

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
"КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО"

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

"На правах рукопису"

УДК _____

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

_____Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«_____» _____ 20__р.

Магістерська дисертація

зі спеціальності 051 "Економіка", освітньо-професійної програми
"Економіка бізнес-підприємства"
на тему: "Управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал
"ПРЯМИЙ" з метою забезпечення сталого розвитку"

Виконав: студент II курсу, групи УЕ-з01мп

Середюк Юрій Миколайович _____

Науковий керівник: професор, д.ф.-м.н.

Солнцев Сергій Олексійович _____

Консультант з економіко-математичного підрозділу:

к.е.н., доцент Кузьмінська Наталія Леонідівна _____

Рецензент: д.е.н., професор

Войтко Сергій Васильович _____

Засвідчую, що у цій магістерській дисертації
немає запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань.

Студент _____

Київ – 2021 року

Національний технічний університет України
"Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) за освітньо-професійною програмою "Економіка бізнес-підприємства"

Спеціальність – 051 "Економіка"

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

"___" _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на магістерську дисертацію студенту

Середюку Юрію Миколайовичу

1. Тема дисертації "Управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку"

науковий керівник дисертації Солнцев Сергій Олексійович, д.ф.-м.н., професор

затверджені наказом по університету від 10 листопада 2021 р. № 3709-с

2. Строк подання студентом дисертації 06.12.2021 р.

3. Об'єкт дослідження: управління процесом формування прибутковості підприємства.

4. Предмет дослідження: теоретичні, методичні та практичні аспекти щодо вдосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

5. Перелік завдань, які потрібно розробити:

- висвітлити економічну сутність управління прибутковістю підприємства;
- визначити умови, фактори та джерела забезпечення прибутковості підприємства;

- обґрунтувати систему показників оцінки управління прибутковістю підприємства;
- охарактеризувати виробничо-господарську діяльність ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- провести аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- здійснити оцінку організації та ефективності управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- провести факторний аналіз прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- запропонувати напрями удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку;
- обґрунтувати доцільність пропозицій щодо удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- спрогнозувати економічний ефект від реалізації запропонованих заходів з удосконалення управління прибутковістю.

6. Орієнтовний перелік ілюстративного матеріалу: 57 таблиць, 32 рисунки.

7. Орієнтовний перелік публікацій:

1. Система управління прибутковістю.
2. Management of production activities as tool of ensuring enterprises profitability.
3. Управління процесом формування прибутку підприємств в сучасних умовах.
4. Entrepreneurial risk as a factor of management decisions.

8. Консультанти розділів дисертації

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Консультант з економіко - математичного розділу	Доц., к.е.н. Кузьмінська Н.Л., доцент кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського		
Нормоконтроль	Доц., к.е.н. Кривда О.В., доцент кафедри економіки і підприємництва КПІ ім. Ігоря Сікорського		

9. Дата видачі завдання 29.09.2020 р.

10. Календарний план-графік виконання магістерської дисертації

№ з/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	29.09.2020 р.	
2	1-й розділ написання магістерської дисертації	15.03.2021 р.	
3	2-й розділ написання магістерської дисертації	02.09.2021 р.	
4	3-й розділ написання магістерської дисертації	01.11.2021 р.	
5	Попередній захист магістерської дисертації	18.11.2021 р.	
6	Строк подання магістерської дисертації на кафедру ЕіП	06.12.2021 р.	
7	Захист магістерської дисертації	20.12.-22.12.2021 р.	

Студент

Юрій СЕРЕДЮК

Науковий керівник дисертації

Сергій СОЛНЦЕВ

ЗМІСТ

ВСТУП.....	9
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	15
1.1. Економічна сутність управління прибутковістю підприємств.....	15
1.2. Умови, фактори та джерела забезпечення прибутковості підприємств	24
1.3. Методичні підходи щодо оцінки управління прибутковістю підприємства	36
Висновки до розділу 1.....	53
Розділ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТОВ "ТЕЛЕКАНАЛ "ПРЯМИЙ"	55
2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"	55
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"	73
2.3. Оцінка організації та ефективності управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"	98
2.4. Оцінювання впливу чинників на процес управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"	111
Висновки до розділу 2.....	116
Розділ 3. ОБГРУНТУВАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТОВ "ТЕЛЕКАНАЛ "ПРЯМИЙ" З МЕТОЮ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	120
3.1. Напрями удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку	120
3.2. Наукове обґрунтування пропозицій щодо удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"	126
3.3. Прогнозування тенденцій зміни економічного ефекту (ефективності) ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" при реалізації запропонованих заходів	140
Висновки до розділу 3.....	153
ВИСНОВКИ.....	156
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	161
ДОДАТКИ.....	170
Додаток А.....	171
Додаток В.....	180
Додаток С.....	186

РЕФЕРАТ

Магістерська дисертація Середюка Юрія Миколайовича на тему "Управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку", зі спеціальності 051 "Економіка", спеціалізації "Економіка підприємства", КПІ, 2021, Київ.

Магістерська дисертація складається зі вступу, 3 розділів, висновків та рекомендацій, додатків. Робота виконана в обсязі 152 сторінок друкованого тексту, містить 57 таблиць, 32 рисунка, 61 формулу та 7 додатків.

Метою дослідження є обґрунтування науково-методичних засад та практичних рекомендацій щодо удосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку.

Об'єктом дослідження є управління процесом формування прибутковості підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти щодо вдосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Для аналітичного дослідження та розробки пропозицій в роботі використані методи наукового узагальнення та систематизації, синтез та аналіз, графічний метод, метод порівняння, метод математичної статистики, економіко-математичний метод, а також системний та комплексний аналізи.

В роботі запропоновано комплекс практичних заходів щодо покращення прибутковості підприємства – оптимізація пропорції розподілу ефірного часу трансляції комерційних матеріалів між їх видами відповідно до їх дохідності та вимог щодо забезпечення необхідних рейтингів, оптимізація структури основних засобів, що використовуються підприємством в процесі діяльності, покращення змісту та розширення видів послуг, залучення довгострокових джерел для фінансування діяльності підприємства. В результаті реалізації запропонованих заходів ТОВ

"Телеканал "ПРЯМИЙ" зможе отримати 3044 тис. грн. додаткового чистого прибутку.

Ключові слова: підприємство, управління прибутковістю підприємства, прибуток, ефективність, сталий розвиток, фінансовий результат.

ABSTRACT

Master's thesis of Serediuk Yurii entitled " Profitability making process management of LLC "TV CHANNEL "PRYAMIY" in order to ensure of his sustainable development", in the specialty 051 "Economic", specialization is "Enterprise economics", KPI, 2021, Kyiv.

Master's thesis consists of introduce, three chapters, conclusions and recommendations, appendices. The extent of the work is 152 pages of printed text, contains 57 tables, 32 pictures, 61 formulas and 7 appendices.

The purpose of the study is rationale of scientific and methodological foundations and practical recommendations in order to improvement process management of profitability making of LLC "TV CHANNEL "PRYAMIY" in order to ensure of his sustainable development.

The object of study is process of management enterprise profitability making.

The subject of study is theoretical, methodical and practical aspects of improvement process management of profitability making of LLC "TV CHANNEL "PRYAMIY".

To analytical research and development of proposes in the work used methods of scientific generalizations and systematizations, synthesis and analysis, graphic method, method of comparison, method of math statistic, economic-math method and also system and integrated analyses.

In the work proposed complex of practical activities relativity improvement of profitability enterprise – optimization of commercial materials airtime allocation proportion between their species according to their returns and requirements relatively ensure of needed ratings, optimization of fixed assets structure that enterprise using in the activity process, content of services improvement and their expansion, involvement of long-term sources for enterprise activity funding. Due to realization of this activities LLC "TV CHANNEL "PRYAMIY" can get 3044 thousands hryvnas of additional net profit.

Key words: enterprise, management of profitability enterprise, effectiveness, sustainable development, financial result.

ВСТУП

Актуальність обраної теми дослідження. Враховуючи тенденції економічних процесів, що притаманні сучасній економічній системі, а саме високий рівень їх невизначеності, що несе за собою зростання господарських ризиків, все більшої актуальності та важливості набуває покращення економічної ефективності діяльності суб'єктів господарювання з метою забезпечення їх конкурентоспроможності та життєздатності, що в свою чергу вимагає постійного розвитку управлінської діяльності підприємства. Особливо гостро проблема забезпечення економічної ефективності стоїть перед вітчизняними підприємствами, адже внаслідок лише відносно нещодавнього переходу від планової до ринкової економіки вітчизняні підприємства значно поступаються іноземним господарюючим суб'єктам за параметрами науково-технічного та фінансового розвитку, що враховуючи світові процеси глобалізації національних економік створює додаткові ризики втрати ними належних конкурентоспроможності та життєздатності.

Для забезпечення довгострокової конкурентоспроможності суб'єктам господарювання важливо функціонувати на підставі самофінансування, сутність якого зводиться не лише до тезаврації прибутку підприємства, а й до оптимізації використання ресурсів та пошуку вигідних шляхів їх залучення, що сприятиме зростанню маси та покращенню якості прибутку. Отримання прибутку є основою для подальшого розвитку підприємства, зміцнення фінансово-економічного стану, науково-технічного прогресу та соціального розвитку. Такі умови вимагають від суб'єктів господарювання приділяти належну увагу управлінню прибутковістю.

Сутність управління прибутковістю полягає у розробці, прийнятті та реалізації управлінських рішень, що направлені на зростання маси прибутку та ефективності його використання у відповідності із можливостями внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. З метою ефективного управління прибутковістю суб'єктам господарювання важливо сформувати та впровадити систему управління нею, яка враховуватиме потенціал підприємства та умови його функціонування, а також відповідає стратегічним та поточним планам розвитку підприємства.

Однією із ключових проблем, що наразі постають перед суб'єктами господарювання, є забезпечення їх сталого розвитку з метою стабілізації та збалансованості соціально-економічної системи. Сутність сталого розвитку полягає у задоволенні потреб сучасного покоління, не ставлячи під загрозу здатність нащадків задовольняти власні потреби. Стратегічна концепція сталого розвитку викликана глибокими перетвореннями у соціально-економічній сфері, які пов'язані із необхідністю економічного та соціального зростання, що вимагає від господарюючих суб'єктів відмови від надприбутків на користь забезпечення економічної ефективності діяльності.

Ступінь розробки наукової проблеми. Питання прибутковості підприємства та управління нею досліджені та висвітлені у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених і дослідників, серед яких слід відзначити А.Д. Шеремета, В.В. Ковальова, В.П. Савчука, Г.В. Савицьку, Д.К. Ван Хорна, Є.Ф. Брігхема, І.О. Бланка, Н.М. Григорську, О.І. Давидова, Ю.А. Гайбура, Т.Ю. Назарова та інших. Певні аспекти управління прибутковістю досліджено в працях Мартиненко В.П., Л.В. Сковородкіної, Р.В. Скалюка, В.В. Худи, С.В. Ногіної та інших авторів.

Вивчення праць згаданих вчених та дослідників дає можливість узагальнити теоретико-методологічні характеристики поняття "управління прибутковістю", однак постійний розвиток економічних відносин створює перед суб'єктами господарювання нові ринкові виклики, які потребують пошуку нових шляхів забезпечення ефективності діяльності, що вимагає подальшого дослідження даного процесу.

Метою дослідження є обґрунтування науково-методичних засад та практичних рекомендацій щодо удосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку. У процесі дослідження було поставлено та вирішено наступні завдання:

- висвітлено економічну сутність управління прибутковістю підприємства;
- визначено умови, фактори та джерела забезпечення прибутковості підприємства;

- обґрунтовано систему показників оцінки управління прибутковістю підприємства;
- охарактеризовано виробничо-господарську діяльність ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- проведено аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- здійснено оцінку організації та ефективності управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- проведено факторний аналіз прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- запропоновано напрями удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку;
- обґрунтовано доцільність пропозицій щодо удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ";
- спрогнозовано економічний ефект від реалізації запропонованих заходів з удосконалення управління прибутковістю.

Об'єктом дослідження є управління процесом формування прибутковості підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти щодо вдосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою проведеного дослідження стали загальнонаукові методи наукового пізнання, а саме:

- Метод теоретичного узагальнення та систематизації. Використовувався для визначення сутності явищ та систематизації його складових.
- Аналіз та синтез. Використовувались для виявлення властивостей окремих елементів з подальшим їх групуванням.
- Графічний. Використовувався при дослідженні динаміки та структури.
- Системний аналіз, комплексний аналіз, економіко-математичний метод. Використовувались при дослідженні закономірностей та прогнозуванні.

— Метод порівняння. Використовувався при зіставленні показників в динаміці.

— Метод математичної статистики. Використовувався при обробці статистичних даних.

— Метод групування. Використовувався при класифікації.

Наукова новизна отриманих результатів. Наукова новизна дослідження полягає у поглибленні вже існуючих теоретичних аспектів процесу управління формування прибутковості та управління сталим розвитком на мікрорівні. Так, зокрема,

- удосконалено:

— структуру системи управління прибутковістю підприємства, в якій, зокрема, механізм управління прибутковістю, на відміну від існуючого, коли виділяють окремі форми та методи роботи, доповнено блоком його цільового призначенням з виділення окремих складових частин – економічної, соціальної, екологічної, фінансової, організаційної, правової, а також наповнено функціональним змістом внутрішні елементи кожної із них, що дасть змогу підвищити його дієвість та ефективність і сприяти гармонізації відносин господарюючих суб'єктів, соціуму та природи.

- набуло подальшого розвитку:

— трактування поняття "управління прибутковістю підприємства" як безперервний систематизований процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, направлених на збільшення маси та ефективності використання прибутку у відповідності із можливостями внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, що, на відміну від існуючих, дає змогу в більшій мірі реалізувати системний підхід до управління;

— визначення поняття "управління сталим розвитком підприємства" як безперервний процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, який спрямований на забезпечення комплексного зростання взаємопов'язаних економічних, соціальних та екологічних параметрів розвитку та відповідних впливів

на його оточення що, на відміну від існуючих, дає змогу наголосити на потребі балансування цільових орієнтирів та ресурсних можливостей підприємств;

— обґрунтування вимог до формування системи управління прибутковістю підприємства, який, на відміну від існуючого, має враховувати такі додаткові принципи як принцип відносної автономності та відповідності, що забезпечить комплексний підхід до її побудови;

— склад основних загальних принципів сталого розвитку, в який, на відміну від існуючого, запропоновано додати принципи цілеспрямованості, динамічності, компетентності, зворотного зв'язку, ієрархічності та комплексності, що дасть змогу більш комплексно розкрити його зміст, значимість та роль в системі життєзабезпечення різних суб'єктів господарювання;

— коло принципів сталого розвитку з позиції раціонального природокористування, яке, на відміну від існуючого, доповнено принципами превалювання довгострокового збереження екологічної оптимальності та максимальної продуктивності, що сприятиме чіткішій постановці цілей та оптимізації ресурсного їх забезпечення.

Практичне значення отриманих результатів. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні положення магістерської дисертації можуть бути використані при формуванні й впровадженні системи управління формуванням прибутковості. Запропоновані заходи з удосконалення управління процесом формування прибутковості можуть бути використані з метою забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання.

Основні результати дослідження отримали позитивний відгук провідних фахівців ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" та прийняті до використання в його практичній діяльності (акт впровадження № 147 від 18.10.2021 року).

Публікації за обраною темою. Ряд положень дисертації пройшли апробацію на 2-х міжнародних конференціях:

1. Середюк Ю.М., Хринюк О.С. Управління процесом формування прибутку підприємств в сучасних умовах. Трансформаційні процеси національної

економіки: теоретичні і практичні аспекти: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 30 січня 2021 року) / ГО "Львівська економічна фундація". – Львів: ЛЕФ, 2021. - С. 89-92.

2. Khryniuk O.S., Serediuk Yu.M. Entrepreneurial risk as a factor of management decisions. *European scientific discussions: The 3rd International scientific and practical conference* (February 1-3, 2021) Potere della ragione Editore, Rome, Italy. 2021. С. 526 - 532 (800p.) URL: sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2021/02/EUROPEAN-SCIENTIFIC-DISCUSSIONS-1-3.02.21.pdf

Крім того науково-теоретичні положення дисертації були оформлені як статті та оприлюднені в таких періодичних виданнях:

1. Середюк Ю.М., Хринюк О.С. Система управління прибутковістю. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2020. Випуск 26. С. 141 – 151.

2. Serediuk Y.M., Khryniuk O.S. Management of production activities as tool of ensuring enterprises profitability. *Modern directions of scientific research development: The 3rd Proceedings of IV International Scientific and Practical Conference* (September 28-30, 2021) Chicago, USA. 2021. P. 399-499 (493 p.) URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2021/10/MODERN-DIRECTIONS-OF-SCIENTIFIC-RESEARCH-DEVELOPMENT-28-30.09.21.pdf>

3. Середюк Ю. М., Хринюк О. С. Управління підприємствами на засадах сталого розвитку з метою забезпечення їх довгострокової конкурентоспроможності. Ефективна економіка. 2021. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9588>

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність управління прибутковістю підприємств

Ключовими рисами процесів, які характерні сучасній економічній системі, є їх високий динамізм та мінливість. Все частіше функціонування підприємств відбувається в умовах невизначеності, яка несе в собі загрозу отримання негативних результатів діяльності. Невизначеність породжує нестачу інформації, що збільшує ймовірність прийняття невдалих господарських рішень, адже за відсутності визначеності зростає кількість альтернатив, що ускладнює процес управління підприємством. Ступінь невизначеності обумовлюється як об'єктивними процесами, які відбуваються в середовищі функціонування підприємства та характеризуються суперечливістю і непередбаченістю, так і здатністю самих суб'єктів господарювання до ідентифікації та інтерпретації економічних процесів, максимально точного визначення та оцінки їх можливих наслідків, а також спроможністю до адекватної реакції на зміни в середовищі функціонування підприємства, яка сприятиме адаптації діяльності відповідно до цих змін та забезпечуватиме життєздатність та конкурентоспроможність суб'єкта господарювання.

Функціонування в умовах невизначеності створює господарський ризик і даний процес є природнім, адже ризик існує незалежно від того, приймають його до уваги, чи ігнорують. Наразі спостерігається безліч різноманітних тлумачень стосовно економічної сутності господарського ризику. Уже давно існує думка, що ризик – це ймовірність виникнення від'ємного фінансового результату чи недоотримання доходів у порівнянні з прогнозованим варіантом у результаті здійснення економічної діяльності [1] або, що ризик це невизначеність наших фінансових результатів в майбутньому [2]. Автори спеціальної монографії про ризики [3] найбільш сутнісною їх ознакою вважають джерела невизначеності, в умовах якої провадиться господарська діяльність підприємств. Деякі автори пов'язують ризик з імовірним збитком, який виникає із прийняттям певного рішення [4].

Проте сьогодні під ризиком в основному розуміють ймовірність виникнення несприятливих наслідків в діяльності підприємств, що робить ризик важливим чинником, що має враховуватись при прийнятті управлінських рішень будь-якого характеру, а управління ризиками має стати внутрішнім елементом системи менеджменту підприємства.

Виходячи з цього, формування та впровадження ефективної системи управління підприємством, що здатна забезпечити гнучкість та адаптивність діяльності суб'єкта господарювання, є одним із першочергових та ключових завдань, яке підприємство має вирішити на етапі створення.

Під системою управління підприємством розуміється безперервний систематизований процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Управлінське рішення – це процес, що реалізується суб'єктом управління й визначає дії, що спрямовані на вирішення відповідних завдань в існуючій або потенційній ситуації [5]. Тому власниками підприємства має приділятися належна увага рівню ефективності управлінської діяльності аж до створення механізмів контролю за діями управлінців та їх відповідності політиці, цілям та стратегії розвитку підприємства.

Одним з найважливіших об'єктів управління підприємством є його прибутковість. Щоб зрозуміти чому це так, потрібно визначити економічну сутність прибутку.

Прибуток є неоднозначним та складним поняттям. По мірі розвитку економіки як науки його визначення різноманітними вченими та дослідниками зазнавало змін та ускладнень. Так, наприклад, представник класичної школи політичної економіки А. Сміт вважав, що прибуток – це частина в доданій працею вартості, яка залишається підприємцю-капіталісту після виплати робітнику заробітної плати. В деяких випадках він мав віддати його частину у вигляді земельної ренти, в іншому – у вигляді відсотку, якщо у своїй діяльності використовував позиковий капітал [5]. Ф. Найт вважав, що прибуток пов'язаний з виконанням особливої ролі і що актора на цю роль не можна найняти на ринку, тому що прибуток по визначенню є залишковим доходом, який визначається після того, як інші фактори виробництва отримали винагородження по обумовленим цінам [7]. Й. Шумпетер вважав, що прибуток є результатом здійснення

нововведень. Для цього йому довелось ввести в економічний аналіз фігуру підприємця – новатора. Роль новатора – пошук та впровадження нових сполучень різноманітних факторів виробництва – нововведення (інновації), які дають можливість отримувати прибуток більший за середній прибуток по даній галузі [8]. Д. Кларк вважав, що прибуток є результатом технічного прогресу, а також необхідною умовою цього прогресу [9]. В.Д. Нордхаус та П.Е. Самуельсон характеризували прибуток як винагороду за підприємницьку діяльність та технічні нововведення [10]. К. Маркс вважав прибуток як те ж саме, що і додана вартість, але в більш "містифікованій" формі, яка виникає з капіталістичного способу виробництва [11].

Що стосується визначення економічної сутності прибутку, які були надані сучасними вченими та дослідниками, то доцільно розглянути тлумачення, наприклад, І.О. Бланка, який вважає, що прибуток є головною ціллю підприємницької діяльності, критерієм її ефективності, основним захисним механізмом від банкрутства та джерелом розвитку і зростання ринкової вартості підприємства [12]. Борисов А.Б. вважає, що прибуток це різниця між доходом, що отриманий в результаті провадження господарської діяльності і сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність в грошовому вимірнику. Форма чистого доходу, що представляє собою різницю між ціною по якій реалізується продукція і повною собівартістю його виробництва та реалізації [13]. А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, що вироблена і реалізована, наголошуючи таким чином на важливість процесу реалізації виробленого продукту за грошові кошти [14]. Згідно нормативно-правових документів прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати [15].

Отримання прибутку зазвичай є головною причиною та ціллю створення підприємства. Прибуток є основною мірою ефективності провадження господарської діяльності підприємства, основним джерелом її відтворення та розширення, зміцнення фінансово-економічного потенціалу, а також є рушійною силою економічного і соціального розвитку та науково-технічного прогресу.

Відносини, що притаманні сучасній економічній системі, характеризуються високим ступенем їх лібералізації. Лібералізація економіки – розширення свободи економічних дій господарюючих суб'єктів, зняття обмежень на економічну діяльність [16]. Результатом таких процесів є загострення конкурентної боротьби між національними підприємствами, яка ще більше загострюється через світові процеси глобалізації національних економік, результатом яких є значна присутність іноземних суб'єктів господарювання на національних ринках. Особливо чуттєво негативні наслідки процесів глобалізації відчувають на собі країни із перехідною економікою або з економікою, що розвивається. До таких країн відноситься й Україна. Протягом останніх десятиліть спостерігається зростання присутності іноземних підприємств на вітчизняних ринках, що ускладнює розвиток економіки країни в цілому, адже вітчизняним підприємствам важко конкурувати з іноземними суб'єктами господарювання, які наразі значно випереджають їх за параметрами науково-технічного та фінансового розвитку. Такі умови спонукають вітчизняні підприємства постійно шукати шляхи зростання ефективності функціонування [17].

Виходячи із наведеного, отримання прибутку є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності та життєздатності суб'єкта господарювання в довгостроковій перспективі, а управління прибутком має стати пріоритетним напрямом в загальному управлінні підприємством.

Під управлінням прибутком підприємства слід розуміти побудову такої системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління та спрямована на зростання фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання, складається із взаємопов'язаних елементів, кожний з яких самостійно виконує певну роботу, проте їх спільна дія забезпечує отримання прибутку заданої якості та величини [18; 19; 20].

Сутність поняття управління прибутком полягає в прийнятті управлінських рішень, спрямованих на його зростання [17]. Проте прибуток – це абсолютний результат діяльності підприємства, він не виражає рівень ефективності функціонування суб'єкта господарювання, а вказує на його фінансові можливості і потенціал відтворення та розширення діяльності. Для того, щоб розуміти, наскільки

ефективно функціонує підприємство, потрібно розглядати його діяльність з точки зору його прибутковості.

На сьогодні існує велика кількість тлумачень економічної сутності прибутковості, які були надані різноманітними науковцями та дослідниками. Так, наприклад, С.В. Мочерний вважає, що прибутковість суб'єкта господарювання потрібно розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість загальної діяльності підприємства щодо усього інвестованого капіталу, яка порівнюється з нормою прибутку до інвестованого капіталу; по-друге, як прибутковість виробництва, яка визначається відношенням прибутку до собівартості виробництва [21].

Р.А. Антонюк вважає, що прибутковість це здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності і полягає в перевищенні доходу на здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [22].

На думку О.В. Хмелевського, прибутковість – це здатність підприємства здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, забезпечуючи таким чином стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток [21].

М.Ф. Огійчук вважає, що прибутковість – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер досягнення цілей (результатів), які також мають вартісний вимірник [24].

Розглядаючи наведені визначення можна стверджувати, що поняття "прибутковість" близьке за своєю економічною сутністю із поняттям "прибуток", проте незважаючи на тісний взаємозв'язок дані економічні категорії мають цілу низку відмінностей. В той час, коли прибуток виражає абсолютний результат діяльності підприємства за певний період та визначається як різниця між доходами та витратами, які були понесені задля отримання цих доходів, прибутковість є відносним вираженням ефективності діяльності та дозволяє визначити рівень успішності функціонування підприємства.

Виходячи із наведеного, вважаємо, що прибутковість – це відносне вираження здатності суб'єкта господарювання до генерування прибутку в розмірі, необхідному для подальшого його ефективного функціонування.

Проблематика прибутковості суб'єкта господарювання охоплює усі етапи та ланки формування прибутку, а також включає процес його розподілу та використання [25]. Управління прибутковістю – це комплексний процес, що охоплює усі складові функціонування підприємства та потребує формування окремої системи з чіткими механізмами, що здатні забезпечити отримання необхідного рівня прибутку.

Для забезпечення зростання прибутковості підприємства менеджменту необхідно здійснювати управління діяльністю на предмет збільшення маси та ефективності використання прибутку. З цією метою суб'єктом господарювання окремо розробляються стратегії за різними видами діяльності, зокрема виробнича, маркетингова та фінансова стратегії, які в свою чергу повинні узгоджуватися між собою [70]. Кожна із стратегій визначає певний напрям діяльності, якому притаманні відповідні ознаки прибутковості (рис. 1.1). Зауважимо, що наявність наведених ознак свідчить тільки про рівень ймовірності того, що підприємство функціонує прибутково, адже забезпечення прибутковості - це складний багаторівневий процес, який охоплює усі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта, і стверджувати про прибутковість його діяльності можна лише при комплексному фінансово-господарському аналізі.

Для більш глибокого розуміння сутності поняття "управління прибутковістю" доцільно розглянути тлумачення, які уже були надані вітчизняними та зарубіжними вченими і дослідниками. Так, наприклад, Р.В. Скалюк вважає, що управління прибутком підприємства - це комплексний процес розробки та реалізації обґрунтованих управлінських рішень у розрізі процесів формування, розподілу, використання прибутку, спрямованих на забезпечення стійкого підвищення

прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства, що сприяє успішній реалізації його головної мети [26].



Рисунок 1.1 – Ознаки прибутковості підприємства

Джерело: складено автором на основі [25]

Л.В. Сковородкіна вважає, що управління прибутком – це процес розробки і прийняття рішень з питань формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою забезпечення максимізації добробуту його власників [27].

На думку В.В. Худи, управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання [28].

Управління прибутковістю виражається через реалізацію комплексу заходів, що направлені на збільшення маси та ефективності використання прибутку відповідно із можливостями внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Дієва система управління прибутковістю вимагає її відповідності до стратегії розвитку підприємства та її органічної інтеграції із загальною системою управління підприємством, а також забезпечення динамізму в прийнятті рішень та їх варіативності. Дотримання даних вимог сприяє зростанню ефективності, гнучкості та адаптивності діяльності підприємства, а також збільшує ймовірність прийняття оптимального рішення з урахуванням тактичних та стратегічних шляхів розвитку суб'єкта господарювання. При формуванні системи управління прибутковістю важливо опиратись на способи та умови максимізації прибутку.

Система управління прибутковістю розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен з яких окремо виконує певну функцію, а в комплексі разом забезпечують реалізацію мети із підвищення прибутковості [29]. Головною складовою системи управління прибутковістю є механізм управління, який складається з організаційно-методичного блоку, блоку формування, блоку розподілу прибутку та блоку його використання (рис. 1.2).

Управління процесом формуванням прибутку відбувається за рахунок механізмів формування доходів та витрат, а також підсистеми коригування та аналізу фінансово-економічного стану, які забезпечують оцінку поточного стану підприємства та сприяють своєчасному реагуванню у випадку відхилень від запланованого ходу діяльності, а також дозволяють визначати подальшу структуру фінансування підприємства [25].

Механізм розподілу прибутку дозволяє забезпечити його розподіл відповідно до політики та стратегії розвитку підприємства із визначенням пропорції розподілу коштів на виконання податкових зобов'язань перед державою, на виплату дивідендів власникам та на власні потреби підприємства, таким чином оптимізуючи структуру розподілу прибутку, враховуючи інтереси власників, працівників підприємства та суспільства.



Рисунок 1.2 – Структура системи управління прибутковістю

Джерело: [25]

Блок використання прибутку спрямований на забезпечення контролю за відповідністю поточних результатів діяльності із довгостроковими планами розвитку підприємства, а також на забезпечення ефективності подальшої його діяльності. Вирішення задач, які стоять перед даним блоком системи управління прибутковістю,

включають механізми впливу на елементи попередніх блоків управління шляхом проведення необхідних коригуючих дій, які здатні забезпечити необхідний кінцевий результат.

Отже, управління прибутковістю – це комплексний безперервний процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, діапазон впливу яких охоплює усі стадії і ланки формування прибутку, та метою яких є його максимізація відповідно до наявних можливостей підприємства.

Впровадження системи управління прибутковістю, яка відповідатиме стратегії розвитку та гармонійно вписуватиметься у загальну систему менеджменту, є одним із основних факторів забезпечення конкурентоспроможності, життєздатності та прибутковості діяльності підприємства в довгостроковій перспективі. Управління прибутковістю підприємства сприяє науково-технічному прогресу, а також є джерелом соціального та економічного розвитку.

1.2. Умови, фактори та джерела забезпечення прибутковості підприємств

Оцінка результату діяльності суб'єктів господарювання виражається у фінансовому результаті, абсолютне значення якого оприлюднюється у фінансовій звітності. Фінансовий результат – це узагальнюючий показник господарської діяльності, який виражає абсолютний ефект від її провадження. З метою складання фінансової звітності та розрахунку фінансового результату діяльності підприємства розподіляється на певні періоди, які називаються звітними. В процесі функціонування підприємства зобов'язані безперервно вести бухгалтерський облік, що дозволяє кількісно оцінити господарські процеси, які відбуваються на підприємстві, та визначити фінансово-господарські показники його діяльності. Облік господарських операцій відбувається згідно із нормативно-правовими документами, якими визначаються принципи та методи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності суб'єктами господарювання. Така уніфікація ведення обліку дозволяє порівнювати фінансово-економічний стан конкретного підприємства, а також фінансово-економічний стан різних підприємств між собою за різні періоди часу. Проте хоча правила ведення обліку і стандартизовані для всіх суб'єктів

господарювання, вони все одно передбачають певну свободу дій при оцінці господарських операцій та розрахунку фінансового результату. Кожен вид діяльності характеризується власною специфікою і тому з метою достовірної оцінки господарських процесів підприємство має використовувати ті методи обліку, які щонайкраще відображають їх сутність та забезпечують максимально точну оцінку, адже високий ступінь достовірності інформації щодо процесів, які протікають на підприємстві, сприяє прийняттю більш ефективних управлінських рішень.

Виходячи з цього, система управління прибутковістю перш за все повинна бути спрямована на забезпечення управління та контролю за господарськими процесами, які беруть участь у формуванні фінансового результату, адже здійснюючи управління ними підприємство здатне не тільки максимізувати фінансовий результат, але й сприятиме таким чином зростанню його якості. Якість прибутку – це характеристика, що відображає тенденції формування та використання прибутку з огляду на забезпечення функціонування й розвитку підприємства [30]. Підвищення якості прибутку є прямим результатом покращення управління на підприємстві, що в свою чергу збільшує рівень ефективності функціонування підприємства в цілому.

Контроль за господарськими процесами перш за все обумовлюється завданнями із забезпечення безперебійного функціонування підприємства та досягнення планових показників діяльності, які відповідають стратегічним цілям розвитку підприємства. З метою уникнення появи кризових явищ система управління прибутковістю підприємства повинна містити відповідні індикатори, що здатні сигналізувати про появу процесів, які загрожують економічній безпеці підприємства, та сприяти реалізації антикризових заходів в необхідний для цього час.

Також система управління прибутковістю підприємства повинна включати в себе комплекс показників, які дозволять оцінювати статичну та динамічну стратегічного розвитку підприємства, а також виражатимуть конкретні стратегічні орієнтири у вигляді планових значень, досягнення яких забезпечить реалізацію загальної стратегії розвитку підприємства. З метою недопущення відхилень поточних показників від планових система управління прибутковістю повинна включати в себе механізми

оперативного моніторингу та впливу, які у разі таких відхилень здатні відновити запланований хід діяльності та сприятимуть зростанню гнучкості виробництва.

Формування системи управління прибутковістю підприємства має базуватись на наступних принципах:

1. Принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством, який передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства.

2. Принцип безперервності, який обумовлюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер.

3. Принцип системності, який передбачає ієрархічну побудову системи управління у взаємозв'язку та взаємозалежності її елементів.

4. Принцип ефективності, який ставить вимоги досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях на підприємстві.

5. Принцип комплексності, який має забезпечити високу результативність формування, розподілу та використання прибутку підприємством загалом. При цьому найефективніше впроваджувати комбінацію декількох заходів в рамках обраного методу чи форми управління, щоб досягти найкращого результату.

6. Принцип динамічності управління, що вимагає швидкого пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього й внутрішнього середовища.

7. Принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень. Полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийняття на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком.

8. Принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства.

9. Принцип альтернативності, який зводиться до вибору тих чи інших методів управління при аналізі всіх можливих альтернативних варіантів для вибору найбільш ефективних та доцільних в певних умовах господарювання [31; 32].

10. Принцип відносної автономності системи управління прибутковістю, який, з однієї сторони, вказує на те, що така система має мати свої контури та свої складові, а з другої сторони, вона, в якості підсистеми, входить до системи вищого порядку – управління підприємством;

11. Принцип відповідності, за яким управління прибутковістю має базуватись на виявленні в першу чергу прямих причинно-наслідкових зв'язків між чинниками та об'єктом управлінського впливу, що дасть змогу підвищити її ефективність [25].

Прибутковість є настільки складною економічною категорією, яка характеризується високим ступенем залежності від впливу комплексу різних факторів [33]. Ці фактори поділяються на зовнішні та внутрішні (табл. 1.1), екстенсивні та інтенсивні.

Таблиця 1.1 – Чинники впливу на процес формування прибутку

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Рівень розвитку держави	Діюча система управління на підприємстві
Рівень розвитку економіки	Рівень кваліфікації працівників
Рівень розвитку галузі	Маркетингова, цінова та асортиментна політика суб'єкта господарювання
Динаміка ВВП	Обсяг випуску та асортимент продукції
Соціально-економічна політика	Якість продукції
Правове забезпечення функціонування підприємств	Собівартість продукції
Рівень інфляції	Технічний та організаційний рівень виробництва
Діюча податкова система в державі	Конкурентоспроможність товарів

Джерело: розроблено автором на основі [29]

Передумовою впливу внутрішніх чинників є безпосередньо діяльність підприємства, а зовнішні виникають поза його волею. В процесі управління прибутковістю важливо враховувати можливі результати їх впливу, їх спрямованість та рівень [25]. Це сприятиме варіативності в процесі прийняття управлінських рішень та зростанню ймовірності прийняття більш ефективного рішення.

В свою чергу внутрішні чинники, що мають безпосереднє відношення до виробничих процесів, поділяються на екстенсивні та інтенсивні (рис. 1.3). Характеристика екстенсивних чинників впливу на процес формування прибутковості виражається виключно у кількісному збільшенні ресурсів попередньої якості. Характеристика впливу інтенсивних чинників виражається у більш ефективному їх використанні, в тому числі за рахунок підвищення якості [34]. З метою забезпечення конкурентоспроможності та життєздатності в довгостроковій перспективі підприємству необхідно визначити оптимальну структуру із заходів екстенсивного та інтенсивного економічного розвитку відповідно до галузевої специфіки, загального стану економіки та власного виробничо-господарського потенціалу, а також мати гнучку систему менеджменту, яка у випадку непередбачуваних змін у середовищі функціонування підприємства сприятиме швидкій адаптації діяльності під нові умови.

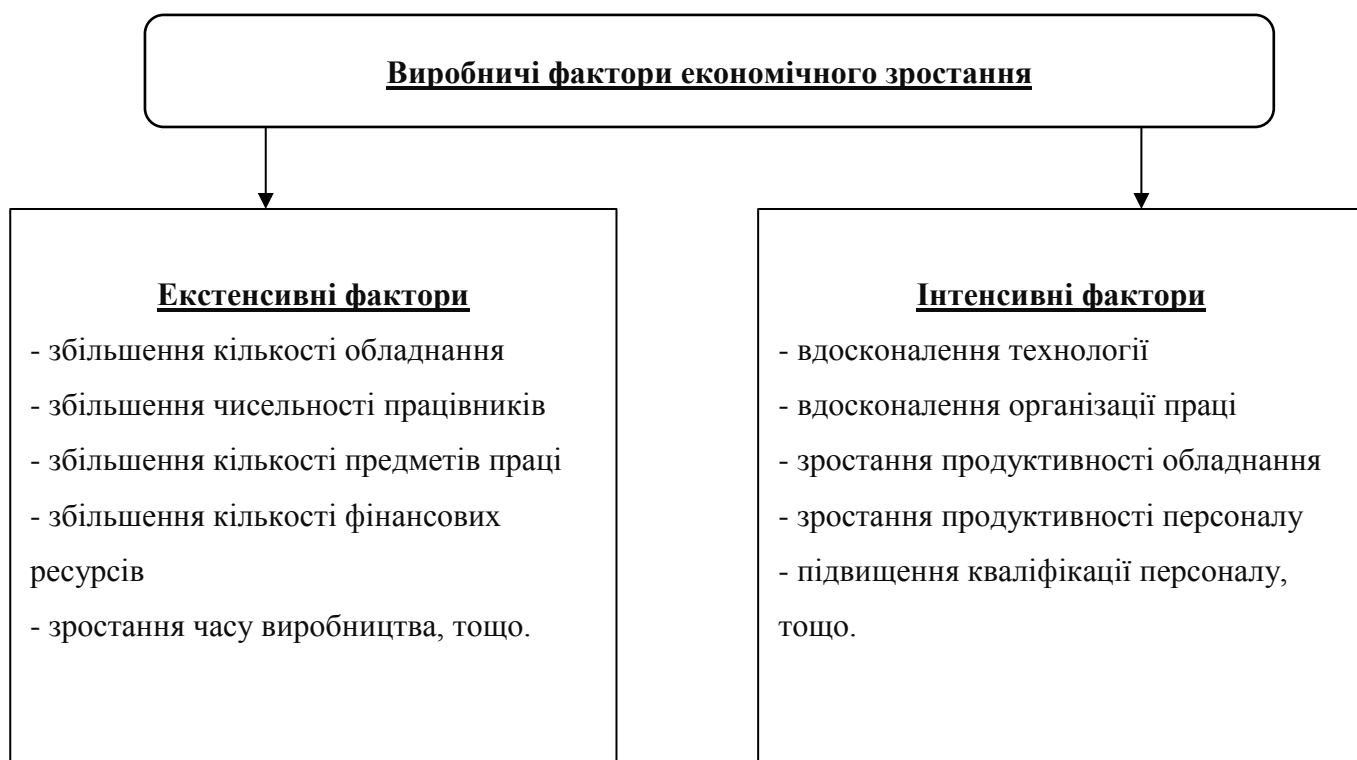


Рисунок 1.3 – Виробничі фактори формування прибутку

Джерело: розроблено автором на основі [35]

Визначення заходів із підвищення прибутковості вимагає максимально точної їх оцінки. Для цього слід дослідити критерії їх оцінки та сформулювати відповідний перелік (табл. 1.2). Оцінка заходів є, по суті, безперервним процесом, коли по ходу її

проведення ці критерії змінюються відповідно до актуальних потреб підприємства [36]. Інформація відіграє важливу роль в точності оцінки. Система управління прибутковістю повинна включати механізми інформаційного забезпечення, які здатні наділити підприємство всебічною, актуальною, достовірною та об'єктивною інформацією про процеси, що відбуваються в безпосередньому середовищі функціонування підприємства, тим самими зменшуючи господарські ризики та збільшуючи рівень визначеності в процесі управління підприємством.

Таблиця 1.2 – Критерії вибору заходів підвищення прибутковості підприємства

Групи критеріїв	Назва/ сутність критерію
Загальні критерії	1) сумісність заходів з поточною стратегією підприємства та його довгостроковими планами; 2) допустимість змін у стратегії фірми з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства; 3) узгодженість заходів з уявленнями про місію підприємства; 4) відповідність заходів політиці управління ризиками на підприємстві; 5) відповідність заходів інноваційній політиці підприємства.
Маркетингові критерії	1) відповідність проектного заходу чітко визначеним потребам ринку; 2) загальна місткість ринку; 3) частка ринку, яку зможе контролювати підприємство; 4) життєвий цикл товару; 5) ймовірний обсяг продажу; 6) часовий аспект ринкового плану; 7) ціноутворення та сприйняття продукту споживачами; 8) конкурентна позиція; 9) відповідність продукту існуючим каналам розподілу; 10) оцінка стартових витрат.
Науково-технічні критерії	1) відповідність проектного заходу техніко-технологічній політиці підприємства; 2) інноваційність заходу; 3) наявність науково-технічних ресурсів для виконання проекту; 4) вплив на інші проекти.
Фінансові критерії	1) вартість підготовки та впровадження заходу; 2) наявність джерел фінансування у потрібні моменти часу; 3) вплив на інші проекти, що потребують фінансових коштів.
Виробничі критерії	1) потреба в оновленні технологічних процесів; 2) забезпеченість і кваліфікація виробничого персоналу; 3) відповідність проектного заходу наявним виробничим потужностям; 4) достатність матеріальних ресурсів; 5) виробничі витрати; 6) потреба в додаткових потужностях.
Економічні критерії	1) потенційний річний розмір прибутку; 2) термін окупності заходу; 3) очікувана норма прибутку.

Джерело: [25]

Система управління прибутковістю повинна включати в себе механізми впливу на процес формування прибутку. Під формуванням прибутку варто розуміти його створення в ході господарської діяльності, тому управління процесом формування прибутку виражається в безпосередньому впливі на джерела його виникнення, забезпечуючи тим самим можливість формувати прибуток необхідного рівня.

Основним джерелом формування прибутку є операційна діяльність підприємства. Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю підприємства [15]. Система управління прибутковістю повинна включати механізми безперервної діагностики операційної діяльності та інструменти коригування її складових процесів. Процес діагностики вимагає наявності методологічної бази, яка здатна забезпечити визначення як кількісних показників операційної діяльності, так і причинно-наслідкового зв'язку при будь-яких їх змінах.

Управління процесом формування операційного прибутку охоплює усі етапи операційного циклу підприємства. Під операційним циклом розуміється період повного обороту всієї суми оборотних активів, в процесі якого відбувається трансформація форм їх втілення [37]. Операційний цикл підприємства складається з трьох основних стадій:

1. Стадія формування запасів.
2. Стадія виробництва продукції.
3. Стадія реалізації продукції.

Кожній стадії характерні певні процеси, управління якими дозволить забезпечити збільшення маси та підвищення якості прибутку. Управлінські рішення, які мають безпосередній вплив на стадію формування запасів, перш за все направлені на вибір постачальників підприємства та формування відносин із ними. Основними критеріями, що впливають на вибір постачальників, є якість та ціна продукції, що постачається, вартість транспортно-заготівельних послуг, умови поставки та оплати, а також ритмічність, періодичність та надійність поставки. Підприємство має розробити власну систему оцінювання та вибору постачальників відповідно до

виробничої специфіки. По-друге, підприємство повинно приділяти належну увагу управлінню запасами, що забезпечить безперебійність виробництва та мінімізацію витрат, пов'язаних із їх утриманням. Такі дії сприятимуть вчасному надходженню на підприємство запасів належної якості і оптимальної кількості, що забезпечить оптимізацію витрат на їх формування.

Управління процесом формування операційного прибутку на стадії виробництва продукції включає в себе рішення, які направлені на зменшення виробничої собівартості за рахунок організації виробничого процесу. У виробничій собівартості знаходять відображення всі сторони діяльності підприємства: ступінь технологічного оснащення виробництва та освоєння технологічних процесів, рівень організації виробництва та праці, ступінь використання виробничих потужностей, економність використання матеріальних та трудових ресурсів та інші умови та фактори, що характеризують виробничо-господарську діяльність [38]. Підприємство повинно постійно шукати шляхи зниження собівартості відповідно до специфіки виробництва, основними з яких є:

- механізація та автоматизація виробництва;
- застосування прогресивних технологій;
- прогресивні зрушення у структурі виробництва;
- спеціалізація і кооперування виробництва;
- удосконалення структури управління виробництва;
- здешевлення утримання апарату управління виробництвом;
- раціональне розміщення виробництва;
- зниження цін на засоби виробництва, економічне стимулювання живої та уречевленої праці [39; 40].

Процес оптимізації діяльності підприємства в частині виробничих витрат – це шляхи пошуку найефективніших методів ведення виробництва, за яких підприємство отримувало б максимальний ефект за певного рівня витрат [41]. Система управління прибутковістю повинна включати механізми цілеспрямованого впливу на склад, структуру й поведінку виробничих витрат на всіх етапах технологічного процесу, а

також містити інструменти мотивації працівників з метою зростання продуктивності праці.

На етапі реалізації продукції управлінські рішення спрямовані на оптимізацію витрат збутової діяльності. Оптимізація збутових витрат – це поетапний підхід до регулювання процесу формування витрат за рахунок як факторів виробництва, так і стратегічного аналізу витрат від початку виробництва до моменту реалізації готової продукції покупцям [42]. Підприємство повинно сформувати та впровадити ефективну систему збуту, що враховуватиме попередньо визначені оптимальні терміни та умови поставки продукції відповідно до співвідношення доходів та витрат, найбільш вигідні транспортні засоби, що братимуть участь у збуті продукції, та їх краще використання, необхідність залучення сторонніх організацій для функціонування системи збуту, необхідність складування готової продукції та її обсяг, тощо [43].

Важливою характеристикою ефективного управління операційною діяльністю є її здатність до адаптації під зміни ринкового середовища, що досягається за умови координування виробничої діяльності відповідно до потреб ринку. Це свідчить про високий ступінь взаємозалежності операційної та маркетингової діяльності. Маркетингова діяльність – це прийняття організаційних та управлінських рішень по формуванню ринкової стратегії на основі проведення аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища з метою реалізації економічних інтересів [44]. Управління маркетинговою діяльністю повинно відбуватись на основі сформованої маркетингової концепції підприємства, яка адаптована до умов зовнішнього середовища та тенденцій розвитку галузі з урахуванням організаційних особливостей самого підприємства [45]. На базі такої концепції підприємство формує стратегію маркетингу, яка визначає шляхи досягнення конкурентних переваг. Враховуючи мінливість ринкового середовища стратегія маркетингу повинна періодично переглядатись та за необхідністю змінюватись. Такі умови вимагають від суб'єкта господарювання постійного моніторингу цільового ринку і проведення відповідних заходів у випадку зміни його кон'юнктури. Стратегія маркетингу

повинна поєднувати в собі забезпечення задоволення потреб споживачів та збереження отримання економічних вигід.

З метою забезпечення довгострокової конкурентоспроможності підприємства процес управління маркетинговою діяльністю повинен базуватись на наступних принципах:

- вихід на ринок не з пропонуванням товарів чи послуг, а із засобом задоволення потреб споживачів;
- організація виробництва лише після дослідження вимог ринку;
- використання програмно-цільового методу і комплексного підходу для досягнення поставлених цілей, що передбачає формування маркетингових програм на основі застосування комплексу маркетингових засобів, їх комбінації, а не окремих маркетингових дій;
- застосування стратегії і практики активного пристосування виробництва товарів до вимог ринку з одночасним цілеспрямованим впливом на нього з метою охоплення маркетингом всіх ланок у ланцюгу просування товару до споживача;
- орієнтація діяльності підприємства та його маркетингової служби не на миттєвий результат, а на тривалу перспективу ефективних комунікацій на основі здійснення стратегічного планування і прогнозування поведінки товарів на ринку;
- розробка стратегії та тактики активного пристосування (адаптації) підприємства до факторів мікро- та макросередовища маркетингу з метою максимального задоволення вимог покупців [46].

Результатом управління маркетинговою діяльністю є господарські рішення, що направлені на управління товарною та ціновою політикою підприємства, якими визначаються номенклатура та асортимент продукції, обсяг їх виробництва та ціна реалізації.

Наразі в світі спостерігається швидкий процес розвитку науки, техніки та технології, удосконалення предметів праці, організаційних та управлінських прийомів. Вдосконалюючи господарську діяльність підприємства отримують конкурентні переваги, забезпечуючи тим самим отримання надприбутків та

захоплення більшої частки ринку. Виходячи з цього, підприємство повинно приділяти належну увагу інноваційній діяльності, яка охоплює усі сфери його функціонування. Інноваційна діяльність – це процес, що спрямований на розробку інновацій, реалізацію результатів завершених наукових досліджень або певних науково-технічних досягнень в новий чи вдосконалений продукт, у новий або вдосконалений технологічний процес, а також пов'язані з цим процесом наукові розробки та дослідження [47]. Освоєння і впровадження інновацій здатне суттєво зменшити вартість виробництва та вдосконалити продукцію, створюючи таким чином переваги перед конкурентами. З цією метою підприємство має тісно співпрацювати із науково-дослідницькими організаціями, що спеціалізуються саме на розробках інновацій, або створити належні умови всередині підприємства, які необхідні для безперешкодного проведення науково-дослідних та конструкторських робіт з подальшим прикладним використанням їх результатів у господарській діяльності. Управління інноваційною діяльністю є інструментом забезпечення довгострокових стратегічних цілей розвитку підприємства.

Забезпечення прибутковості вимагає відтворення діяльності підприємства, що є мінімальною умовою збереження поточного рівня фінансово-господарського стану, тоді як зростання прибутковості є наслідком розширеного відтворення діяльності, яке досягається за рахунок інтенсивних або екстенсивних чинників. Інтенсивний тип розширеного відтворення зазвичай є результатом управління виробничою або інноваційною діяльністю, тоді як екстенсивний тип розвитку є результатом інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність підприємства – комплекс цілеспрямованих дій, пов'язаних із рухом капіталу, який акумулюється у формі матеріальних та нематеріальних активів та спрямовується в подальшому на розвиток підприємства з метою отримання прибутку чи соціального ефекту [48]. Під управлінням інвестиційною діяльністю варто розуміти вкладання фінансових ресурсів у відповідні об'єкти інвестування, які поділяються на реальні та фінансові. Реальні інвестиції характеризують вкладання капіталу у відтворення основних засобів, в нематеріальні активи, в оборотний капітал та інші об'єкти інвестування,

пов'язані зі здійсненням операційної діяльності підприємства або покращення умов праці та побуту персоналу [49]. Реальні інвестиції включають в себе дві складових:

— інвестиції в основний капітал – придбання капітальних активів, тобто виробничого обладнання, будівель, споруд виробничого призначення, розширення, реконструкція та технічне переоснащення підприємства;

— інвестиції в товарно-матеріальні запаси, тобто оборотний капітал. Такі інвестиції являють собою вкладення у придбання сировини, що підлягає використанню у виробництві, або придбання готових товарів [50; 51].

Графічно основні джерела забезпечення прибутковості представлені на рисунку 1.4.

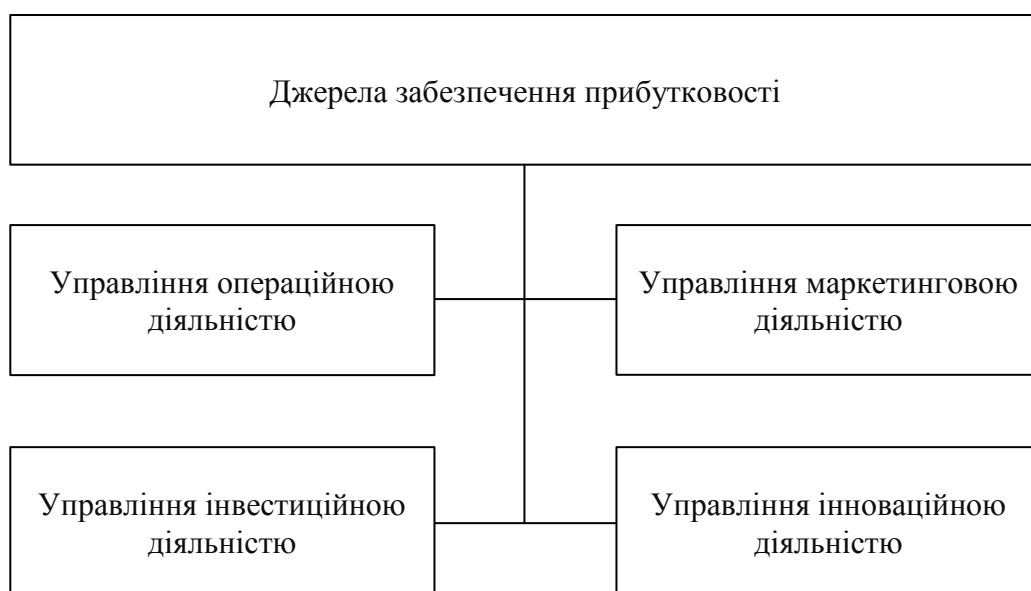


Рисунок 1.4 – Основні джерела забезпечення прибутковості

Джерело: складено автором

Реальні інвестиції є основою інвестиційної діяльності підприємства. Їх джерелами зазвичай виступають наявний прибуток, позики, амортизаційний фонд, венчурне та змішане фінансування, краудфандинг, тощо [52].

Проте коли підприємство функціонує стабільно та не має потреби в реальних інвестиціях, зростання прибутковості можна досягти за рахунок фінансових інвестицій. Фінансові інвестиції – це господарська операція з придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів [53]. Тобто під фінансовими інвестиціями розуміється вкладання коштів у різні види

фінансових активів. Проте даний вид інвестицій характеризується меншою доходністю та більшими ризиками на відміну від реальних інвестицій, що в сукупності із відсутністю розвиненого фондового ринку формують непопулярність даного виду інвестицій серед вітчизняних підприємств.

1.3. Методичні підходи щодо оцінки управління прибутковістю підприємства

Управління діяльністю підприємством виражається через розробку, прийняття та реалізацію управлінських рішень, що спрямовані на забезпечення зростання результатів його діяльності. З метою визначення рівня ефективності управлінських рішень загальна система управління підприємством має включати необхідний методичний апарат, який здатен кількісно та якісно оцінити результати таких рішень.

Відповідно, управління процесом формування прибутковості виражається через управління господарськими операціями, що формують прибуток, з метою їх оптимізації, сприяючи таким чином забезпеченню прибутковості діяльності та максимізуючи прибуток. Тому підприємство повинно мати у своєму розпорядженні відповідні механізми, що здатні визначити об'єкти впливу управлінських рішень та оцінити їх результати.

Оцінка управління процесом формування прибутковості дозволяє визначити такі завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, і який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юктурі;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку;
- забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства;
- підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді;
- підтримка інвестиційної привабливості [54].

Інформаційною базою для аналізу управління процесом формування прибутковості виступає фінансова звітність, яка складається з:

- Балансу (звіт про фінансовий стан);
- Звіту про фінансовий результат (звіт про сукупний дохід);
- Звіту про рух грошових коштів;
- Звіту про власний капітал;
- приміток до фінансової звітності.

Інформація, що представлена у фінансовій звітності, характеризує діяльність підприємства за рік, тому система управління процесом формування прибутковості повинна включати механізми інформаційного забезпечення з метою поточного управління та безперервного контролю за господарськими операціями. Інформаційне забезпечення управління – це сукупність реалізованих рішень щодо обсягів інформації, її якісного та кількісного складу, розміщення і форм організації. При цьому метою інформаційного забезпечення управління є своєчасне надання необхідної та достатньої інформації для прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективну діяльність підприємства і його структурних підрозділів [56].

Аналіз управління процесом формування прибутковості включає наступні елементи дослідження:

1. Горизонтальний аналіз. Це дослідження змін параметрів явища за певний період.
2. Вертикальний аналіз. Це аналіз складу та структури явища і їх змін.
3. Аналіз тренду. Це дослідження в загальному вигляді динаміки зміни показників в часі [56].

Головна увага в процесі управління формуванням прибутковості повинна приділятися основній діяльності підприємства, адже основна діяльність підприємства – це операції, що пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [15]. Тому оцінка управління процесом формування прибутковості

полягає в оцінці управління основною діяльністю підприємства, а саме в оцінці її основних аспектів:

- оцінка динаміки обсягів виробництва і реалізації продукції;
- оцінка виконання плану з виробництва та реалізації продукції та проведення факторного аналізу з визначенням основних чинників впливу на відхилення;
- оцінка якості продукції;
- оцінка комплексності та ритмічності виробництва та реалізації продукції;
- оцінка виконання плану з асортименту та структури випуску продукції;
- оцінка браку;
- виявлення резервів щодо збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції [57; 58; 59; 60].

Рівень якості управління основною діяльністю з метою забезпечення прибутковості визначається рівнем ефективності використання ресурсів, що залучені безпосередньо у виробництво, які поділяються на наступні групи:

- основні фонди;
- оборотні активи;
- трудові ресурси.

Основні фонди – це засоби праці у формі матеріальних активів, які утримує підприємство з метою використання у виробничому процесі або здійсненні адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких становить більше ніж один рік (або операційний цикл, якщо він більший за рік), не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, вартість яких поступово переноситься в міру фізичного спрацювання та (або) морального старіння на вартість продукції проведенням амортизаційних відрахувань [61]. Ефективне використання основних фондів відіграє важливу роль в економічному зростанні суб'єктів господарювання, адже їх стан та використання безпосередньо впливають на техніко-технологічний рівень виробництва, продуктивність праці, якість товарів та послуг [62]. Тому підприємствам вкрай необхідно приділяти належну увагу

управлінню основними фондами. Серед основних показників, що дозволяють оцінити рівень ефективності використання основних фондів, є фондівіддача, фондомісткість, фондоозброєність та рентабельність основних фондів [63].

Коефіцієнт фондівіддачі (1.1) характеризує кількість виробленої продукції одиницею основних фондів у вартісному вираженні та розраховується за формулою:

$$F_v = \frac{Q}{\Phi_{cp}}, \quad (1.1)$$

де Q – обсяг реалізації за період;

Φ_{cp} – середня вартість основних виробничих фондів за період.

Коефіцієнт фондомісткості (1.2) вказує на частку основних фондів в обсязі реалізації. Формула фондомісткості наступна:

$$F_m = \frac{\Phi_{cp}}{Q}, \quad (1.2)$$

де Φ_{cp} – середня вартість основних виробничих фондів за період;

Q – обсяг реалізації за період.

Коефіцієнт фондоозброєності (1.3) характеризує оснащеність працівників підприємства основними фондами. Розраховується за наступною формулою:

$$F_{oz} = \frac{\Phi_{cp}}{Ч_{cp}}, \quad (1.3)$$

де Φ_{cp} – середня вартість основних виробничих фондів за період;

$Ч_{cp}$ – середня облікова чисельність працівників за період.

Рентабельність основних фондів (1.4) вказує на частку чистого прибутку підприємства, отриманого за період, від середньої вартості основних фондів. Формула рентабельності основних фондів наступна:

$$P_{o.f} = \frac{ЧП}{\Phi_{cp}}, \quad (1.4)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток підприємства за період;

Φ_{cp} – середня вартість основних виробничих фондів за період.

Оборотні активи – це сукупність матеріальних і грошових цінностей, що обслуговують поточний господарський процес підприємства, які перебувають у постійному кругообігу й у повному обсязі переводять свою вартість на товари

(роботи, послуги), що реалізують протягом одного операційного циклу. [64]. Враховуючи те, що швидкість руху оборотних активів безпосередньо впливає на рівень інтенсивності формування доходів підприємства, раціональність їх організації набуває великого значення в ході діяльності суб'єкта господарювання. Управління оборотними активами сприяє забезпеченню достатньому рівню платоспроможності, ліквідності та прибутковості. Основними показниками, що характеризують рівень ефективності управління оборотними активами, є коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, тривалість обороту дебіторської заборгованості, тривалість обороту кредиторської заборгованості, показник відносного вивільнення оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів (1.5) вимірює швидкість їх обороту за період та характеризує рівень ефективності їх використання. Розраховується за формулою:

$$K_{o.oa} = \frac{ЧВ}{ОА_{cp}}, \quad (1.5)$$

де $ЧВ$ – чиста виручка від реалізації за період;

$ОА_{cp}$ – середня вартість оборотних активів за період.

Коефіцієнт оборотності запасів (1.6) є індикатором раціональності використання виробничих запасів, адже показує число оборотів виробничих запасів протягом періоду. Формула розрахунку наступна:

$$K_{oz} = \frac{C/v}{ВЗ_{cp}}, \quad (1.6)$$

де C/v – собівартість реалізації за період;

$ВЗ_{cp}$ – середня вартість виробничих запасів за період.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (1.7) вказує на рівень ефективності управління заборгованістю дебіторів. Показує середнє число днів, які необхідні для стягнення заборгованості з дебіторів підприємства. Розраховується за наступною формулою:

$$K_{дз} = \frac{ЧВ}{ДЗ_{ср}}, \quad (1.7)$$

де $ЧВ$ – чиста виручка від реалізації за період;

$ДЗ_{ср}$ – середня вартість дебіторської заборгованості за період.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (1.8) вказує на кількість оборотів кредиторської заборгованості за період. Даний показник характеризує якість управління комерційним кредитуванням на підприємстві та розраховується за формулою:

$$K_{кз} = \frac{ЧВ}{КЗ_{ср}}, \quad (1.8)$$

де $ЧВ$ – чиста виручка від реалізації за період;

$КЗ_{ср}$ – середня вартість кредиторської заборгованості за період.

Тривалість обороту дебіторської заборгованості (1.9) показує середній період погашення дебіторської заборгованості. Розраховується за формулою:

$$T_{дз} = \frac{365_{\text{днів}}}{K_{дз}}, \quad (1.9)$$

де $K_{дз}$ – річний коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Тривалість обороту кредиторської заборгованості (1.10) вказує на середній період, протягом якого підприємство користується отриманим комерційним кредитом. Розраховується за наступною формулою:

$$T_{кз} = \frac{365_{\text{днів}}}{K_{кз}}, \quad (1.10)$$

де $K_{кз}$ – річний коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Показник відносного вивільнення оборотних активів (1.11) відображає стабільність або незначне зростання оборотних активів при зростанні обсягів реалізації продукції. Визначає вартість оборотних активів, що вивільнились внаслідок зростання інтенсивності їх використання. Розраховується за формулою:

$$ОА_{\text{вив}} = \frac{Q}{D} * (T_1 - T_0), \quad (1.11)$$

де Q – обсяг реалізованої продукції за період,

T_1 – тривалість обороту оборотних активів у розрахунковому періоді,

T_2 – тривалість обороту оборотних активів у попередньому періоді,

D – кількість днів в періоді.

Достатня забезпеченість підприємств потрібними трудовими ресурсами та їх раціональне використання мають велике значення для підвищення ефективності функціонування підприємства [65]. Ефективність праці є співвідношенням обсягу вироблених матеріальних та нематеріальних благ до кількості затраченої на це праці [66]. У більшості випадків для оцінки ефективності праці використовують показники продуктивності праці та рентабельності [67].

Продуктивність праці (1.12) характеризує ефективність витрат праці та вимірюється відношенням обсягу виготовленої продукції до затрат праці:

$$П = \frac{ОВ}{ЧП}, \quad (1.12)$$

де $ОВ$ – обсяг виробництва;

$ЧП$ – чисельність промислово-виробничого персоналу.

Трудомісткість (1.13) є показником, який визначає ефективність використання робочої сили. Розраховується за формулою:

$$Тр = \frac{T}{ОВ}, \quad (1.13)$$

де T – затрати робочого часу;

$ОВ$ – обсяг виробництва.

Рентабельність праці (1.14) характеризує рентабельність сумарних витрат на персонал та розраховується за формулою:

$$P_{п} = \frac{П_{п}}{B_{п}}, \quad (1.14)$$

де $П_{п}$ – прибуток, отриманий від витрат праці;

$B_{п}$ – витрати праці в грошовому виразі.

Проте, щоб визначити рівень управління прибутковістю підприємства, однієї оцінки ефективності управління його основною діяльністю недостатньо. Для кількісної оцінки результатів рішень, направлених на управління основною діяльністю з метою забезпечення прибутковості, розрахунки необхідно доповнити показниками обсягу одержаного прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

Слід зазначити, що показники прибутку та рентабельності доповнюють один одного в оцінці прибутковості суб'єкта господарювання. Прибуток виражає абсолютний результат функціонування підприємства за певний проміжок часу та дає уяву про абсолютний рівень прибутковості, а рентабельність, як відносний показник, визначає співвідношення абсолютної величини прибутку до обсягу використаних ресурсів і характеризує її відносний рівень. Крім того за значеннями коефіцієнтів рентабельності можна оцінити ефективність системи управління прибутковістю підприємства та намітити шляхи її покращення [25].

Коефіцієнти рентабельності поділяються на наступні групи:

- рентабельність реалізації;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу та зобов'язань;
- рентабельність витрат і продукції [68].

Основними показниками рентабельності, які використовуються в кількісній оцінці рівня прибутковості діяльності, є коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт рентабельності діяльності, коефіцієнт рентабельності продажів, коефіцієнт рентабельності продукції [69].

Коефіцієнт рентабельності активів (1.15) характеризує ефективність використання активів для генерації прибутку. Розраховується за формулою:

$$K_{p.a} = \frac{ЧП}{A_{cp}}, \quad (1.15)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток за період;

A_{cp} – середня величина активів підприємства за період.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (1.16) вказує на ефективність використання власного капіталу. Розраховується за наступною формулою:

$$K_{p.v.k} = \frac{ЧП}{BK_{cp}}, \quad (1.16)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток за період,

BK_{cp} – середня величина власного капіталу за період.

Коефіцієнт рентабельності діяльності (1.17) характеризує загальну ефективність господарської діяльності підприємства та розраховується за формулою:

$$K_{p.d} = \frac{ЧП}{ЧВ}, \quad (1.17)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток за період;

$ЧВ$ – чиста виручка за період.

Коефіцієнт рентабельності продажу (1.18) вказує на питому вагу валового прибутку у загальному доході підприємства. Розраховується за формулою:

$$K_{p.pr.} = \frac{ВП}{ЧВ}, \quad (1.18)$$

де $ВП$ – валовий прибуток за період;

$ЧВ$ – чиста виручка за період.

Коефіцієнт рентабельності продукції (1.19) характеризує її прибутковість, тобто визначає скільки гривень прибутку генерує кожна гривня виробничої собівартості. Формула для розрахунку коефіцієнта рентабельності продукції наступна:

$$K_{p.p} = \frac{ЧП}{С/в}, \quad (1.19)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток за період;

$С/в$ – собівартість реалізації за період.

Отже, незважаючи на те, що прибутковість підприємства зазнає впливу з боку великої різноманітності чинників, аналіз оцінки управління його основною діяльністю, що доповнена відповідними показниками рентабельності, дозволяє з достатньою об'єктивністю комплексно оцінити рівень ефективності управління прибутковістю підприємства, а також визначити основні напрями подальшого розвитку підприємства.

Узагальнено основні показники оцінки управління процесом формування прибутковості та оцінки її рівня наведені в таблиці 1.3. Показники згруповано за видами ресурсів.

Таблиця 1.3 – Основні показники оцінки управління процесом формування прибутковості та оцінки її рівня

Показник	Формула розрахунку	Характеристика показника
<i>Показники ефективності використання основних фондів</i>		
Фондовіддача	$F_v = \frac{Q}{\Phi_{cp}}$ де Q – обсяг реалізації, Φ_{cp} – середня вартість основних виробничих фондів за період.	Характеризує кількість виробленої продукції одиницею основних фондів у вартісному вираженні
Фондомісткість	$F_m = \frac{\Phi_{cp}}{Q}$ де Q – обсяг реалізації, Φ_{cp} – середня вартість основних виробничих фондів за період.	Показує частку вартості основних фондів, що припадає на кожну гривню продукції, що випускається
Фондоозброєність	$F_{oz} = \frac{\Phi_{cp}}{Ч_{cp}}$ де Φ_{cp} – середня вартість основних виробничих фондів за період, $Ч_{cp}$ – середня облікова чисельність працівників за період.	Характеризує оснащеність працівників підприємства основними фондами
Рентабельність основних фондів	$P_{o.f} = \frac{ЧП}{\Phi_{cp}}$ де ЧП – чистий прибуток підприємства за період, Φ_{cp} – середня вартість основних виробничих фондів за період.	Вказує на частку чистого прибутку підприємства, отриманого за період, від середньої вартості основних фондів
<i>Показники ефективності використання оборотних активів</i>		
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$K_{oa} = \frac{ЧВ}{ОА_{cp}}$ де ЧВ – чиста виручка від реалізації за період, $ОА_{cp}$ – середня вартість оборотних активів за період.	Вимірює швидкість обороту оборотних активів за період та характеризує рівень ефективності їх використання
Коефіцієнт оборотності запасів	$K_{oz} = \frac{C/v}{ВЗ_{cp}}$ де C/v – собівартість реалізації за період, $ВЗ_{cp}$ – середня вартість виробничих запасів за період.	Є індикатором раціональності використання виробничих запасів, адже показує число оборотів виробничих запасів протягом періоду

Продовження таблиці 1.3

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$K_{дз} = \frac{ЧВ}{ДЗ_{ср}}$ де ЧВ – чиста виручка від реалізації за період, ДЗ _{ср} – середня вартість дебіторської заборгованості за період.	Вказує на рівень ефективності управління заборгованістю дебіторів. Показує середнє число днів, які необхідні для стягнення заборгованості з дебіторів підприємства
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$K_{кз} = \frac{ЧВ}{КЗ_{ср}}$ де ЧВ – чиста виручка від реалізації за період, КЗ _{ср} – середня вартість кредиторської заборгованості за період.	Вказує на кількість оборотів, які здійснила кредиторська заборгованість за період. Даний показник характеризує якість управління комерційним кредитуванням на підприємстві
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	$T_{дз} = \frac{365_{днів}}{K_{дз}}$ де К _{дз} – річний коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Показує середній період погашення дебіторської заборгованості
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	$T_{кз} = \frac{365_{днів}}{K_{кз}}$ де К _{кз} – річний коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Вказує на середній період, протягом якого підприємство користується отриманим комерційним кредитом
Показник відносного вивільнення оборотних активів	$ОА_{вив} = \frac{Q}{D} * (T_1 - T_0)$ де Q – обсяг реалізованої продукції за період, T ₁ – тривалість обороту оборотних активів у розрахунковому періоді, T ₂ – тривалість обороту оборотних активів у попередньому періоді, D – кількість днів в періоді.	Відображає стабільність або незначне зростання оборотних активів при зростанні обсягів реалізації продукції. Визначає вартість оборотних активів, що вивільнились внаслідок зростання інтенсивності їх використання
<i>Показники ефективності використання трудових ресурсів</i>		
Продуктивність праці	$П = \frac{ОВ}{ЧП}$ де ОВ – обсяг виробництва, ЧП – чисельність промислово-виробничого персоналу.	Характеризує ефективність витрат праці, або кількість виробленої продукції, що припадає на одного працівника
Трудоємність	$T_p = \frac{T}{ОВ}$ де T – затрати робочого часу, ОВ – обсяг виробництва.	Характеризує витрати часу на виготовлення одиниці продукції та визначає ефективність використання робочої сили

Продовження таблиці 1.3

Рентабельність праці	$P_p = \frac{П_p}{B_p}$ де $П_p$ – прибуток, отриманий від витрат праці, B_p – витрати праці в грошовому виразі.	Характеризує рентабельність сумарних витрат на персонал
<i>Показники рентабельності</i>		
Коефіцієнт рентабельності активів	$K_{p.a} = \frac{ЧП}{A_{cp}}$ де $ЧП$ – чистий прибуток за період, A_{cp} – середня величина активів підприємства за період.	Характеризує ефективність використання активів для генерації прибутку
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$K_{p.v.k} = \frac{ЧП}{BK_{cp}}$ де $ЧП$ – чистий прибуток за період, BK_{cp} – середня величина власного капіталу за період.	Вказує на ефективність використання власного капіталу, тобто визначає скільки гривень прибутку було згенеровано на кожен гривню залучених власних коштів
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$K_{p.d} = \frac{ЧП}{ЧВ}$ де $ЧП$ – чистий прибуток за період, $ЧВ$ – чиста виручка за період.	Характеризує загалом ефективність господарської діяльності підприємства
Коефіцієнт рентабельності продажу	$K_{p.pr.} = \frac{ВП}{ЧВ}$ де $ОП$ – валовий прибуток за період, $ЧВ$ – чиста виручка за період.	Вказує на питому вагу валового прибутку у загальному доході підприємства
Коефіцієнт рентабельності продукції	$K_{p.p} = \frac{ЧП}{C/v}$ де $ЧП$ – чистий прибуток за період, C/v – собівартість реалізації за період.	Характеризує прибутковість продукції, тобто визначає скільки гривень прибутку генерує кожна гривня виробничої собівартості

Джерело: складено автором

Наслідком неефективного управління прибутковістю підприємства може стати поява фінансової кризи, яка за умови відсутності вживання дієвих антикризових заходів, спрямованих на її подолання, створює небезпеку банкрутства суб'єкта господарювання. Банкрутство – це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи виконати зобов'язання перед кредиторами та бюджетом в установленій для цього строк [89]. Економічна сутність банкрутства

дає підстави стверджувати, що рівень ефективності управління прибутковістю суб'єктів господарювання напряду залежить від ймовірності настання банкрутства.

Враховуючи те, що в ринковій економіці банкрутство підприємств є досить поширеним явищем, не дивним є той факт, що дослідженням ймовірності його настання займалися багато вітчизняних і зарубіжних дослідників та вчених. Серед них варто виділити Р. Таффлера, Г. Спрінгейта, Р. Ліса, Е. Альтмана, Р. Сайфуліна, Г. Кадикова, О. Зайцевої, Г. Савицької.

Однією з моделей, яка широко використовується в світовій практиці, є модель Р. Таффлера. Її переваги полягають в тому, що вона доволі проста в розрахунку, проте використовується для розрахунку ймовірності банкрутства підприємств, акції яких котируються на фондових ринках, тому дана модель в Україні не застосовується. Модель Таффлера – це чотирьохфакторна прогнозна модель, суть якої зводиться до розрахунку інтегрального показника Z [90]:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (1.20)$$

де

$$X_1 = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Поточні зобов'язання}},$$

$$X_2 = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}},$$

$$X_3 = \frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Вартість активів}},$$

$$X_4 = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Вартість активів}}.$$

Якщо значення показника $Z > 0,3$, то це свідчить про стійкий рівень фінансового стану підприємства, однак якщо $Z < 0,2$, то підприємству загрожує банкрутство.

Ще однією моделлю, за допомогою якої можна визначити ймовірність настання банкрутства підприємства, є модель Г. Спрінгейта. Дана модель характеризується високою точністю (понад 90%). Модель Спрінгейта має наступний вигляд [90]:

$$Z = 1,03X_1 + 3,07X_2 + 0,66X_3 + 0,4X_4, \quad (1.21)$$

де

$$X_1 = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Вартість активів}},$$

$$X_2 = \frac{\text{Балансовий прибуток}}{\text{Вартість активів}},$$

$$X_3 = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Поточні зобов'язання}},$$

$$X_4 = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Вартість активів}}.$$

Якщо критерій $Z < 0,862$, то підприємство – потенційний банкрут, якщо $Z > 2,451$ – то загроза банкрутства мінімальна.

Варта уваги також модель Р. Ліса, яка в розрахунку враховує ліквідність, рентабельність та фінансову незалежність. Розраховується наступним чином [90]:

$$Z = 0,63X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4, \quad (1.22)$$

де $X_1 = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Вартість активів}},$

$$X_2 = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Вартість активів}},$$

$$X_3 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Вартість активів}},$$

$$X_4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позиковий капітал}}.$$

За даною моделлю підприємству загрожує фінансова криза якщо значення інтегрального коефіцієнту $Z < 0,037$.

Також варто виділити модель Е. Альтмана, яка характерна для великих підприємств та акціонерних товариств. Вона є однією з найвідоміших моделей прогнозування банкрутства. Формула розрахунку моделі Альтмана має вигляд [91]:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5, \quad (1.23)$$

де $X_1 = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Вартість активів}},$

$$X_2 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Вартість активів}},$$

$$X_3 = \frac{\text{Балансовий прибуток}}{\text{Вартість активів}},$$

$$X_4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Позиковий капітал}},$$

$$X_5 = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Вартість активів}}.$$

Ймовірність банкрутства за моделлю Альтмана визначається за шкалою, яка представлена в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Шкала ймовірності банкрутства за моделлю Альтмана

Значення показника Z	Ймовірність банкрутства
$< 1,8$	дуже висока
$1,81 - 2,70$	висока
$2,71 - 2,99$	можлива
$> 3,00$	низька

Джерело: [91]

Цікавою моделлю визначення ймовірності банкрутства є модель Сайфуліна - Кадикова, яка з однаковим успіхом може застосовуватись для підприємств з різних галузей економіки та підприємств з різним масштабом виробництва. За цією моделлю формула розрахунку рейтингового числа виглядає наступним чином [92]:

$$R = 2K_{\text{BOA}} + 0,1K_{\text{пл}} + 0,08K_{\text{Ю}} + 0,45K_{\text{М}} + K_{\text{РВК}}, \quad (1.24)$$

де K_{BOA} – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними активами,

$K_{\text{пл}}$ – коефіцієнт поточної ліквідності,

$K_{\text{Ю}}$ – коефіцієнт інтенсивності обігу,

$K_{\text{М}}$ – коефіцієнт менеджменту,

$K_{\text{РВК}}$ – коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

Якщо рейтингове число $R > 1$ то підприємство має стійкий рівень фінансового стану.

Модель Г. Савицької. Дана модель дозволяє достатньо швидко провести експрес-діагностику фінансового стану та достатньо точно оцінити рівень ймовірності банкрутства. Модель має наступний вигляд [93]:

$$Z = 0,11K_1 + 13,239K_2 + 1,676K_3 + 0,515K_4 + 3,8K_5, \quad (1.25)$$

де $K_1 = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Оборотні активи}},$

$K_2 = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Необоротні активи}},$

$K_3 = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Загальна вартість активів}},$

$K_4 = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Загальна вартість активів}},$

$K_5 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Загальна вартість активів}}.$

Ймовірність банкрутства за моделлю Г. Савицької визначається за шкалою, яка представлена в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 – Шкала ймовірності банкрутства за моделлю Савицької

Значення показника Z	Ймовірність банкрутства
$< 1,00$	ризик максимальний
$2,99 - 1,00$	ризик великий
$4,99 - 3,00$	ризик середній
$8,00 - 5,00$	ризик незначний
$> 8,00$	ризик відсутній

Джерело: [93]

Також варта уваги дискримінантна модель Терещенко, суть якої полягає в визначенні інтегрального показника рівня загрози банкрутства. Дана модель зручна у застосуванні, враховує сучасну міжнародну практику, здатна вирішити проблему критичних значень показників, за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності враховує галузеву специфіку підприємства. Модель має наступний вигляд [94]:

$$Z_1 = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (1.26)$$

де

$$X_1 = \frac{\text{Cash flow}}{\text{Поточні зобов'язання}},$$

$$X_2 = \frac{\text{Сукупні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}},$$

$$X_3 = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупні активи}},$$

$$X_4 = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чиста виручка від реалізації}},$$

$$X_5 = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Сукупні активи}}.$$

В таблиці 1.6 наведена шкала оцінки рівня загрози банкрутства за моделлю Терещенко.

Таблиця 1.6 – Шкала оцінки рівня загрози банкрутства підприємства за моделлю Терещенко

Значення показника	Характеристика
$Z > 2$	Підприємство фінансово стійке
$1 < Z \leq 2$	Фінансова рівновага порушена, проте за умови переходу на антикризове управління банкрутство можна уникнути
$0 \leq Z \leq 1$	Підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів
$Z < 0$	Підприємство фактично банкрут

Джерело: [94]

Варто також розглянути методику, яка полягає в аналізі структури балансу за допомогою 2-х коефіцієнтів [95]:

- коефіцієнту поточної ліквідності (K_1);
- коефіцієнту забезпеченості власним оборотним капіталом (K_2).

Підставою для визначення структури балансу незадовільною, а підприємство неплатоспроможним є виконання однієї з двох умов:

- $K_1 < 2$
- $K_2 < 0,1$

Якщо хоча б один із показників не відповідає нормі рекомендується визначити коефіцієнт відновлення платоспроможності K_3 в межах 6-и місяців:

$$K_3 = \frac{K_{1\phi} + \left(\frac{6}{T}\right) * (K_{1\phi} - K_{1п})}{K_{1н}}, \quad (1.27)$$

де $K_{1н}$ – нормативне значення коефіцієнту поточної ліквідності;
 $K_{1\phi}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності;
 $K_{1п}$ – значення коефіцієнту поточної ліквідності на початок періоду;
 T – звітний період в місяцях.

Якщо $K_3 > 1$, то підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність.

Якщо коефіцієнти K_1 та K_2 не відповідають нормативному то рекомендується розрахувати коефіцієнт втрати платоспроможності K_4 протягом 3-х місяців.

$$K_4 = \frac{K_{1\phi} + \left(\frac{3}{T}\right) * (K_{1\phi} - K_{1п})}{K_{1н}}. \quad (1.28)$$

Розшифрування коефіцієнтів відповідає розшифруванню коефіцієнтів формули відновлення коефіцієнту платоспроможності (1.27).

Якщо $K_4 > 1$ то підприємство має можливість відновити платоспроможність.

Згідно даної методики розрахування значень коефіцієнтів K_1 , K_2 , K_3 та K_4 визначається рівень фінансового стану підприємства:

Якщо $K_1 < 2$, $K_2 < 0,1$ та $K_4 < 1$ то структура балансу є незадовільною, а підприємство неплатоспроможне.

Якщо $K_2 > 2$, $K_2 < 0,1$ та $K_3 < 1$ то структура балансу є незадовільною, проте у підприємства є висока ймовірність відновити свою платоспроможність протягом 6-ти місяців.

Висновки до розділу 1

В результаті проведеного аналізу теоретичних аспектів управління прибутковістю підприємства було визначено економічну сутність таких понять як "прибуток" та "прибутковість". Дані економічні категорії близькі за своєю економічною сутністю, проте незважаючи на тісний взаємозв'язок все ж мають цілу низку відмінностей. В той час, коли прибуток виражає абсолютний результат діяльності підприємства за певний період та визначається як різниця між доходами та витратами, які були понесені задля отримання цих доходів, прибутковість є відносним вираженням ефективності діяльності та дозволяє визначити рівень успішності функціонування підприємства. Також в даному розділі авторами представлено власне тлумачення поняття "прибутковість", згідно з яким прибутковість – це відносне вираження здатності суб'єкта господарювання до генерування прибутку в розмірі, необхідному для подальшого його ефективного функціонування.

Загострення конкурентної боротьби, яка притаманна сучасній економічній системі, робить актуальним та важливим вирішення суб'єктами господарювання проблем, пов'язаних з підвищенням прибутковості. Виходячи з цього, підприємствам необхідно приділяти належну увагу управлінню процесом формування прибутку, що вимагає формування та впровадження системи управління прибутковістю, яка здатна забезпечити отримання прибутку необхідного рівня та якості.

Управління процесом формування прибутковості реалізується через розробку, прийняття та реалізацію управлінських рішень, направлених на максимізацію абсолютної маси прибутку відповідно до наявного потенціалу підприємства. Діапазон їх впливу повинен охоплювати усі стадії та ланки формування прибутку, тому система управління прибутковістю повинна включати в себе механізми впливу на джерела його виникнення.

Основним джерелом формування прибутку є операційна діяльність підприємства, адже вона пов'язана з виробництвом/реалізацією продукції, є метою створення підприємства та приносить основну частку його доходу. Управління операційною діяльністю забезпечує реалізацію стратегічних цілей розвитку суб'єктів господарювання, що в свою чергу сприяє зростанню прибутковості. Даний вид діяльності має поєднуватись із інвестиційною та інноваційною діяльностями, які забезпечуватимуть розширене відтворення та здешевлення виробництва.

Важливим критерієм забезпечення прибутковості є адаптація діяльності підприємств відповідно до вимог ринку. Враховуючи мінливість сучасного ринкового середовища суб'єктам господарювання необхідно сформулювати маркетингову стратегію, яка поєднуватиме в собі реалізацію цілей забезпечення задоволення потреб споживачів та збереження отримання економічних вигід.

Оцінка управління прибутковістю підприємства визначається на підставі комплексного аналізу показників, що кількісно виражають процеси, які безпосередньо впливають на процес формування прибутку, та дозволяють якісно оцінити рівень менеджменту на підприємстві, а також показників рентабельності, які виражають рівень прибутковості господарюючого суб'єкта.

Допоміжним елементом в оцінці управління прибутковістю підприємства є визначення ймовірності банкрутства підприємства, адже банкрутство є прямим наслідком відсутності прибутковості діяльності, що дає підстави використовувати моделі ймовірності банкрутства в аналізі прибутковості діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТОВ "ТЕЛЕКАНАЛ "ПРЯМИЙ"

2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є національним інформаційно-аналітичним телеканалом, метою діяльності якого є забезпечення конституційних прав громадян на свободу думки та свободу слова, отримання повної, достовірної, неупередженої та оперативної інформації, відкрите і вільне обговорення суспільних питань.

Функціонування ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" базується на принципах компетентності, об'єктивності та достовірності інформації, гарантування права кожного громадянина на доступ до неї, вільного висловлювання своїх поглядів та думок, забезпечення ідеологічного і політичного плюралізму, дотримання його працівниками професійної етики та загальнолюдських норм моралі.

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" провадить свою діяльність шляхом отримання, збирання, опрацювання, підготовки, створення, використання, зберігання інформації, яка слугує контентом телевізійного мовлення на території України.

Предметом діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є:

- діяльність у сфері теле-, радіомовлення;
- оперативне інформування телеглядачів про суспільно-політичні та інші події як на території України, так і за її межами, про надзвичайні ситуації, що становлять загрозу життю чи здоров'ю населення;
- розповсюдження офіційних повідомлень про найважливіші події політичного та економічного життя, суспільні процеси в Україні та за її кордоном;
- надання в установленому законодавством порядку ефірного часу для ведення передвиборної агітації;
- створення та розповсюдження економічних, публіцистичних, культурно-освітніх, медичних, художньо-мистецьких, навчальних, розважальних, спортивних передач, шоу- передач, а також передач для дітей та юнацтва;

- трансляція передач як власного виробництва, так й передач, створених третіми особами;
- виробництво документальних та художніх фільмів;
- постановка, переклад, озвучування, адаптація, тиражування, прокат та реалізація фільмів та іншої відео, кіно- та аудіопродукції;
- організація та проведення концертно-видовищних заходів;
- створення кіно- та фотостудій, студій звукозапису, видавництв, друкарень, поліграфічних комбінатів;
- розвиток різнобічних плюралістичних і новаторських теле- та радіопередач, що відповідають високим стандартам етики та художньо-естетичної якості;
- сприяння у теле- та радіопередачах, що транслюються, розповсюдженню багатой національної та світової культурної спадщини;
- виробництво та розміщення рекламної продукції;
- надання послуг у рекламно-видавничій, інформаційній діяльності;
- використання ефірних, супутникових, кабельних, цифрових засобів розповсюдження передач;
- будівництво та технічне обслуговування мереж теле- і радіомовлення;
- використання усіх видів передавачів для трансляції телепередач;
- використання теле- та радіочастот;
- надання посередницьких, комерційних, дилерських та дистриб'юторських послуг виробничого та невиробничого характеру здійснення угод по імпорту та експорту;
- виконання представницьких функцій, надання агентських послуг;
- надання послуг із проведення технічних, економічних, юридичних та інших консультацій, маркетингу та реклами;
- розробка і практичне здійснення спільних з українськими та іноземними інвесторами проектів та комерційних ініціатив;
- здійснення інвестиційної діяльності та спільного інвестування;

— здійснення будь-яких інших видів діяльності, в тому числі зовнішньоекономічної, які не заборонені чинним законодавством України.

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" одержує ліцензії та інші дозволи на здійснення окремих видів діяльності у встановленому законодавством порядку, і лише після їх отримання розпочинає здійснення таких видів діяльності.

Органами управління ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є:

- загальні збори учасників Товариства;
- виконавчий орган Товариства – Генеральний директор та Генеральний продюсер.

Датою створення ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є 05 вересня 2017 року. Підприємство створено на базі ТОВ "Телеканал "Тоніс" шляхом реструктуризації останнього. Залежно від порядку створення ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" – юридична особа приватного права.

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є корпоративним підприємством. Корпоративне підприємство – підприємство, що утворене, як правило, двома або більше особами 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 (кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі на приватній власності двох або більше осіб) [73]. Залежно від форми власності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є приватним підприємством. Організаційно-правова форма підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) – господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначений установчими документами. Учасники несуть ризик збитків, у межах вартості своїх вкладів [72].

Діяльність ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" відноситься до сфери "інформація та телекомунікація". Підприємство здійснює такі види діяльності за КВЕД (табл. 2.1):

Таблиця 2.1 – Види діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за КВЕД

Код за КВЕД	Вид діяльності
60.20	Діяльність у сфері телевізійного мовлення (основний)
59.11	Виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм
59.12	Компонування кіно- та відеофільмів, телевізійних програм
59.13	Розповсюдження кіно- та відеофільмів, телевізійних програм
73.12	Посередництво в розміщенні реклами в засобах масової інформації

Джерело: сформовано автором на основі [74]

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" має гібрид матричної та лінійно-функціональної організаційних структур управління (рис. 2.1).

У зв'язку зі специфікою діяльності управління підприємством здійснюється генеральним директором та генеральним продюсером відповідно до їх компетенцій та прав, визначених Статутом та рішенням Загальних зборів учасників підприємства. Генеральний продюсер здійснює управління напрямом діяльності підприємства, який забезпечує створення концепції та формату медіа контенту, тоді як Генеральний директор реалізує технічне, комерційне та соціально-адміністративне управління підприємством. Генеральний директор та Генеральний продюсер є першим рівнем організаційної структури управління підприємством.

Другий рівень – це керівники відділів та департаментів, які лінійно підпорядковуються представникам першого рівня управління відповідно до напряму залучення у процес діяльності підприємства.

Третій рівень – це основні та допоміжні підрозділи рівня відділів та департаментів під управлінням відповідних керівників. Відділ ведучих лінійно підпорядкований безпосередньо першому рівню структури управління.

Структура управління процесом створення медійного контенту характеризується матричною формою зв'язків, що виражається у закріпленні за кожною телевізійною передачею (проектом) випускового редактора, який забезпечує та несе відповідальність за її відповідність генеральним концепції та формату медіа контенту телеканалу. Також за кожною передачею закріплені відповідні функціональні працівники, які підпорядковані своїм безпосереднім керівникам, проте за необхідністю вони залучаються до інших проектів, що забезпечує високу мобільність та безперебійність телевізійного виробництва.

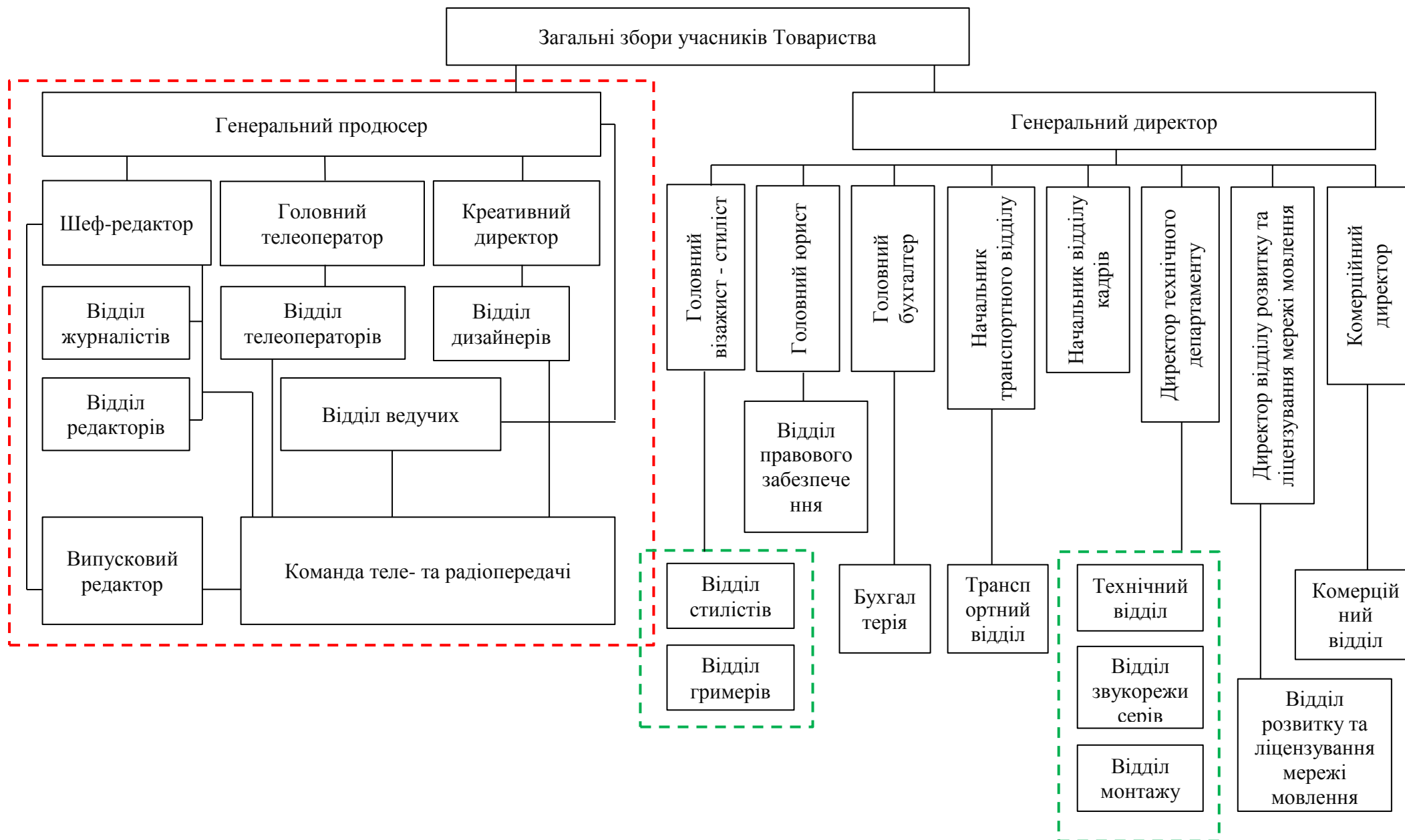


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Джерело: складено автором на основі штатного розпису ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Структура управління іншими аспектами діяльності досліджуваного підприємства характеризується лінійно-функціональною формою зв'язків. Подібна змішана структура управління підприємством є доволі складною, проте зарекомендувала себе як така, що забезпечує надійне керування та високий рівень контролю.

В процесі ведення господарської діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" дотримується усіх вимог нормативно-правових актів, що регулюють його діяльність. Органом, що регулює діяльність ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є Національна рада України з питань телебачення і радіомовлення.

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є одним з лідерів серед телеканалів України, що спеціалізуються на інформаційному мовленні. В сучасних умовах структура інформаційного сегменту телевізійного ринку характеризується як олігополістична. Серед основних представників даного сегменту можна виділити наступні: ТОВ "НАШ 365" (телеканал "НАШ"), ТОВ "Телерадіокомпанія "Україна" (телеканал "Україна 24"), ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", ТОВ "Новини 24 години" (телеканал "24") та ТОВ "Еспресо ТВ" (телеканал "Еспресо"). Ринкове середовище досліджуваного підприємства характеризується жорсткою конкуренцією, де рівень успішності визначається телевізійними рейтингами, а конкурентні переваги досягаються за рахунок нецінових методів (диференціації медіа контенту).

Основними рейтинговими показниками, що використовуються телеканалами для оцінки рівня успішності мовлення, є показники RAT та SHR. RAT (середній показник аудиторії) – співвідношення сумарного часу перегляду події до максимально можливого часу перегляду події. При розрахунку показника враховується тривалість перегляду кожним глядачем. SHR – частка аудиторії події у загальній кількості переглядів за час тривалості події. Розраховується як співвідношення середнього показника аудиторії події до середньої загальної аудиторії за час тривалості події.

На рисунках 2.2 та 2.3 наведені середні значення показників RAT та SHR відповідно для ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" та основних його конкурентів за серпень 2021 року.

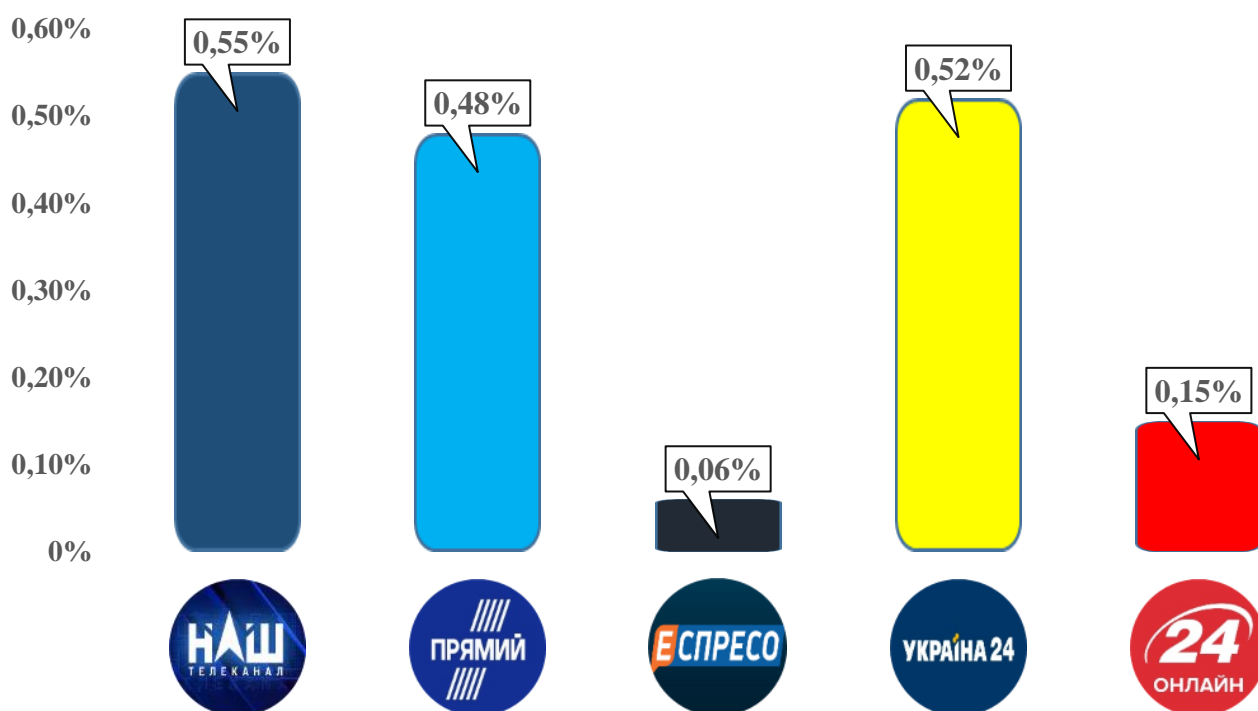


Рисунок 2.2 – Середнє значення показника RAT основних інформаційних телеканалів за серпень 2021 року

Джерело: складено автором на основі даних соціологічних досліджень ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

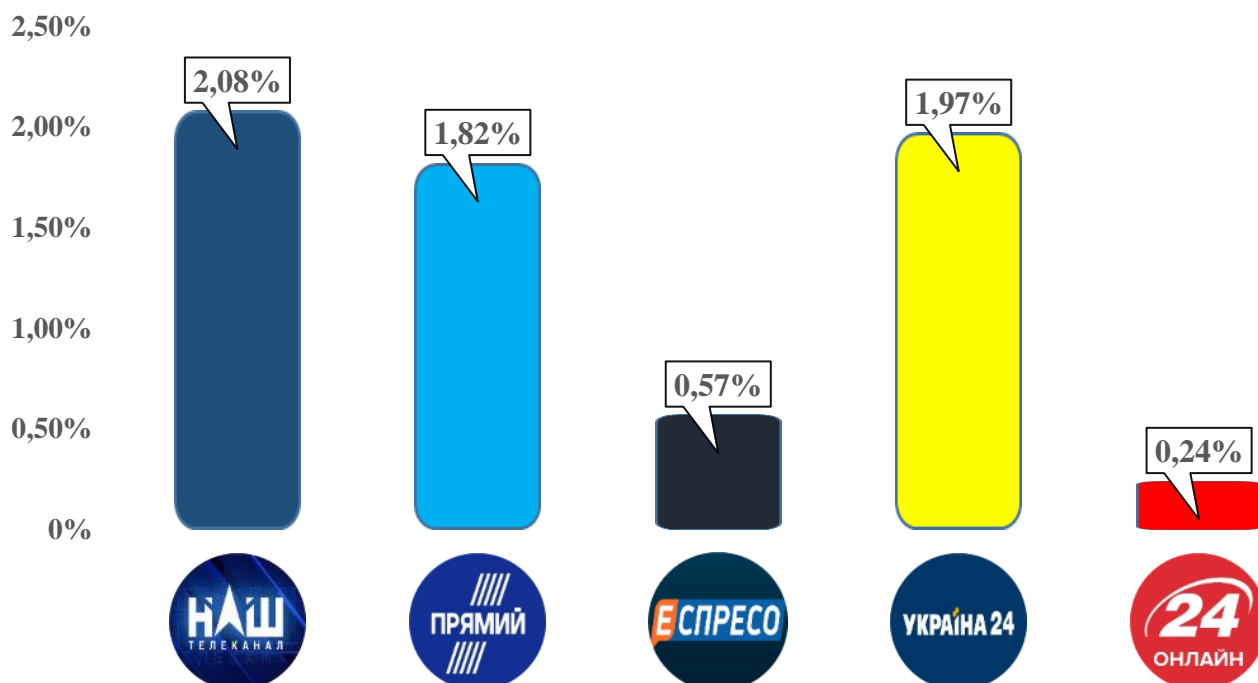


Рисунок 2.3 – Середнє значення показника SHR основних інформаційних телеканалів за серпень 2021 року

Джерело: складено автором на основі даних соціологічних досліджень ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" приділяє багато уваги дослідженню телевізійної аудиторії, адже це дозволяє зрозуміти наскільки вдало підібраний контент з точки зору його конкурентоспроможності, а також допомагає визначити актуальні інформаційні потреби телеглядачів з метою розширення власної цільової аудиторії. На рисунках 2.4 та 2.5 представлений опис цільової аудиторії ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" в розрізі статі та віку відповідно.

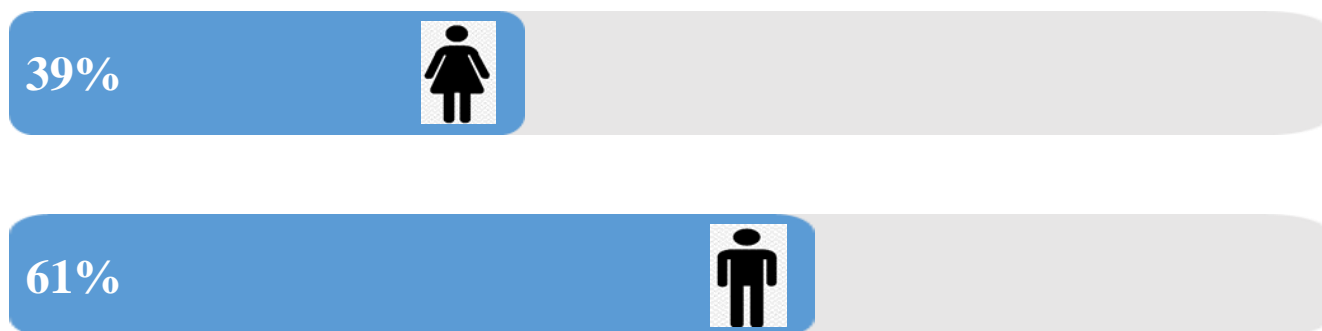


Рисунок 2.4 – Стать цільової аудиторії ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Джерело: складено автором на основі даних соціологічних досліджень ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

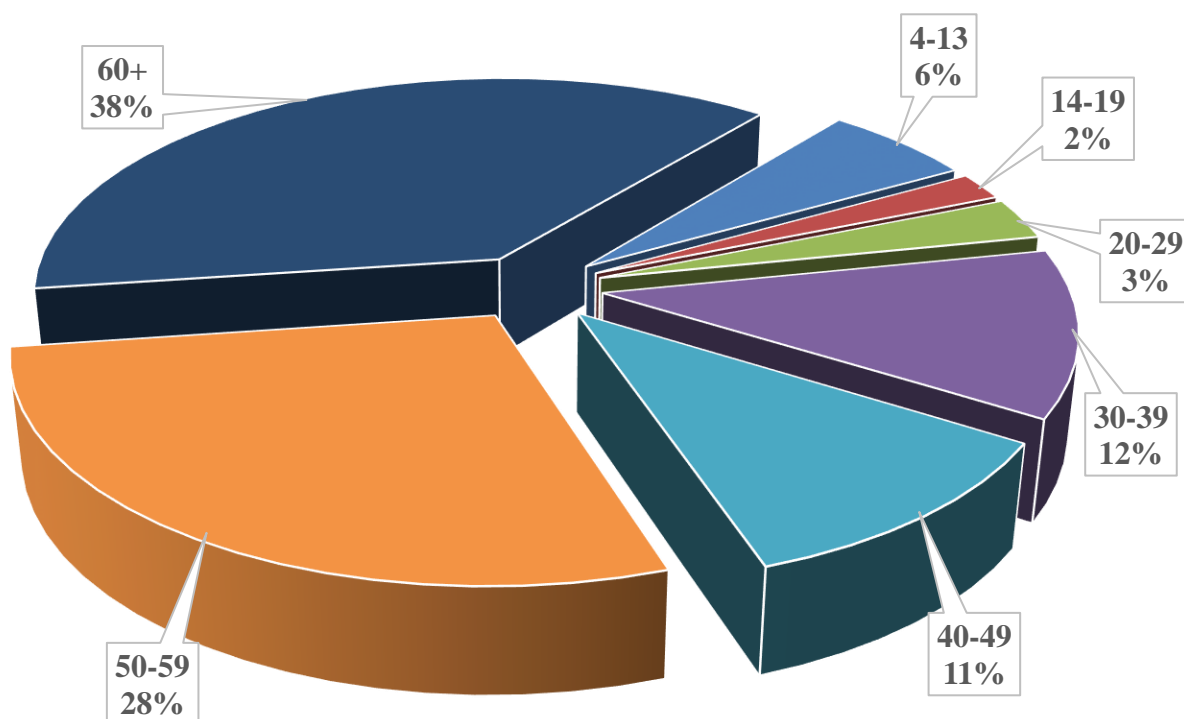


Рисунок 2.5 – Вік цільової аудиторії ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Джерело: складено автором на основі даних соціологічних досліджень ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Отже, основна частина цільової аудиторії ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" це чоловіки – 61%, що швидше за все пояснюється політичною тематикою телевізійного контенту телеканалу. Основу цільової аудиторії за віковим сегментом складають наступні категорії: "60+" (38%), "50-59" (28%) та "30-39" (12%).

Мовлення телеканалу розраховано на аудиторію, яка має активну проукраїнську позицію, цікавиться політичним життям країни та опікується проблемами національної ідентичності. Ефір телеканалу заповнений контентом різного жанру: інформаційно-аналітичні, соціальні програми, політичні ток-шоу, а також розважальні та гумористичні проекти.

Будь-який процес телевізійного виробництва поділяється на 3 основні етапи: створення контенту, управління ним та "доставка" аудіовізуальної інформації до глядачів (рис. 2.6).



Рисунок 2.6 – Етапи телевізійного виробництва

Джерело: [86]

Створення контенту являє в собі запис, конвертацію, а для контенту, що не транслюється наживо, додатково ще й монтаж. При процесі управління контентом відбувається зберігання, пошук, конвертація і доставка контенту до телеглядачів. Основні завдання, що вирішується за допомогою процесу розповсюдження контенту, є своєчасна доставка контенту до середовища його розповсюдження в необхідному форматі. Середовище передавання може бути різним – від систем аналогового телевізійного мовлення, до потокового мовлення в різноманітних мережних інфраструктурах [86]. На рисунку 2.7 зображена загальна структура телевізійного виробництва.



Рисунок 2.7 – Загальна структура телевізійного виробництва

Джерело: складено автором на основі [86]

Перед початком кожного звітної періоду підприємство складає поточний план господарсько-фінансової діяльності, одними з елементів якого є план праці та фонд оплати праці. На рисунку 2.8 зображена схема алгоритму формування плану праці ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

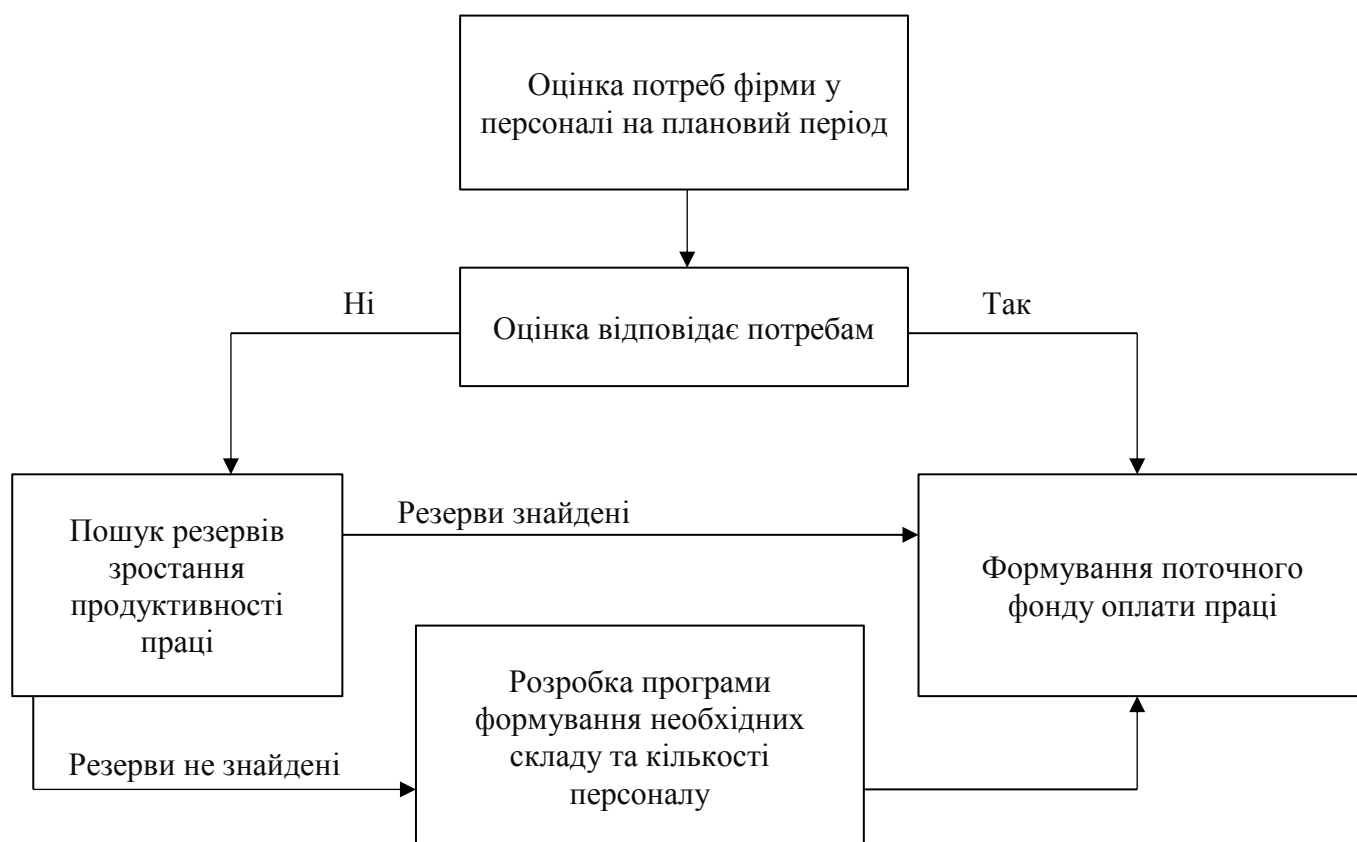


Рисунок 2.8 – Алгоритм формування плану праці ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Джерело: складено автором

На досліджуваному підприємстві запроваджені почасова форма оплати праці та проста почасова система оплати праці, згідно якої розмір основної заробітної плати працівника залежить від кількості відпрацьованого часу і розміру його місячного посадового окладу. Розмір заробітної плати за посадовими окладами визначають залежно від посадових інструкцій, умов праці, рівня відповідальності та кваліфікації працівників. Фонд оплати праці формується виходячи з затвердженої поточних кількості та складу працівників відповідно до їх (працівників) посадових окладів.

По відношенню до процесу діяльності персонал підприємства можна класифікувати за такими групами:

- Основні працівники. Безпосередньо приймають участь у створенні медіа контенту.
- Допоміжні працівники. Виконують функції обслуговування основної діяльності підприємства.
- Адміністративно-управлінський персонал. Працівники, що реалізують загальне управління підприємством, а також ті працівники, що виконують функції фінансового, юридичного та кадрового управління.
- Працівники, що пов'язані зі збутовою діяльністю. Це працівники, що відповідають за маркетингову діяльність та розповсюдження контенту.

В таблиці 2.2 наведений аналіз заробітної плати персоналу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2020 рр. за групами.

Таблиця 2.2 – Аналіз заробітної плати персоналу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2020 рр.

Група працівників	2018		2019		2020		Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %		
Основні працівники	84 420	71,62	64 898	67,45	70 296	67,17	-23,13	8,32
Допоміжні працівники	18 487	15,68	20 173	20,97	22 957	21,94	9,12	13,80

Продовження таблиці 2.2

Адміністративно-управлінський персонал	10 920	9,26	5 164	5,37	5 409	5,17	-52,71	4,75
Працівники, що пов'язані зі збутовою діяльністю	4 041	3,43	5 985	6,22	5 991	5,72	48,09	0,10
Разом	117 869	100,00	96 219	100,00	104 652	100,00	-18,37	8,76

Джерело: складено автором на підставі штатного розпису та даних бухгалтерського обліку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Протягом досліджуваного періоду спостерігається неоднозначна динаміка заробітної плати – в 2019 році її сума зменшилась на 18,37% і становила 96 219 тис. грн., а в 2020 навпаки зросла на 8,76%, що в абсолютному вираженні склало 104 652 тис. грн.. Найбільшу частку протягом періоду займала заробітна плата основних працівників – в 2018 це 71,62%, в 2019 – 67,45%, а в 2020 – 67,17%. Зменшення її суми в 2019 році на 23,13% пояснюється зміною управлінського складу підприємства, що спричинило оновлення персоналу та оптимізацію його структури, а також переглядом посадових окладів керівників різних рівнів у бік зменшення з метою забезпечення фінансової стабільності та економічної безпеки підприємства. Наприклад, зменшення в 2019 році заробітної плати адміністративно-управлінського персоналу на 52,71% є виключно наслідком реалізації даного антикризового рішення. Зростання суми заробітної плати допоміжних працівників в 2019 році на 9,12% пояснюється збільшенням їх чисельності. З тих самих причин в 2019 році зросла сума заробітної плати працівників, що пов'язані зі збутовою діяльністю. Збільшення чисельності працівників даних груп пояснюється переформатуванням контенту телеканалу та спробами підприємства збільшити обсяги реалізації. В 2020 році фінансово-економічний стан підприємства зміцнів, наслідком чого стало підвищення заробітної плати персоналу за усіма групами.

Аналіз трудових ресурсів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" вимагає визначення ступеня забезпеченості підприємства необхідними трудовими ресурсами, раціональності їх використання, а також оцінки продуктивності праці. ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" в достатній мірі забезпечено трудовими ресурсами,

професійно-кваліфікаційний рівень яких відповідає складності виконуваних робіт, адже на підприємстві сформована та впроваджена система управління персоналом, яка здатна забезпечити підприємство кваліфікованими працівниками відповідно до його виробничих потреб, а також вона всебічно сприяє реалізації індивідуально-кваліфікаційного потенціалу та прояву професійних навичок працівників.

Управління персоналом організації пов'язано з його безперервним рухом [87]. Основними кількісними показниками, що оцінюють рух персоналу, є коефіцієнт обороту кадрів з прийняття (2.1), коефіцієнт обороту кадрів з вибуття (2.2) та коефіцієнт плинності кадрів (2.3):

$$K_{\text{об.пр.}} = \frac{Ч_{\text{п}}}{Ч_{\text{ср}}}, \quad (2.1)$$

де $Ч_{\text{п}}$ – кількість прийнятих працівників за період,
 $Ч_{\text{ср}}$ – середньооблікова кількість працівників за період.

$$K_{\text{об.виб.}} = \frac{Ч_{\text{з}}}{Ч_{\text{ср}}}, \quad (2.2)$$

де $Ч_{\text{з}}$ – кількість звільнених працівників за період.

$$K_{\text{пл.к.}} = \frac{Ч_{\text{з}} - Ч_{\text{н.з.}}}{Ч_{\text{ср}}}, \quad (2.3)$$

де $Ч_{\text{н.з.}}$ – кількість неминуче звільнених за період.

В таблиці 2.3 наведений кадровий аналіз ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2019 рр..

Таблиця 2.3 – Кадровий аналіз ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
Середньооблікова кількість працівників, осіб, в т.ч.:	346	375	370	8,4	-1,3
- основних працівників, осіб	141	123	121	-4,3	9,1
- допоміжних працівників, осіб	161	190	187	90,5	-5,0
- адміністративно-управлінського персоналу, осіб	23	22	24	-24,7	10,2
- працівників, пов'язаних зі збутовою діяльністю, осіб	21	40	38	-12,5	17,9
Коефіцієнт обороту кадрів з прийняття	0,41	0,26	0,06	-36,59	-76,92

Продовження таблиці 2.3

Коефіцієнт обороту кадрів з вибуття	0,06	0,18	0,08	200,00	-55,56
Коефіцієнт плинності кадрів	0,05	0,17	0,06	240,00	-64,71
Середня заробітна плата, тис. грн, в т.ч.:	28	21	24	-24,7	10,2
- основних працівників, тис. грн.	50	44	48	-11,9	10,1
- допоміжних працівників, тис. грн.	10	9	10	-7,5	15,6
- адміністративно-управлінського персоналу, тис. грн.	40	20	19	-50,6	-4,0
- працівників, пов'язаних зі збутовою діяльністю, тис. грн.	16	12	13	-22,2	5,4
Середня продуктивність праці, тис. грн. на особу	652	570	672	-12,5	17,9

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Як видно з таблиці 2.3, середньооблікова кількість працівників в 2019 році зросла на 8,4% порівняно з 2018 роком та становила 375 осіб. В цей період підприємство повністю змінило формат мовлення, оновило склад персоналу та вдавалось до різних заходів з метою забезпечення зростання обсягів реалізації, що спричинило збільшення чисельності допоміжних працівників та працівників, що пов'язані зі збутовою діяльністю. Зменшення в 2019 році на 24,7% середньої заробітної плати пояснюється переглядом посадових окладів з метою уникнення появи кризових явищ та забезпечення стабільності діяльності підприємства.

На спадний темп прийняття на роботу нових працівників протягом досліджуваного періоду вказує поступове зменшення коефіцієнта обороту кадрів з прийняття. Однак його перевищення над коефіцієнтом обороту кадрів з вибуття в 2018 та 2019 роках свідчить про зростання кадрового потенціалу підприємства в цей період. Незважаючи на це рівень ефективності управління кадрами зменшився, про що свідчить динаміка показника продуктивності праці – в 2019 році її показник зменшився на 12,5%. Проте в 2020 році менеджменту підприємства вдалось оптимізувати склад та структуру персоналу, що дозволило підвищити рівень ефективності управління персоналом та рівень добробуту працівників, про що

свідчать зростання показників продуктивності праці та середньої заробітної плати на 17,9% та 10,2% відповідно.

Одним з найважливіших факторів функціонування будь-якого суб'єкту господарювання є структура його майна, а ефективність управління ним завдає безпосереднього впливу на фінансовий результат діяльності підприємства. Аналіз майна підприємства передбачає вивчення і оцінку його активів.

Кожне підприємство, враховуючи характер господарських операцій та особливості діяльності, самостійно вирішує питання оптимального співвідношення оборотних та необоротних активів. У таблиці 2.4 наведений аналіз структури активів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за період 2018 – 2020 рр..

Таблиця 2.4 – Аналіз структури активів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
Необоротні активи, тис. грн.	330 606	195 611	171 812	-40,8	-12,2
Оборотні активи, тис. грн.	289 762	412 449	449 013	42,3	8,9
Валюта балансу, тис. грн.	620 368	608 060	620 825	-2,0	2,1
Коефіцієнт співвідношення необоротних та оборотних активів	1,14	0,47	0,38	-58,4	-19,3

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Як видно з таблиці 2.4, загальна вартість майна протягом досліджуваного періоду залишалась майже незмінною в 2018 та 2020 роках, тільки в 2019 році спостерігалось його зменшення на 2,00% порівняно з 2018 роком. Поступове зменшення коефіцієнту співвідношення необоротних та оборотних активів протягом періоду свідчить про зміну підприємством способу виробництва – зменшується кількість використання в процесі функціонування необоротних активів та збільшується кількість використання поточних. Для більш глибокого розуміння структурних змін у складі активів варто розглянути окремо структуру його необоротних активів (табл. 2.5) та оборотних активів (табл. 2.6).

Таблиця 2.5 – Аналіз структури необоротних активів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Вид необоротних активів	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018,%	Темп приросту 2020/2019,%
Нематеріальні активи, тис. грн.	262 897	157 454	124 032	-40,1	-21,2
Основні засоби, тис. грн.	30 103	35 544	39 524	18,1	11,2
Незавершені капітальні інвестиції, тис. грн.	37 606	2 613	1 181	-93,1	-54,8
Довгострокова дебіторська заборгованість, тис. грн.	0	0	7 075	-	-

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Як видно з таблиці 2.5, підприємство поступово зменшує використання нематеріальних активів в процесі діяльності. В 2019 році нематеріальні активи ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" становили 157 454 тис. грн., що на 40,1% менше від їх показника в 2018 році, а в 2020 році їх сума зменшилась на 21,2% порівняно з 2019 роком та становила вже 124 032 тис. грн.. В той же час підприємство нарощує виробничий потенціал, про що свідчить зростання суми основних засобів.

Таблиця 2.6 – Аналіз структури оборотних активів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Вид оборотних активів	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018,%	Темп приросту 2020/2019,%
Запаси, тис. грн.	41 935	55 085	62 795	31,4	14,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн.	137 769	169 194	118 715	22,8	-29,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками за авансами виданими, тис. грн.	28 248	14 982	36 741	-47,0	145,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, тис. грн.	1 003	425	268	-57,6	-36,9
Інша поточна дебіторська заборгованість, тис. грн.	3 246	29 192	47 525	799,3	62,8
Гроші та їх еквіваленти, тис. грн.	74 341	52 140	58 984	-29,9	13,1
Витрати майбутніх періодів, тис. грн.	2 120	88 022	122 454	4052,0	39,1
Інші оборотні активи, тис. грн.	1 100	3 409	1 531	209,9	-55,1

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Згідно даних таблиці 2.6, протягом періоду спостерігається поступове збільшення запасів – в 2019 році вони збільшились на 31,4% у порівнянні з 2018 роком, а в 2020 році – на 14,0% порівняно з 2019 роком. В той же час неоднозначну динаміку демонструє дебіторська заборгованість за продукцію товари роботи, послуги, яка в 2019 році зросла на 22,8% порівняно з 2018 роком, а в 2020 році зменшилась на 29,8% у порівнянні з 2019 роком. Аналогічна динаміка спостерігалась щодо дебіторської заборгованості за розрахунками за авансами виданими – в 2019 році вона зменшилась на 47,0% порівняно з 2018 роком, а в 2020 – зросла на 145,2% у порівнянні з 2019 роком. Проте інша поточна дебіторська заборгованість постійно зростала – в 2019 році на 799,3% порівняно з 2018 роком, а в 2020 році – на 62,8% у порівнянні до попереднього року. Окремо варто відзначити значне збільшення витрат майбутніх періодів – в 2019 році на 4052,0% порівняно з 2018 роком, а в 2020 – на 39,1% у порівнянні з 2019 роком.

Специфіка діяльності телевізійної галузі характеризується використанням значної кількості нематеріальних активів, що вимагає від підприємств належного забезпечення ними. Рівень забезпеченості нематеріальними активами та їх відповідність актуальним науково-технічним розробкам є одним із основних факторів конкурентоздатності підприємств телевізійної галузі, тому зазвичай суб'єкти господарювання, що належать до даної галузі, мають на своєму балансі значну суму нематеріальних активів. Нематеріальний актив – це немонетарний актив, який не має матеріальної форми, проте може бути ідентифікований [88]. Для цілей бухгалтерського обліку нематеріальні активи поділяються на наступні групи:

- права на використання природних ресурсів;
- права на використання майна;
- права на комерційні позначення;
- права на об'єкти промислової власності;
- авторське право та суміжні з ним права;
- інші нематеріальні активи [88].

Проаналізуємо структуру нематеріальних активів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2020 рр. (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Аналіз структури нематеріальних активів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Група нематеріальних активів	2018		2019		2020		Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %		
Права на комерційні позначення	99	0,04	28	0,02	23	0,02	-71,2	-18,5
Авторське право та суміжні з ним права	189 256	71,99	138 940	88,24	109 790	88,52	-26,6	-21,0
Інші нематеріальні активи	73 542	27,97	18 486	11,74	14 219	11,46	-74,9	-23,1

Джерело: складено автором на підставі даних бухгалтерського обліку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Отже, згідно таблиці 2.7, найбільшу частку в структурі нематеріальних активів протягом досліджуваного періоду складали нематеріальні активи, що пов'язані з авторським правом та суміжними з ним правами. Кожна з груп повністю повторює загальну динаміку зменшення нематеріальних активів протягом періоду, що свідчить про зміну на підприємстві політики їх використання.

Конкурентоздатне телевізійне виробництво характеризується як технікомістке, тому окрім належного забезпечення нематеріальними активами, підприємства телевізійної галузі повинні бути в повній мірі оснащені сучасним технічним обладнанням.

Визначити рівень матеріально-технічного забезпечення дозволяє аналіз структури основних фондів, який є важливим аспектом діагностики виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства, адже структурна оптимізація основних фондів є важливим резервом підвищення ефективності виробництва. В таблиці 2.8 наведений аналіз структури основних засобів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2020 рр..

Таблиця 2.8 – Аналіз структури основних засобів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Група ОЗ	2018		2019		2020		Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %	Абсолютне значення, тис. грн.	Частка, %		
Будинки і споруди	7 550	25,1	9 176	25,8	10 534	26,7	21,5	14,8
Машини й устаткування	18 020	59,9	21 002	59,1	23 193	58,7	16,5	10,4
Транспортні засоби	2 123	7,1	2 448	6,9	2 821	7,1	15,3	15,3
Приладдя, інструменти, інвентар	988	3,3	1 226	3,4	1 342	3,4	24,0	9,5
Багаторічні насадження	415	1,4	513	1,4	591	1,5	23,7	15,3
Малоцінні необоротні матеріальні активи	1 007	3,3	1 180	3,3	1 041	2,6	17,2	-11,8

Джерело: складено автором на підставі даних бухгалтерського обліку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Дані з таблиці 2.8 вказують на поступове нарощування підприємством протягом періоду виробничого потенціалу. Внаслідок майже пропорційного збільшення основних засобів по кожній з груп первісна їх структура була збережена, що свідчить про задоволеність управлінців нею. Найбільшу частку основних фондів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" складають машини й устаткування, хоча поступово вона зменшувалась – з 59,9 в 2018 році до 58,7 в 2020. Підприємство постійно розширює свій автотранспортний парк, модернізує нерухомість та в достатній мірі забезпечене інвентарем. Варто відзначити, що на балансі підприємства обліковуються багаторічні насадження, до яких входять декоративні кімнатні рослини, що прикрашають офіс підприємства та створюють затишок і приємну атмосферу.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Аналіз фінансово-економічного стану є одним з важливих елементів у системі управління підприємством і процесі прийняття різноманітних господарських рішень.

Фінансовий стан підприємства – поняття багатогранне, комплексне і достатньо неоднозначне. Загалом, змістова характеристика економічної категорії "фінансовий стан підприємства" подається як результат взаємодії всіх елементів фінансових відносин, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників та індикаторів, які відображають наявність, розміщення і використання економічних ресурсів суб'єкта господарювання [76].

Важливість фінансово-економічного аналізу полягає у його здатності об'єктивно оцінити рівень ефективності функціонування суб'єкта господарювання, сприяти визначенню резервів та шляхів поліпшення фінансово-економічного стану, допомогти забезпечити належний рівень ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та рентабельності підприємства, а також сприяти прийняттю своєчасних управлінських рішень, направлених на профілактику та запобігання появи кризових явищ на підприємстві. На підставі даних фінансово-економічного аналізу зазвичай формуються та приймаються господарські рішення оперативного та стратегічного характеру управління підприємством. Практично аналіз фінансово-економічного стану являє в собі розрахунок показників, які є відображенням господарських явищ та процесів, які мають або мали місце на підприємстві.

З метою визначення фінансово-економічного стану ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за період 2018 – 2020 рр. проведемо аналіз його господарської діяльності за наступними напрямками:

- аналіз основних фондів;
- аналіз ліквідності та платоспроможності;
- аналіз ділової активності;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз рентабельності.

Аналіз основних фондів поділяється на три основні складові – аналіз стану, аналіз руху та аналіз ефективності використання основних фондів.

Аналіз стану основних засобів дозволяє визначити рівень їх технічної придатності, адже в процесі експлуатації основні засоби поступово втрачають свої

первісні техніко-експлуатаційні якості, що зменшує виробничий потенціал підприємства. Для оцінки технічного стану основних засобів визначаються коефіцієнти зносу (2.4) та придатності (2.5) [75]:

$$K_{\text{зн}} = \frac{3_{\text{н}}}{O3_{\text{п}}}, \quad (2.4)$$

де $3_{\text{н}}$ – накопичена сума амортизації основних засобів,

$O3_{\text{п}}$ – первісна вартість основних засобів.

$$K_{\text{пр}} = \frac{O3_{\text{з}}}{O3_{\text{п}}}, \quad (2.5)$$

де $O3_{\text{з}}$ – залишкова вартість основних засобів.

Рух основних засобів являє в собі, з одного боку, процес введення нових або вдосконалення у вигляді реконструкції та модернізації наявних основних засобів, а, з іншого боку, це процес виведення з експлуатації основних засобів внаслідок їх фізичного та морального зносу. Для оцінки руху основних засобів використовуються коефіцієнт оновлення (2.6), коефіцієнт вибуття (2.7) та коефіцієнт приросту основних засобів (2.8) [75]:

$$K_{\text{он}} = \frac{O3_{\text{вв}}}{O3_{\text{кін.}}}, \quad (2.6)$$

де $O3_{\text{вв}}$ – вартість внесених основних фондів за період;

$O3_{\text{кін.}}$ – первісна вартість основних засобів на кінець звітної періоду.

$$K_{\text{виб}} = \frac{O3_{\text{вив}}}{O3_{\text{поч.}}}, \quad (2.7)$$

де $O3_{\text{вив}}$ – вартість виведених основних фондів за період;

$O3_{\text{поч.}}$ – первісна вартість основних засобів на початок звітної періоду.

$$K_{\text{пр}} = \frac{O3_{\text{вв}} - O3_{\text{вив}}}{O3_{\text{поч.}}}. \quad (2.8)$$

Для оцінки ефективності використання основних засобів використовуються показники фондівдачі (1.1), фондомісткості (1.2) та фондоозброєності (1.3) [75]. Формули для розрахунку та характеристика цих показників наведені в розділі 1.3 даної роботи.

В таблиці 2.9 наведені початкові дані за 2018 – 2020 рр. для розрахунку вищенаведених коефіцієнтів.

Таблиця 2.9 – Початкові дані для аналізу стану, руху та ефективності використання основних засобів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020
Первісна вартість ОЗ на початок періоду, тис. грн.	115 504	130 690	144 865
Первісна вартість ОЗ на кінець періоду, тис. грн.	130 690	144 865	159 337
Накопичена амортизація ОЗ, тис. грн.	100 587	109 321	119 813
Залишкова вартість ОЗ, тис. грн.	30 103	35 544	39 524
Вартість нововведених ОЗ, тис. грн.	17 386	15 275	18 472
Вартість виведених з експлуатації ОЗ, тис. грн.	2 200	1 100	4 000
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	346	375	370
Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	651 813	570 083	672 198
Чистий прибуток/збиток, тис. грн.	(152 766)	(122 423)	(3 558)

Джерело: складено автором на підставі фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

В таблиці 2.10 наведений аналіз стану, руху та ефективності використання основних засобів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Таблиця 2.10 – Аналіз стану, руху та ефективності використання основних фондів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,770	0,755	0,752	-2,0	-0,4
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,230	0,245	0,248	6,5	1,1
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,133	0,105	0,116	-20,7	9,9
Коефіцієнт вибуття основних засобів	0,019	0,008	0,028	-55,8	228,1
Коефіцієнт приросту основних засобів	0,131	0,108	0,100	-17,5	-7,9
Фондомісткість	0,047	0,058	0,056	21,8	-3,1
Фондоозброєність, тис. грн./особу	91,133	80,275	95,911	-11,9	19,5
Фондовіддача	5,288	4,342	4,481	-17,9	3,2
Рентабельність основних засобів	-1,239	-0,932	-0,024	24,76	97,46

Джерело: розраховано автором на підставі фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Аналіз технічного стану на основі даних таблиці 2.10 свідчить про те, що зношуваність основних засобів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" поступово зменшується, однак значення коефіцієнту зносу в кожному з досліджуваних років залишається високим, що вказує на фізичну та моральну застарілість обладнання, що в свою чергу несе в собі ризики втрати конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі. Зношуваність на кінець досліджуваного періоду дорівнювала 75,2%, що свідчить про те, що $\frac{3}{4}$ свого строку корисного використання основні фонди вже "відслужили". Варто зазначити, що коефіцієнти зносу і придатності не завжди відображають об'єктивний технічний стан основних засобів, оскільки сума накопиченої амортизації прямо залежить від використовуваного методу її нарахування на підприємстві, а також тому, що ринкова вартість основних засобів може різнитись від їх балансової вартості, що спотворює уявлення щодо об'єктивного рівня придатності виробничих фондів.

Підприємство намагається оновлювати та нарощувати виробничий потенціал, про що свідчить додатне значення коефіцієнту приросту основних засобів протягом періоду, проте даний процес не є однозначним. Коефіцієнт оновлення в 2019 році зменшився на 20,7% порівняно з 2018 роком, а в 2020 році зріс на 9,9% у порівнянні з 2019 роком. Враховуючи технічний стан виробничих фондів підприємства, а також темп вибуття основних засобів та темп їх оновлення, можна зробити висновки про неефективну політику щодо використання основних фондів та про необхідність її перегляду з метою пошуку шляхів та резервів покращення технічного стану виробничого парку підприємства.

Зменшення показника фондовіддачі в 2019 році на 17,9% порівняно з 2018 роком пояснюється падінням обсягів реалізації внаслідок зменшення попиту на продукцію підприємства на фоні нарощування основних фондів. Значення показника в цей період зменшилось з 5,288 до 4,342. В 2020 році показник фондовіддачі зріс на 3,2% та склав 4,481.

Відповідно зменшенню фондовіддачі в 2019 році зросла фондомісткість з 0,047 до 0,058. В 2020 році вже спостерігається зменшення показника фондомісткості до 0,056, що на 3,1% нижче порівняно з 2019 роком.

Падіння обсягів реалізації з одночасним збільшенням чисельності працівників стали причиною зменшення в 2019 році показника фондоозброєності на 11,9%. Проте поліпшення результатів діяльності в 2020 році призвели до зростання показника на 19,5% у порівнянні з 2019 роком.

Рентабельність основних засобів протягом досліджуваного періоду поступово покращувалась, що пояснюється більш високими темпами зростання фінансового результату у порівнянні з темпами зростання основних засобів.

З позиції короткострокової перспективи фінансовий стан підприємства оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності [77]. Поняття "ліквідність" та "платоспроможність" є близькими, проте не є тотожними. Ліквідність – це здатність активів перетворюватись в фінансові ресурси. Ступінь ліквідності активів визначається тривалістю процесу їх трансформації у грошові кошти без суттєвої зміни у вартості (чим коротша така трансформація – тим більш ліквідним є актив). Платоспроможність – це здатність підприємства вчасно й повністю відповідати за своїми внутрішніми та зовнішніми зобов'язаннями. Відповідно, чим більше ліквідних активів має у своєму розпорядженні підприємство, тим більш воно характеризується як ліквідне та платоспроможне. Ліквідність підприємства – це мобільність підприємства, його здатність при появі будь-яких негативних обставин, що пов'язані із розрахунками за зобов'язаннями, за рахунок внутрішніх резервів підтримувати економічну безпеку діяльності та не допустити появу кризових явищ.

Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" варто розпочати з аналізу ліквідності його балансу. Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розташовані у порядку її спадання, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою строковості та розміщені в порядку збільшення термінів погашення зобов'язань [78]. Основні завдання, що виконує аналіз ліквідності балансу, є перевірка синхронності вхідних та вихідних грошових потоків, а також оцінка спроможності підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями за рахунок власних активів у визначені періоди часу.

Залежно від ступеня ліквідності активи поділяються на наступні групи [77]:

— *A1*. Високоліквідні активи (фінансові ресурси, еквіваленти грошових коштів).

— *A2*. Швидколіквідні активи (дебіторська заборгованість, готова продукція, товари).

— *A3*. Повільноліквідні (запаси, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів).

— *A4*. Низьколіквідні (необоротні активи, групи вибуття).

Пасиви балансу групуються в залежності від терміновості їх погашення [77]:

— *П1*. Найтерміновіші (поточна кредиторська заборгованість).

— *П2*. Короткострокові (поточна фінансова заборгованість).

— *П3*. Довгострокові (довгострокові зобов'язання і забезпечення).

— *П4*. Постійні (зобов'язання, що пов'язані із власним капіталом та зобов'язання, що пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу).

Розглянемо структуру балансу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за ознаками ліквідності його активів та терміновості погашення його зобов'язань (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Структура балансу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр. за ознаками ліквідності активів та терміновості погашення пасивів

Активи	2018	2019	2020	Пасиви	2019	2020	2021
A1, тис. грн.	74 341	52 140	58 984	П1, тис. грн.	267 921	378 082	395 398
A2, тис. грн.	170 327	213 853	203 303	П2, тис. грн.	0	0	0
A3, тис. грн.	45 094	146 456	186 726	П3, тис. грн.	40 661	0	0
A4, тис. грн.	330 606	195 611	171 812	П4, тис. грн.	311 786	229 978	225 427
Баланс, тис. грн.	620 368	608 060	620 825	Баланс, тис. грн.	620 368	608 060	620 825

Джерело: складено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Баланс вважається ліквідним, якщо дотримуються наступні співвідношення між групами активів і пасивів [79]:

$$A1 \geq П1$$

$$A2 \geq П2$$

$$A3 \geq П3$$

$$A4 \leq П4$$

За даними ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" в 2018 році:

$$A1 = 74\,341 \text{ тис. грн.} \leq П1 = 267\,921 \text{ тис. грн.}$$

$$A2 = 170\,327 \text{ тис. грн.} \geq П2 = 0 \text{ тис. грн.}$$

$$A3 = 45\,094 \text{ тис. грн.} \geq П3 = 40\,661 \text{ тис. грн.}$$

$$A4 = 330\,606 \text{ тис. грн.} \geq П4 = 311\,786 \text{ тис. грн.}$$

В 2019 році:

$$A1 = 52\,140 \text{ тис. грн.} \leq П1 = 378\,082 \text{ тис. грн.}$$

$$A2 = 213\,853 \text{ тис. грн.} \geq П2 = 0 \text{ тис. грн.}$$

$$A3 = 146\,456 \text{ тис. грн.} \geq П3 = 0 \text{ тис. грн.}$$

$$A4 = 195\,611 \text{ тис. грн.} \leq П4 = 229\,978 \text{ тис. грн.}$$

В 2020 році:

$$A1 = 58\,984 \text{ тис. грн.} \leq П1 = 395\,398 \text{ тис. грн.}$$

$$A2 = 203\,303 \text{ тис. грн.} \geq П2 = 0 \text{ тис. грн.}$$

$$A3 = 186\,726 \text{ тис. грн.} \geq П3 = 0 \text{ тис. грн.}$$

$$A4 = 171\,812 \text{ тис. грн.} \leq П4 = 225\,427 \text{ тис. грн.}$$

З огляду на вищезазначені розрахунки можна зробити висновки, що протягом періоду баланс ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" не відповідав критеріям абсолютно ліквідного. В 2018 році ліквідність балансу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" відповідала середньому рівню, адже не виконувались дві з чотирьох умов абсолютної ліквідності, а саме – високоліквідні активи (*A1*) не покривали найтерміновіші зобов'язання (*П1*) та низьколіквідні активи (*A4*) фінансувались не тільки за рахунок постійних пасивів (*П4*). В 2019 та 2020 роках ліквідність балансу покращилась і вже не виконувалась лише одна умова – найтерміновіші зобов'язання (*П1*) перевищували високоліквідні активи (*A1*).

Для наочності на рисунках 2.9, 2.10 та 2.11 зображена структура балансу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за період 2018 – 2020 рр. в розрізі його ліквідності.

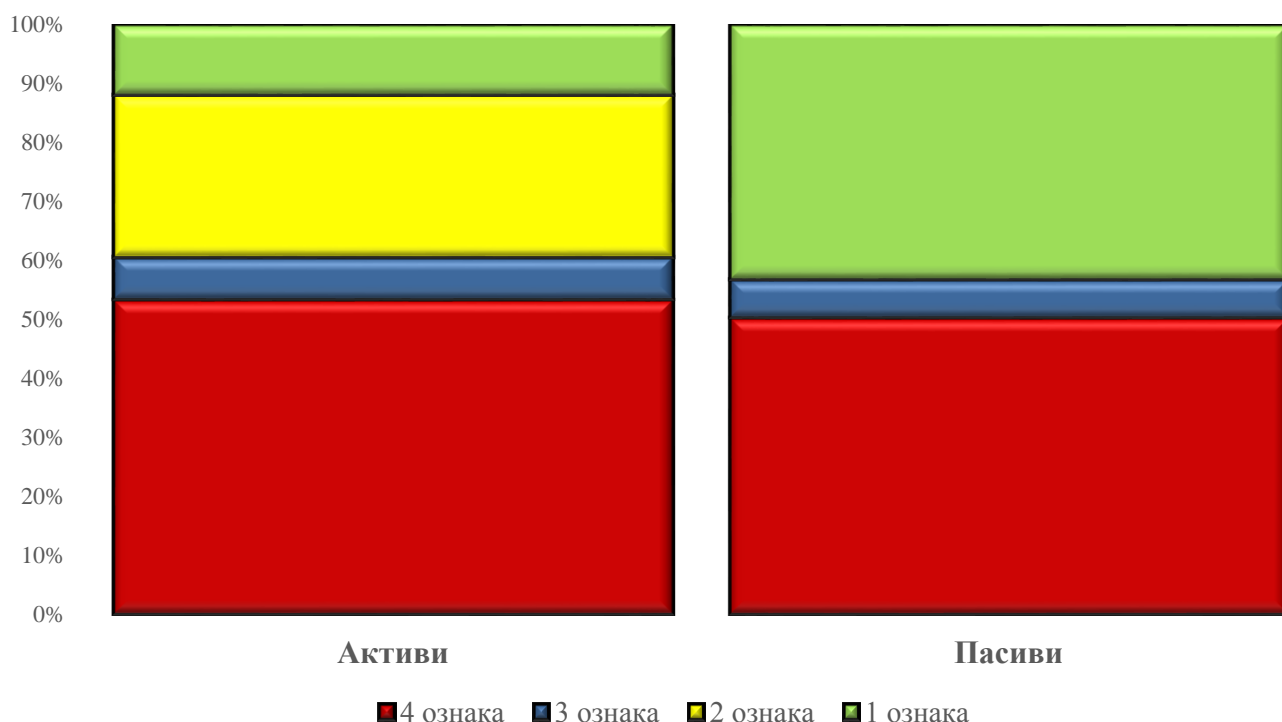


Рисунок 2.9 – Структура балансу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 рік за ознаками ліквідності активів та терміновості погашення пасивів

Джерело: розроблено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

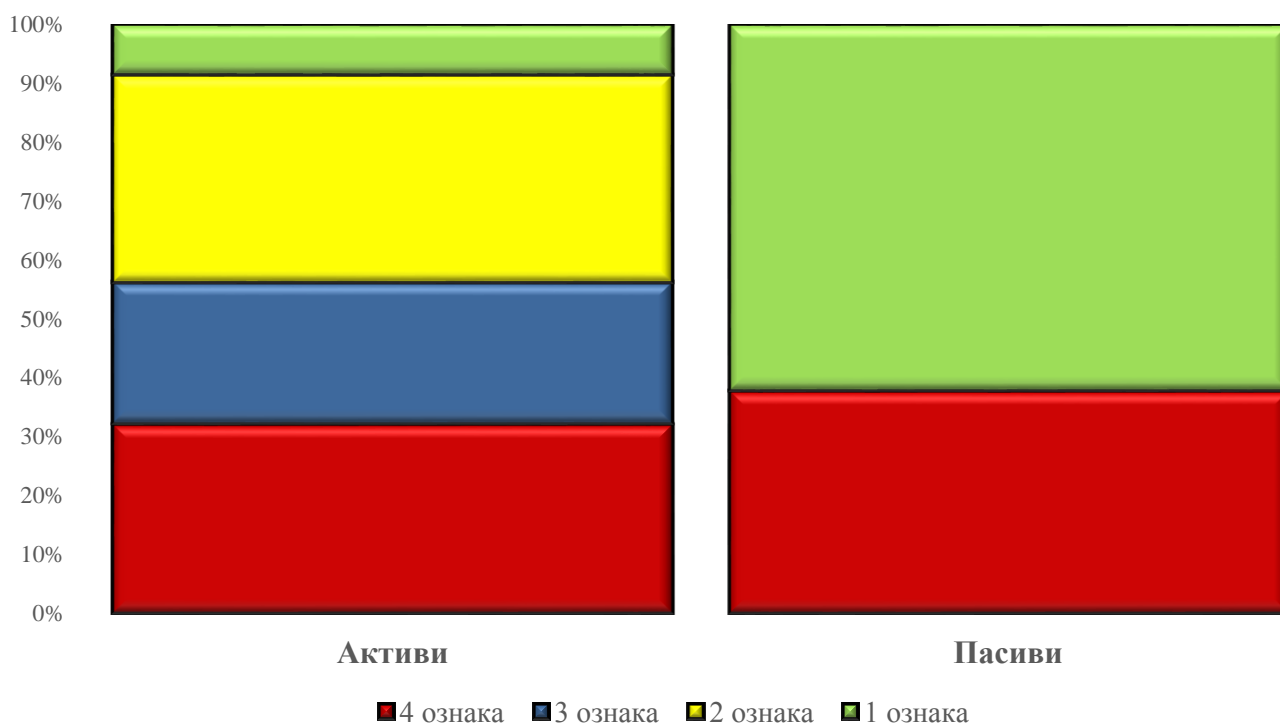


Рисунок 2.10 – Структура балансу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2019 рік за ознаками ліквідності активів та терміновості погашення пасивів

Джерело: розроблено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

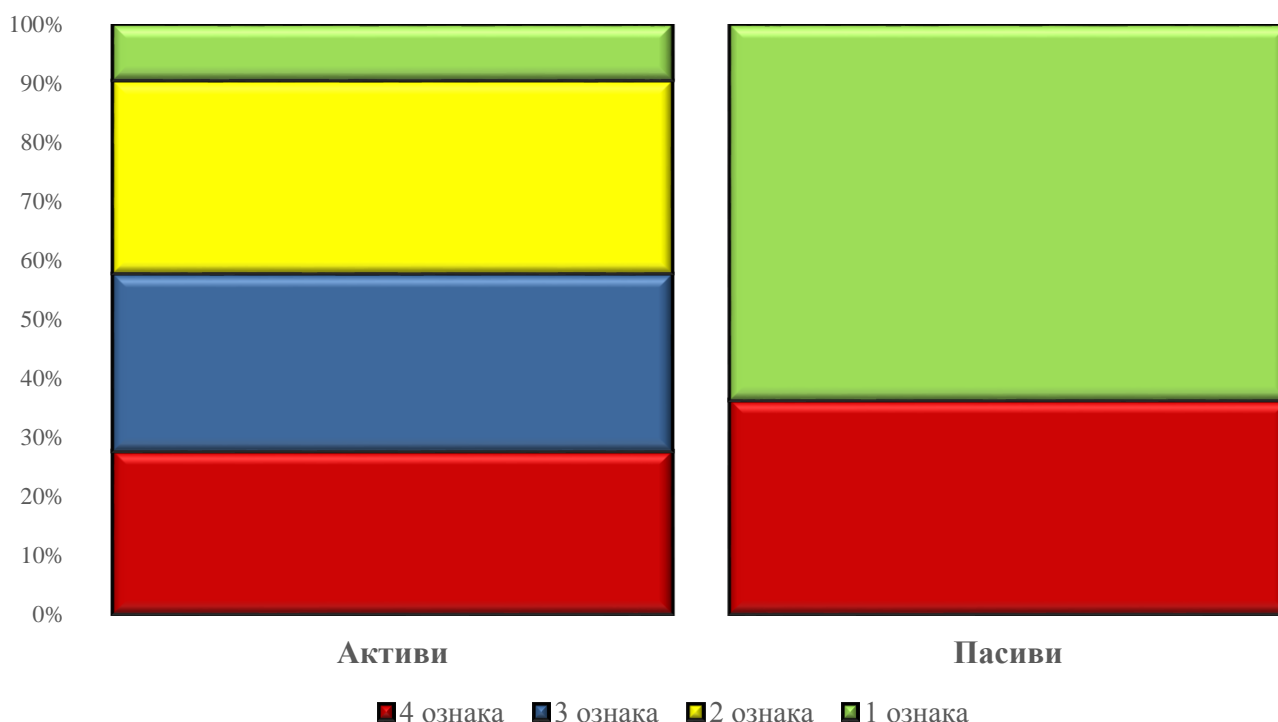


Рисунок 2.11 – Структура балансу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2020 рік за ознаками ліквідності активів та терміновості погашення пасивів

Джерело: розроблено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Також рівень ліквідності та платоспроможності підприємства визначається низкою абсолютних та відносних показників, основними з яких є наступні – коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, чистий оборотний капітал, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами [79].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (2.9) вказує на частку поточних зобов'язань, яка за необхідністю могла би бути погашена миттєво за рахунок найбільш ліквідних активів, а саме за рахунок грошей та їх еквівалентів:

$$K_{a.l.} = \frac{ГК}{ПЗ}, \quad (2.9)$$

де $ГК$ – грошові кошти та їх еквіваленти;

$ПЗ$ – поточні зобов'язання.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (2.10) характеризує короткострокову ліквідність компанії, адже вказує на її здатність вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання за допомогою високоліквідних активів, до складу яких відносяться

грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість, товари, готова продукція:

$$K_{\text{ш.л.}} = \frac{ВЛ}{ПЗ}, \quad (2.10)$$

де $ВЛ$ – високоліквідні активи.

Коефіцієнт поточної ліквідності або коефіцієнт покриття (2.11) вказує на здатність підприємства відповідати за своїми поточними зобов'язаннями виключно за рахунок оборотних активів. Характеризує платоспроможність підприємства в середньостроковій перспективі (до одного року):

$$K_{\text{п.л.}} = \frac{ОА}{ПЗ}, \quad (2.11)$$

де $ОА$ – оборотні активи.

Чистий оборотний капітал (2.12) характеризує суму власних оборотних активів, що доступна для ведення операційної діяльності підприємства:

$$\text{ЧОК} = ОА - ПЗ. \quad (2.12)$$

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (2.13) вказує на частку чистого оборотного капіталу у сумі оборотних активів підприємства. Характеризує здатність підприємства фінансувати поточні активи за рахунок власного капіталу:

$$K_{\text{з.вок}} = \frac{\text{ЧОК}}{ОА}. \quad (2.13)$$

В таблиці 2.12 наведені початкові дані для розрахунку показників ліквідності та платоспроможності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Таблиця 2.12 – Початкові дані для аналізу ліквідності та платоспроможності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	74 341	52 140	58 984
Високоліквідні активи, тис. грн.	245 707	357 364	386 218
Оборотні активи, тис. грн.	289 762	412 449	449 013
Поточні зобов'язання, тис. грн.	267 921	378 082	395 398

Джерело: складено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Розраховані вищенаведені показники ліквідності та платоспроможності для ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за період 2018 – 2020 рр. наведені в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 – Аналіз ліквідності та платоспроможності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,082	1,091	1,136	0,87	4,12
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,925	0,945	0,977	2,18	3,37
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,277	0,138	0,149	-50,30	8,17
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	21 841	34 367	53 615	57,35	56,01
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	0,075	0,083	0,119	10,55	43,30

Джерело: розраховано автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2018 році дорівнював 0,277. Це свідчить про неефективне управління грошовими коштами, адже в цей період підприємство в більш ніж достатній мірі володіло фінансовими ресурсами, що за інших рівних умов збільшує альтернативні витрати підприємства. Проте в 2019 та 2020 роках значення коефіцієнту зменшилось до 0,138 та 0,149 відповідно, що свідчить про зміну стратегії управління фінансовими ресурсами, завдяки якій підприємство було забезпечене вільними грошовими коштами у обсязі, який дозволяв повністю та вчасно відповідати за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями та забезпечував його абсолютну ліквідність.

Показники швидкої та поточної ліквідності протягом періоду зростали, що свідчить про поступове покращення платоспроможності підприємства. Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2018 році дорівнював 0,925, в 2019 – 0,945, в 2020 – 0,977. Коефіцієнт поточної ліквідності в 2018 році дорівнював 1,082, в 2019 – 1,091, в 2020 – 1,136. Такі значення коефіцієнтів свідчать про високий рівень ліквідності та платоспроможності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" та вказують на здатність підприємства відповідати за своїми поточними зобов'язаннями за рахунок ліквідних активів.

Наявність чистого оборотного капіталу та його поступове збільшення протягом періоду є позитивною ознакою платоспроможності підприємства, адже

наявність чистого оборотного капіталу вказує на спроможність підприємства фінансувати частину поточних активів за рахунок власного капіталу. Зростання протягом періоду коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами підтверджує висновки щодо високого рівня платоспроможності підприємства в поточному періоді. Така динаміка даного показника пояснюється перевищенням темпів зростання чистого оборотного капіталу над темпами зростання поточних активів.

Рівень ділової активності підприємства характеризує ефективність використання суб'єктами господарювання наявних ресурсів, а її розвиток сприяє забезпеченню стійкого економічного зростання підприємств. Тому аналіз ділової активності є важливим елементом фінансово-економічного аналізу підприємства, адже він дозволяє оцінити якість менеджменту, а також визначити шляхи та резерви стратегічного розвитку підприємства.

У загальному розумінні, аналіз ділової активності – це комплексна характеристика діяльності підприємства, що характеризує сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку [80].

Основними показниками кількісної оцінки ділової активності є коефіцієнти оборотності активів, матеріальних запасів, оборотних активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, власного капіталу, періоди оборотності активів, оборотних активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, матеріальних запасів, тривалість операційного циклу [81].

Коефіцієнт оборотності активів (2.14) є показником ефективності управління активами господарюючого суб'єкта та демонструє суму грошових коштів, яку протягом періоду згенерувала кожна грошова одиниця, вкладена в активи підприємства:

$$K_{o.a} = \frac{ЧВ}{A_{cp}}, \quad (2.14)$$

де $ЧВ$ – чиста виручка від реалізації за період;

A_{cp} – середня вартість активів за період.

Характеристика та формули для розрахунку коефіцієнтів оборотності оборотних активів (1.5), матеріальних запасів (1.6), дебіторської (1.7) та кредиторської (1.8) заборгованостей наведені в розділі 1.3 даної роботи.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу (2.15) характеризує наскільки ефективно підприємство управляє власним капіталом. Вказує на суму грошових одиниць, яка припадає на кожну грошову одиницю залучених коштів власників:

$$K_{o.вк} = \frac{ЧВ}{ВК_{cp}}, \quad (2.15)$$

де $ВК_{cp}$ – середня вартість власного капіталу за період.

Період оборотності активів (2.16), оборотних активів (2.17), дебіторської та кредиторської заборгованості, матеріальних запасів (2.18) характеризують середню тривалість залучення кожного з даних видів активів у процес господарської діяльності підприємства за звітний період. Формули для розрахунку періоду оборотності дебіторської (1.9) та кредиторської (1.10) заборгованостей наведені в розділі 1.3 даної роботи.

$$T_{o.a} = \frac{365_{\text{днів}}}{K_{oa}}, \quad (2.16)$$

$$T_{o.oa} = \frac{365_{\text{днів}}}{K_{o.oa}}, \quad (2.17)$$

$$T_{o.мз} = \frac{365_{\text{днів}}}{K_{oz}}. \quad (2.18)$$

Тривалість операційного циклу (2.19) характеризує період перетворення виробничих запасів у грошові кошти, тобто це час, що проходить між надходженням запасів на підприємство та реалізацією виготовленої за допомогою них продукції:

$$T_{oc} = T_{dz} + T_{o.мз}. \quad (2.19)$$

Початкові дані для розрахунку коефіцієнтів ділової активності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" приведені нижче (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 – Початкові дані для аналізу ділової активності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020
Середня вартість активів, тис. грн.	611 784	614 214	614 443
Середня вартість оборотних активів, тис. грн.	255 996	351 106	430 731
Середня вартість запасів, тис. грн.	51 400	48 510	58 940
Середня вартість дебіторської заборгованості за період, тис. грн.	151 989	192 030	208 521
Середня вартість кредиторської заборгованості за період, тис. грн.	177 069	317 055	374 075
Середня вартість власного капіталу за період, тис. грн.	389 654	270 882	227 703
Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	651 813	570 083	672 198
Собівартість реалізації, тис. грн.	594 361	30 994	49 784

Джерело: складено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Розраховані показники ділової активності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" наведено в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15 – Аналіз ділової активності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
Коефіцієнт оборотності активів	1,065	0,928	1,095	-12,88	17,96
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,546	1,624	1,588	-36,23	-2,20
Коефіцієнт оборотності запасів	11,563	0,639	0,845	-94,47	32,20
Тривалість обороту запасів, дні	31,565	571,277	432,129	1709,84	-24,36
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,289	2,969	3,224	-30,78	8,59
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	85,110	122,948	113,226	44,46	-7,91
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,681	1,798	1,797	-51,16	-0,05
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	99,154	203,012	203,120	104,74	0,05
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,673	1,958	2,959	17,04	51,12
Тривалість операційного циклу, дні	116,675	694,225	545,355	495,01	-21,44

Джерело: розраховано автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Динаміка показника оборотності активів протягом періоду була неоднозначною – в 2019 році коефіцієнт зменшився на 12,88% та склав 0,93. Причиною цьому стали зростання загальної суми активів та одночасне падіння обсягів реалізації. Однак в 2020 році показник оборотності активів зріс до 1,09. В той же час коефіцієнт оборотності оборотних активів протягом періоду зменшувався – в 2019 році значення коефіцієнта становило 1,624, що на 36,23% порівняно з його значенням у 2018 році. В 2020 році коефіцієнт оборотності оборотних активів зменшився вже до 1,588. Значення даних показників та їх динаміка свідчать про зміну способу виробництва підприємства та реструктуризацію його активів в бік зростання в ній частки поточних активів.

В 2019 році спостерігається зменшення коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості на 30,78%, що викликано зменшенням обсягів реалізації з одночасною зміною політики кредитування дебіторів підприємства в бік зростання тривалості відстрочення платежів за зобов'язаннями, що в свою чергу слугувало антикризовим заходом із запобігання суттєвого погіршення фінансових результатів та появи кризових явищ, які могли виникнути внаслідок падіння попиту на послуги підприємства. В 2020 році коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зріс на 8,59% та склав 3,224. Відповідно до коефіцієнту оборотності дебіторської заборгованості період її обороту в 2019 році зріс на 44,46% порівняно з 2018 роком та склав приблизно 123 дні, а в 2020 – зменшився на 7,91% у порівнянні з попереднім роком та становив вже приблизно 114 днів.

В той же час коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в 2019 році зменшився порівняно з 2018 роком на 51,16% та становив 1,798, що при одночасному зростанні суми дебіторської заборгованості та масштабів діяльності підприємства є доволі логічним явищем. В 2020 році показник оборотності кредиторської заборгованості майже не змінився порівняно з 2019 роком та становив 1,797. Перевищення коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості над коефіцієнтом оборотності дебіторської заборгованості протягом періоду свідчить про те, що підприємство активно застосовує політику комерційного кредитування з метою фінансування поточної діяльності. Відповідно до коефіцієнта оборотності

кредиторської заборгованості змінювалась й тривалість її обороту – в 2018 році тривалість оборотності кредиторської заборгованості складала майже 100 днів, в 2019 – трохи більше 203 днів, а в 2020 її значення залишилось на рівні 2019 року.

Збільшення значення коефіцієнту оборотності власного капіталу протягом періоду не є свідченням зростання ефективності управління коштами власників, адже така динаміка в основному пояснюється від'ємними фінансовими результатами діяльності протягом періоду, які зменшували суму власного капіталу, зменшуючи тим самим й добробут власників.

Окрему увагу варто приділити показникам оборотності запасів, тривалості оборотності запасів та тривалості операційного циклу. Основним видом діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є надання телевізійних послуг, створення яких не передбачає використання значної кількості матеріальних запасів, а тому їх частка у загальній собівартості виробництва незначна. В основній своїй масі запаси ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" являють в собі матеріальні активи, що утримуються для споживання під час надання послуг або для управління підприємством та задоволення соціально-культурних потреб. Таким чином значення даних показників не відображає об'єктивний рівень ділової активності досліджуваного підприємства, тому їх використання у процесі аналізу є економічно недоцільним. Тим паче, що в 2019 році з метою забезпечення достовірності оцінки господарської діяльності зазнала змін облікова політика підприємства, внаслідок чого виробнича собівартість реалізації за даними бухгалтерського обліку почала складатись виключно зі змінних прямих та змінних загальновиробничих витрат, а всі інші витрати, що до 2019 році входили до складу собівартості, стали відноситись до витрат періоду. Все це відобразилось на показнику собівартості – в 2018 році собівартість складала 594 361 тис. грн., в 2019 році – 30 994 тис. грн., а в 2020 році – 49 784 тис. грн., що в свою чергу вплинуло на показники оборотності запасів, тривалості обороту запасів та операційного циклу, значення яких наразі викривляє оцінку фінансово-економічного стану ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Фінансова стійкість характеризує такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство може забезпечити безперебійний процес виробництва та реалізації

продукції, а також покрити витрати з розширення й оновлення виробництва [82]. За своєю суттю фінансова стійкість підприємства характеризує здатність суб'єктів господарювання залишатись платоспроможними в довгостроковій перспективі за рахунок оптимізації структури джерел фінансування діяльності (оптимізації співвідношення дольових та боргових зобов'язань підприємства).

Для оцінки рівня фінансової стійкості використовують такі показники: коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу), коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт концентрації позичкового капіталу, коефіцієнт концентрації поточної заборгованості, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт забезпечення запасів власним оборотним капіталом, коефіцієнт покриття запасів, коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт маневреності позичкового капіталу [83].

Коефіцієнт фінансової незалежності (2.20) вказує на частку активів підприємства, які фінансуються за рахунок власного капіталу:

$$K_{\text{фн}} = \frac{BK}{BB}, \quad (2.20)$$

де BK – власний капітал;

BB – валюта балансу.

Коефіцієнт фінансової залежності (2.21) є оберненим до коефіцієнта фінансової незалежності та характеризує потенціал підприємства до розширення діяльності в довгостроковій перспективі за рахунок додаткового залучення кредитних коштів:

$$K_{\text{фз}} = \frac{BB}{BK}. \quad (2.21)$$

Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу (2.22) характеризує рівень левериджу підприємства, тобто залежність його діяльності від позикового капіталу:

$$K_{\text{кпк}} = \frac{ДЗ+ПЗ}{BB}, \quad (2.22)$$

де $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання.

Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості (2.23) вказує на частку активів підприємства, що фінансуються за рахунок поточних зобов'язань:

$$K_{\text{кпз}} = \frac{\text{ПЗ}}{\text{ВБ}}. \quad (2.23)$$

Коефіцієнт фінансової стійкості (2.24) вказує яку частку активів підприємство фінансує за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань та характеризує здатність підприємства залишатись платоспроможним в довгостроковій перспективі:

$$K_{\text{фс}} = \frac{\text{ВК} + \text{ДЗ}}{\text{ВБ}}. \quad (2.24)$$

Коефіцієнт фінансового левериджу (2.25) характеризує співвідношення довгострокових зобов'язань та власного капіталу підприємства:

$$K_{\text{фл}} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{ВК}}. \quad (2.25)$$

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами (2.26) характеризує частку запасів, яка фінансується за рахунок власного оборотного капіталу:

$$K_{\text{з.з.вок}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{Запаси}}. \quad (2.26)$$

Коефіцієнт покриття запасів (2.27) демонструє достатність джерел фінансування для створення виробничих і інших запасів.

$$K_{\text{п.з.}} = \frac{\text{ЧОК} + \text{КК} + \text{ПКр}}{\text{Запаси}}, \quad (2.27)$$

де КК – короткострокові кредити;

ПКр – поточна кредиторська заборгованість за товари.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів (2.28) вказує на частку грошових коштів та їх еквівалентів у чистому оборотному капіталі. Характеризує здатність компанії відповідати за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями використовуючи чистий оборотний капітал:

$$K_{\text{м.вок}} = \frac{\text{ГК}}{\text{ЧОК}}. \quad (2.28)$$

Коефіцієнт маневреності власного капіталу (2.29) вказує на частку власного капіталу, яка фінансує поточні активи підприємства:

$$K_{\text{м.вк}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{ВК}}. \quad (2.29)$$

Коефіцієнт маневреності позичкового капіталу (2.30) характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю суми позикового капіталу:

$$K_{\text{м.пк}} = \frac{\text{ЧОК}}{\text{ДЗ+ПЗ}}. \quad (2.30)$$

В таблиці 2.16 наведені початкові дані для розрахунку показників фінансової стійкості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Таблиця 2.16 – Початкові дані для аналізу фінансової стійкості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн.	74 341	52 140	58 984
Власний капітал, тис. грн.	311 786	229 978	225 427
Валюта балансу, тис. грн.	620 368	608 060	620 825
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	21 841	34 367	53 615
Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	40 661	0	0
Поточні зобов'язання, тис. грн.	267 921	378 082	395 398
Запаси, тис. грн.	41 935	55 085	62 795
Короткострокові кредити банків, тис. грн.	0	0	0
Кредиторська заборгованість за роботи/товари/послуги, тис. грн.	254 539	340 849	361 996

Джерело: складено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

В таблиці 2.17 наведено розраховані показники фінансової стійкості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2020 рр..

Таблиця 2.17 – Аналіз фінансової стійкості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 р.

Показник	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,50	0,38	0,36	-24,75	-3,99
Коефіцієнт фінансової залежності	1,99	2,64	2,75	32,88	4,16
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,50	0,62	0,64	25,00	2,43
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості	0,43	0,62	0,64	43,97	2,43
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,57	0,38	0,36	-33,43	-3,99
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,13	0,00	0,00	-100,00	0,00

Продовження таблиці 2.17

Коефіцієнт забезпечення запасів власним оборотним капіталом	0,52	0,62	0,85	19,79	36,85
Коефіцієнт покриття запасів	6,59	6,81	6,62	3,35	-2,83
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	3,40	1,52	1,10	-55,43	-27,49
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,07	0,15	0,24	113,32	59,16
Коефіцієнт маневреності позичкового капіталу	0,07	0,09	0,14	28,43	49,18

Джерело: розраховано автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Зменшення коефіцієнта фінансової незалежності в 2019 році на 24,75% порівняно з 2018 роком свідчить про зростання ризиків втрати належного рівня платоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі. В 2020 році динаміка зменшення продовжилась і показник фінансової незалежності вже становив 0,36, що на 3,99% нижче від його значення в 2019 році. Відповідно протилежну динаміку мав показник концентрації позичкового капіталу – в 2019 році спостерігається зростання з 0,50 до 0,62, а в 2020 – з 0,62 до 0,64. Це свідчить про погіршення фінансової стійкості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" в довгостроковій перспективі.

Зростання коефіцієнту фінансової залежності протягом періоду з одного боку підтверджує зростання ризиків втрати платоспроможності в довгостроковій перспективі, проте з іншого, вказує на зростання виробничого потенціалу підприємства, що за умови належного управління ним може призвести до значного покращення економічних результатів діяльності підприємства. Зростання протягом періоду коефіцієнта концентрації поточної заборгованості підтверджує розширення діяльності підприємства протягом періоду за рахунок залучення додаткових поточних джерел фінансування.

Зменшення протягом періоду показника фінансової стійкості сигналізує про зростання ймовірності втрати платоспроможності в довгостроковій перспективі – значення показника в 2019 році зменшилось на 33,43% та становило 0,38, а в 2020 році – на 3,99 та склало 0,36.

В 2019 та 2020 роках ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" не використовував для фінансування діяльності довгострокові джерела залучення коштів, про що свідчить нульове значення коефіцієнту фінансового левериджу для даних років.

Збільшення протягом періоду значення коефіцієнту забезпеченості запасів власним оборотним капіталом вказує на зростання фінансової стійкості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" в середньостроковій перспективі, адже зростає здатність підприємства формувати виробничі запаси за рахунок власних оборотних коштів. Значення коефіцієнта покриття запасів більше шести в кожному з років досліджуваного періоду вказує на достатність відповідних джерел фінансування запасів та належний рівень фінансової стійкості підприємства в середньостроковій перспективі, хоча динаміка коефіцієнту нерівномірна. В 2019 році показник коефіцієнту покриття запасів збільшився на 3,35% порівняно з 2018 роком та становив 6,81, проте в 2020 зменшився на 2,83% та становив 6,62.

Поступове зменшення протягом періоду коефіцієнту маневреності власних оборотних коштів зі 3,404 у 2018 році до 1,100 у 2020 році свідчить про поліпшення управління поточними активами підприємства та оптимізацію структури джерел фінансування, адже ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" не має в розпорядженні надлишкових грошових коштів та в змозі відповідати за своїми найбільш терміновими зобов'язаннями виключно за рахунок власних обігових коштів, що свідчить про достатній рівень фінансової стійкості в середньостроковій перспективі. Покращення фінансової стійкості в середньостроковій перспективі підтверджує й зростання протягом періоду показників маневреності власного та позичкового капіталів.

На сучасному етапі економічного розвитку у цілісній системі аналізу ефективності роботи суб'єктів господарювання рентабельності належить провідне місце [84]. Рентабельність є кількісною оцінкою прибутковості діяльності господарюючого суб'єкту, виражає його здатність отримувати прибуток належної якості.

Виділяють такі основні показники рентабельності:

1. Показники рентабельності капіталу, що включають в себе: рентабельність сукупного капіталу та рентабельність власного капіталу.

2. Показники рентабельності активів, що включають в себе: рентабельність активів, необоротних активів, основних засобів, оборотних активів.

3. Показники рентабельності реалізації, що включають в себе: рівень валового прибутку, операційного прибутку та рівень чистого прибутку.

4. Витратні показники рентабельності, що включають в себе: рентабельність операційних витрат, витрати звичайної діяльності [85].

Рентабельність необоротних активів (2.31) характеризує ефективність використання необоротних активів та вказує на частку прибутку, що генерує кожна грошова одиниця суми необоротних активів:

$$K_{p.на} = \frac{ЧП}{НА_{cp}}, \quad (2.31)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток;

$НА_{cp}$ – середня вартість необоротних активів за період.

Відповідно рентабельність оборотних активів (2.32) характеризує ефективність використання оборотних активів та вказує на частку прибутку, що генерує кожна грошова одиниця суми оборотних активів:

$$K_{p.об} = \frac{ЧП}{ОА_{cp}}, \quad (2.32)$$

де $ОА_{cp}$ – середня вартість оборотних активів за період.

Рентабельність витрат операційної діяльності (2.33) характеризує ефективність управління витратами на підприємстві та вказує на частку прибутку, що припадає на одну грошову одиницю операційних витрат:

$$K_{p.вод} = \frac{ЧП}{ОВ}, \quad (2.33)$$

де $ОВ$ – операційні витрати.

Формула для розрахунків та характеристика показників рентабельності активів (1.15), власного капіталу (1.16), діяльності (1.17) наведені в розділі 1.3 даної роботи.

Початкові дані для аналізу рентабельності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" наведені в таблиці 2.18.

Таблиця 2.18 – Початкові дані для аналізу рентабельності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020
Середня вартість активів, тис. грн.	611 784	614 214	614 443
Середня вартість необоротних активів, тис. грн.	355 788	263 109	183 712
Середня вартість оборотних активів, тис. грн.	255 996	351 106	430 731
Середня вартість власного капіталу, тис. грн.	389 654	270 882	227 703
Операційні витрати, тис. грн.	842 711	876 105	740 357
Чиста виручка, тис. грн.	651 813	570 083	672 198
Чистий прибуток/збиток, тис. грн.	(152 766)	(122 423)	(3 558)

Джерело: складено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Аналіз рентабельності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр. наведений в таблиці 2.19.

Таблиця 2.19 – Аналіз рентабельності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,250	-0,199	-0,006	20,18	97,09
Коефіцієнт рентабельності необоротних активів	-0,429	-0,465	-0,019	-8,37	95,84
Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	-0,597	-0,349	-0,008	41,57	97,63
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,392	-0,452	-0,016	-15,28	96,54
Коефіцієнт рентабельності операційних витрат	-0,181	-0,140	-0,005	22,92	96,56
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,234	-0,215	-0,005	8,37	97,54

Джерело: розраховано автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Наведені в таблиці 2.19 дані свідчать про збитковість діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" протягом досліджуваного періоду. Проте динаміка показників, за виключенням показників рентабельності необоротних активів та власного капіталу, є зростаючою, що характеризує в цілому покращення управління прибутковістю підприємства протягом періоду.

Позитивною ознакою є зростаюча динаміка рентабельності активів та оборотних активів, що за умови збільшення масштабів підприємства, особливо враховуючи зміну структури активів в бік зростання в ній частки поточних активів, свідчить не тільки про екстенсивний економічний розвиток підприємства, а й про інтенсивний, адже темп зростання фінансового результату перевищує темп нарощування активів підприємства.

Збільшення протягом періоду показника рентабельності операційних витрат свідчить про зростання ефективності управління операційною діяльністю, тоді як про зростання ефективності загального управління господарською діяльністю свідчить додатна динаміка показника рентабельності діяльності.

Що стосується коефіцієнта рентабельності необоротних активів, то його значення в 2019 році зменшилось на 8,37% та становило -0,465. Це пояснюється перевищенням темпу зменшення необоротних активів над темпом покращення фінансового результату. В 2019 році менеджмент підприємства вирішив зменшити кількісну та якісну складову нематеріальних активів, що використовуються в процесі господарської діяльності підприємства, що було викликано потребою у проведенні антикризових заходів з метою недопущення суттєвого погіршення фінансових результатів та появи кризових явищ, результатом чого стало заміщення дороговартісного програмного забезпечення більш дешевими аналогами. В 2020 році показник рентабельності необоротних активів зріс на 95,84% та становив -0,019, що пояснюється покращенням фінансового результату діяльності підприємства та свідчить про зростання ефективності використання необоротних активів.

Аналогічною динаміці рентабельності необоротних активів була динаміка рентабельності власного капіталу. В 2019 році значення показника зменшилось на 15,28% та становило -0,452. Це пояснюється перевищенням темпу зменшення власного капіталу над темпом зменшення збитків підприємства та свідчить про погіршення управління коштами власників. Проте в 2020 році показник рентабельності власного капіталу зріс на 96,54% та склав -0,016.

2.3. Оцінка організації та ефективності управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є національним інформаційно-аналітичним телеканалом, метою діяльності якого є забезпечення конституційних прав громадян на свободу думки та свободу слова, отримання повної, достовірної, неупередженої та оперативної інформації, а також відкрите і вільне обговорення суспільних питань, а отже, на відміну від "класичних" суб'єктів господарювання, головна мета функціонування ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" не полягає в отриманні економічних вигід та покращенні добробуту його власників, однак телеканал функціонує на правових засадах підприємницького товариства, що автоматично робить економічну складову невід'ємною частиною його діяльності. В той же час з метою реалізації цілі свого функціонування ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" потребує достатнього фінансування діяльності, що вимагає від нього належної уваги забезпеченню економічної ефективності. Тому з метою отримання позитивних результатів діяльності та забезпечення сталого розвитку в перспективі підприємству важливо прогнозувати рівень його фінансово-економічного стану і, зокрема, прибутковості [25].

Управління прибутковістю підприємства – це безперервний систематизований процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, направлених на збільшення маси та ефективності використання прибутку відповідно із можливостями внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства [25]. Тому управління прибутковістю зводиться до процесу управління прибутком, що являє в собі систему, яка забезпечує прийняття та реалізацію управлінських рішень, які направлені на зростання величини прибутку та його ефективного використання [17].

Система управління ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" являє в собі упорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів, які відрізняються своїми функціональними цілями, діють автономно та спрямовані на досягнення основної мети, елементом якої є система управління прибутком, яка відповідає генеральній стратегії розвитку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" та органічно інтегрується із загальною системою управління

підприємством, забезпечуючи розробку альтернатив та вибір оптимального рішення з урахуванням тактичних та стратегічних шляхів розвитку суб'єкта господарювання.

Система управління прибутком ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є доволі гнучкою, адже здатна швидко відреагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища та адаптуватись під них, що є вкрай важливою її характеристикою, враховуючи мінливість ринкового середовища підприємства та швидкість розвитку науково-технічного прогресу.

Враховуючи те, що управління процесом формування прибутку виражається через цілеспрямований вплив на господарські операції підприємства, система управління прибутком ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" характеризується здатністю охопити усі аспекти господарської діяльності.

Механізм управління прибутком ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є моделлю дій з досягнення цілей щодо формування, розподілу та використання прибутку з метою забезпечення ефективності діяльності та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Механізм управління процесом формування прибутку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" поданий в таблиці 2.20.

Модель управління прибутком є індивідуальною для кожного господарюючого суб'єкта та формується під впливом специфіки ринкового середовища підприємства, а також його фінансового-господарського стану та особливостей функціонування, проте в кожній моделі використовується набір універсального інструментарію з управління прибутком.

Визначення стратегії управління є основним елементом організації та реалізації концепції управління прибутком суб'єкта господарювання, адже за допомогою неї формуються кількісна оцінка критеріїв, які виконують дві важливі функції: по-перше, дозволяють визначити рівень управління прибутком підприємства, а по-друге, є результуючими орієнтирами процесу діяльності, адже їх досягнення забезпечує реалізацію завдань та досягнення цілей генеральної стратегії розвитку підприємства. Отже, наявність стратегії управління прибутком дозволяє

первинно сформувати та в подальшому модифікувати модель управління прибутком відповідно до актуальних цілей розвитку підприємства та специфіки його діяльності.

Таблиця 2.20 – Механізм управління процесом формування прибутку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Механізм управління процесом формування прибутку				
Ресурси управління	Нормативно-правове забезпечення	Функції управління	Інформаційне забезпечення	Фактори управління
<ul style="list-style-type: none"> - матеріальні; - фінансові; - організаційний потенціал; - соціальний потенціал 	<ul style="list-style-type: none"> - Конституція України; - закони України; - укази Президента; - рішення ВРУ і постанови КМУ; - статут підприємства; - інструкції; - норми і нормативи; - стандарти тощо 	<ul style="list-style-type: none"> - прогнозування і планування; - збір і аналіз інформації; - підготовка і прийняття управлінських рішень; - організація; регулювання і координація; - стимулювання і оптимізація; - контроль і оцінка результатів 	<ul style="list-style-type: none"> - фінансова звітність підприємства; - дані бухгалтерського обліку; - внутрішні звіти структурних одиниць і відділів; - дані Держкомстату; - Інтернет та засоби масової інформації 	<ul style="list-style-type: none"> - елементи об'єкту та їх взаємозв'язки, які піддаються управлінському впливові задля досягнення поставлених цілей.
Критерії управління	Принципи управління	Цілі управління	Важелі управління	Методи управління
<ul style="list-style-type: none"> - фінансовий результат; - обсяги реалізації; - собівартість; - рентабельність. 	<ul style="list-style-type: none"> - системність; - інтегрованість; - достовірність; - ефективність; - відповідність цілям підприємства; - досяжність 	<ul style="list-style-type: none"> - максимізація маси прибутку; - забезпечення сталого розвитку 	<ul style="list-style-type: none"> - прибуток; - дохід; - ціна; - амортизаційні відрахування; - інвестиції; - організація діяльності; - стимулювання та мотивація 	<ul style="list-style-type: none"> - планування; - економічний аналіз; - економічне стимулювання; - цінова політика; - податкова політика

Джерело: складено автором на основі [96]

Важливими критеріями, які необхідно обов'язково враховувати у процесі формування стратегії управління прибутком підприємства, є базова економічна стратегія та стадія життєвого циклу суб'єкта господарювання [97]. Етапом життєвого циклу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є зростання, тому ключові орієнтири в процесі формування стратегії управління прибутком наступні:

— зростання рівня якості прибутку в розрізі процесів його формування, розподілу та використання;

- забезпечення стійкого зростання прибутковості;
- забезпечення конкурентоспроможності та життєздатності підприємства;
- досягнення довгострокових цілей розвитку підприємства.

Процес розробки стратегії управління прибутком ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" поділяється на певні послідовні етапи (рис. 2.12).

Перший етап розробки стратегії управління прибутком являє в собі кількісне затвердження стратегічних цілей, що виражається у визначенні цільового фінансового результату, який підприємство планує отримати за підсумками діяльності. Зазвичай цільовий фінансовий результат визначається відповідно до генеральних стратегічних цілей розвитку, очікуваної ринкової кон'юнктури та потенційних можливостей підприємства.

На другому етапі визначаються обсяги реалізації, які, як передбачається, будуть достатніми для отримання попередньо визначеного цільового фінансового результату за відповідного рівня витрат.

Третій етап передбачає узгодження запланованого обсягу реалізації з прогнозним обсягом ринкового попиту на послуги телеканалу, що визначається на підставі відповідних маркетингових досліджень. Окрім визначення обсягу прогнозного попиту маркетингові дослідження забезпечують формування цінової політики ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", що є четвертим етапом розробки стратегії управління прибутком. На цьому етапі визначаються оптимальні ціни на послуги телеканалу. На п'ятому етапі визначається ресурсний потенціал підприємства – відбувається пошук шляхів забезпечення необхідного рівня витрат та визначаються резерви для стабільної діяльності у разі виникнення суттєвих змін ринкового середовища. Третій, четвертий та п'ятий етапи розробки стратегії управління прибутком є визначальними з точки зору прибутковості діяльності, адже на даних етапах формується подальша концепція економічного функціонування підприємства та від правильності її визначення напряду залежить досягнення необхідного рівня прибутковості в майбутньому.

Шостий етап передбачає оцінювання стратегії на предмет відповідності потенціалу підприємства і у разі її неспроможності забезпечити досягнення визначених стратегічних цілей вони переглядаються, що автоматично повертає процес розробки стратегії на перший або другий етап в залежності від тих чинників, які унеможливають досягнення цільових результатів. Сьомий етап – це безпосередньо прийняття стратегії з подальшою організацією поточного контролю за її виконанням.



Рисунок 2.12 – Етапи розробки стратегії управління прибутком ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Джерело: розроблено автором

Як вже зазначалось раніше, управління процесом формування прибутку виражається через вплив на господарські операції, що формують прибуток, тому система управління прибутком ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" включає наступні взаємопов'язані блоки:

1. Управління доходами. Включає в себе фінансову політику, а також методи та інструменти забезпечення необхідного рівня доходів та пошуку шляхів їх підвищення.

2. Управління витратами. Включає в себе механізми забезпечення необхідного рівня витрат та пошуку шляхів зниження собівартості реалізації і витрат на обслуговування виробництва.

3. Управління розподілом прибутку. Виконує функції з визначення оптимальної структури розподілу коштів на поточні зобов'язання перед державою, виплату дивідендів власникам та формування відповідних фондів для власного використання.

З метою оцінки організації та ефективності управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" варто проаналізувати відповідні кількісні критерії, що дозволяють визначити, класифікувати, оцінити та охарактеризувати управління прибутком підприємства. Одним з основних таких критеріїв є фінансовий результат діяльності. Його аналіз дозволяє визначити рівень ефективності управління доходами та витратами підприємства з метою збільшення маси прибутку та підвищення рентабельності діяльності [98]. В таблиці 2.21 наведено аналіз формування фінансового результату ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2020 рр..

Таблиця 2.21 – Аналіз формування фінансового результату ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Темп приросту 2019/2018, %	Темп приросту 2020/2019, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	651 813	570 083	672 198	-12,54	17,91
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	(594 361)	(30 994)	(49 784)	94,79	-60,62
Валовий: прибуток/збиток, тис. грн.	57 452	539 089	622 414	838,33	15,46
Інші операційні доходи, тис. грн.	32 556	183 603	64 144	463,96	-65,06
Адміністративні витрати, тис. грн.	(82 260)	(72 187)	(86 456)	12,25	-19,77
Витрати на збут, тис. грн.	(65 720)	(26 489)	(31 551)	59,69	-19,11

Продовження таблиці 2.21

Інші операційні витрати, тис. грн.	(100 370)	(746 435)	(572 566)	-643,68	23,29
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток/збиток, тис. грн.	(158 342)	(122 419)	(4 015)	22,69	96,72
Інші доходи, тис. грн.	6 257	684	1 326	-89,07	93,86
Інші витрати, тис. грн.	(637)	(688)	(869)	-8,01	26,31
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток/збиток, тис. грн.	(152 722)	(122 423)	(3 558)	19,84	97,09
Витрати (дохід) з податку на прибуток, тис. грн.	-	-	-	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток/збиток, тис. грн.	(152 722)	(122 423)	(3 558)	19,84	97,09

Джерело: складено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Отже, хоча підприємство протягом періоду отримувало збиток, проте абсолютне значення його поступово зменшувалось, що свідчить про покращення управління господарською діяльністю. В 2019 році збиток підприємства зменшився на 19,84%, що відбулось за рахунок суттєвого зростання інших операційних доходів (+463,96%) та оптимізації операційних витрат підприємства – адміністративні витрати зменшились на 12,25%, а витрати на збут на 59,69%. Як зазначалось раніше, в 2019 році змінилась облікова політика підприємства, внаслідок чого частина його витрат, яка в попередніх періодах класифікувалась як собівартість реалізації, з 2019 року почала визнаватись у фінансовій звітності як інші операційні витрати, що унеможливило порівняння їх значень між собою за періоди, в яких використовувались різні принципи, методи та процедури обліку. В 2020 році збиток зменшився на 97,09% у порівнянні з 2019 роком. Це відбулось в основному за рахунок зростання чистого доходу від реалізації (+17,91%), а також зменшення інших операційних витрат (-23,29%) та збільшення інших доходів (+93,86%), рівень позитивного впливу яких суттєво перевищував рівень негативного впливу на формування прибутку, якого завдали зменшення інших операційних доходів (-65,06%), зростання адміністративних (+19,77%), збутових (+19,11%) та інших (+26,31%) витрат. Для наочності на рисунку 2.13 наведена динаміка результатів діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2020 рр..

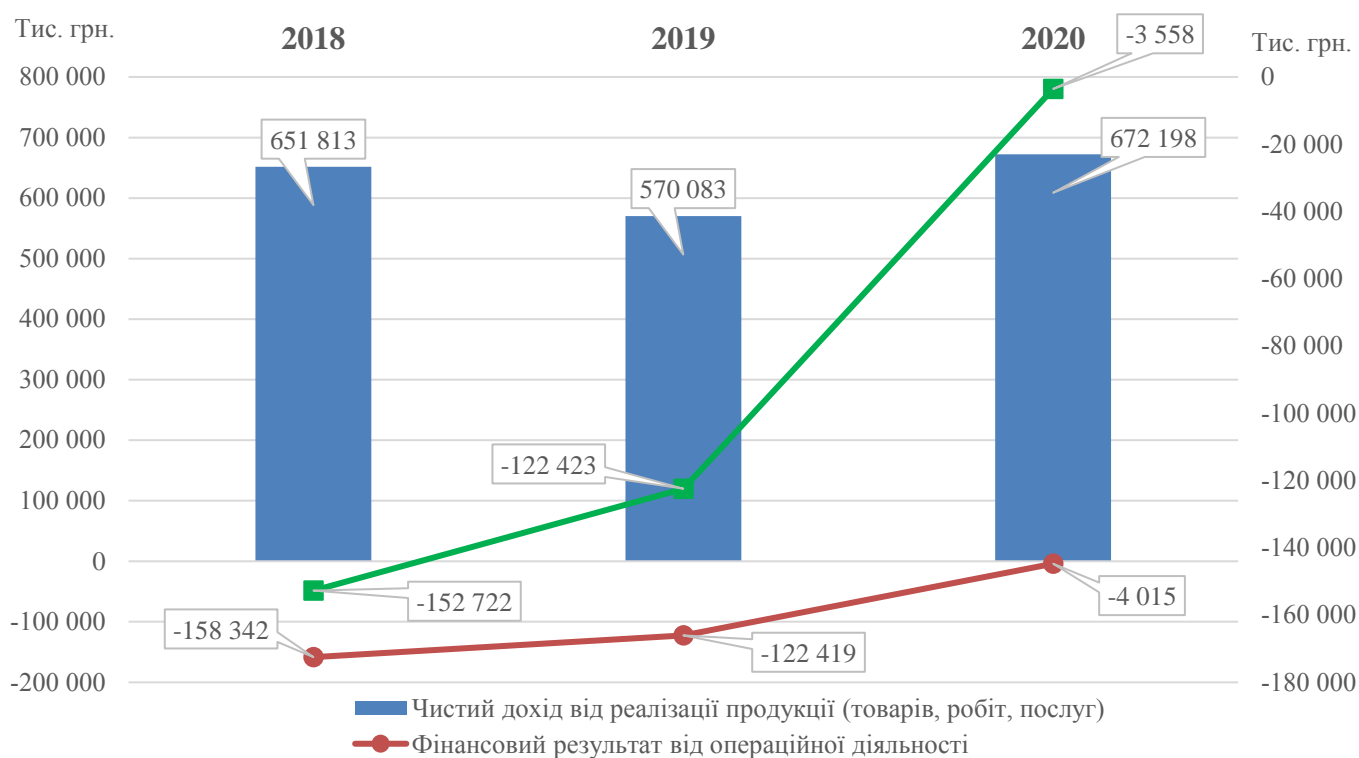


Рисунок 2.13 – Динаміка результатів діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Джерело: складено автором на підставі фінансової звітності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Як зазначалось в розділі 1.3 даної роботи, оцінка управління процесом формування прибутковості полягає в оцінці управління основною діяльністю підприємства, а саме в оцінці її основних аспектів. В таблиці 1.3 наведені показники, комплексний аналіз яких дозволяє оцінити рівень управління основною діяльністю, а отже й рівень управління прибутковістю підприємства. З метою визначення рівня управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" під основною діяльністю розуміється саме його економічна діяльність, адже та діяльність, що юридично є основною для підприємства, приймає лише опосередковану участь у процесі одержання економічних вигід. В таблиці 2.22 наведений аналіз ефективності управління основною діяльністю підприємства.

Таблиця 2.22 – Аналіз ефективності управління ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2019/18	2020/19
<i>Показники ефективності використання основних фондів</i>					
Фондовіддача	5,288	4,342	4,481	-0,946	0,139
Фондомісткість	0,047	0,058	0,056	0,011	-0,002

Продовження таблиці 2.22

Фондоозброєність, тис. грн./особу	91,133	80,275	95,911	-10,858	15,636
Рентабельність основних фондів	-1,239	-0,932	-0,024	0,307	0,908
<i>Показники ефективності використання трудових ресурсів</i>					
Продуктивність праці, тис. грн./особу	652	570	672	-82	102
Трудомісткість, год./грн.	1,16	1,44	1,21	0,28	-0,23
Рентабельність праці	-1,30	-1,27	-0,03	0,03	1,24
<i>Показники ефективності використання активів</i>					
Коефіцієнт оборотності активів	1,065	0,928	1,095	-0,137	0,167
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,546	1,624	1,588	-0,922	-0,036
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,289	2,969	3,224	1,32	0,255
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	85,110	122,948	113,226	37,838	-9,722
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,681	1,798	1,797	-1,883	-0,001
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	99,154	203,012	203,120	103,86	0,108
Показник відносного вивільнення оборотних коштів, тис. грн.	1 832	127 208	9 299	+125 377	-117 909
<i>Показники рентабельності</i>					
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,250	-0,199	-0,006	0,051	0,193
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,392	-0,452	-0,016	0,060	0,436
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,234	-0,215	-0,005	-0,019	0,210

Джерело: розраховано автором на підставі фінансової звітності та даних бухгалтерського обліку ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Отже, враховуючи дані, що наведені в таблиці 2.22, зробимо висновки щодо ефективності управління кожним з аспектів основної діяльності.

Ефективність управління основними фондами в 2019 році погіршилась, про що свідчить динаміка показників ефективності їх використання – зменшення фондоддачі (-0,946) та фондоозброєності (-10,858 тис. грн./особу), а також зростання фондомісткості (+0,011). Це вказує на недовикористання виробничого потенціалу та зменшення забезпеченості підприємства основними засобами. Проте в 2020 році внаслідок зміни генеральної стратегії розвитку підприємству вдалось покращити результати діяльності, що в свою чергу вплинуло на зростання ефективності управління основними засобами – зросли фондоддача (+0,139) та фондоозброєність (+15,636 тис. грн./особу), а фондомісткість зменшилась (-0,002).

Незважаючи на таку нерівномірність управління, рентабельність основних фондів протягом періоду збільшувалась, що пояснюється перевищенням темпів зростання фінансового результату підприємства на темпом зростання основних засобів та вказує на підвищення прибутковості виробничих фондів. Для наочності динаміка показників ефективності використання основних фондів наведена на рисунку 2.14.

Динаміка показників продуктивності (-82 тис. грн./особу) та трудомісткості (+0,28 год./грн.) в 2019 році свідчить про погіршення управління трудовими ресурсами підприємства. Причиною цього стали одночасні зростання кількості персоналу та зменшення обсягів реалізації. Проте в 2020 році продуктивність праці зросла (+102 тис. грн./особу) та становила 672 тис. грн./особу, що є найбільшим значенням за період. Відповідно до показника продуктивності праці в 2020 році зменшилась трудомісткість (-0,23). Рентабельність праці протягом періоду збільшувалась, що вказує на покращення прибутковості його діяльності. На рисунку 2.15 представлена динаміка показників ефективності управління трудовими ресурсами.

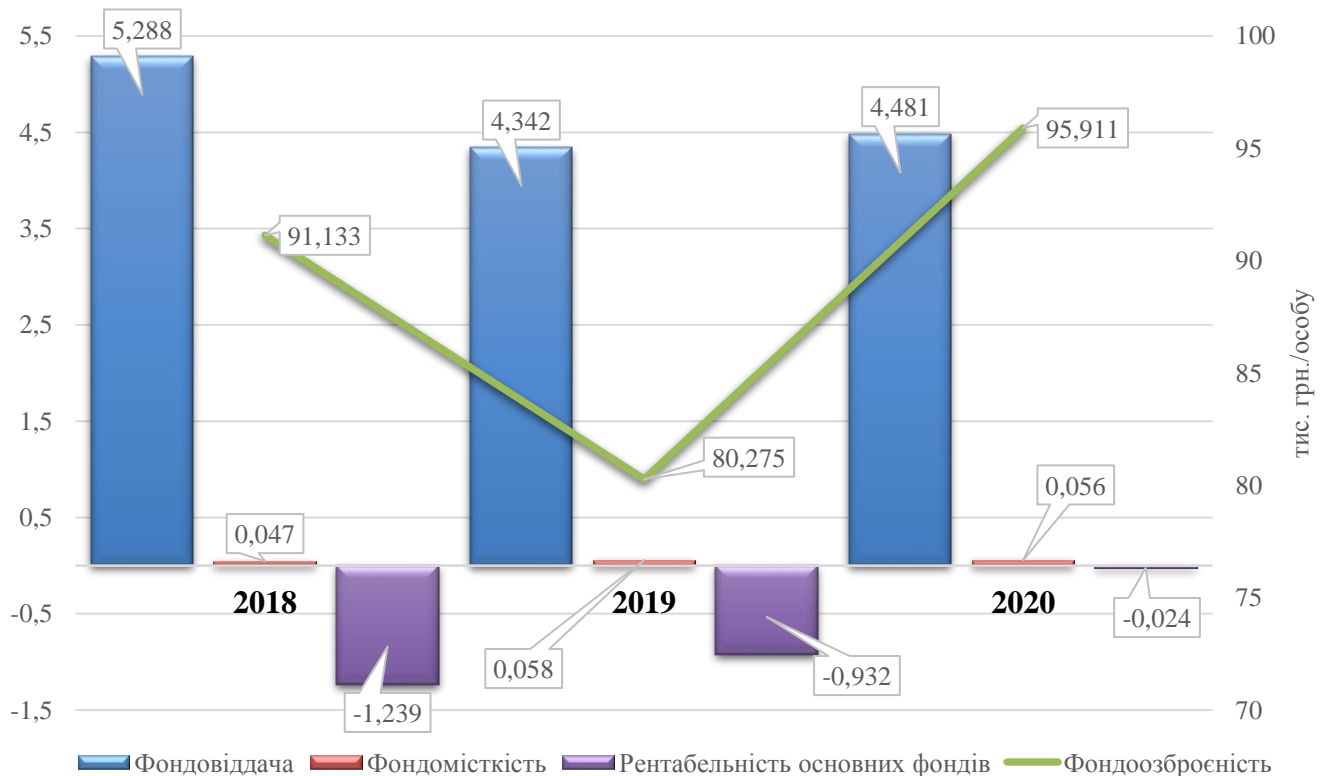


Рисунок 2.14 – Динаміка показників ефективності використання основних засобів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Джерело: складено автором

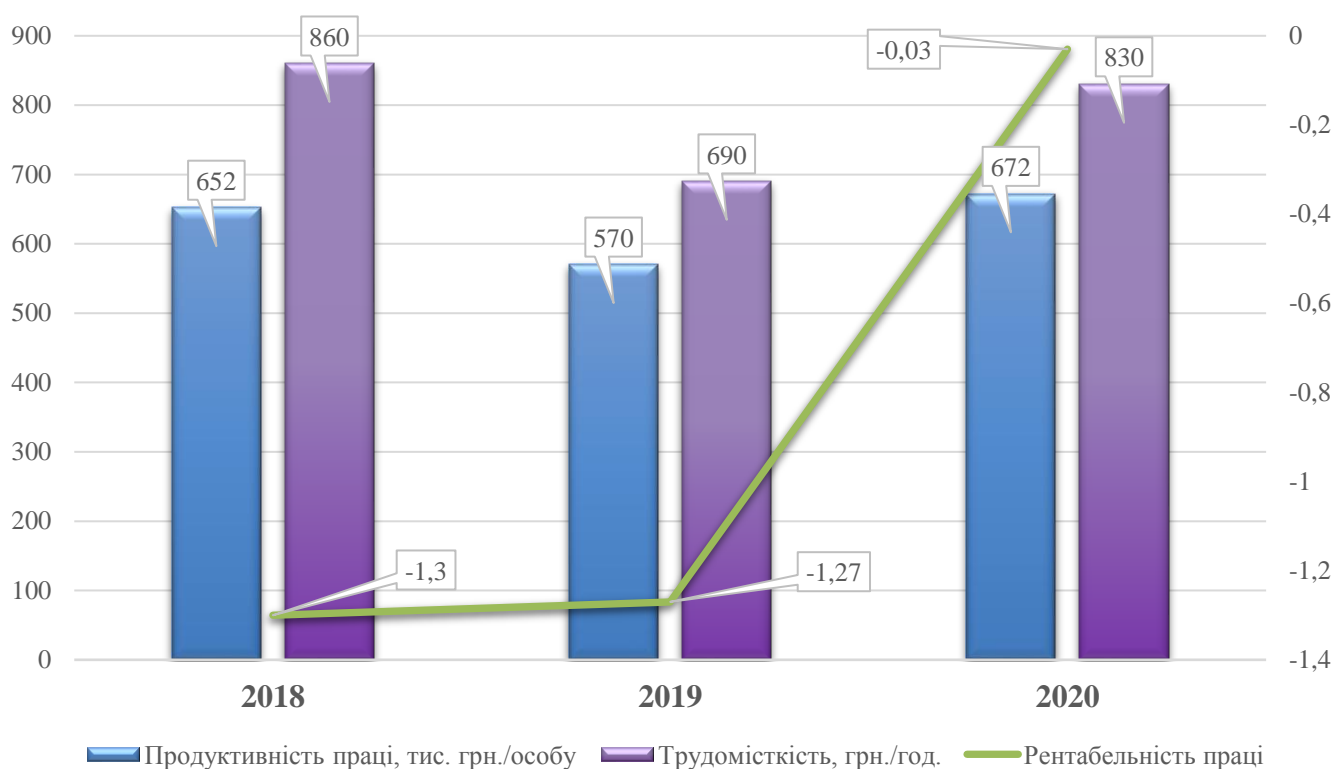


Рисунок 2.15 – Динаміка показників ефективності використання трудових ресурсів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Джерело: складено автором

Розглядаючи динаміку показників ефективності управління активами підприємства, варто відзначити поступове зменшення коефіцієнта оборотності оборотних активів, що за інших рівних умов свідчить про погіршення політики управління оборотними коштами, однак враховуючи зміну структури активів з 2019 року в бік перевищення частки оборотних активів над часткою необоротних активів та поступове поліпшення фінансових результатів діяльності протягом періоду можна зробити висновок, що ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" вдалось оптимізувати структуру активів відповідно до галузевих потреб, що призвело до зростання прибутковості його діяльності. Нарощування оборотних активів пояснює відповідні значення показника абсолютного вивільнення оборотних коштів (127 209 тис. грн. в 2019 році та 9 299 тис. грн. в 2020 році) і вказує на суттєве зростання потреби підприємства в оборотних коштах. Негативною ознакою є зменшення протягом періоду коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, адже вказує на зростання ризиків погіршення прибутковості в середньостроковій перспективі. На рисунку 2.16 представлена динаміка показників ефективності управління активами підприємства.

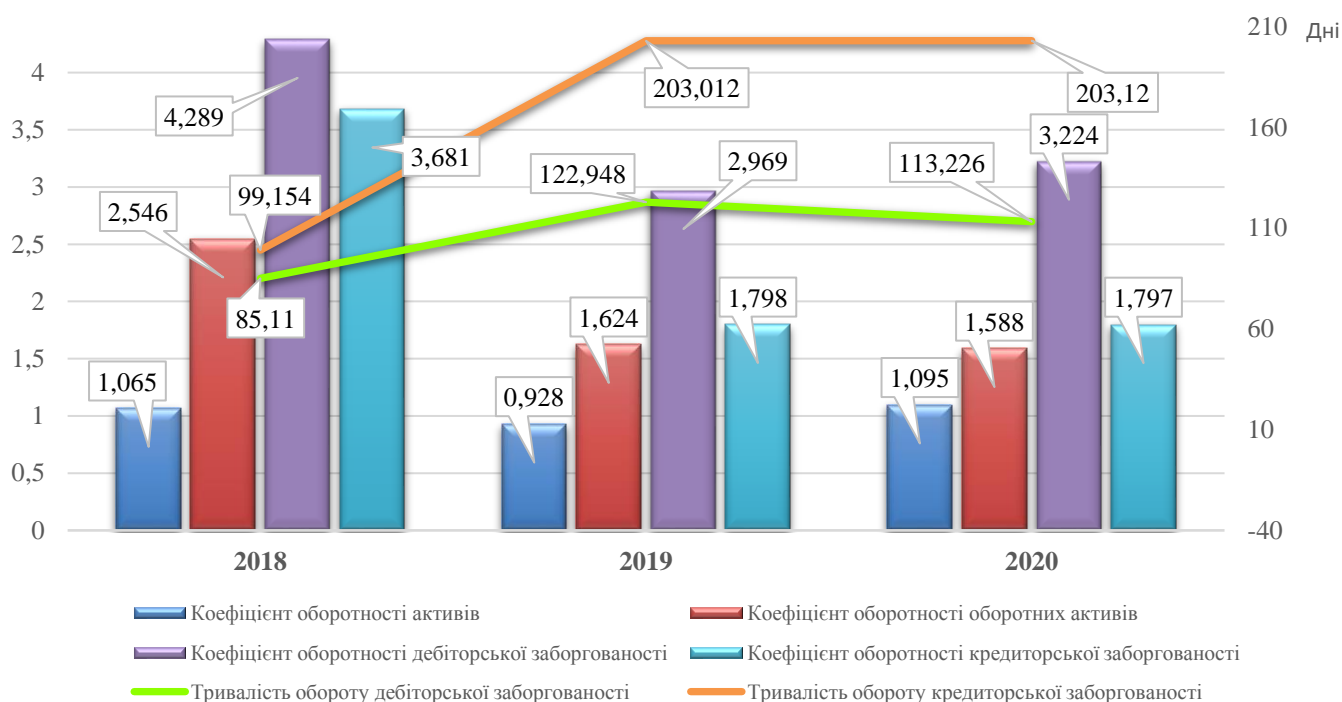


Рисунок 2.16 – Динаміка показників ефективності управління активами ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Джерело: складено автором

Отже, підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що в 2019 році погіршилась ефективність управління основною діяльністю, про що свідчить динаміка показників ефективності управління її складовими. Однак рівень збитковості в той же час зменшується, про що свідчить зростання показників рентабельності активів та рентабельності діяльності. Це вказує на те, що джерела покращення фінансового результату ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" в 2019 році не мають прямого зв'язку із основною діяльністю підприємства. В 2020 році спостерігається одночасне покращення управління основною діяльністю підприємства та суттєве зростання показників рентабельності, що дає підстави стверджувати, що підвищення рівня управління прибутковістю відбулось в тому числі за рахунок оптимізації виробничих процесів. Від'ємні значення показників рентабельності протягом періоду (рис. 2.17) свідчать про збитковість підприємства, однак зростання рентабельності активів та рентабельності діяльності характеризує поступове покращення політики управління прибутковістю діяльності підприємства. Зменшення рентабельності власного капіталу в 2019 році пояснюється перевищенням

темпу зменшення власного капіталу підприємства над темпом покращення фінансових результатів.

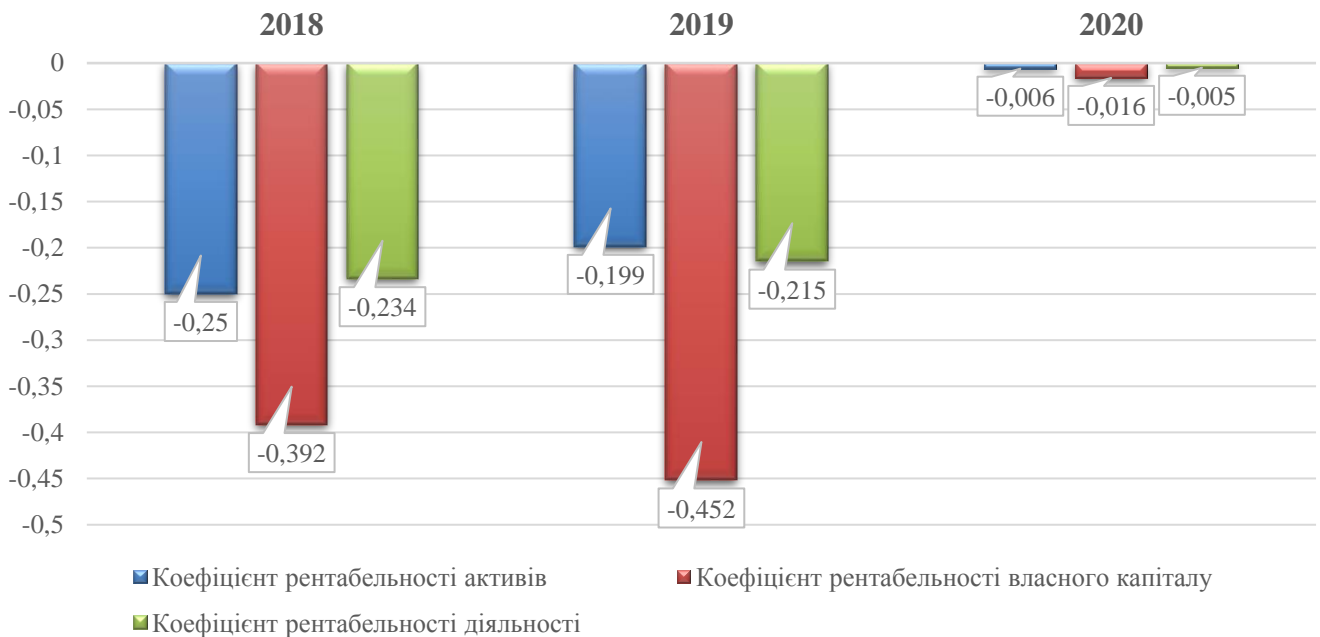


Рисунок 2.17 – Динаміка показників рентабельності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018-2020 рр.

Джерело: складено автором

З метою доповнення інформації щодо оцінки управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" визначимо рівень потенційного визнання підприємства банкрутом (табл. 2.23). Задля визначення ймовірності банкрутства використаємо модель Савицької, адже в ній для розрахунку ймовірності банкрутства використовують, по-перше, показники, що характеризують прибутковість, а по-друге, показник співвідношення оборотних та необоротних активів, що забезпечує врахування впливу структури активів на потенційну загрозу банкрутства, що при тих змінах, які відбулись в структурі активів підприємства протягом періоду, є вагомим чинником вибору саме даної моделі. Формула для розрахунку (1.25) та шкала оцінювання (табл. 1.5) наведені в розділі 1.3 даної роботи.

Таблиця 2.23 – Ймовірність банкрутства ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2020 рр.

Показник	2018	2019	2020
<i>Початкові дані</i>			
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом	0,075	0,083	0,119

Продовження таблиці 2.23

Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів	0,876	2,109	2,613
Коефіцієнт оборотності активів	1,051	0,938	1,083
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,250	-0,199	-0,006
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,500	0,380	0,360
<i>Розрахункові дані</i>			
Z	15,154	30,830	37,903

Джерело: розраховано автором

Отже, як видно з таблиці 2.23, протягом періоду інтегральний показник $Z > 8$, що вказує на відсутність ризику банкрутства. Його зростаюча динаміка підтверджує оптимізацію структури активів та покращення ефективності управління підприємством, однак незважаючи на такі тенденції ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" функціонує неприбутково та не використовує увесь наявний виробничо-господарський потенціал з метою поліпшення результатів своєї діяльності, що в довгостроковій перспективі несе в собі ризики суттєвого погіршення фінансового стану та появи кризових явищ і вимагає пошуку шляхів та резервів покращення прибутковості.

2.4. Оцінювання впливу чинників на процес управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Загострення конкурентної боротьби вимагає від менеджменту суб'єктів господарювання використовувати в процесі управління сучасні методи економіко-математичного моделювання з метою забезпечення розробки та прийняття ефективних управлінських рішень, в тому числі направлених на управління прибутковістю.

Для успішного управління прибутковістю необхідно щоби система управління нею включала в себе економіко-математичну модель, яка здатна максимально точно описати господарські процеси, що відбуваються на підприємстві, з урахуванням

особливостей його діяльності. Дані, отримані за допомогою такою моделі, слугуватимуть основою для прийняття управлінських рішень.

Для оцінювання впливу чинників на процес управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" використаємо метод факторного аналізу, а саме метод головних компонент, адже він дозволяє створити модель певного явища, яка спрощує його структуру, зберігаючи при цьому його властивості, та визначити неявну залежність між його ознаками.

Головна ідея методу полягає в об'єднанні декількох корельованих змінних в одну, яка представлятиме собою лінійну комбінацію вихідних змінних. Метою методу є дослідження внутрішньої структури досліджуваної системи величин шляхом виявлення невеликого числа чинників, які пояснюють мінливість і взаємозв'язок величин [99]. Дані для проведення факторного аналізу наведені в таблиці 2.24.

Таблиця 2.24 – Початкові дані ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" для проведення факторного аналізу

Показник	Рік		
	2018	2019	2020
Чиста виручка, тис. грн.	651 813	570 083	672 198
Інші операційні доходи, тис. грн.	41 109	183 603	64 144
Адміністративні витрати, тис. грн.	(82 306)	(72 187)	(86 456)
Витрати на збут, тис. грн.	(28 449)	(26 489)	(31 551)
Інші операційні витрати, тис. грн.	(691 250)	(746 435)	(572 566)
Інші доходи, тис. грн.	6 257	684	1 326
Інші витрати, тис. грн.	(637)	(688)	(869)
Нематеріальні активи, тис. грн.	262 897	171 389	124 032
Основні засоби, тис. грн.	30 103	35 487	39 524
Запаси, тис. грн.	41 935	55 085	62 795
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	170 266	213 793	203 249
Гроші та їх еквіваленти, тис. грн.	74 341	52 140	58 984
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	262 847	371 309	376 840
Амортизація, тис. грн.	308 187	220 587	148 674
Фонд оплати праці, тис. грн.	117 869	96 219	104 652
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	346	375	370
Кількість ведучих, осіб	22	29	26
Кількість технічних працівників, осіб	91	112	108
Кількість працівників комерційного відділу, осіб	16	12	13
Коефіцієнт плинності кадрів	0,05	0,17	0,06
Загальна кількість передач, шт.	37	41	49

Продовження таблиці 2.24

Загальний хронометраж наданих послуг, тис. грн.	521 000	472 500	514 000
Середня вартість секунди послуги, тис. грн.	1,10	1,19	1,28
Середнє значення показника RAT, %	0,57	0,48	0,56
Середнє значення показника SHR, %	2,01	1,90	1,98

Джерело: складено автором

Для виконання розрахунків застосовувалось програмне забезпечення IBM SPSS STATISTICS. При побудові моделі формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" програмою автоматично було визначено дві головні компоненти, які об'єднують в собі кореляційно пов'язані ознаки. Інформація щодо головних компонентів наведена в таблиці 2.25.

Таблиця 2.25 – Результати опису головних компонент

Фактор	Початкові власні значення			Сума квадратів навантажень обертань		
	Усього	% дисперсії	Кумулятивний %	Усього	% дисперсії	Кумулятивний %
1	16,08	64,32	64,32	13,04	52,15	52,15
2	8,92	35,68	100,00	11,96	47,85	100,00

Джерело: розраховано автором

Як видно з таблиці 2.25, власне значення фактору 1 складає 16,08, тоді як фактору 2 – 8,92. Це вказує на те, що кореляційні зв'язки між ознаками та фактором 1 перевищують їх кореляційні зв'язки із фактором 2. Окрім цього, фактор 1 пояснює 64,32% загальної варіативності, тоді як фактор 2 – 35,68%. В таблиці 2.26 наведена матриця навантажень за даними двома факторами.

Таблиця 2.26 – Матриця навантажень

Показник	Фактор 1	Фактор 2
Чиста виручка	-0,541	0,841
Інші операційні доходи	0,791	-0,612
Адміністративні витрати	0,457	-0,890
Витрати на збут	0,107	-0,994
Інші операційні витрати	-0,029	1,000
Інші доходи	-0,991	-0,131
Інші витрати	-0,477	-0,879
Нематеріальні активи	-0,837	-0,547
Основні засоби	0,779	0,628
Запаси	0,819	0,574
Дебіторська заборгованість	1,000	0,003
Гроші та їх еквіваленти	-0,998	0,068
Кредиторська заборгованість	0,961	0,277
Амортизація	-0,762	-0,647

Продовження таблиці 2.26

Фонд оплати праці	-0,987	0,159
Середньооблікова чисельність працівників	0,997	0,075
Кількість ведучих	0,979	-0,203
Кількість технічних працівників	0,998	0,057
Кількість працівників комерційного відділу	-1,000	0,005
Коефіцієнт плинності кадрів	0,742	-0,670
Загальна кількість передач	0,581	0,814
Загальний хронометраж наданих послуг	-0,780	0,626
Середня вартість секунди послуги	0,724	0,690
Середнє значення показника RAT	-0,759	0,651
Середнє значення показника SHR	-0,856	0,517

Джерело: складено автором

Обидва фактори є біполярними, адже мають як позитивні так і негативні коефіцієнти кореляції з ознаками. За даними таблиці 2.26 можна зробити висновок, що отримані фактори важко піддаються інтерпретації, адже більшість ознак мають значний кореляційний зв'язок з обома факторами.

Для отримання розуміння матриці навантажень необхідно провести процедуру обертання. Ціллю обертання є отримання простої структури, де більше значення навантаження кожної ознаки за певним фактором вказує про його належність до структури даного фактору. В таблиці 2.27 наведена матриця повернутих навантажень.

Таблиця 2.27 – Матриця повернутих навантажень

Показник	Фактор 1	Фактор 2
Чиста виручка	0,138	0,990
Інші операційні доходи	0,201	-0,980
Адміністративні витрати	-0,234	-0,972
Витрати на збут	-0,567	-0,824
Інші операційні витрати	0,629	0,777
Інші доходи	-0,837	0,547
Інші витрати	-0,935	-0,356
Нематеріальні активи	-0,991	0,130
Основні засоби	1,000	-0,032
Запаси	0,995	-0,098
Дебіторська заборгованість	0,760	-0,650
Гроші та їх еквіваленти	-0,712	0,702
Кредиторська заборгованість	0,909	-0,417
Амортизація	-1,000	0,006
Фонд оплати праці	-0,645	0,764
Середньооблікова чисельність працівників	0,805	-0,593
Кількість ведучих	0,611	-0,792
Кількість технічних працівників	0,794	-0,608
Кількість працівників комерційного відділу	-0,755	0,656

Продовження таблиці 2.27

Коефіцієнт плинності кадрів	0,126	-0,992
Загальна кількість передач	0,971	0,239
Загальний хронометраж наданих послуг	-0,184	0,983
Середня вартість секунди послуги	0,999	0,051
Середнє значення показника RAT	-0,152	0,988
Середнє значення показника SHR	-0,312	0,950

Джерело: складено автором

Для наочності на рисунку 2.18 наведений графік факторів в повернутому просторі.

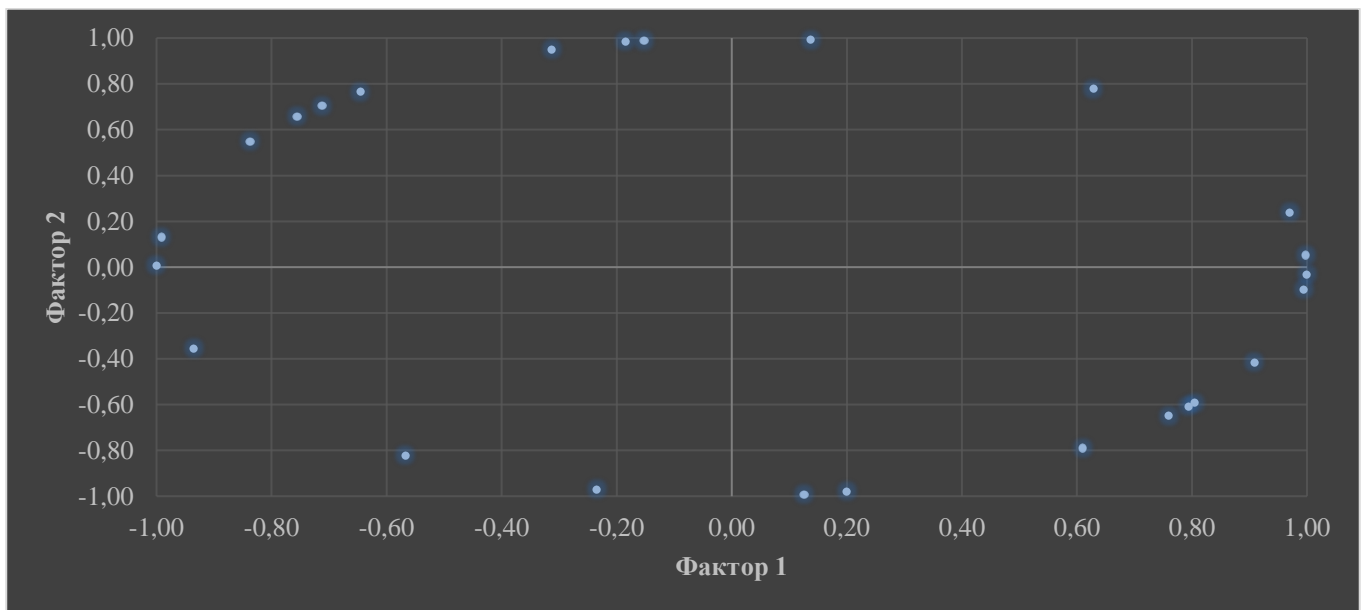


Рисунок 2.18 – Графік факторів в повернутому просторі

Джерело: складено автором

Виходячи з даних таблиці 2.27 робимо висновки, що фактор 1 можна інтерпретувати як "ресурсний", адже фактор має високий кореляційний зв'язок з ознаками, що є інструментами досягнення стратегічних цілей підприємства, тоді як фактор 2 можна інтерпретувати як "дохідний", тому що він відчуває найбільшого впливу з боку ознак, управління якими на підприємстві відбувається з метою покращення його конкурентоспроможності, і, як наслідок, збільшення його дохідності (табл. 2.28).

Таблиця 2.28 – Структура факторів

Ресурсний фактор	Дохідний фактор
Інші доходи	Чиста виручка
Інші витрати	Інші операційні доходи
Нематеріальні активи	Адміністративні витрати
Основні засоби	Витрати на збут

Продовження таблиці 2.28

Запаси	Інші операційні витрати
Дебіторська заборгованість	Фонд оплати праці
Гроші та їх еквіваленти	Кількість ведучих
Кредиторська заборгованість	Коефіцієнт плинності кадрів
Амортизація	Загальний хронометраж наданих послуг
Середньооблікова чисельність працівників	Середнє значення показника RAT
Кількість технічних працівників	Середнє значення показника SHR
Кількість працівників комерційного відділу	
Загальна кількість передач	
Середня вартість секунди послуги	

Джерело: складено автором

На рисунку 2.19 наведена динаміка факторів протягом досліджуваного періоду.

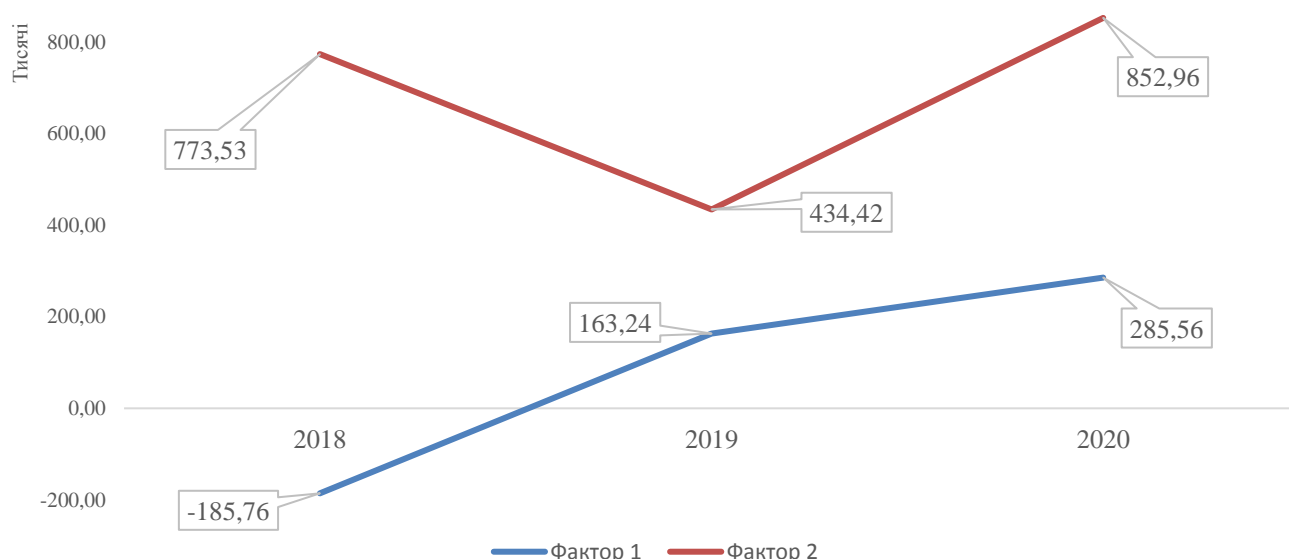


Рисунок 2.19 – Динаміка факторів

Джерело: складено автором

Висновки до розділу 2

Отже, ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є національним інформаційно-аналітичним телеканалом, метою діяльності якого є забезпечення конституційних прав громадян на свободу думки та свободу слова, отримання повної, достовірної, неупередженої та оперативної інформації, відкрите і вільне обговорення суспільних питань.

Функціонування ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" базується на принципах компетентності, об'єктивності та достовірності інформації, гарантування права

кожного громадянина на доступ до неї, вільного висловлювання своїх поглядів та думок, забезпечення ідеологічного і політичного плюралізму, дотримання його працівниками професійної етики та загальнолюдських норм моралі.

Організаційно-правова форма досліджуваного підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю, форма власності – приватна.

Мовлення телеканалу розраховано на аудиторію, яка має активну громадянську позицію, цікавиться політичним життям країни та опікується проблемами національної ідентичності. Ефір телеканалу заповнений контентом різного жанру: інформаційні, інформаційно-аналітичні, суспільно резонансні програми, політичні ток-шоу, а також розважальні та гумористичні проекти.

До складу персоналу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" входять основні працівники, допоміжні працівники, адміністративно-управлінський персонал та працівники, що пов'язані з комерційною діяльністю.

Варто зазначити, що протягом досліджуваного періоду підприємство змінило способи діяльності, про що свідчить структурна зміна активів – зменшується кількість використання в процесі функціонування необоротних активів та збільшується кількість використання поточних, а саме підприємство поступово зменшує використання нематеріальних активів в ході діяльності та переглядає політику управління запасами і кредитну політику з метою формування стабільних відносин з дебіторами. Окрім цього варто відзначити нарощування підприємством виробничого потенціалу у вигляді збільшення основних засобів.

В ході оцінки фінансово-економічного стану ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" був проведений аналіз його господарської діяльності за наступними напрямками:

- аналіз основних фондів;
- аналіз ліквідності та платоспроможності;
- аналіз ділової активності;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз рентабельності.

В ході аналізу основних фондів було визначено, що хоча зношуваність основних засобів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" поступово зменшується, однак значення коефіцієнту зносу залишається високим, що вказує на фізичну та моральну застарілість обладнання. Зношуваність на кінець досліджуваного періоду дорівнювала 75,2%, що свідчить про те, що $\frac{3}{4}$ свого строку корисного використання основні фонди вже "відслужили".

В ході аналізу ліквідності та платоспроможності було визначено, що баланс підприємства не відповідає критеріям абсолютно ліквідного, однак загальний рівень ліквідності та платоспроможності підприємство має високий.

Аналіз ділової активності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" вказує на зміни в рівні ефективності управління активами підприємства, адже в 2019 році спостерігається зменшення оборотності усіх груп активів, що вказує на погіршення управління ними. Проте в 2020 році підприємству вдалось покращити стан ділової активності, однак її рівень все ж залишався меншим від рівня 2018 року, що вказує на погіршення управління активами підприємства протягом періоду.

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" має високий рівень фінансової стійкості в середньостроковій перспективі, однак поточна структура джерел фінансування втілює в собі ризики втрати належної платоспроможності в довгостроковій перспективі.

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" має низький рівень організації та ефективності управління прибутковістю, адже підприємство працює неприбутково, про що свідчать від'ємні протягом періоду показники рентабельності. Однак поступове покращення фінансового результату вказує на вживання заходів з боку підприємства з метою зростання прибутковості – аналіз ймовірності банкрутства, який вказує на поступове зменшення ймовірності банкрутства протягом періоду, опосередковано підтверджує даний факт. В той же час аналіз ефективності управління основною діяльністю визначив наявність значного потенціалу до зростання прибутковості через покращення організації та ефективності управління операційною діяльністю.

Згідно проведеного факторного аналізу прибутковості було визначено, що на процес її формування впливають ознаки, які за кореляційними зв'язками між собою

можна поділити на дві компоненти – ресурсну та дохідну. До ресурсної компоненти входять ознаки, що є інструментами досягнення стратегічних цілей підприємства, тоді як до дохідної – ознаки, управління якими на підприємстві відбувається з метою покращення його конкурентоспроможності, і, як наслідок, збільшення його дохідності.

РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ТОВ "ТЕЛЕКАНАЛ "ПРЯМИЙ" З МЕТОЮ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

3.1. Напрями удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку

Управління прибутковістю підприємства – це безперервний систематизований процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, направлених на збільшення маси та ефективності використання прибутку відповідно із можливостями внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства [25]. Тому удосконалення даного процесу відбувається за рахунок пошуку шляхів та напрямів забезпечення збільшення маси прибутку та зростання його якості.

Наразі проблема забезпечення прибутковості особливо гостро відчувається саме вітчизняними господарюючими суб'єктами, адже поступовий перехід від планової до ринкової економіки, який відбувся в нашій державі, запустив процес перетворення усієї системи економічних відносин в бік лібералізації, одним з об'єктивних наслідків якої стало загострення конкурентної боротьби між вітчизняними підприємствами, яка ще загострюється через світові процеси глобалізації національних економік, адже протягом останніх десятиліть спостерігається зростання присутності іноземних підприємств на вітчизняних ринках, що ускладнює розвиток економіки в країні, тому що вітчизняним підприємствам важко конкурувати з іноземними суб'єктами господарювання, які наразі значно випереджають їх за параметрами науково-технічного та фінансового розвитку, а отже такі умови спонукають вітчизняні підприємства постійно шукати шляхи зростання ефективності функціонування [17].

В силу даних процесів вітчизняні суб'єкти господарювання намагаються приділяти багато уваги покращенню управління процесом формування прибутку – розробляються та впроваджуються нові або удосконалюються існуючі інструменти управління відповідно до сучасних економічних умов діяльності, змінюється загальна

концепція функціонування підприємств у бік важливості забезпечення економічної ефективності діяльності. Такі дії принесли свої плоди, адже незважаючи на ті важкі події, що спіткали Україну протягом останніх років, спостерігається зростання прибутковості діяльності вітчизняних господарюючих суб'єктів, в тому числі і прибутковості підприємств, що функціонують у сфері телевізійного мовлення (рис. 3.1).

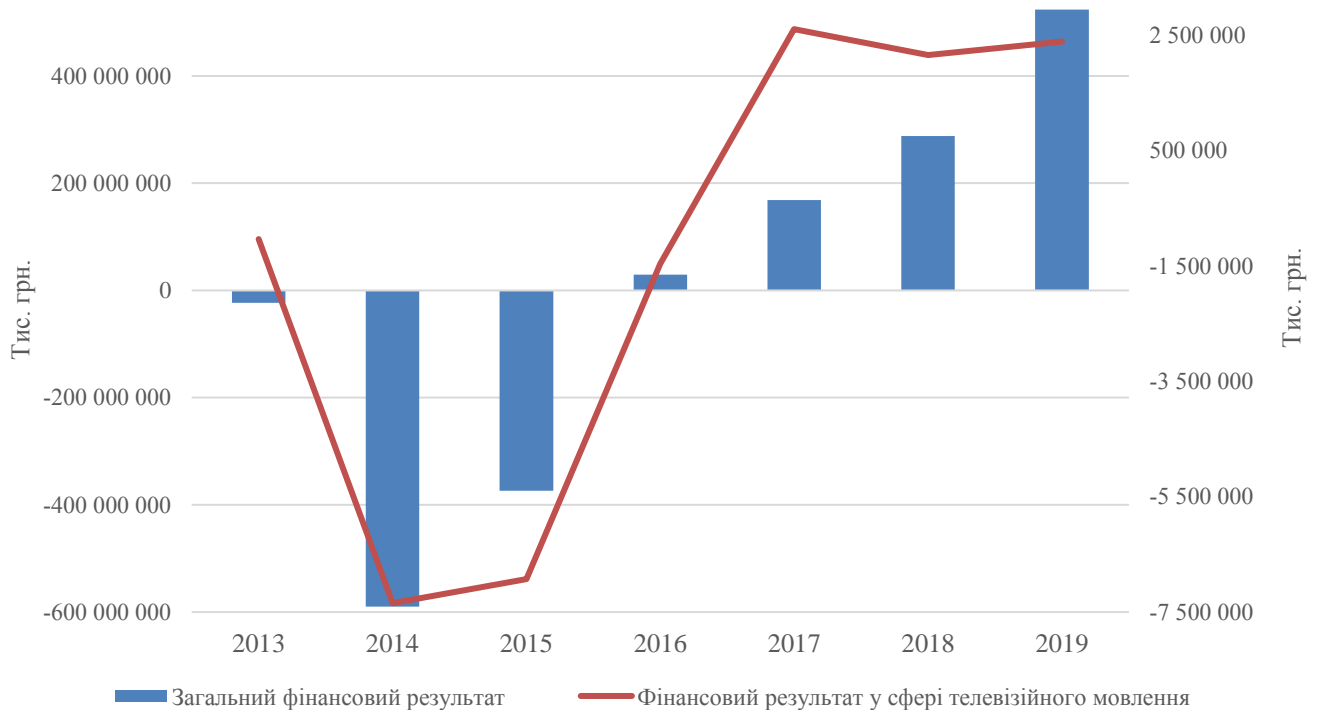


Рисунок 3.1 – Фінансовий результат діяльності підприємств України за 2013-2019 рр.

Джерело: [100]

Суб'єкти господарювання в прагненні до покращення управління формуванням прибутку намагаються забезпечити виконання наступних умов:

- збільшення обсягу прибутку до максимальних показників, відповідних ресурсному потенціалу організації і ринковій кон'юктурі;
- взаємопов'язаності системи управління прибутком і системи управління підприємством в цілому;
- оптимальній відповідності рівня одержуваного прибутку і допустимого рівня ризику;
- високої якості прибутку;

- достатнього рівня доходу на інвестований капітал;
- формування оптимального обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку організації;
- постійного зростання ринкової вартості бізнесу [101].

Визначення шляхів удосконалення управління прибутковістю повинно базуватися на основі аналізу та оцінки внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, які сприяють виявленню внутрішніх резервів зростання прибутку та визначенню орієнтовного його рівня відповідно до ринкової кон'юнктури, а також забезпечують альтернативність та варіативність шляхів зростання прибутковості.

Аналізуючи внутрішнє середовище варто приділити належну увагу визначенню факторів, що завдають значного впливу на прибутковість і фінансовий результат діяльності підприємства, тим паче що врахування потенційних вигід та загроз їх впливів лягають в основу розробки стратегії розвитку та внутрішньої економічної політики. При формуванні стратегічних цілей забезпечення прибутковості врахування факторів впливу сприяє оптимізації структури активів та джерел їх фінансування відповідно до нагальних потреб, забезпечуючи при цьому достатній:

- рівень ліквідності та платоспроможності (здатність підприємства своєчасно відповідати за зобов'язаннями);
- рівень ділової активності (високий рівень ефективності управління активами підприємства);
- рівень рентабельності (проявляється через максимізацію прибутку та мінімізацію витрат для його отримання).

Одночасно на процес формування прибутковості впливають чинники зовнішнього середовища, які включають наступні аспекти:

- ринкові: економічні умови, рівень техніки і технології, структура ринку, рівень платоспроможного попиту;
- адміністративні: важелі державного регулювання, фінансова, грошова-кредитна та податкова системи, механізм розподілу прибутку тощо [102].

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" варто приділити належну увагу механізму управління прибутковістю (рис. 3.2), адже за умови його ефективності можна досягти бажаного рівня прибутковості.

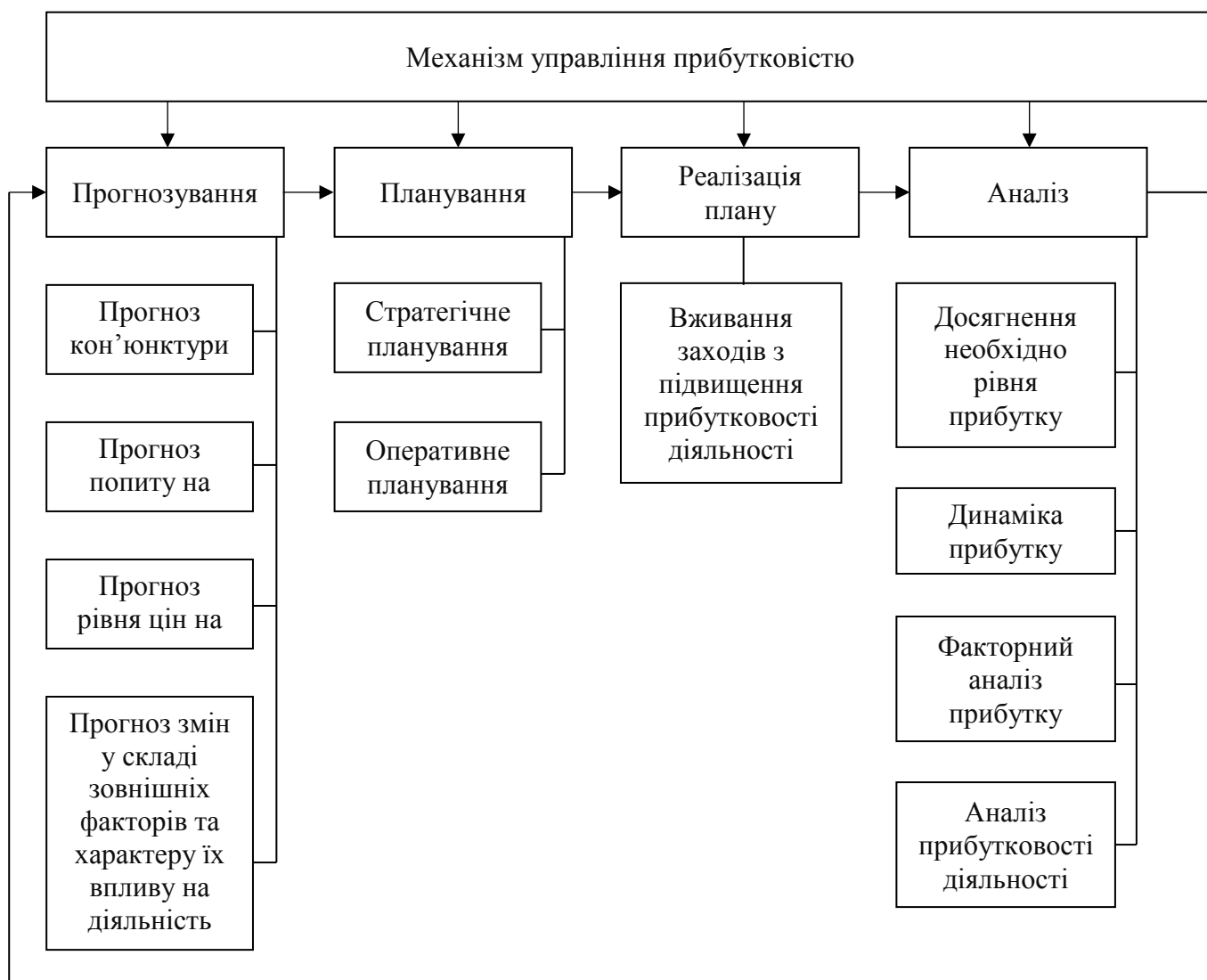


Рисунок 3.2 – Механізм управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Джерело: розроблено автором на основі [102]

З метою покращення прибутковості досліджуваному підприємству необхідно визначити напрями управління, що спрямовані на покращення процесу формування та використання прибутку. Це, насамперед, вимагає виконання комплексу завдань із забезпечення зростання обсягів реалізації, здешевлення виробництва, оптимізації складу і структури активів та джерел їх фінансування, зростання рівня ефективності використання ресурсів, покращення організації діяльності, а також проведення аналізу ринкового середовища та моніторингу конкурентів, покращення

маркетингової політики, впровадження заходів, що направлені на зміцнення позитивного іміджу.

Враховуючи поступове зростання попиту на телевізійні послуги (рис. 3.3) підприємству варто шукати шляхи збільшення обсягів реалізації. Це є виправданим кроком навіть незважаючи на уповільнення економічного розвитку внаслідок пандемії COVID-19, адже наразі в економічній системі спостерігається переорієнтація економічних відносин відповідно до викликів сучасного ринкового середовища, які сприяють поступовому відновленню належних рівнів ділової активності господарюючих суб'єктів та загального ринкового попиту.

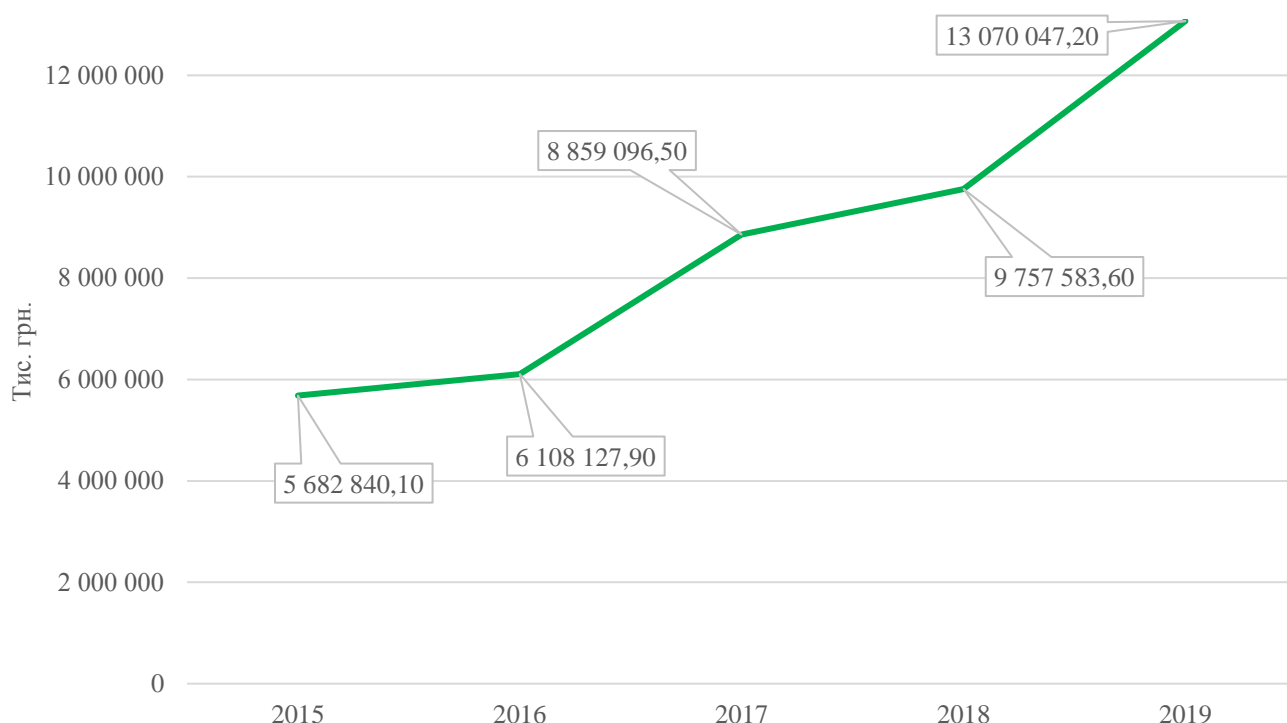


Рисунок 3.3 – Обсяг реалізації у сфері телевізійного мовлення

Джерело: [100]

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою одночасного недопущення падіння рейтингів та забезпечення додатної економічної результативності має постійно знаходити оптимальне співвідношення між трансляціями корисного контенту та комерційних матеріалів, що створює певну обмеженість у задоволенні усього наявного попиту на послуги телеканалу. Тому з метою покращення прибутковості діяльності необхідно провести аналіз асортименту послуг, визначити їх рентабельність та відповідно до прогнозних попиту та рівня цін на них визначити таку

пропорцію ефірного часу, який виділяється під трансляцію комерційних матеріалів, що забезпечить максимальну суму виручки від реалізації за заданого рівня витрат та не завдасть шкоди рейтингам телеканалу.

Як було визначено за результатами фінансово-економічного аналізу, ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" використовує політику активного нарощування виробничого потенціалу, проте його основні фонди наразі зношені на 75%. На балансі підприємства обліковуються необоротні активи, які морально застаріли та не використовуються в процесі діяльності, однак згідно прийнятої на підприємстві облікової політики строк їх корисного використання ще не вичерпався і тому дані об'єкти основних засобів продовжують амортизуватися, що зменшує фінансовий результат діяльності. ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" необхідно продати невикористовуване застаріле оснащення, що забезпечить зростання ефективності використання основних засобів та покращення прибутковості, тим паче що попит є, адже телеканали, що мають статус регіональних або місцевих, використовують в процесі своєї діяльності оснащення подібного технічного рівня. Також підприємству необхідно переглянути облікову політику на предмет зміни облікових оцінок щодо строку корисного використання необоротних активів з метою забезпечення достовірної оцінки господарської діяльності та недопущення викривлень у фінансовій звітності.

В ході оцінки управління прибутковістю підприємства, окрім безпосередньо від'ємної рентабельності діяльності, було визначено наступні його ключові проблеми:

- підприємство не в повній мірі використовує свій виробничо-господарський потенціал;
- підприємство несе ризики втрати належної платоспроможності в довгостроковій перспективі.

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" має постійно вдосконалювати свій медіа контент з метою забезпечення зростання його рейтингів, що в свою чергу сприяє на збільшення його привабливості серед потенційних користувачів послуг

підприємства. Враховуючи популяризацію здорового способу життя та підвищення інтересу до спортивних подій в Україні, підприємству варто розпочати створювати контент спортивного напрямлення, що сприятиме зростанню рейтингів підприємства та розширенню його аудиторії. В зв'язку з цим пропонується створення щотижневої інформаційно-аналітичної телепередачі, що висвітлюватиме актуальні спортивні події з подальшим їх обговоренням у студії разом із запрошеними експертами, а також передбачатиме можливість глядачів виказати власну думку стосовно предмету розмови за допомогою телефонного дзвінка.

Створення нової телепередачі вимагатиме від підприємства певних капіталовкладень та додаткових витрат. Підприємство в достатній мірі володіє фінансовими ресурсами для реалізації даного проекту, тому його реалізація відбуватиметься за рахунок власних сил без залучення зовнішніх джерел фінансування. Однак перед ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" стоїть завдання забезпечення сталого розвитку, що вимагає покращення ефективності діяльності, у зв'язку з чим пропонується залучити довгострокові джерела фінансування діяльності з метою зменшення поточних зобов'язань, що сприятиме покращенню ефективності використання активів, зміцненню фінансової стійкості підприємства в довгостроковій перспективі та покращенню прибутковості діяльності.

3.2. Наукове обґрунтування пропозицій щодо удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є надавачем телевізійних послуг. Джерелами його доходу є:

- трансляція рекламних матеріалів;
- трансляція спонсорських матеріалів;
- ретрансляція сигналу;
- створення сюжетів.

З метою визначення залежності рейтингів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" від часу трансляції в його ефірі рекламних матеріалів необхідно на основі статистичних

даних комерційного відділу підприємства побудувати математичну модель, яка визначатиме вплив додаткової секунди трансляції рекламних матеріалів в ефірі на телевізійні рейтинги. В таблиці 3.1 наведені середньорічні значення показників RAT та SHR, які виступають кількісною оцінкою рейтингів телеканалу, а також річна тривалість трансляції рекламних матеріалів в ефірі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Таблиця 3.1 – Дані для визначення залежності рейтингів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" від часу трансляції в його ефірі рекламних матеріалів

Рік	Показник		
	Річна тривалість трансляції рекламних матеріалів в ефірі, сек.	Середньорічний показник RAT, %	Середньорічний показник SHR, %
2015	780 000	0,07	0,51
2016	750 000	0,09	0,54
2017	300 000	0,41	1,54
2018	395 000	0,58	2,06
2019	432 000	0,53	1,99
2020	490 000	0,54	2,01

Джерело: складено автором на основі маркетингових даних ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Для побудови математичної моделі залежності рейтингів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" від часу трансляції в його ефірі рекламних матеріалів скористаємося комп'ютерною програмою MS Excel. Результати розрахунків наведені на рисунках 3.4 та 3.5.

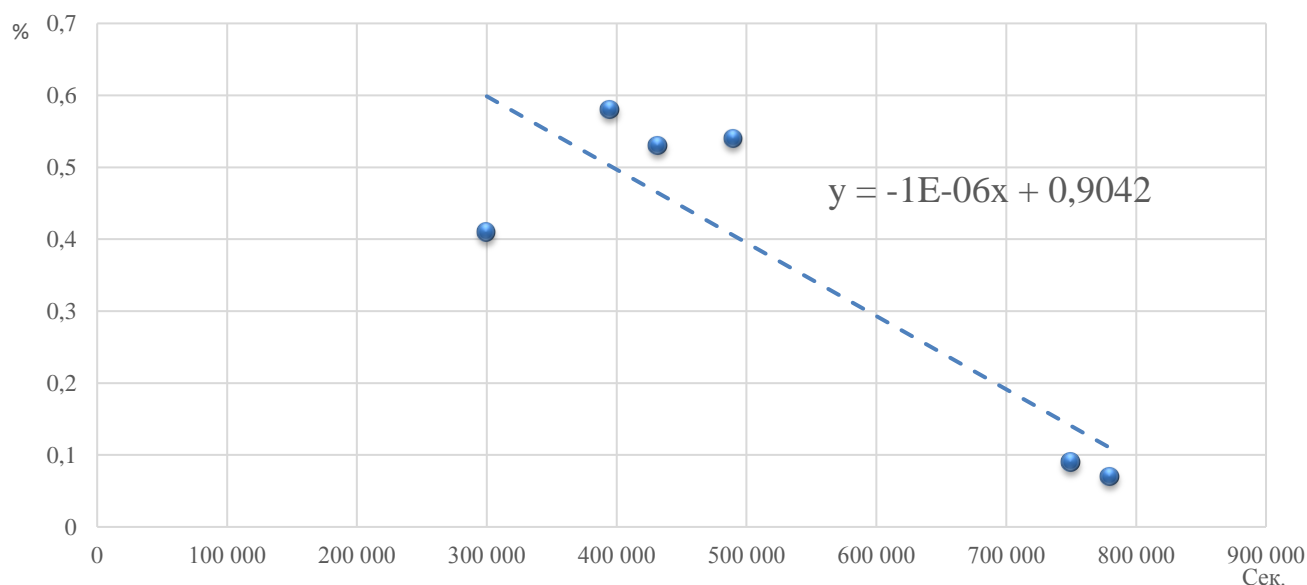


Рисунок 3.4 – Математична модель залежності показника RAT від часу трансляції в ефірі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" рекламних матеріалів

Джерело: складено автором

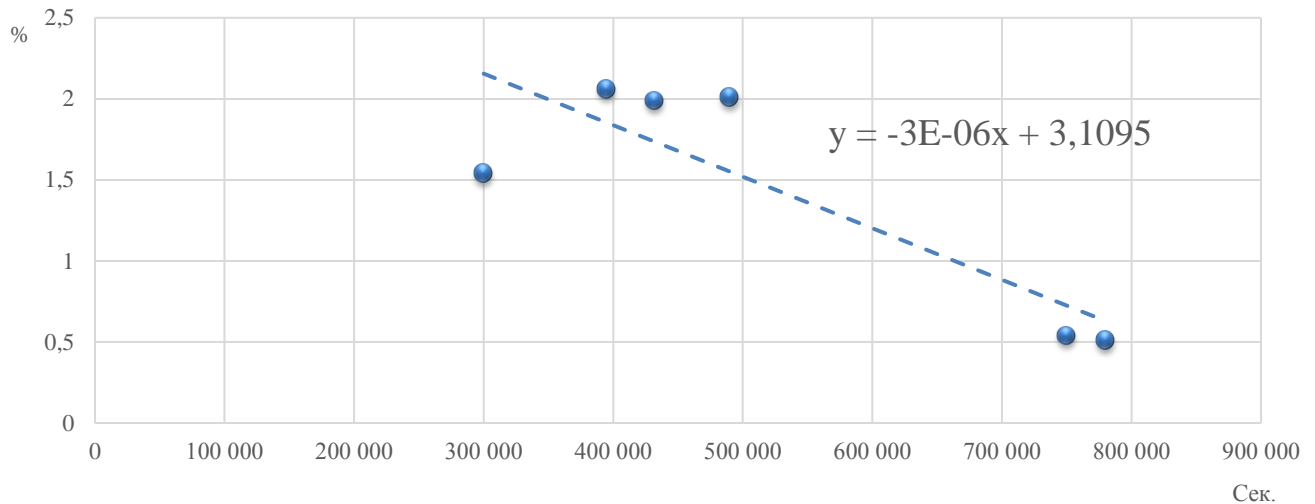


Рисунок 3.5 – Математична модель залежності показника SHR від часу трансляції в ефірі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" рекламних матеріалів

Джерело: складено автором

Отже, за допомогою побудованих математичних моделей залежності показників RAT та SHR від часу трансляції в ефірі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" рекламних матеріалів було визначено, що додаткова секунда трансляції рекламних матеріалів зменшує значення показника RAT на 0,000001, а значення показника SHR на 0,000003.

В 2021 році ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" відповідно до планової тривалості корисного контенту може виділити під трансляцію комерційних матеріалів 580 000 секунд ефірного часу. Планується збереження пропорції розподілу ефірного часу між видами послуг, що мала місце у 2020 році (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Структура ефірного часу трансляції комерційних матеріалів в ефірі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 – 2021 рр.

Види послуг	Попередній період			Прогнозний період
	2018	2019	2020	2021
Трансляції рекламних матеріалів, сек.	415 000	432 000	490 000	551 000
- частка, %	90	91	95	95
Створення сюжетів, сек.	35 000	32 000	19 000	23 200
- частка, %	8	7	4	4
Трансляції спонсорських матеріалів, сек.	9 600	8 500	5 000	5 800
- частка, %	2	2	1	1
Разом, сек.	459 600	472 500	514 000	580 000
- частка, %	100	100	100	100

Джерело: складено автором на підставі маркетингових даних ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Варто зазначити, що ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" має зобов'язання за довгостроковими контрактами щодо трансляції комерційних матеріалів в 2021 році за фіксованими цінами та визначеною тривалістю (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – Чистий дохід ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" від виконання зобов'язань з трансляції комерційних матеріалів за довгостроковими контрактами в 2021 році

Показник	Види послуг		
	Трансляції рекламних матеріалів	Створення сюжетів	Трансляції спонсорських матеріалів
Тривалість, сек.	150 000	8 000	1 500
Ціна без ПДВ, тис. грн.	1,2	1	1,25
Чистий дохід, тис. грн.	180 000	8 000	1 875

Джерело: складено автором на підставі маркетингових даних ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Отже, як видно з таблиці 3.3, підприємство в 2021 році зобов'язане надати послуги за довгостроковими контрактами загальною тривалістю 159 500 секунд. Чистий дохід від їх виконання становитиме 189 875 тис. грн..

Окрім цього, за прогнозами маркетингового відділу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" поточні ринкові тенденції збережуться і у 2021 році, що дозволяє на підставі статистичних даних спрогнозувати ціни на послуги підприємства в 2021 році. Формування ціни – це складний процес, що зазнає впливу з боку багатьох факторів. Зміна ціни зазвичай пояснюється двома основними факторами – інфляція та взаємодія основних ринкових елементів (попит, пропозиція, конкуренція тощо). Тому, визначивши реальні ціни на послуги телеканалу та проаналізувавши динаміку їх змін можна скласти уявлення про тенденції, що притаманні ринковому середовищу підприємства, і на підставі цих даних спрогнозувати ціни на послуги телеканалу в 2021 році (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Ціни на послуги ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Показник	Попередній період				Прогнозний період
	2017	2018	2019	2020	2021
Річний індекс інфляції, %	113,7	109,8	104,1	105,0	106,2
Послуги з трансляції рекламних матеріалів: - номінальна ціна, тис. грн.	1,05	1,1	1,2	1,29	1,43

Продовження таблиці 3.4

- реальна ціна, тис. грн.	0,923	1,002	1,153	1,229	1,343
Послуги зі створення сюжетів:					
- номінальна ціна, тис. грн.	1,01	1,04	1,07	1,06	1,15
- реальна ціна, тис. грн.	0,888	0,947	1,028	1,010	1,079
Послуги трансляції спонсорських матеріалів:					
- номінальна ціна, тис. грн.	1,25	1,29	1,34	1,34	1,46
- реальна ціна, тис. грн.	1,099	1,175	1,287	1,276	1,370

Джерело: складено автором на основі маркетингових даних ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" та [100]

Для побудови математичних моделей формування ціни на послуги ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" скористаємося комп'ютерною програмою MS Excel (рис. 3.6).

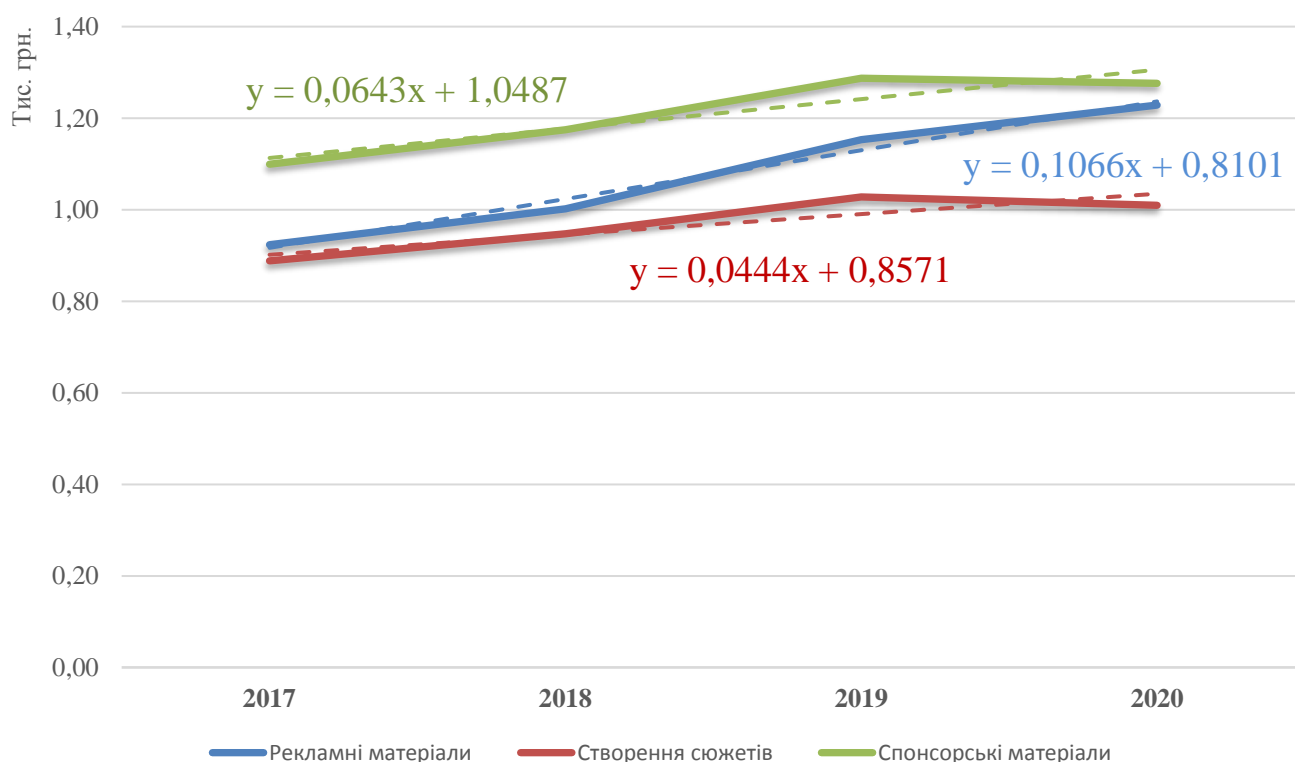


Рисунок 3.6 – Математичні моделі формування ціни на послуги ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", що розраховані за допомогою комп'ютерної програми MS Excel

Джерело: розроблено автором

Отже, враховуючи кількість ефірного часу, який знадобиться на виконання зобов'язань ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з трансляції комерційних матеріалів за довгостроковими контрактами, для визначення пропорції розподілу між видами послуг підприємства залишається 420 500 секунд. За прогнозами комерційного відділу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" собівартість послуг в 2021 році залишатиметься на рівні 2020 року, передбачається лише її зростання внаслідок впливу інфляційних процесів. Також з метою збереження концепції мовлення маркетинговою політикою підприємства передбачено мінімальну річну тривалість трансляції в ефірі кожного з виду комерційних матеріалів:

- для послуг з трансляції рекламних матеріалів вона становить 350 000 секунд;

- для послуг зі створення сюжетів – 10 200 секунд;

- для послуг з розміщення спонсорських матеріалів – 2 500 секунд.

Окрім цього, згідно прогнозу комерційного відділу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" річний попит на кожний з видів послуг в 2021 році становитиме:

- для послуг з трансляції рекламних матеріалів – 600 000 секунд;

- для послуг зі створення сюжетів – 59 000 секунд;

- для послуг з розміщення спонсорських матеріалів – 30 500 секунд.

Також враховуючи залежність рейтингів від часу трансляції в ефірі рекламних матеріалів підприємством були визначені гранично допустимі середньорічні значення показників RAT та SHR – 0,51 та 1,98 відповідно. Саме такі значення показників при поточній стратегії розвитку забезпечують необхідний рівень популярності. Окрім цього, їх визначення є важливим елементом розподілу ефірного часу між комерційними матеріалами, адже вони виступають "червоними лініями" у визначенні майбутнього часу трансляції в ефірі рекламних матеріалів. Узагальнено дані, які необхідні для визначення оптимальної пропорції розподілу ефірного часу між видами послуг підприємства, наведені в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Дані для визначення пропорції розподілу ефірного часу між видами послуг ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Види послуг	Ціна, тис. грн./сек.	Собівартість секунди послуги, тис. грн.	Мінімальний час трансляції, сек.	Очікуваний попит, сек.	RAT, %	SHR, %
Трансляції рекламних матеріалів	1,43	0,1	200 000	450 000	0,51	1,98
Створення сюжетів	1,15		2 200	51 000		
Розміщення спонсорських матеріалів	1,46		1 000	29 000		

Джерело: складено автором на підставі маркетингових даних ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Для розрахунку оптимального розподілу ефірного часу між різними видами послуг ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" скористаємося комп'ютерною програмою MS Excel, яка налічує необхідний функціонал для пошуку оптимального рішення задач зі заданими обмеженнями (рис. 3.7).

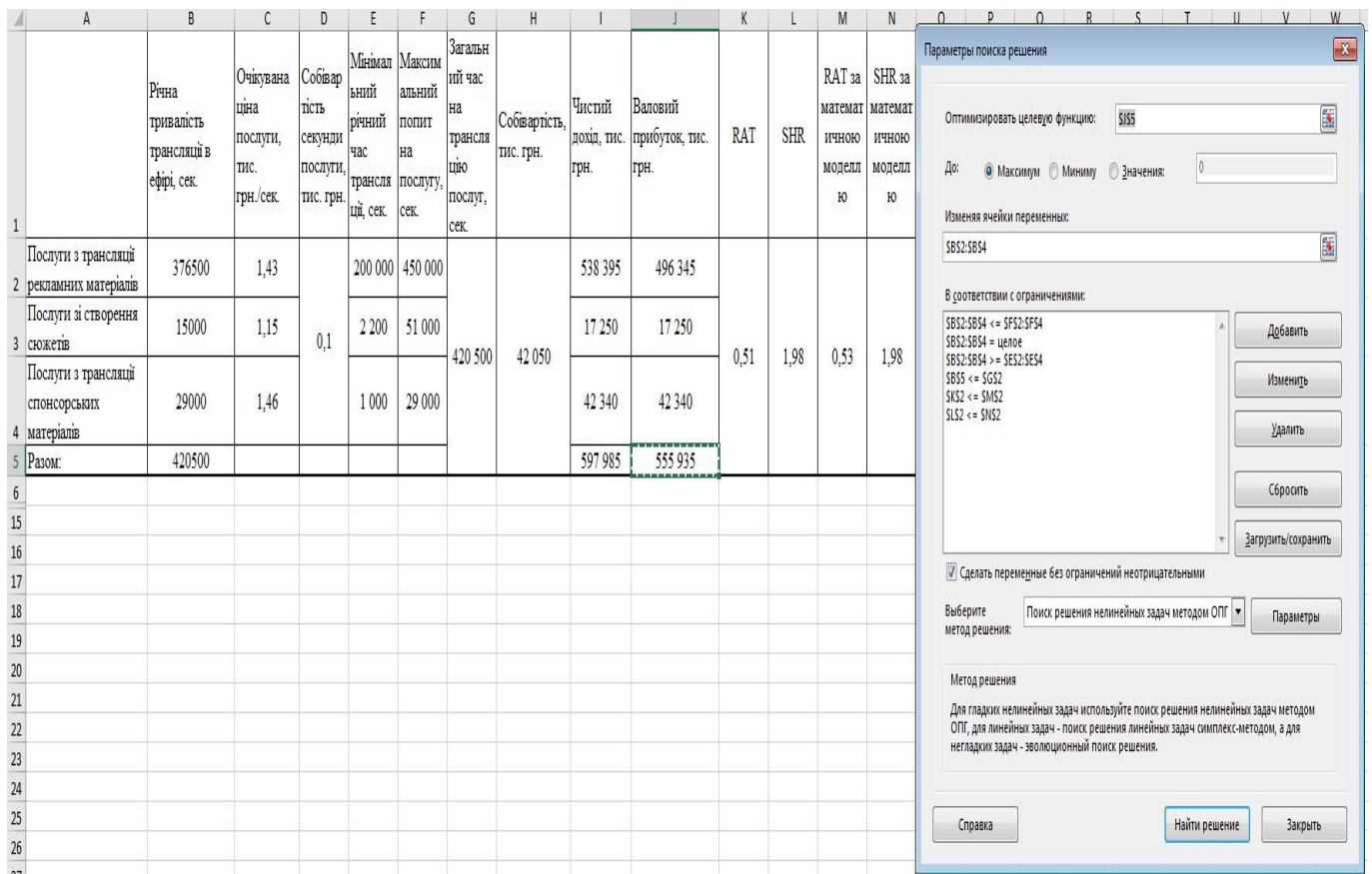


Рисунок 3.7 – Визначення оптимальної пропорції розподілу ефірного часу між трансляцією комерційних матеріалів

Джерело: розроблено автором

В таблиці 3.6 представлені фінансові результати, що відповідають розрахованій пропорції розподілу ефірного часу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" між комерційними матеріалами.

Таблиця 3.6 – Фінансові результати розподілу ефірного часу між різними видами послуг ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" в 2021 році

Види послуг	Річна тривалість трансляції в ефірі, сек.	Собівартість, тис. грн.	Чистий дохід, тис. грн.	Валовий прибуток, тис. грн.	RAT	SHR
Послуги з трансляції рекламних матеріалів	376 500	42 050	538 395	496 345	0,53	1,98
Послуги зі створення сюжетів	15 000		17 250	17 250		
Послуги з трансляції спонсорських матеріалів	29 000		42 340	42 340		
Разом	420 500		597 985	555 935		

Джерело: розраховано автором

Отже, як видно з таблиці 3.6, підприємству з метою максимізації доходу та збереження необхідного рівня рейтингу потрібно розподілити ефірний час, який виділений під трансляцію комерційних матеріалів, у наступній пропорції:

- 376 500 секунд під послуги з трансляції рекламних матеріалів;
- 15 000 секунд під послуги зі створення сюжетів;
- 29 000 секунд під послуги з трансляції спонсорських матеріалів.

Така пропорція розподілу ефірного часу забезпечить отримання підприємством 555 935 тис. грн. валового прибутку. В таблиці 3.7 наведені сума валового прибутку та значення показників RAT та SHR за умови, якщо б підприємство в 2021 залишило пропорцію розподілу ефірного часу під трансляцію комерційних матеріалів, що мала місце у 2020 році.

Таблиця 3.7 – Результати розподілу ефірного часу між різними видами послуг ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" в 2021 році за пропорцією 2020 року

Види послуг	Річна тривалість трансляції в ефірі, сек.	Собівартість, тис. грн.	Чистий дохід, тис. грн.	Валовий прибуток, тис. грн.	RAT	SHR
Послуги з трансляції рекламних матеріалів	401 000	42 050	573 430	531 380	0,50	1,91
Послуги зі створення сюжетів	15 200		17 480	17 480		
Послуги з трансляції спонсорських матеріалів	4 300		6 278	6 278		
Разом	420 500		597 188	555 138		

Джерело: розраховано автором

Отже, якщо підприємство розподілить ефірний час між комерційними матеріалами за пропорцією 2020 року, то воно отримає 555 138 тис. грн. валового прибутку, що на 797 тис. грн. менше ніж за запропонованою пропорцією, та ризикує зменшити власні рейтинги.

Враховуючи усе вищезазначене підприємству необхідно приділити увагу вдосконаленню стратегії підвищення конкурентоспроможності, адже за поточних умов дохідність ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" сильно залежить від попиту на послуги з трансляції спонсорських матеріалів, що несе в собі ризики недоотримання доходу в майбутньому або збереження його рівня за рахунок зменшення рейтингів.

Як зазначалось раніше, на балансі підприємства обліковуються необоротні активи, які морально застаріли та не використовуються в процесі діяльності, однак згідно прийнятої на підприємстві облікової політики строк їх корисного використання ще не вичерпався і тому дані об'єкти основних засобів продовжують амортизуватися, що зменшує фінансовий результат діяльності. Сумарно первісна вартість даних необоротних активів складає 14 700 тис. грн., залишкова – 5 280 тис. грн.. За оцінкою технічного департаменту ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" їх справедлива вартість становить 7 350 тис. грн. без ПДВ, однак така оцінка вимагає підтвердження і тому для подальшого продажу невикористовуваних необоротних

активів необхідно отримати висновок від професіонального оцінщика щодо їх справедливої вартості у вигляді звіту про оцінку майна, що в свою чергу вимагає додаткових витрат. За інформацією регіонального відділу підприємства наразі існує потенційний покупець, який згоден придбати ці необоротні активи за умови, якщо сума придбання не перевищуватиме попередньої оцінки у 7 350 тис. грн. без ПДВ. В таблиці 3.8 наведені результати потенційного продажу даного обладнання.

Таблиця 3.8 – Результати продажу невикористовуваного обладнання ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Показник	Сума
Первісна вартість обладнання, тис. грн.	14 700
Сума накопиченого зносу обладнання, тис. грн.	9 420
Залишкова вартість обладнання, тис. грн.	5 280
Вартість оцінки обладнання, тис. грн.	20
Чистий дохід від продажу обладнання, тис. грн.	7 350
Прибуток від продажу обладнання, тис. грн.	2 050

Джерело: розраховано автором

Отже, якщо справедлива вартість майна підтвердиться і складатиме 7 350 тис. грн., то ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" зможе його реалізувати та отримати прибуток від продажу у розмірі 2 050 тис. грн..

З метою підвищення конкурентоспроможності контенту підприємства пропонується створення щотижневої інформаційно-аналітичної телепередачі, яка висвітлюватиме актуальні спортивні події з подальшим їх обговоренням у студії разом із запрошеними експертами, а також передбачатиме можливість глядачів виказати власну думку стосовно предмету розмови за допомогою телефонного дзвінка.

Для створення нової телепередачі підприємство володіє усією необхідною для цього матеріально-технічною базою, однак все ж потрібні деякі капіталовкладення – це меблі та інвентар, які дозволять створити спортивний дизайн інтер'єру студії. Для їх вибору необхідно найняти дизайнера інтер'єру, адже такого роду спеціалісту в штаті підприємства не має. Початкові інвестиції для створення спортивної телепередачі наведені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 – Початкові інвестиції для створення спортивної телепередачі

Інвестиції	Сума, тис. грн.
Меблі та інвентар	645
Винагорода дизайнера інтер'єру	35
Разом:	680

Джерело: складено автором

Витрати, що виникатимуть внаслідок запуску передачі, наступні: додаткова оплата праці внаслідок залучення до створення передачі співробітників підприємства, оплата праці новоприйнятих співробітників, право доступу до джерел спортивної інформації, послуги фіксованого зв'язку, а також амортизація меблів та інвентаря. Узагальнено річні витрати на створення нової спортивної телепередачі наведені в таблиці 3.10. Варто зазначити, що дані з оплати праці включають усі податки та збори, а саме податок на доходи фізичних осіб, військовий збір та єдиний соціальний внесок.

Таблиця 3.10 – Річні витрати на створення спортивної передачі

Витрати	Сума, тис. грн.
Додаткова оплата праці ведучого	140
Додаткова оплата праці монтажерів	150
Додаткова оплата праці звукорежисерів	80
Додаткова оплата праці водіїв	48
Додаткова оплата праці координаторів	36
Оплата праці редакторів	1 200
Оплата праці журналістів-кореспондентів	360
Оплата праці телеоператорів	288
Право доступу до джерел спортивної інформації	10
Амортизація	136
Послуги фіксованого зв'язку	60
Разом:	2 372

Джерело: складено автором

З метою визначення додаткових рейтингів підприємства, які очікуються після запуску нової передачі, необхідно визначити математичну модель, яка описуватиме залежність рейтингів від кількості телепередач. Початкові дані для побудови математичної моделі цієї залежності наведені в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11 – Дані для побудови математичної моделі залежності рейтингів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" від кількості телепередач

Рік	Кількість телепередач, шт.	Середньорічне значення показника RAT, %	Середньорічне значення показника SHR, %
2017	35	0,49	1,80
2018	37	0,57	2,01

Продовження таблиці 3.11

2019	41	0,48	1,90
2020	49	0,56	1,98

Джерело: складено автором

Математичну модель залежності рейтингів підприємства від кількості передач побудуємо за допомогою комп'ютерної програми MS Excel. Результати розрахунків наведені на рисунках 3.8 та 3.9.

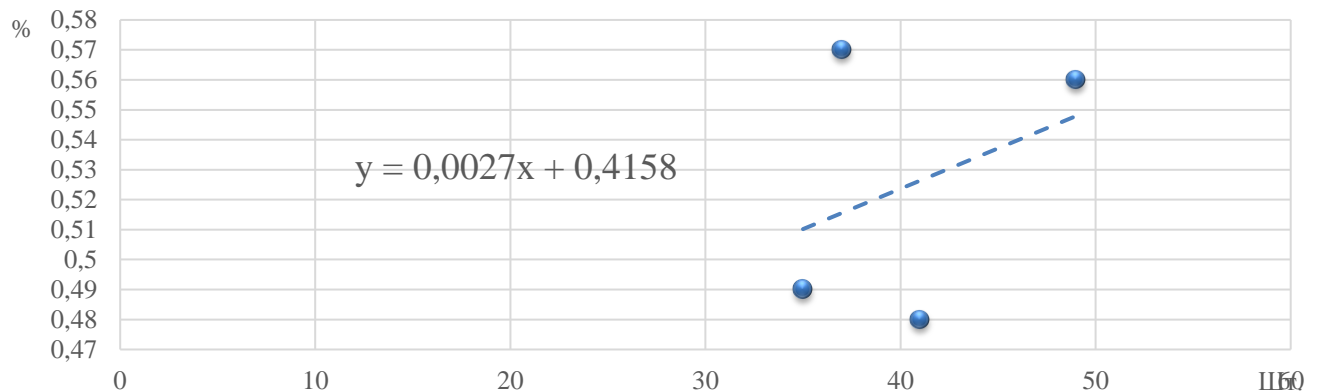


Рисунок 3.8 – Математична модель залежності показника RAT від кількості телепередач в ефірі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Джерело: складено автором

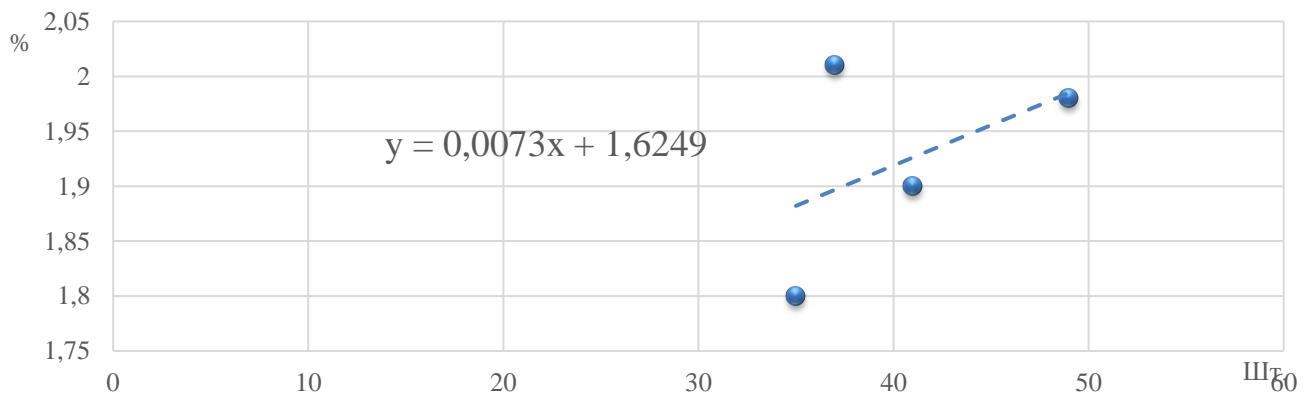


Рисунок 3.9 – Математична модель залежності показника SHR від кількості телепередач в ефірі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Джерело: складено автором

Як видно з рисунків 3.8 та 3.9, за допомогою побудованих математичних моделей залежності рейтингових показників RAT та SHR від кількості телепередач ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" було визначено, що кожна додаткова телепередача збільшує значення показника RAT на 0,0027, а значення показника SHR на 0,0073.

Отже, внаслідок запуску спортивної телепередачі, ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" отримує можливість збільшити тривалість трансляції рекламних матеріалів без ризиків зменшення поточного рівня популярності. В таблиці 3.12 наведені дані щодо додаткової кількості ефірного часу, який підприємство може виділити під трансляцію в ефірі рекламних матеріалів.

Таблиця 3.12 – Кількість додаткового ефірного часу під трансляцію рекламних матеріалів

Показник	Кількість
Вплив додаткової секунди на значення показника RAT, %	0,000001
Вплив додаткової секунди на значення показника SHR, %	0,000003
Вплив додаткової телепередачі на значення показника RAT, %	0,0027
Вплив додаткової телепередачі на значення показника SHR, %	0,0073
Максимально можлива кількість додаткових секунд трансляції рекламних матеріалів з огляду показника RAT, сек.	2 700
Максимально можлива кількість додаткових секунд трансляції рекламних матеріалів з огляду показника SHR, сек.	2 433

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 3.12, ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" має можливість збільшити кількість ефірного часу під трансляцію рекламних матеріалів на 2 433 секунди. В таблиці 3.13 наведені фінансові результати від додаткової трансляції рекламних матеріалів в ефірі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Таблиця 3.13 – Фінансові результати від додаткової трансляції рекламних матеріалів

Показник	Сума
Тривалість додаткової трансляції рекламних матеріалів, сек.	2 433
Ціна однієї секунди трансляції рекламних матеріалів, тис. грн.	1,43
Собівартість секунди трансляції рекламних матеріалів, тис. грн.	0,10
Чисти дохід від додаткової трансляції рекламних матеріалів, тис. грн.	3 480
Собівартість додаткової трансляції рекламних матеріалів, тис. грн.	243
Прибуток від додаткової трансляції рекламних матеріалів, тис. грн.	3 237

Джерело: складено автором

За даними таблиці 3.13, прибуток від додаткової трансляції рекламних матеріалів внаслідок створення нової передачі становитиме 3 237 тис. грн.. Враховуючи те, що річні витрати на створення нової телепередачі складатимуть 2 372 тис. грн., щорічний чистий прибуток від реалізації даного проекту становитиме 865 тис. грн..

Враховуючи те, що створення нової телепередачі потребує початкових капіталовкладень, необхідно дослідити економічну доцільність проекту з позиції альтернативних витрат. Для цього визначимо чисту приведену вартість (NPV) створення нової телепередачі (табл. 3.14), яка характеризує приріст чистих активів підприємства внаслідок реалізації інвестиційного проекту. Іншими словами, чиста приведена вартість визначається як різниця між теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових потоків і сумою початкових інвестицій. За альтернативну ставку відсотка візьмемо ставку по дворічним депозитам для юридичних осіб станом на 31.12.2020 року, яка становила – 3,85% [103]. Період для розрахунку становитиме 2 роки, адже це середня тривалість життєвого циклу телевізійної передачі ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Таблиця 3.14 – Розрахунок чистої приведеної вартості створення нової телепередачі

Показник	Сума
Початкові інвестиції, тис. грн.	680
Ставка дисконтування, %	3,85
Чистий грошовий потік 1 року, тис. грн.	1 001
Чистий грошовий потік 2 року, тис. грн.	1 001
Коефіцієнт дисконтування для року 1	0,962927299
Коефіцієнт дисконтування для року 2	0,927228983
Приведена вартість чистого грошового потоку року 1, тис. грн.	964
Приведена вартість чистого грошового потоку року 2, тис. грн.	928
Чиста приведена вартість проекту, тис. грн.	1 892

Джерело: розраховано автором

Отже, як видно з таблиці 3.14, створення нової телепередачі є прибутковим проектом, адже його чиста приведена вартість додатна та становить 1 892 тис. грн., що вказує на доцільність його реалізації.

3.3. Прогнозування тенденцій зміни економічного ефекту (ефективності) ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" при реалізації запропонованих заходів

Отже, з метою прогнозування тенденцій зміни економічного ефекту при реалізації запропонованих заходів проведемо порівняльний аналіз потенційних результатів діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за умови збереження поточного рівня розвитку з результатами, що очікуються при можливій реалізації запропонованих заходів з удосконалення управління прибутковістю. Окрім цього, з метою визначення впливу даних заходів на рівень ефективності управління прибутковістю проведемо порівняльний аналіз економічних показників, які є кількісним виміром ефективності управління та оцінкою його організації.

Порівняльний аналіз являтиме в собі перерахунок статей "Звіту про фінансові результати" (Форма №2) ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" відповідно до можливих результатів діяльності згідно з розглядуваними умовами з подальшим їх співставленням. З метою визначення ідентифікованого впливу на кінцеві результати діяльності підприємства розглянемо зміни економічного ефекту від реалізації кожного з заходів окремо.

Визначення фінансових результатів за поточного рівня розвитку підприємства базуватиметься на підставі планових цін і обсягів реалізації на 2021 рік та передумовою збереження рівня діяльності, що мав місце у 2020 року.

Визначення економічного ефекту від реалізації запропонованих заходів відбуватиметься за допомогою граничного аналізу, що базується на використанні граничних величин для дослідження економічних процесів та дозволяє визначити зміни, що відбулись внаслідок реалізації заходів.

Першим заходом, що пропонується з метою удосконалення управління прибутковістю підприємства, є визначення оптимальної пропорції розподілу ефірного часу трансляції комерційних матеріалів між їх видами відповідно до їх дохідності та вимог щодо забезпечення необхідних рейтингів. Економічний ефект від реалізації даного заходу наведений в таблиці 3.15.

Таблиця 3.15 – Економічний ефект від реалізації заходу з оптимізації пропорції розподілу ефірного часу трансляції комерційних матеріалів

Стаття	Значення		Зміна	
	Результати діяльності за поточного рівня розвитку, тис. грн.	Результати діяльності за умови реалізації запропоновано го заходу, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп приросту, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	758 459	759 256	+797	+0,11
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(58 000)	(58 000)	0	0
Валовий: прибуток	700 459	701 256	+797	+0,11
Інші операційні доходи	64 144	64 144	0	0
Адміністративні витрати	(86 456)	(86 456)	0	0
Витрати на збут	(31 551)	(31 551)	0	0
Інші операційні витрати	(572 566)	(572 566)	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	74 030	74 827	+797	+1,08
Інші доходи	1 326	1 326	0	0
Інші витрати	(869)	(869)	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	74 487	75 284	+797	+1,07
Витрати (дохід) з податку на прибуток	(13 408)	(13 551)	+143	+1,07
Чистий фінансовий результат: прибуток	61 079	64 123	+654	+1,07

Джерело: розраховано автором

За даними таблиці 3.15 можна зробити висновки, що впровадження заходу з оптимізації пропорції розподілу ефірного часу трансляції комерційних матеріалів відповідно до їх дохідності та вимог щодо забезпечення необхідних рейтингів збільшить чистий дохід від реалізації на 0,11% (+797 тис. грн), що в свою чергу сприятиме зростанню чистого фінансового результату на 1,07% (+654 тис. грн.).

Другим заходом, що пропонується з метою удосконалення управління прибутковістю підприємства, є реалізація основних засобів, що морально застаріли та не використовуються підприємством в процесі діяльності. Економічний ефект від реалізації даного заходу наведений в таблиці 3.16.

Таблиця 3.16 – Економічний ефект від реалізації заходу з продажу основних засобів

Стаття	Значення		Зміна	
	Результати діяльності за поточного рівня розвитку, тис. грн.	Результати діяльності за умови реалізації запропоновано го заходу, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп приросту, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	758 459	758 459	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(58 000)	(58 000)	0	0
Валовий: прибуток	700 459	700 459	0	0
Інші операційні доходи	64 144	71 494	+7 350	+11,46
Адміністративні витрати	(86 456)	(86 456)	0	0
Витрати на збут	(31 551)	(31 551)	0	0
Інші операційні витрати	(572 566)	(577 866)	-5 300	-0,93
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	74 030	76 080	+2 050	+2,77
Інші доходи	1 326	1 326	0	0
Інші витрати	(869)	(869)	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	74 487	76 537	+2 050	+2,75
Витрати (дохід) з податку на прибуток	(13 408)	(13 777)	+369	+2,75
Чистий фінансовий результат: прибуток	61 079	62 760	+1 681	+2,75

Джерело: розраховано автором

Отже, як бачимо з таблиці 3.16, реалізація основних засобів збільшить інші операційні доходи на 11,46% (+7 350 тис. грн). В той же час зростуть і інші операційні витрати на суму залишкової вартості проданих основних засобів (-5 300 тис. грн.), однак результатом продажу обладнання є зростання чистого фінансового результату на 2,75% (+1 681 тис. грн.).

Третім заходом, що пропонується з метою удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", є створення щотижневої інформаційно-аналітичної телепередачі, яка висвітлюватиме актуальні спортивні події. Варто зазначити, що економічні вигоди від реалізації даного заходу планується отримувати

протягом періоду, що більший за рік. Економічний ефект в перший рік реалізації даного заходу наведений в таблиці 3.17.

Таблиця 3.17 – Економічний ефект від створення щотижневої інформаційно-аналітичної телепередачі

Стаття	Значення		Зміна	
	Результати діяльності за поточного рівня розвитку, тис. грн.	Результати діяльності за умови реалізації запропоновано го заходу, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп приросту, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	758 459	761 939	+3 480	+0,46
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(58 000)	(58 243)	-243	-0,42
Валовий: прибуток	700 459	703 696	+3 237	+0,46
Інші операційні доходи	64 144	64 144	0	0
Адміністративні витрати	(86 456)	(86 456)	0	0
Витрати на збут	(31 551)	(31 551)	0	0
Інші операційні витрати	(572 566)	(574 938)	-2 372	-0,41
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	74 030	74 895	+865	+1,17
Інші доходи	1 326	1 326	0	0
Інші витрати	(869)	(869)	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	74 487	75 352	+865	+1,16
Витрати (дохід) з податку на прибуток	(13 408)	(13 563)	+156	+1,16
Чистий фінансовий результат: прибуток	61 079	61 789	+709	+1,16

Джерело: складено автором

Як бачимо з таблиці 3.17, створення щотижневої інформаційно-аналітичної телепередачі збільшить чистий дохід на 0,46% (+3 480 тис. грн.). Одночасно зростуть собівартість реалізації на 0,42% (-243 тис. грн.) та інші операційні витрати на 0,41% (-2 372 тис. грн.). Кінцевим результатом є збільшення фінансового результату на 1,16% або (+709 тис. грн.).

Отже, дані заходи є економічно доцільними, адже їх реалізація забезпечить зростання чистого фінансового результату та підвищення рівня ефективності управління підприємством, тому що темп приросту прибутку від їх реалізації

перевищує темп приросту ресурсів, що необхідні для його отримання, покращуючи тим самим ефективність використання ресурсного потенціалу підприємства.

В таблиці 3.18 наведений загальний економічний ефект від реалізації усіх запропонованих заходів з метою удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Таблиця 3.18 – Економічний ефект від реалізації заходів

Стаття	Значення		Зміна	
	Результати діяльності за поточного рівня розвитку, тис. грн.	Результати діяльності за умови реалізації запропонованих заходів, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп приросту, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	758 459	762 736	+4 277	+0,56
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(58 000)	(58 243)	-243	-0,42
Валовий: прибуток	700 459	704 493	+4 034	+0,58
Інші операційні доходи	64 144	71 494	+7 350	+11,46
Адміністративні витрати	(86 456)	(86 456)	0	0
Витрати на збут	(31 551)	(31 551)	0	0
Інші операційні витрати	(572 566)	(580 238)	-7 672	-1,34
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	74 030	77 742	+3 712	+5,01
Інші доходи	1 326	1 326	0	0
Інші витрати	(869)	(869)	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	74 487	78 199	+3 712	+4,98
Витрати (дохід) з податку на прибуток	(13 408)	(14 076)	+668	+4,98
Чистий фінансовий результат: прибуток	61 079	64 123	+3 044	+4,98

Джерело: складено автором

Як видно з таблиці 3.18, внаслідок реалізації запропонованих заходів з удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" відбудеться зростання чистого доходу на 0,56% (+4 277 тис. грн.), собівартості реалізації на 0,42% (-243 тис. грн.), іншого операційного доходу на 11,46% (+7 350 тис. грн.) та інших операційних витрат на 1,34% (-7672 тис. грн.). Результатом реалізації запропонованих заходів є зростання чистого прибутку на 4,98% (+3 044 тис. грн.).

Для розрахунку показників, які характеризуватимуть зміну рівня ефективності управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" внаслідок реалізації запропонованих заходів, необхідно скласти прогнозний баланс, який відображатиме зміну балансової вартості підприємства в результаті їх здійснення (табл. 3.19).

Таблиця 3.19 – Прогнозний баланс ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Стаття	Значення		Зміна	
	На кінець 2021 за поточного рівня розвитку, тис. грн.	На кінець 2021 за умови реалізації запропонованих заходів, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.	Темп приросту, %
Активи				
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	124 032	124 032	0	0,00
первісна вартість	759 330	759 330	0	0,00
накопичена амортизація	635 298	635 298	0	0,00
Незавершені капітальні інвестиції	1 181	1 181	0	
Основні засоби:	39 524	34 244	-5 280	-13,36
первісна вартість	159 337	144 637	-14 700	-9,23
знос	119 813	110 393	-9 420	-7,86
Довгострокова дебіторська заборгованість	7 075	7 075	0	0,00
Усього за розділом I	171 812	166 532	-5 280	-3,07
2. Оборотні активи				
Запаси	62 795	62 795	0	0,00
Виробничі запаси	2 935	2 935	0	0,00
Незавершене виробництво	59 806	59 806	0	0,00
Товари	54	54	0	0,00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	118 715	118 715	0	0,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	36 741	36 741	0	0,00
з бюджетом	1	1	0	0,00
у тому числі з податку на прибуток	0	0	0	0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	47 525	47 525	0	0,00
Гроші та їх еквіваленти	120 330	128 654	+8 324	+6,92
Витрати майбутніх періодів	122 454	122 454	0	0,00
Інші оборотні активи	1 531	1 531	0	0,00
Усього за розділом 2	510 072	518 416	+8 344	+1,64
Баланс	681 904	684 948	+3 044	+0,45
Пасиви				

Продовження таблиці 3.19

I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	427 134	427 134	0	0,00
Додатковий капітал	14 908	14 908	0	0,00
Резервний капітал	17 784	17 784	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(173 320)	(170 276)	+3 044	+1,76
Усього за розділом I	286 506	289 550	+3 044	+1,06
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Поточна кредиторська заборгованість: за товари, роботи, послуги	361 996	361 996	0	0,00
за розрахунками з бюджетом	5 686	5 686	0	0,00
за розрахунками з оплати праці	130	130	0	0,00
за одержаними авансами	8 983	8 983	0	0,00
із внутрішніх розрахунків	45	45	0	0,00
Поточні забезпечення	11 850	11 850	0	0,00
Доходи майбутніх періодів	98	98	0	0,00
Інші поточні зобов'язання	6 610	6 610	0	0,00
Усього за розділом III	395 398	395 398	0	0,00
Баланс	681 904	684 948	+3 044	+0,45

Джерело: розраховано автором

Отже, як видно з таблиці 3.19, внаслідок реалізації запропонованих заходів спостерігаються наступні зміни в балансі: зменшення залишкової вартості основних засобів на 13,36% (-5 280 тис. грн.), що в свою чергу є причиною зменшення вартості необоротних активів на 3,07%. Зростання вартості оборотних активів на 1,64% є наслідком збільшення суми грошей та їх еквівалентів на 6,92% (+8 324 тис. грн.). Загальна вартість активів внаслідок реалізації запропонованих заходів збільшилась на 0,45% (+3 044 тис. грн.). В той же час зміни у структурі пасивів внаслідок реалізації заходів спостерігаються лише у власному капіталі – зменшення непокритого збитку на 1,76% (+3 044 тис. грн.), що в свою чергу спричинило збільшення власного капіталу на 1,06%.

На підставі прогнозних даних балансу та звіту про фінансові результати розрахуємо і проаналізуємо економічні показники, що характеризують рівень ефективності управління прибутковістю підприємства та порівняємо їх між собою з метою визначення впливу реалізації запропонованих заходів (Табл. 3.20).

Таблиця 3.20 – Аналіз ефективності управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ"

Показник	2020 рік	2021 за поточного рівня розвитку	2021 за умови реалізації запропонованих заходів	Абсолютне відхилення	
				2021 за поточного рівня/ 2020	2021 за умови реалізації заходів/ 2021 за поточного рівня
Показники ефективності використання основних фондів					
Фондовіддача	4,481	19,190	20,879	14,709	1,689
Фондомісткість	0,056	0,052	0,048	-0,004	-0,004
Фондоозброєність, тис. грн./особу	95,911	106,822	92,551	10,911	-14,270
Рентабельність основних фондів	-0,024	1,545	1,739	1,569	0,193
Показники ефективності використання трудових ресурсів					
Продуктивність праці, тис. грн./особу	672	2 050	2 054	1 378	4
Трудомісткість, год./грн.	1,210	1,068	1,066	-0,142	-0,002
Рентабельність праці	-0,030	0,584	0,600	0,614	0,016
Показники ефективності використання активів					
Коефіцієнт оборотності активів	1,095	1,164	1,180	0,069	0,015
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,588	1,582	1,592	-0,006	0,010
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,224	3,734	3,791	0,510	0,057
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	113,226	97,747	96,271	-15,479	-1,476
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,797	1,982	2,012	0,185	0,030
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	203,120	184,201	181,420	-18,919	-2,781
Показник відносного вивільнення оборотних коштів, тис. грн.	9 299	1 923	-1 226	-7 376	-3 149
Показники рентабельності					
Коефіцієнт рентабельності активів	-0,006	0,094	0,098	0,100	0,004
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,016	0,239	0,249	0,255	0,010
Коефіцієнт рентабельності діяльності	-0,005	0,081	0,083	0,086	0,003

Джерело: розраховано автором

Отже, за умови поточного рівня розвитку в 2021 році очікується зростання ефективності управління прибутковістю – на це вказує динаміка значень показників, що наведені у таблиці 3.20. По-перше, покращиться ефективність використання основних фондів підприємства, про що свідчить збільшення показників фондівіддачі (+14,709), фондоозброєності (+10,911 тис. грн./особу), рентабельності основних фондів (+1,569) та зменшення показника фондомісткості (-0,004). По-друге, зросте рівень ефективності використання трудових ресурсів, на що вказують зростання продуктивності праці (+1 378 тис. грн./особу), рентабельності праці (+0,614) та зменшення трудомісткості (-0,142 год./грн.). По-третє, покращиться ефективність управління активами – збільшаться показники оборотності активів (+0,069), оборотності дебіторської заборгованості (+0,510), оборотності кредиторської заборгованості (+1,982) та зменшаться тривалість обороту дебіторської заборгованості (-15,479 днів), тривалість обороту кредиторської заборгованості (-18,919 днів). Однак в той же час очікується погіршення ефективності управління оборотними активами, про що свідчать зменшення показника оборотності активів (-0,006) та додатне значення показника абсолютного вивільнення оборотних коштів, однак їх негативна динаміка не є суттєвою у порівнянні з загальними позитивними змінами у ефективності управління активами. Об'єктивним наслідком зростання рівня ефективності управління основною діяльністю стало покращення управління прибутковістю підприємства, про що свідчать зростання показників рентабельності активів (+0,1), рентабельності власного капіталу (+0,255) та рентабельності діяльності (+0,086).

Як видно з таблиці 3.20, внаслідок реалізації запропонованих заходів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" покращить ефективність управління процесом формування прибутковості. Очікується зростання рівня ефективності використання основних фондів – збільшаться фондівіддача (+1,689), рентабельність основних фондів (+0,193) та зменшиться фондомісткість (-0,004). Враховуючи реалізацію невикористовуваного обладнання зменшення фондоозброєності (-14,270 тис. грн./особу) не є негативною ознакою та свідчить про оптимізацію суми основних фондів. Окрім цього, очікується зростання рівня ефективності використання трудових

ресурсів – покращиться продуктивність праці (+4 тис. грн./особу), зросте рентабельність праці (+0,016) та зменшиться трудомісткість (-0,002 год./грн.). Окрім цього збільшиться рівень ефективності використання активів – зростуть показники оборотності активів (+0,015), оборотності оборотних активів (+0,010), оборотності дебіторської заборгованості (+0,057), оборотності кредиторської заборгованості (+0,030), зменшаться тривалість обороту дебіторської заборгованості (-1,476 днів) та тривалість обороту кредиторської заборгованості (-2,781 днів). Від’ємне значення показника відносного вивільнення оборотних коштів (-1 226 тис. грн.) вказує на інтенсивний тип економічного зростання підприємства та є позитивною ознакою ефективності управління діяльністю. Враховуючи вищенаведене можна зробити висновки, що запропоновані заходи є ефективними та сприяють покращенню управління основною діяльністю підприємства, що в свою чергу сприяє зростанню його прибутковості, на що вказує збільшення показників рентабельності активів (+0,004), рентабельності власного капіталу (+0,010) та рентабельності діяльності (+0,003).

Наразі перед ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" стоїть проблема забезпечення його сталого розвитку. Сталий розвиток підприємства в поточному періоді слід розглядати як його здатність до здійснення економічної діяльності в кожен окремий момент часу [104]. З метою досягнення збалансованості функціонування підприємства та зміцнення його фінансово-економічного стану пропонується змінити структуру джерел фінансування. Пропонується отримати довгостроковий кредит комерційного банку розміром 40 000 тис. грн. строком на 5 років та погасити за рахунок нього частину поточної кредиторської заборгованості. Наразі юридичні особи мають можливість взяти кредит під 10,5% річних [105]. Окрім цього, враховуючи збільшення суми грошових коштів, пропонується їх частину (70 000 тис. грн.) також направити на погашення поточної кредиторської заборгованості підприємства. Графік платежів за кредитом наведений у додатку С. Для аналізу змін у фінансово-економічному стані підприємства внаслідок отримання довгострокового банківського кредиту та погашення за рахунок нього частини кредиторської

заборгованості складемо прогнозний баланс (табл. 3.21) та прогнозний звіт про фінансові результати (табл. 3.22).

Таблиця 3.21 – Прогнозний баланс ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за умови отримання довгострокового банківського кредиту

Стаття	На кінець 2021, тис. грн.
Активи	
I. Необоротні активи	
Нематеріальні активи:	124 032
первісна вартість	759 330
накопичена амортизація	635 298
Незавершені капітальні інвестиції	1 181
Основні засоби:	34 244
первісна вартість	144 637
знос	110 393
Довгострокова дебіторська заборгованість	7 075
Усього за розділом I	166 532
2. Оборотні активи	
Запаси	62 795
Виробничі запаси	2 935
Незавершене виробництво	59 806
Товари	54
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	118 715
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	36 741
з бюджетом	1
у тому числі з податку на прибуток	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	47 525
Гроші та їх еквіваленти	46 364
Витрати майбутніх періодів	122 454
Інші оборотні активи	1 531
Усього за розділом 2	436 126
Баланс	602 658
Пасиви	
I. Власний капітал	
Зареєстрований (пайовий) капітал	427 134
Додатковий капітал	14 908
Резервний капітал	17 784
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	(174 075)
Усього за розділом I	285 751
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	
Довгострокові кредити банків	31 509
Усього за розділом 2	31 509
Поточна кредиторська заборгованість:	
за товари, роботи, послуги	251 996
за розрахунками з бюджетом	5 686
за розрахунками з оплати праці	130
за одержаними авансами	8 983

Продовження таблиці 3.21

із внутрішніх розрахунків	45
Поточні забезпечення	11 850
Доходи майбутніх періодів	98
Інші поточні зобов'язання	6 610
Усього за розділом III	285 398
Баланс	602 658

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3.22 – Прогнозний звіт про фінансові результати ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за умови отримання довгострокового банківського кредиту

Стаття	2021, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	762 736
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(58 243)
Валовий: прибуток	704 493
Інші операційні доходи	71 494
Адміністративні витрати	(86 456)
Витрати на збут	(31 551)
Інші операційні витрати	(580 238)
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	77 742
Інші доходи	1 326
Фінансові витрати	(3 799)
Інші витрати	(869)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	74 400
Витрати (дохід) з податку на прибуток	13 392
Чистий фінансовий результат: прибуток	61 008

Джерело: розраховано автором

З метою визначення впливу отримання довгострокового банківського кредиту та погашення за рахунок нього частини поточної кредиторської заборгованості на фінансово-економічний стан підприємства проаналізуємо основні економічні показники, що його характеризують (табл. 3.23).

Таблиця 3.23 – Аналіз впливу отримання банківського кредиту ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" на рівень ефективності управління прибутковістю

Показник	Значення без отримання банківського кредиту	Значення при отриманні банківського кредиту	Абсолютне відхилення
<i>Показники ліквідності та платоспроможності</i>			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,33	0,16	-0,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,57	1,10	-0,47
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,31	1,53	+0,22
Власний оборотний капітал, тис. грн.	123 018	150 728	27 710
<i>Показники ділової активності</i>			
Коефіцієнт оборотності активів	1,180	1,259	+0,079
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,592	1,740	+0,148

Продовження таблиці 3.23

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,791	3,791	0,000
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	96,271	96,271	0,000
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,012	2,350	+0,338
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні	181,42	155,35	-26,07
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,249	0,237	-0,012
Показник відносного вивільнення оборотних коштів, тис. грн.	-1 226	-42 371	- 41 145
<i>Показники фінансової стійкості</i>			
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,42	0,47	+0,05
Коефіцієнт фінансової залежності	2,37	2,11	-0,26
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,58	0,53	-0,05
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості	0,58	0,47	-0,11
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,42	0,53	+0,11
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,00	0,11	+0,11
<i>Показники рентабельності</i>			
Коефіцієнт рентабельності активів	0,098	0,116	+0,018
Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	0,133	0,138	+0,005
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,249	0,239	-0,010
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,083	0,079	-0,004

Джерело: розраховано автором

Отже, як видно з таблиці 3.24, отримання підприємством банківського кредиту з метою погашення частини поточної кредиторської заборгованості сприятиме покращенню його фінансово-економічного стану. По-перше, підприємство покращить ліквідність та платоспроможність в середньостроковій перспективі, про що свідчить збільшення показника поточної ліквідності (+0,25). В той же час зменшення показників абсолютної ліквідності (-0,17) та швидкої ліквідності (-0,47) є позитивною ознакою, адже їх значення після цього стали більш близькими до нормативних. Збільшення власного оборотного капіталу (+27 710 тис. грн.) також характеризує покращення ліквідності та платоспроможності підприємства.

Окрім цього зросте рівень ефективності управління активами, про що свідчить збільшення коефіцієнту оборотності активів (+0,079), коефіцієнту оборотності оборотних активів (+0,148), коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості (+0,338) та відповідно зменшення тривалості обороту кредиторської заборгованості (-26,07 днів). В той же час зменшення коефіцієнту оборотності власного капіталу (-

0,012) є зменшення прибутку внаслідок фінансових витрат. Зменшення показника відносного вивільнення оборотних коштів (-41 145 тис. грн.) свідчить про оптимізацію суми оборотних активів.

Окрім цього залучення довгострокового джерела для фінансування діяльності сприятиме покращенню фінансової стійкості підприємства, на що вказують зростання коефіцієнту фінансової незалежності (+0,05), коефіцієнта фінансової стійкості (+0,11) та зменшення коефіцієнта фінансової залежності (-0,26), коефіцієнта концентрації позичкового капіталу (-0,05) і коефіцієнта концентрації поточної заборгованості (-0,11).

Отже, отримання банківського кредиту забезпечить покращення фінансово-економічного стану підприємства та зростання прибутковості його активів, що в свою чергу сприятиме здійсненню управління ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" на засадах сталого розвитку.

Висновки до розділу 3

За підсумками фінансово-економічного аналізу було визначено, що ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" має низький рівень прибутковості, однак менеджмент підприємства намагається вживати необхідних заходів з метою забезпечення її зростання.

Для удосконалення управління прибутковістю були запропоновані заходи, що направлені на покращення використання виробничо-господарського потенціалу підприємства, адже за результатами аналізу фінансово-економічного стану були визначені ключові проблеми розвитку підприємства: по-перше, це потреба в оновленні основних фондів, адже наразі їх зношеність складає 75%; по-друге, це недостатня ефективність використання активів, що проявляється у їх низькій оборотності; по-третє, це ризики втрати належної платоспроможності у довгостроковій перспективі за умови негативних змін у середовищі функціонування підприємства; в-четверте, відсутність довгострокових джерел фінансування у структурі пасивів, що зменшує рівень фінансової стійкості підприємства.

Першим заходом, що був запропонований з метою удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", стало визначення пропорції ефірного часу, який виділяється під трансляцію комерційних матеріалів, що забезпечить максимальну суму виручки від реалізації за заданого рівня витрат та не завдасть шкоди рейтингам телеканалу, адже підприємство не може задовільнити увесь наявний попит на його послуги у зв'язку із втратою внаслідок цього необхідного рівня популярності.

Другим заходом, що був запропонований з метою удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", став продаж невикористовуваного обладнання, адже на балансі підприємства обліковуються необоротні активи, які морально застаріли та не використовуються в процесі діяльності, однак згідно прийнятої на підприємстві облікової політики строк їх корисного використання ще не вичерпався і тому дані об'єкти основних засобів продовжують амортизуватися, що зменшує фінансовий результат діяльності підприємства.

Третім заходом, що був запропонований з метою удосконалення управління прибутковістю підприємства, стало створення щотижневої інформаційно-аналітичної телепередачі, що висвітлюватиме актуальні спортивні події з подальшим їх обговоренням у студії разом із запрошеними експертами, а також передбачатиме можливість глядачів виказати власну думку стосовно предмету розмови за допомогою телефонного дзвінка. Її створення сприятиме зростанню рейтингів підприємства, що дозволить додатково транслювати в ефірі телеканалу комерційні матеріали.

Четвертим заходом стало залучення довгострокових джерел для фінансування діяльності, що сприятиме покращенню ефективності використання активів та фінансової стійкості підприємства в довгостроковій перспективі і забезпечить його сталий розвиток.

Реалізація заходу з оптимізації пропорції ефірного часу для трансляції комерційних матеріалів забезпечить зростання чистої виручки на 797 тис. грн. та чистого прибутку на 654 тис. грн., реалізація заходу з продажу обладнання – зростання чистої виручки на 7 350 тис. грн. та чистого прибутку на 1 681 тис. грн., а реалізація

заходу зі створення нової інформаційно-аналітичної передачі – зростання чистої виручки на 3 480 тис. грн. та чистого прибутку на 709 тис. грн.. Реалізація цих заходів сприятиме зростанню прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", що підтверджують зростання показника рентабельності активів (+0,004), рентабельності власного капіталу (+0,010) та рентабельності діяльності (+0,003).

Залучення довгострокових джерел для фінансування діяльності у вигляді банківського кредиту забезпечить зміцнення фінансового-економічного стану ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" – підприємство покращить ліквідність та платоспроможність в середньостроковій перспективі, на що вказують збільшення показника поточної ліквідності (+0,25) та наближення показників абсолютної ліквідності (0,16) та швидкої ліквідності (1,1) до їх нормативних значень. Також зросте рівень ефективності управління активами підприємства, про що свідчить збільшення коефіцієнту оборотності активів (+0,079) та коефіцієнту оборотності оборотних активів (+0,148), а також покращиться фінансова стійкість, на що вказують зростання коефіцієнту фінансової незалежності (+0,05), коефіцієнта фінансової стійкості (+0,11) і зменшення коефіцієнта фінансової залежності (-0,26), коефіцієнта концентрації позичкового капіталу (-0,05) і коефіцієнта концентрації поточної заборгованості (-0,11).

Внаслідок реалізації запропонованих заходів підприємство покращить фінансово-економічний стан, що забезпечить зростання його стійкості до негативних коливань в середовищі функціонування та сприятиме його сталому розвитку.

ВИСНОВКИ

Магістерська дисертація присвячена вивченню проблематики управління процесом формування прибутковості підприємства. В роботі обґрунтовано теоретико-методичні положення та практичні рекомендації щодо вдосконалення процесу формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ".

Перший розділ даної роботи присвячений дослідженню теоретичних аспектів управління прибутковістю підприємства, в ході якого було розкрито економічну сутність поняття "прибутковість" та запропоновано трактування поняття "управління прибутковістю підприємства" як безперервний систематизований процес розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень, направлених на збільшення маси та ефективності використання прибутку у відповідності із можливостями внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. В той же час аналіз тлумачень, які уже були надані вітчизняними та зарубіжними вченими і дослідниками, підтверджує те, що управління прибутковістю направлено на отримання прибутку заданого рівня і якості.

Окрім цього було визначено умови забезпечення прибутковості суб'єктів господарювання, основною з яких є формування та впровадження дієвої системи управління прибутковістю, яка відповідатиме стратегії розвитку та гармонійно вписуватиметься у загальну систему менеджменту і буде спрямована на забезпечення управління та контролю за господарськими процесами, які беруть участь у процесі формування прибутку, адже здійснюючи управління ними підприємство здатне не тільки максимізувати фінансовий результат, але й сприятиме таким чином зростанню його якості. Окрім цього, формування системи управління прибутковістю підприємства має базуватись на наступних принципах: принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством, принцип безперервності, принцип системності, принцип ефективності, принцип комплексності, принцип динамічності управління, принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень, принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства, принцип альтернативності, принцип відносної автономності та принцип відповідності.

Також було встановлено, що основним джерелом формування прибутку є операційна діяльність підприємства, адже вона пов'язана з виробництвом/реалізацією продукції, є метою створення підприємства та приносить основну частку його доходу. Окрім цього, підприємство має приділяти належну увагу управлінню маркетинговою, інвестиційною та інноваційною діяльністю, що забезпечуватиме розширене відтворення діяльності та здешевлення виробництва.

Визначено, що оцінити управління прибутковістю підприємства доцільно за рахунок аналізу показників, які характеризують ефективність управління основною діяльністю, доповнивши їх показниками рентабельності та оцінкою ймовірності банкрутства

Другий розділ був присвячений аналізу управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", в ході якого було охарактеризовано виробничо-господарську діяльність ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ", згідно якої ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є національним інформаційно-аналітичним телеканалом, метою діяльності якого є забезпечення конституційних прав громадян на свободу думки та свободу слова, отримання повної, достовірної, неупередженої та оперативної інформації, відкрите і вільне обговорення суспільних питань. Датою створення ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є 05 вересня 2017 року, ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є корпоративним підприємством, залежно від форми власності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є приватним підприємством, організаційно-правова форма – товариство з обмеженою відповідальністю. Структура управління ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" являє в собі змішану форму матричної та лінійно-функціональної організаційних структур, згідно якої структура управління процесом створення медійного контенту характеризується матричною формою зв'язків, а структура управління іншими аспектами діяльності підприємства характеризується лінійно-функціональною їх формою.

Проведений аналіз персоналу ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" дозволив визначити, що підприємство в достатній мірі забезпечено трудовими ресурсами, професійно-кваліфікаційний рівень яких відповідає складності виконуваних робіт, адже на підприємстві сформована та впроваджена система управління персоналом, яка здатна забезпечити підприємство кваліфікованими працівниками відповідно до

його виробничих потреб, а також вона всебічно сприяє реалізації індивідуально-кваліфікаційного потенціалу та прояву професійних навичок працівників.

Проведений аналіз фінансово-економічного стану підприємства дозволив визначити, що хоча зношуваність основних засобів ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" поступово зменшується, значення коефіцієнту зносу залишається високим, що вказує на фізичну та моральну застарілість обладнання. Зношуваність на кінець досліджуваного періоду дорівнювала 75,2%, що свідчить про те, що $\frac{3}{4}$ свого строку корисного використання основні фонди вже "відслужили". Окрім цього було визначено, що ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" має високий рівень ліквідності та платоспроможності, а також фінансової стійкості в середньостроковій перспективі, на що опосередковано вказує низька ймовірність банкрутства підприємства, що була визначена за моделлю Савицької. В той же час ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" не використовує увесь наявний виробничо-господарський потенціал, що виражається у недостатній ефективності використання активів та ризиках втрати платоспроможності в довгостроковій перспективі.

Організація та ефективність управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" є низькою, адже підприємство працює неприбутково, однак поступове покращення фінансового результату вказує на вживання заходів з боку підприємства з метою зростання прибутковості – аналіз ймовірності банкрутства, який вказує на поступове зменшення ймовірності його настання, опосередковано підтверджує даний факт. В той же час за допомогою аналізу ефективності управління основною діяльністю було виявлено значний потенціал до зростання прибутковості через покращення організації та ефективності управління операційною діяльністю.

Здійснений факторний аналіз прибутковості дав змогу визначити, що на процес її формування впливають ознаки, які за кореляційними зв'язками між собою можна поділити на дві компоненти – ресурсну та дохідну. До ресурсної компоненти входять ознаки, що є інструментами досягнення стратегічних цілей підприємства, тоді як до дохідної – ознаки, управління якими на підприємстві відбувається з метою покращення його конкурентоспроможності, і, як наслідок, збільшення його дохідності.

Третій розділ був присвячений пошуку шляхів удосконалення управління процесом формування прибутковості ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку та обґрунтуванню їх економічної доцільності, а також визначенню економічного ефекту при їх реалізації. Запропоновано напрями удосконалення управління прибутковістю ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" з метою забезпечення його сталого розвитку, а саме – оптимізація пропорції розподілу ефірного часу трансляції комерційних матеріалів між їх видами відповідно до їх дохідності та вимог щодо забезпечення необхідних рейтингів, оптимізація структури основних засобів, що використовуються підприємством в процесі діяльності, покращення змісту та розширення видів послуг, залучення довгострокових джерел для фінансування діяльності підприємства. Реалізація даних заходів дозволить покращити управління рейтингами підприємства, структурою активів і пасивів, а також удосконалисть процес вибору проектних рішень.

Внаслідок розрахунку економічного ефекту від реалізації запропонованих заходів було визначено, що реалізація заходу з оптимізації пропорції розподілу ефірного часу трансляції комерційних матеріалів відповідно до їх дохідності та вимог щодо забезпечення необхідних рейтингів збільшить чистий фінансовий результат на 1,07% (+654 тис. грн.), продаж основних засобів збільшить чистий фінансовий результат на 2,75% (+1 681 тис. грн.), а створення щотижневої інформаційно-аналітичної телепередачі – на 1,16% або (+709 тис. грн.). Загальний економічний ефект від реалізації даних заходів наступний: зростання чистого доходу на 0,56% (+4 277 тис. грн.), собівартості реалізації на 0,42% (-243 тис. грн.), іншого операційного доходу на 11,46% (+7 350 тис. грн.) та інших операційних витрат на 1,34% (-7 672 тис. грн.) та зростання чистого прибутку на 4,98% (+3 044 тис. грн.).

Також перед ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" стоїть задача забезпечення його сталого розвитку, що вимагає покращення ефективності його діяльності з метою сприяння соціальному та екологічному розвитку. Реалізація заходу з отримання банківського кредиту з подальшим погашенням частини поточної кредиторської заборгованості за рахунок нього здатна покращити ефективність діяльності ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" – зросте рівень ліквідності та платоспроможності в

середньостроковій перспективі, про що свідчить збільшення показника поточної ліквідності (+0,25) та наближення показників абсолютної (0,16) і швидкої ліквідності (1,1) до нормативних значень. Також зросте рівень ефективності управління активами підприємства, на що вказують збільшення коефіцієнту оборотності активів (+0,079) та коефіцієнту оборотності оборотних активів (+0,148), покращиться фінансова стійкість, на що вказує зростання коефіцієнта фінансової незалежності (+0,05), коефіцієнта фінансової стійкості (+0,11) та зменшення коефіцієнта фінансової залежності (-0,26), коефіцієнта концентрації позичкового капіталу (-0,05) і коефіцієнта концентрації поточної заборгованості (-0,11). Реалізація даного заходу призведе до зростання прибутковості активів (+0,018) та прибутковості оборотних активів (+0,005).

Таким чином реалізація запропонованих заходів забезпечить зростання прибутковості підприємства та сприятиме його сталому розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Івченко І. Ю. Економічні ризики: навч. посіб. Київ: Центр навч. л-ри, 2004. 304 с.
2. Машина Н. І. Економічний ризик: методи його вимірювання: навч. посіб. Київ: Центр навч. л-ри, 2003. 188 с.
3. Гранатуров В.М., Литовченко І.В., Харічков С.К. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки: монографія. Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2003. 164 с.
4. Коваленко В.В. Фінансові ризики та шляхи їх мінімізації (правовий аспект). Київ: Знання, 2011. 319 с.
5. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків [Електронний ресурс] : методичні рекомендації до вивчення дисципліни для студентів галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» освітнього рівня «Бакалавр», денної та заочної форм навчання / уклад. Кривда О.В., Бойчук Н.Я. К.: КПІ, 2016. 29 с.
6. История экономических учений: учебник для экон. спец. ВУЗов/ Рындина М.Н., Василевский Е.Г., Голосов. В.В. и др.. Москва: Высшая школа, 1983. 559 с.
7. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль: [пер. с англ.]. Москва: Дело, 2003. 360 с.
8. Шумпетер И.А. История экономического анализа: в 3 т. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 2. 504 с.
9. Хайдукова Д. А. Прибыль предприятия: экономическая сущность, виды, методы анализа. Вопросы экономики и управления. 2016. №5. С. 175 – 178.
10. Нордхаус В., Самуэльсон П. Экономика: [пер. з англ.]. Москва: Вильямс, 2009. 1360 с.
11. Мареев С. Н. Экономическая теория Маркса и ее критики. Москва: Изд-во СГУ, 2013. 259 с.
12. Бланк И.О. Управление прибылью. Москва: Ника-Центр, 2003. 768 с.

13. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Москва: Книжный мир, 2001. 864 с.
14. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ : КНЕУ, 2001. 294 с.
15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. №73 (в редакції від 10.08.2021 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
16. Завадський Й.С., Осовська Т.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. Київ: Кондор, 2006. С 356.
17. Хринюк О.С., Середюк Ю.М., Управління процесом формування прибутку підприємств в сучасних умовах. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 30 січня 2021 року) / ГО "Львівська економічна фундація". Львів: ЛЕФ, 2021. 152 с.
18. Тюленева Ю.В., Бондаренко Н.С. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПП ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління». 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>.
19. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. Молодий вчений, 2017. Вип. № 2. С. 299–303.
20. Насібова О. В., Бовкун Я. О. Прибуток підприємства як об'єкт управління. Ефективна економіка. 2018. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6674>
21. Мочерний С.В. Політична економія : навч. посібник / С.В. Мочерний, Я.С. Мочерна. 2-ге вид., випр. і доп.. Київ : Знання, 2007. 684 с.
22. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка», освітньої програми «Економіка бізнес-підприємства» / КПП ім. Ігоря Сікорського; уклад. О.В. Кривда. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 50 с. URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/29806>

23. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст, 2008. № 3. С. 50–53.
24. Огійчук М.Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення. Економіка АПК, 2009. № 6. С. 31–45.
25. Хринюк О.С. Середюк Ю.М. Управління прибутковістю підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва, 2021. №26. С. 141 – 151.
26. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід. Фінанси, облік і аудит, 2013. №2. С. 109–118.
27. Сковородкина Л.В. Финансовый менеджмент: учебно-методическое пособие для сам. изуч. дисциплины. Ч.2. Симферополь, 2011. 137 с.
28. Худа В.В. Торговельний прибуток як фінансовий інструмент активізації підприємництва. Вісник Львівської державної фінансової академії, 2005. С. 428 – 432.
29. Кушик І.Л., Мартиненко В.П. Управління процесом формування прибутковості на підприємстві. Актуальні проблеми економіки та управління, 2017. №11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22592>
30. Круглова О.А., Козуб В.О., Козуб С.О. Якість прибутку як індикатор ефективності управління підприємством. Науковий вісник Херсонського наукового університету, 2018. №28. С. 115 – 119.
31. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка і суспільство, 2016. №4. С. 145 – 148.
32. Хринюк О.С., Бова В.А. Прибуток як інструмент управління фінансовим потенціалом підприємства. Ефективна економіка, 2018. №3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6167>.
33. Шматковська Т.О. До проблематики забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка, 2016. №1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/18.pdf
34. Коляда Ю.В. Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки: монографія. Київ: К–ЕУ, 2011. 297 с

35. Партин Г.О. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства. Бізнес Інформ, 2013. № 6. С. 296-301.
36. Олійник Т.В. Критерії та напрями удосконалення процесу управління прибутковістю машинобудівних підприємств. ЕКОНОМІКА: реалії часу, 2017. №1. С. 86 – 97.
37. Гуляєва Н.М., Камінська С.І. Операційний цикл підприємства: сутність та механізм формування. Ефективна економіка, 2019. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2019/57.pdf
38. Романенко В., Калініченко І. Інформаційне забезпечення управління витратами. Актуальні проблеми економіки України, 2008. №3. С. 13-15.
39. Леонов А. Д. Пути снижения себестоимости продукции промышленного предприятия. Экономист, 2004. № 7. С. 41.
40. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства. Фінанси України, 2007. №11. С. 124-133.
41. Косинська О. В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств. Формування ринкових відносин в Україні, 2011. № 7. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2011_7_25.pdf
42. Петриняк У., Васильчак С. Удосконалення маркетингової діяльності молокопереробних підприємств: монографія. Львів: НВФ «Сполом», 2014. 196 с.
43. Мельник Л.В., Стеценко В.А. Шляхи оптимізації витрат на канали збуту підприємств молокопереробної галузі України. Приазовський економічний вісник? 2018. Випуск 6. С. 237 – 240.
44. Старостіна А. О. Зміст та основні етапи маркетингової діяльності. Маркетинг в Україні, 2002. № 4. С. 30-33.
45. Штучка Т.В. Значення маркетингової діяльності для підприємств агропродовольчого сектору. Економічний аналіз, 2014. №3 . С. 81 – 87.
46. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручник. Київ: Лібра, 2002. 712 с.
47. Поліщук О.О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії. Економічний вісник Донбасу, 2010. № 3. С. 169–171.

48. Кривов'язюк І.В. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність, методика аналізу та шляхи підвищення її ефективності. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки, 2018. №. 31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2018_31_19
49. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс. К.: Эльга "Н Ника" Центр, 2001. 448 с.
50. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова и др.: 3-е изд., перераб. и доп. Москва: КНОРУС, 2006. 200 с.
51. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
52. Нкайя Б.Ж., Ларка М.І. Роль і значення інвестицій в діяльності підприємств. Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність. 7 Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених. 27 грудня 2016 р. Харків: НТУ «ХПІ», 2016. С. 155–156.
53. Махота А.В. Бухгалтерське відображення фінансових інвестицій приватних підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету, 2014. №8. С. 209 – 214.
54. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія. Київ : ТОВ «ПанТот», 2012. 280 с.
55. Петренко С.М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. 290 с.
56. Христюк Д.П. Аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки, 2017. Випуск 15. С. 600 – 603.
57. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства підручник. Київ: Київський національний торговельно-економічний ун-т, 2011. 513 с.
58. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник. 3-тє вид., випр. і доп. Київ: Знання, 2007. 668с.
59. Серединська В. М. Економічний аналіз: навчальний посібник. Київ: Астон, 2010. 592 с.

60. Чумаченко, М. Г. Економічний аналіз: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 555 с.
61. Агрес О.Г. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис.. Львів, 2013. 20 с.
62. Жадан Т.А., Лозова Н.В. Економічна сутність основних засобів підприємства: обліковий аспект. Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. № 8. С. 1112 – 1116.
63. Танчин А.І. Ефективність використання основних засобів на підприємстві: система показників оцінки та напрями їх підвищення. Економіка та управління галузями та підприємствами, 2017. URL: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2017/32/17.pdf>.
64. Власова Н. О. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Київ: ЦНЛ, 2007. 271 с.
65. Кравченко М.А. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві, 2010. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=219>
66. Богиня, Д. П. Ефективність праці в ринковій економіці. Україна: аспекти праці, 2008. № 4. С. 3–6.
67. Шахно А.Ю., Лашкун Г.А., Голобородько Б.Ю. Основні напрямки підвищення ефективності праці трудових ресурсів підприємства. Економічний аналіз, 2014. Том 15. №3. С. 237 – 245.
68. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств. Київ: КНЕУ, 2004. 365 с.
69. Кушик І.Л., Мартиненко В.П. Оцінка управління процесом формування прибутковості на підприємстві. Економіка та управління підприємствами, 2018. №17. С. 163 – 168.
70. Сидора Т.Ю. Критерії оцінювання ефективності діяльності підприємства. Ефективна економіка, 2012. №7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1298>
71. Гречко А.В., Балагир Б.В. Дослідження шляхів підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємства. Ефективна економіка. 2016. №7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4780>

72. Про господарські товариства: Закон України від 03.07.2020 р. 1576-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>

73. Господарський кодекс України: Закон України від 04.02.2005 р. 436-IV. Дата оновлення 06.10.2021р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

74. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань: веб-сайт. URL: <https://usr.minjust.gov.ua/content/home>

75. Ясінська В. В. Методичні аспекти комплексної оцінки фінансового стану підприємства. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції „Актуальні питання сучасної аграрної науки”, 2014. С. 269 – 270.

76. Денисенко М.П., Зазимко О.В. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств. Агросвіт, 2015. №10. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2015/10.pdf

77. Польова Т.В., Кравцов Ю.В. Аналіз ліквідності балансу підприємства на прикладі ПрАТ "БОНДАРІВСЬКЕ". Ефективна економіка, 2018. №10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/35.pdf

78. Мних Є. В. Фінансовий аналіз. Київ: КНТУ, 2014. 536 с.

79. Фещенко О.П. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансового стану підприємств. Фінанси, облік і аудит, 2012. №19. С. 212 – 221.

80. Мешкова Н. Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства. Економічний вісник Донбасу, 2013. № 1. С. 36-39.

81. Коляденко І.І., Кавтиш О.П. Аналіз ділової активності підприємства як основа підвищення ефективності його діяльності. Сучасні проблеми економіки і підприємництва, 2017. №20. URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/99897>

82. Стрішенець О. Аналітичний огляд фінансової стійкості підприємства. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, 2018. С. 58 – 65.

83. Борецька Н. П., Міщенко К.В. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства. Інвестиції: практика та досвід, 2016. № 20. С. 63–66.

84. Бочкарьова Т.О., Кулинич Н.Г, Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. Економіка і суспільство, 2017. №10. С. 188 – 193.

85. Курочкіна О.К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. ЛОГОС. ONLINE, 2020. №16. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html>

86. Лазебний В.С., Бакіко В.М., Омелянець О.О. Організація телевізійного виробництва: конспект лекцій. 2018. URL: <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/23649/1/OTV.PDF>

87. Балабанюк Ж.М. Аналіз показників руху персоналу організації. Ефективна економіка, 2011. №8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=650>

88. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи": наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. №242 (в редакції від 03.11.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99#Text>

89. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2000. 412 с.

90. Кучмей О.В. Моделювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ "Будівельна корпорація "Укрбуд"). Ефективна економіка, 2017. №11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6037>

91. Власюк В.Є., Гордієнко К.О., Пшенична А.О. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ "Комбінат "Тепличний"). Економіка і суспільство, 2017. №12. С. 68 – 72.

92. Іщенко Н.А., 2017. Діагностика ймовірності банкрутства підприємства та шляхи його стабілізації. *Економічні науки*, №31. С. 256 – 265.

93. Шапурова О.О, 2009. Моделі оцінки банкрутства та кризового стану підприємств. *Економіка і держава*, №4. С. 59 – 64.

94. Хринюк О.С., Бова В.А. Моделі розрахунку ймовірності банкрутства як метод оцінки фінансового потенціалу підприємства. Ефективна економіка, 2018. №2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/46.pdf

95. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ міністерства економіки

України від 19.01.2006 р. №14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>

96. Жовна О.М., Риженко Д.С. Організація системи та механізму управління грошовими потоками. Ефективна економіка, 2016. №6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5042>

97. Николишин С.Э. Особливості стратегічного управління підприємством. Актуальні питання менеджменту та маркетингу, 2017. С. 66 – 70.

98. Христюк Д.П. Аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки, 2017. №15. С. 600 – 603.

99. Бориченко О.В., Чернявський А.В., Остапчук Ю.Ю. Застосування методу головних компонент для оцінки рівня енергоефективності. ВІСНИК НТУ "ХПІ", 2018. № 16. С. 9 – 15.

100. Статистична інформація по Україні: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

101. Бершадська І.І., Тульчинська С.О. Напрями удосконалення управління прибутком на підприємстві. Ефективна економіка, 2018. №6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/6.pdf

102. Береснєв С.М. Напрями вдосконалення управління прибутком банку. Формування ринкових відносин в Україні, 2014. №8. С. 144 – 151.

103. Офіційний веб-сайт НБУ: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/>

104. Дідух С.М. Стратегія сталого розвитку підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв. Ефективна економіка, 2015. №15. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4588>

105. Офіційний веб-сайт КБ "ПРИВАТБАНК": веб-сайт. URL: <https://privatbank.ua/business/kredyt-biznes-rozstrochka>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А. 1 – Баланс ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 рік

Актив/Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн.	На кінець звітного періоду, тис. грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	241 013	262 897
первісна вартість	1001	1 109 212	1 422 668
накопичена амортизація	1002	868 199	1 159 771
Незавершені капітальні інвестиції	1005	108 425	37 606
Основні засоби:	1010	31 532	30 103
первісна вартість	1011	115 504	130 690
знос	1012	83 972	100 587
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	380 970	330 606
2. Оборотні активи			
Запаси	1100	60 865	41 935
Виробничі запаси	1101	1 597	3 377
Незавершене виробництво	1102	59 197	38 497
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	71	61
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	110 023	137 769
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	19 717	28 248
за виданими авансами			

з бюджетом	1135	312	1 003
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 660	3 246
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	17 760	74 341
Готівка	1166	1	0
Рахунки в банках	1167	17 759	73 811
Витрати майбутніх періодів	1170	7 718	2 120
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	2 175	1 100
Усього за розділом 2	1195	222 230	289 762
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	603 200	620 368
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	427 134	427 134
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	356 000	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	17 878	14 908
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	17 784	17 784
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 726	-148 040
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	467 522	311 786
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	40 661	40 661
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0

Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом 2	1595	40 661	40 661
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	79 608	254 539
за розрахунками з бюджетом	1620	5 727	1 580
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	222	155
за одержаними авансами	1635	5 761	6 504
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	19	23
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 680	5 120
Усього за розділом III	1695	95 017	267 921
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	603 200	620 368

Таблиця А. 2 – Баланс ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2019 рік

Актив/Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн.	На кінець звітного періоду, тис. грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	262 897	157 454
первісна вартість	1001	1 422 668	840 490
накопичена амортизація	1002	1 159 771	683 036
Незавершені капітальні інвестиції	1005	37 606	2 613
Основні засоби:	1010	30 103	35 544
первісна вартість	1011	130 690	144 865
знос	1012	100 587	109 321
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	330 606	195 611
2. Оборотні активи			
Запаси	1100	41 935	55 085
Виробничі запаси	1101	3 377	5 749
Незавершене виробництво	1102	38 497	49 276
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	61	60
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	137 769	169 194
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	28 248	14 982
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	1 003	425
у тому числі з податку на прибуток	1136	265	312

з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 246	29 192
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	74 341	52 140
Готівка	1166	0	1
Рахунки в банках	1167	73 811	51 969
Витрати майбутніх періодів	1170	2 120	88 022
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	1 100	3 409
Усього за розділом 2	1195	289 762	412 449
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	620 368	608 060
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	427 134	427 134
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	14 908	14 908
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	17 784	17 784
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-107 425	-229 848
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	352 401	229 978
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0

резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом 2	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	254 585	340 849
за розрахунками з бюджетом	1620	1 580	10 997
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	24
за розрахунками з оплати праці	1630	155	464
за одержаними авансами	1635	6 504	18 950
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	23	25
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	3 403
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	5 120	3 370
Усього за розділом III	1695	267 967	378 082
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	620 368	608 060

Таблиця А. 3 – Баланс ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2020 рік

Актив/Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн.	На кінець звітного періоду, тис. грн.
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	171 389	124 032
первісна вартість	1001	840 490	759 330
накопичена амортизація	1002	669 101	635 298
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 613	1 181
Основні засоби:	1010	35 487	39 524
первісна вартість	1011	144 865	159 337
знос	1012	109 378	119 813
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	7 075
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	209 489	171 812
2. Оборотні активи			
Запаси	1100	55 085	62 795
Виробничі запаси	1101	5 749	2 935
Незавершене виробництво	1102	49 276	59 806
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	60	54
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	169 194	118 715
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	14 982	36 741
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	425	268
у тому числі з податку на прибуток	1136	312	267

з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	29 192	47 525
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	52 140	58 984
Готівка	1166	1	0
Рахунки в банках	1167	51 969	58 984
Витрати майбутніх періодів	1170	73 151	122 454
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	3 409	1 531
Усього за розділом 2	1195	397 578	449 013
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	607 067	620 825
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	427 134	427 134
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	14 908	14 908
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	17 784	17 784
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-230 841	-234 399
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	228 985	225 427
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0

резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом 2	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	340 849	361 996
за розрахунками з бюджетом	1620	10 997	5 686
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	24	0
за розрахунками з оплати праці	1630	464	130
за одержаними авансами	1635	18 950	8 983
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	25	45
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	3 403	11 850
Доходи майбутніх періодів	1665	0	98
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 370	6 610
Усього за розділом III	1695	378 082	395 398
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	607 067	620 825

Додаток В

Таблиця В. 1 – Звіт про фінансові результати ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2018 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період, тис. грн.	За аналогічний період попереднього року, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	651 813	617 338
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестрахування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(594 361)	(471 143)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	57 452	146 195
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	32 556	16 139
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(82 260)	(78 287)
Витрати на збут	2150	(65 720)	(82 352)
Інші операційні витрати	2180	(100 370)	(19 564)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(158 342)	(17 869)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0

Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	6 257	5 194
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(44)	(3 361)
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	(637)	(206)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(152 766)	(16 242)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	(284)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(152 766)	(16 526)

Матеріальні затрати	2500	21 964	21 537
Витрати на оплату праці	2505	117 869	121 972
Відрахування на соціальні заходи	2510	39 108	37 895
Амортизація	2515	308 187	256 503
Інші операційні витрати	2520	355 583	213 439
Разом	2550	842 711	651 346

Таблиця В. 2 – Звіт про фінансові результати ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2019 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період, тис. грн.	За аналогічний період попереднього року, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	570 083	643 260
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-30 994	-40 752
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	539 089	602 508
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	183 603	41 109
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	-72 187	-82 306
Витрати на збут	2150	-26 489	-28 449
Інші операційні витрати	2180	-746 435	-691 250
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	-122 419	-158 388
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	684	6 257
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0

Фінансові витрати	2250	0	-44
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-688	-637
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-122 423	-152 812
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	40 661
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-122 423	-112 151

Матеріальні затрати	2500	23 068	21 964
Витрати на оплату праці	2505	96 219	117 869
Відрахування на соціальні заходи	2510	32 492	39 108
Амортизація	2515	220 587	308 187
Інші операційні витрати	2520	503 739	355 583
Разом	2550	876 105	842 711

Таблиця В. 3 – Звіт про фінансові результати ТОВ "Телеканал "ПРЯМИЙ" за 2020 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період, тис. грн.	За аналогічний період попереднього року, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	672 198	570 083
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-49 784	-30 994
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	622 414	539 089
Валовий: збиток	2095	0	0
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	64 144	183 603
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	-86 456	-72 187
Витрати на збут	2150	-31 551	-26 489
Інші операційні витрати	2180	-572 566	-747 428
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	-4 015	-123 412
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	1 326	684
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0

Фінансові витрати	2250	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-869	-688
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-3 558	-123 416
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-3 558	-123 416

Матеріальні затрати	2500	28 326	23 068
Витрати на оплату праці	2505	104 652	96 219
Відрахування на соціальні заходи	2510	23 506	32 492
Амортизація	2515	148 674	220 587
Інші операційні витрати	2520	435 199	504 732
Разом	2550	740 357	877 098

Додаток С

Таблиця С. 1 – Графік платежів за банківським кредитом

Період	Ануїтет, тис. грн.	Відсотки, тис. грн.	Погашення тіла кредиту, тис. грн.	Залишок тіла кредиту, тис. грн.
Січень 2021	1 024 135,19	350 000,00	674 135,19	39 325 864,81
Лютий 2021	1 024 135,19	344 101,32	680 033,87	38 645 830,94
Березень 2021	1 024 135,19	338 151,02	685 984,17	37 959 846,77
Квітень 2021	1 024 135,19	332 148,66	691 986,53	37 267 860,24
Травень 2021	1 024 135,19	326 093,78	698 041,41	36 569 818,82
Червень 2021	1 024 135,19	319 985,91	704 149,28	35 865 669,55
Липень 2021	1 024 135,19	313 824,61	710 310,58	35 155 358,97
Серпень 2021	1 024 135,19	307 609,39	716 525,80	34 438 833,17
Вересень 2021	1 024 135,19	301 339,79	722 795,40	33 716 037,77
Жовтень 2021	1 024 135,19	295 015,33	729 119,86	32 986 917,91
Листопад 2021	1 024 135,19	288 635,53	735 499,66	32 251 418,25
Грудень 2021	1 024 135,19	282 199,91	741 935,28	31 509 482,97
Січень 2022	1 024 135,19	275 707,98	748 427,21	30 761 055,76
Лютий 2022	1 024 135,19	269 159,24	754 975,95	30 006 079,80
Березень 2022	1 024 135,19	262 553,20	761 581,99	29 244 497,81
Квітень 2022	1 024 135,19	255 889,36	768 245,83	28 476 251,98
Травень 2022	1 024 135,19	249 167,20	774 967,99	27 701 283,99
Червень 2022	1 024 135,19	242 386,23	781 748,96	26 919 535,04
Липень 2022	1 024 135,19	235 545,93	788 589,26	26 130 945,78
Серпень 2022	1 024 135,19	228 645,78	795 489,41	25 335 456,36
Вересень 2022	1 024 135,19	221 685,24	802 449,95	24 533 006,42
Жовтень 2022	1 024 135,19	214 663,81	809 471,38	23 723 535,03
Листопад 2022	1 024 135,19	207 580,93	816 554,26	22 906 980,77
Грудень 2022	1 024 135,19	200 436,08	823 699,11	22 083 281,67
Січень 2023	1 024 135,19	193 228,71	830 906,48	21 252 375,19
Лютий 2023	1 024 135,19	185 958,28	838 176,91	20 414 198,28
Березень 2023	1 024 135,19	178 624,23	845 510,96	19 568 687,33
Квітень 2023	1 024 135,19	171 226,01	852 909,18	18 715 778,15
Травень 2023	1 024 135,19	163 763,06	860 372,13	17 855 406,02
Червень 2023	1 024 135,19	156 234,80	867 900,39	16 987 505,63
Липень 2023	1 024 135,19	148 640,67	875 494,52	16 112 011,12
Серпень 2023	1 024 135,19	140 980,10	883 155,09	15 228 856,03
Вересень 2023	1 024 135,19	133 252,49	890 882,70	14 337 973,33
Жовтень 2023	1 024 135,19	125 457,27	898 677,92	13 439 295,40
Листопад 2023	1 024 135,19	117 593,83	906 541,36	12 532 754,05
Грудень 2023	1 024 135,19	109 661,60	914 473,59	11 618 280,45

Продовження таблиці С.1

Січень 2024	1 024 135,19	101 659,95	922 475,24	10 695 805,22
Лютий 2024	1 024 135,19	93 588,30	930 546,89	9 765 258,32
Березень 2024	1 024 135,19	85 446,01	938 689,18	8 826 569,14
Квітень 2024	1 024 135,19	77 232,48	946 902,71	7 879 666,43
Травень 2024	1 024 135,19	68 947,08	955 188,11	6 924 478,33
Червень 2024	1 024 135,19	60 589,19	963 546,00	5 960 932,32
Липень 2024	1 024 135,19	52 158,16	971 977,03	4 988 955,29
Серпень 2024	1 024 135,19	43 653,36	980 481,83	4 008 473,46
Вересень 2024	1 024 135,19	35 074,14	989 061,05	3 019 412,41
Жовтень 2024	1 024 135,19	26 419,86	997 715,33	2 021 697,08
Листопад 2024	1 024 135,19	17 689,85	1 006 445,34	1 015 251,74
Грудень 2024	1 024 135,19	8 883,45	1 015 251,74	0,00