099       | (23756)    |
| Інший сукупний дохід                                                      | 2445 | (5184)     | (2790)     |
| Інший сукупний дохід до оподаткування                                     | 2450 | (4085)     | (26546)    |
| Інший сукупний дохід після оподаткування                                  | 2460 | (4085)     | (26546)    |
| Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)                           | 2465 | 401330     | 214865     |
| Чистий прибуток (збиток), що належить:<br>власникам материнської компанії | 2470 | 405385     | 237933     |
| неконтрольованій частці                                                   | 2475 | 30         | 3478       |

## Продовження табл.В.1

| 1                                                               | 2    | 3       | 4       |
|-----------------------------------------------------------------|------|---------|---------|
| Сукупний дохід, що належить:<br>власникам материнської компанії | 2480 | 401300  | 236259  |
| неконтрольованій частці                                         | 2485 | 30      | -21394  |
| III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ                                |      |         |         |
| Матеріальні затрати                                             | 2500 | 1328340 | 833875  |
| Витрати на оплату праці                                         | 2505 | 468895  | 317131  |
| Відрахування на соціальні заходи                                | 2510 | 102627  | 96254   |
| Амортизація                                                     | 2515 | 166423  | 144567  |
| Інші операційні витрати                                         | 2520 | 912628  | 575966  |
| Разом                                                           | 2550 | 2978913 | 1967793 |
| VI. РОЗРАХУНОК ПРИБУТКВОСТІ АКЦІЙ                               |      |         |         |
| Середньорічна кількість простих акцій                           | 2600 | 7273200 | 7273200 |
| Скоригована середньорічна кількість простих акцій               | 2605 | 7273200 | 7273200 |
| Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію                   | 2610 | 55,7    | 32,7    |
| Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію      | 2615 | 55,7    | 32,7    |
| Дивіденди на одну просту акцію                                  | 2650 | 3,03    | 1,88    |