

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ
ІНСТИТУТ імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва

До захисту допущено:

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«___» _____ 2024 р.

Дипломна робота

на здобуття ступеня бакалавра

за освітньо-професійною програмою «Економіка бізнес-
підприємства» спеціальності 051 «Економіка»

на тему: «Економічне обґрунтування напрямів підвищення
рентабельності підприємства»

Виконав :

студент IV курсу, групи УЕ-02

Хижняк Володимир Іванович

Керівник:

кандидат економічних наук, доцент

Кривда Олена Віталіївна

Консультант з економіко-математичного підрозділу:

кандидат економічних наук, доцент

Кузьмінська Наталія Леонідівна

Рецензент:

кандидат економічних наук, доцент

Юдіна Наталія Володимирівна

Засвідчую, що у цій дипломній
роботі немає запозичень з праць
інших авторів без відповідних
посилань.

Студент _____

Київ – 2024 року

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Спеціальність – 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Світлана ТУЛЬЧИНСЬКА

«___» _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на дипломну роботу студенту

Хижняку Володимирі Івановичу

Тема роботи «Економічне обґрунтування напрямів підвищення рентабельності підприємства», керівник роботи Кривда Олена Віталіївна, кандидат економічних наук, доцент, затверджені наказом по університету від «30» травня 2024 р. №2222-с.

1. Термін подання студентом роботи: 10.06.2023 року.

2. Вихідні дані до роботи: Форма №1 «Баланс», Форма №2 «Звіт про фінансові результати», Форма №3 «Звіт про рух грошових коштів», Форма №4 «Звіт про власний капітал», Форма №5 «Примітки до річної фінансової звітності» та інша статистична та теоретична інформація стосовно ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» за 2021-2023 роки, законодавчі та нормативні акти України.

3. Зміст роботи:

Розділ 1. Теоретико-методичні підходи до дослідження рентабельності підприємства

1.1. Теоретичні основи поняття «рентабельність»

1.2. Аналіз факторів, що впливають на рентабельність підприємства

1.3. Методичний інструментарій аналізу рентабельності підприємства

Розділ 2. Оцінка Рентабельності Виробничої Діяльності Підприємства Тов «Бс Трейд Груп»

2.1 Загальна характеристика господарської діяльності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

2.2. Оцінка виробничої діяльності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

2.3. Аналіз рентабельності виробництва ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз рентабельності підприємства

ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

3.1. Напрями підвищення і росту рентабельності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

3.2. Зростання прибутку підприємства за рахунок оптимізації витрат на виробництва та збут, як один з ефективних методів зростання рентабельності підприємства ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП"

3.3. Розрахунок витрат на впровадження ІТ-системи на підприємстві ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» для підвищення рентабельності

3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності впровадження ІТ-системи на ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

4. Перелік ілюстративного матеріалу: презентація дипломної роботи.

5. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 2, пункт 2.4	Кузьмінська Н. Л., к.е.н., доц.		
Нормоконтроль	Кривда О. В., к.е.н., доц.		

7. Дата видачі завдання: 23 жовтня 2023 р.

Календарний план

№ п/п	Назва етапів виконання дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Затвердження теми науковим керівником	23.10.2023 р.	
2	1-ий розділ написання д/р	30.01.2024 р.	
3	2-ий розділ написання д/р	30.03.2024 р.	
4	3-й розділ написання д/р	01.05.2024 р.	
5	Попередній захист д/р	15.05.2024 р.	
6	Термін подання дипломної роботи на кафедру	До 07.06.2024 р.	
7	Захист дипломної роботи	17.06.-30.06.2024 р.	

Студент _____ Володимир ХИЖНЯК

Керівник _____ Олена КРИВДА

РЕФЕРАТ

Дипломна робота Хижняка Володимира Івановича на тему «Економічне обґрунтування напрямів зростання підвищення рентабельності підприємства» спеціальність 051 «Економіка», освітньо-професійна програма «Економіка бізнес-підприємств»

Дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків та рекомендацій, додатків.

Робота виконана в обсязі 90 сторінок, містить 7 рисунків, 37 таблиць та 3 додатки.

Метою роботи є теоретичний та практичний аналіз категорії «рентабельність», а також пошуку можливих напрямів її зростання.

У роботі було розраховано різні показники фінансово-економічного стану підприємства, серед яких є: показники платоспроможності та ліквідності підприємства, коефіцієнти фінансової стійкості суб'єкта господарювання, показники ділової активності та аналіз різних показників рентабельності. З метою більш детального аналізу було розглянуто основні дані, що характеризують баланс підприємства, фінансові результати діяльності та оцінено ймовірність банкрутства.

Для здійснення обґрунтованого аналізу було залучено методи узагальнення, порівняння, а також графічний метод.

В роботі було проаналізовано діяльність підприємства, розроблено пропозиції для підвищення рентабельності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Об'єкт дослідження процес підвищення рентабельності підприємства.

Предмет дослідження є комплекс теоретичних, практичних та методичних аспектів, спрямованих на підвищення рентабельності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Ключові слова: рентабельність, прибуток, дохід, витрати, підприємство, фінансовий стан, баланс.

ABSTRACT

Diploma work by Volodymyr Ivanovych Khyzhnyak on “Economic substantiation of the directions of growth and increase of profitability of the enterprise” specialty 051 “Economics”, educational and professional program “Economics of business enterprises”

The thesis consists of an introduction, 3 chapters, conclusions and recommendations, and appendices.

The paper is 90 pages long, contains 7 figures, 37 tables and 3 appendices.

The purpose of the work is to theoretically and practically analyze the category of “profitability” and to find possible directions for its growth.

In the work, various indicators of the financial and economic condition of the enterprise were calculated, including: indicators of solvency and liquidity of the enterprise, financial stability ratios of the business entity, indicators of business activity and analysis of various profitability indicators. For the purpose of a more detailed analysis, the main data characterizing the company's balance sheet, financial results of operations were considered and the probability of bankruptcy was assessed.

The methods of generalization, comparison, and graphical method were used to conduct a reasonable analysis.

The work analyzes the activities of the enterprise, develops proposals for increasing the profitability of the enterprise “BS TRADE GROUP” LLC.

The object of research is the process of increasing the profitability of the enterprise.

The subject of the study is a set of theoretical, practical and methodological aspects aimed at increasing the profitability of “BS TRADE GROUP” LLC.

Keywords: profitability, profit, income, expenses, enterprise, financial condition, balance sheet.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Теоретичні основи поняття «рентабельність».....	10
1.2. Аналіз факторів, що впливають на рентабельність підприємства.....	18
1.3. Методичний інструментарій аналізу рентабельності підприємства	21
Висновки до розділу 1	27
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП».....	29
2.1 Загальна характеристика господарської діяльності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»	29
2.2 Оцінка виробничої діяльності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП».	34
2.3 Аналіз рентабельності виробництва ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»	51
2.4 Кореляційно-регресійний аналіз рентабельності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»	56
Висновки до розділу 2.....	62
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП».....	64
3.1. Напрями підвищення і росту рентабельності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП».....	64
3.2. Зростання прибутку підприємства за рахунок оптимізації витрат на виробництва та збут, як один з ефективних методів зростання рентабельності підприємства ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП"	68

3.3. Розрахунок витрат на впровадження ЛТ-системи на підприємстві ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» для підвищення рентабельності.....	70
3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності впровадження ЛТ-системи на ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП».....	72
Висновки до розділу 3	76
ВИСНОВКИ.....	78
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	80
ДОДАТКИ.....	89

ВСТУП

В умовах сучасної ринкової економіки, що характеризується високою конкуренцією та динамічними змінами, одним з найважливіших завдань будь-якого підприємства є забезпечення його стабільного та прибуткового функціонування. Для досягнення цієї мети важливо не тільки ефективно управляти внутрішніми процесами, а й адаптуватися до змін зовнішнього середовища, своєчасно реагуючи на нові виклики та можливості. Одним з ключових індикаторів успішності підприємства є його рентабельність, яка відображає його здатність генерувати прибуток та ефективно використовувати наявні ресурси.

Актуальність теми дипломної роботи зумовлена тим, що в умовах нестабільної економіки та воєнного часу, що переживає Україна, питання підвищення рентабельності виробництва набуває особливої значущості. Аналіз рентабельності дозволяє підприємству визначити свої сильні та слабкі сторони, виявити резерви для зростання прибутковості, а також розробити ефективну стратегію розвитку.

Метою дипломної роботи є проведення комплексного дослідження рентабельності підприємства ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" та розробка обґрунтованих пропозицій щодо її підвищення.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються наступні **завдання**:

- Дослідити теоретичні основи поняття рентабельності та факторів, що на неї впливають.
- Провести аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" та оцінити динаміку його рентабельності.
- Виявити ключові фактори, що впливають на рентабельність виробництва ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП".
- Розробити конкретні пропозиції щодо підвищення рентабельності виробництва підприємства та оцінити їх ефективність.

Об'єктом дослідження є діяльність ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП".

Предметом дослідження є рентабельність виробництва ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" та шляхи її підвищення.

Інформаційну базу дослідження складають фінансова звітність ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП", дані офіційних джерел, наукові публікації вітчизняних та зарубіжних авторів з питань рентабельності підприємства.

Практичне значення роботи полягає в розробці конкретних рекомендацій, які можуть бути використані керівництвом ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" для підвищення рентабельності виробництва, а також для прийняття стратегічних рішень щодо розвитку підприємства.

Апробація результатів. Кривда О. В., Хижняк В. І. Шляхи підвищення рентабельності підприємств України в сучасних умовах. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: Матеріали ХХІІ Міжнародної науково-практичної конференції 23 листопада 2023 р. Київ: ІВЦ "Політехніка", 2023. С. 44-45.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Теоретичні основи поняття «рентабельність»

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентною особою (або особами) для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку. Підприємства є основою сучасної економіки. Вони відіграють важливу роль у забезпеченні економічного зростання, підвищення добробуту суспільства та вирішення соціальних проблем.

Зазвичай для всебічної оцінки діяльності суб'єкта господарювання необхідний комплексний підхід, що включає в себе аналіз різних аспектів його функціонування. Хоча фінансово-економічний стан з його показниками ліквідності, платоспроможності та стану майна – відіграє важливу роль, не можна забувати про першочерговий показник – прибуток підприємства.

Незважаючи на важливість прибутку, як одного з найголовніших показників, що відображає фінансові результати роботи, мету та діяльність будь-якого підприємства [1], досі немає єдиного розуміння його економічної сутності. Різні погляди на природу та формування прибутку ускладнюють його однозначне трактування. Це питання і сьогодні залишається актуальним та потребує подальшого дослідження.

Прибутковість є одним з ключових показників успішності будь-якого підприємства. Вона відображає здатність компанії генерувати дохід, що перевищує витрати, і є основою для сталого розвитку та економічного зростання. Для ефективного управління та прийняття стратегічних рішень необхідно розуміти, наскільки ефективно використовуються ресурси для досягнення цього прибутку. Саме тут на перший план виходить поняття рентабельність [2].

Дослідники О. Шляга та Л. Шипуля справедливо наголошують на важливості прибутку та рентабельності як ключових індикаторів успішності

підприємства. Ці показники не просто відображають економічну ефективність, а й дають глибоке розуміння фінансового стану компанії, її можливостей та перспектив розвитку [3].

Зважаючи на відсутність єдиного загальноприйнятого трактування поняття «рентабельність» у науковому середовищі, виникає потреба у всебічному та глибокому дослідженні цього феномену. Аналіз різноманітних підходів до визначення рентабельності, сформульованих різними вченими, дозволяє розкрити багатогранність цього поняття та його значення для оцінки ефективності діяльності підприємства. В таблиці 1.1 зібрано деякі трактування цього поняття різними науковцями.

Таблиця 1.1 – Трактування поняття «рентабельність» різними вітчизняними та іноземними науковцями.

Вчений	Трактування
Горлачук В. В., Яненко І. Г.	Рентабельність як відносний показник ефективності виробництва, що розраховується як відношення прибутку до витрат.
Тітов М. В.	Рентабельність як стан фірми, коли дохід від реалізації продукції перевищує витрати на її виробництво та реалізацію.
Ross, Westerfield & Jordan	Рентабельність як показник, що вимірює ефективність діяльності компанії з точки зору отримання прибутку.
Brigham & Houston	Рентабельність - це відносний показник, що вимірює прибутковість відносно інвестицій, активів або капіталу.

Джерело: створено автором на основі [4-7].

На нашу думку, зі всіх трактувань це поняття більш вдало описують такі автори, як Бержанір І., Н. Гвоздей та Ю. Улянич. Вони справедливо підкреслюють важливість рентабельності, як індикатора, що відображає не тільки фінансово-економічну ефективність підприємства, але й його здатність успішно функціонувати в умовах жорстокої ринкової конкуренції та економічних криз [8].

Висока рентабельність свідчить про злагоджену роботу фінансово-економічного механізму підприємства, його вміння ефективно використовувати ресурси, контролювати витрати та генерувати прибуток.

Низька рентабельність, у свою чергу, навпаки, може сигналізувати про проблеми в управлінні, неефективне використання ресурсів, низьку конкурентоспроможність продукції або невідповідність бізнес-моделі сучасним ринковим вимогам.

Аналіз показників рентабельності відіграє ключову роль у визначенні фінансового потенціалу підприємства. Оцінка цих показників дозволяє комплексно зрозуміти, наскільки ефективно використовуються залучені ресурси для досягнення прибутку. Сучасна економічна наука, як вітчизняна, так і зарубіжна, пропонує широкий спектр показників рентабельності, що дозволяють оцінити прибутковість діяльності підприємства з різних точок зору. Різноманітність показників зумовлена необхідністю комплексного аналізу прибутковості, враховуючи різні аспекти діяльності підприємства та специфіку різних галузей. Найбільш вживаними показниками є такі: (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 – Економічне значення показників рентабельності підприємства

Показник	Характеристика показника
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	Визначає ефективність використання активів підприємства. Збільшення показника свідчить про позитивну динаміку.
Рентабельність власного капіталу	Показує прибутковість на 1 гривню власного капіталу.
Рентабельність виробничих фондів	Показує прибутковість на 1 гривню основних засобів підприємства.
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	Показує частку операційного прибутку в чистому доході від реалізації продукції.
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	Показує частку чистого прибутку в чистому доході від реалізації продукції.

Джерело [9]

Для оцінки ефективності діяльності підприємства та аналізу його прибутковості, у практиці господарювання використовується ряд ключових показників рентабельності, що охоплюють різні аспекти функціонування бізнесу (таблиця 1.3):

Таблиця 1.3 – Показники рентабельності, які використовуються у практиці господарювання

Назва показника	Значення показника
Рентабельність продажів	Показує ефективність збутової політики та відображає частку прибутку в кожній гривні доходу від реалізації продукції.
Рентабельність активів	Відображає ефективність використання всіх активів підприємства для генерації прибутку.
Рентабельність власного капіталу	Показує прибутковість інвестицій власників підприємства.
Рентабельність інвестицій	Оцінює ефективність інвестиційних проектів та допомагає приймати рішення щодо розподілу капіталу.
Рентабельність діяльності	Характеризує загальну прибутковість підприємства, враховуючи всі види діяльності.
Рентабельність продукції	Показує прибутковість виробництва та реалізації конкретних видів продукції.

Джерело: створено автором на основі [10].

Рентабельність також відіграє важливу роль в оцінці ефективності роботи підприємства, слугуючи одним з основних критеріїв успішності. Підвищення рентабельності є головною метою будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки, оскільки відображає його здатність генерувати прибуток, ефективно використовувати ресурси та забезпечувати сталий розвиток. Як результативний та якісний показник, рентабельність свідчить про фінансову стійкість підприємства, його конкурентоспроможність та здатність виживати в ринкових умовах. Зростання рентабельності підвищує інтерес до підприємства з боку власників(акціонерів та засновників), сприяючи зростанню вартості акцій та привабливості для інвесторів. Кредитори та позичальники також звертають увагу на рентабельність, оскільки вона впливає на оцінку кредитоспроможності та ймовірність повернення позичкових коштів. Динаміка рентабельності вивчається державними органами для оцінки фінансового стану підприємства та розвитку галузей економіки. Для підприємців показник рентабельності є важливим фактором при виборі сфери діяльності, оскільки характеризує привабливість та потенційну прибутковість бізнесу. [11]

Оцінка рентабельності підприємства вимагає комплексного аналізу даних, отриманих з різних джерел, таких як фінансова звітність, внутрішня управлінська звітність та зовнішні джерела інформації. Фінансова звітність, включаючи баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів та примітки, надає інформацію про активи, зобов'язання, власний капітал, доходи, витрати та прибуток, що дозволяє розрахувати різні показники рентабельності. Внутрішня управлінська звітність, що включає дані управлінського обліку, бюджети, плани та звіти про виконання проектів, надає детальну інформацію про фінансові результати за видами діяльності, центрами відповідальності та окремими проектами. Зовнішні джерела інформації, такі як статистичні дані, маркетингові дослідження та фінансова аналітика, надають контекст для аналізу рентабельності, враховуючи макроекономічні показники, галузеві тенденції та рівень конкуренції. Використання достовірних та актуальних даних з різних джерел дозволяє отримати об'єктивну оцінку рентабельності підприємства та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

В. С. Дієсперов [11] критикує сучасну практику аналізу результатів діяльності підприємств, яка часто обмежується лише розрахунком показників рентабельності. На думку автора, такий підхід є недостатнім для повноцінної оцінки ефективності. Дієсперов пропонує розширити аналіз, включивши такі показники:

- Продуктивність праці, для розуміння ефективності використання трудових ресурсів.
- Інтенсивність виробництва, для оцінки ефективності використання виробничих потужностей.
- Собівартість, для контролю витрат та визначення резервів для їх зниження.
- Новостворена вартість (ВВП, національний дохід), для оцінки внеску підприємства в економіку країни.

Його методика спрямована на більш повний економічний аналіз рентабельності, що охоплює не лише фінансові аспекти, а й виробничі процеси.

Вчений пропонує розширити традиційний підхід до аналізу рентабельності, включивши додаткові показники, що дозволять, глибше зрозуміти ефективність діяльності підприємства та його внесок в економіку.

Оцінка рентабельності підприємства – це не одноразовий акт, а комплексний процес, що вимагає застосування відповідної методики. Серед науковців та практиків існує декілька різних підходів до аналізу рентабельності, і вибір оптимального методу залежить від конкретних цілей дослідження, специфіки діяльності підприємства та доступної інформації.

Розглянемо дві основні методики на рисунку 1.1:

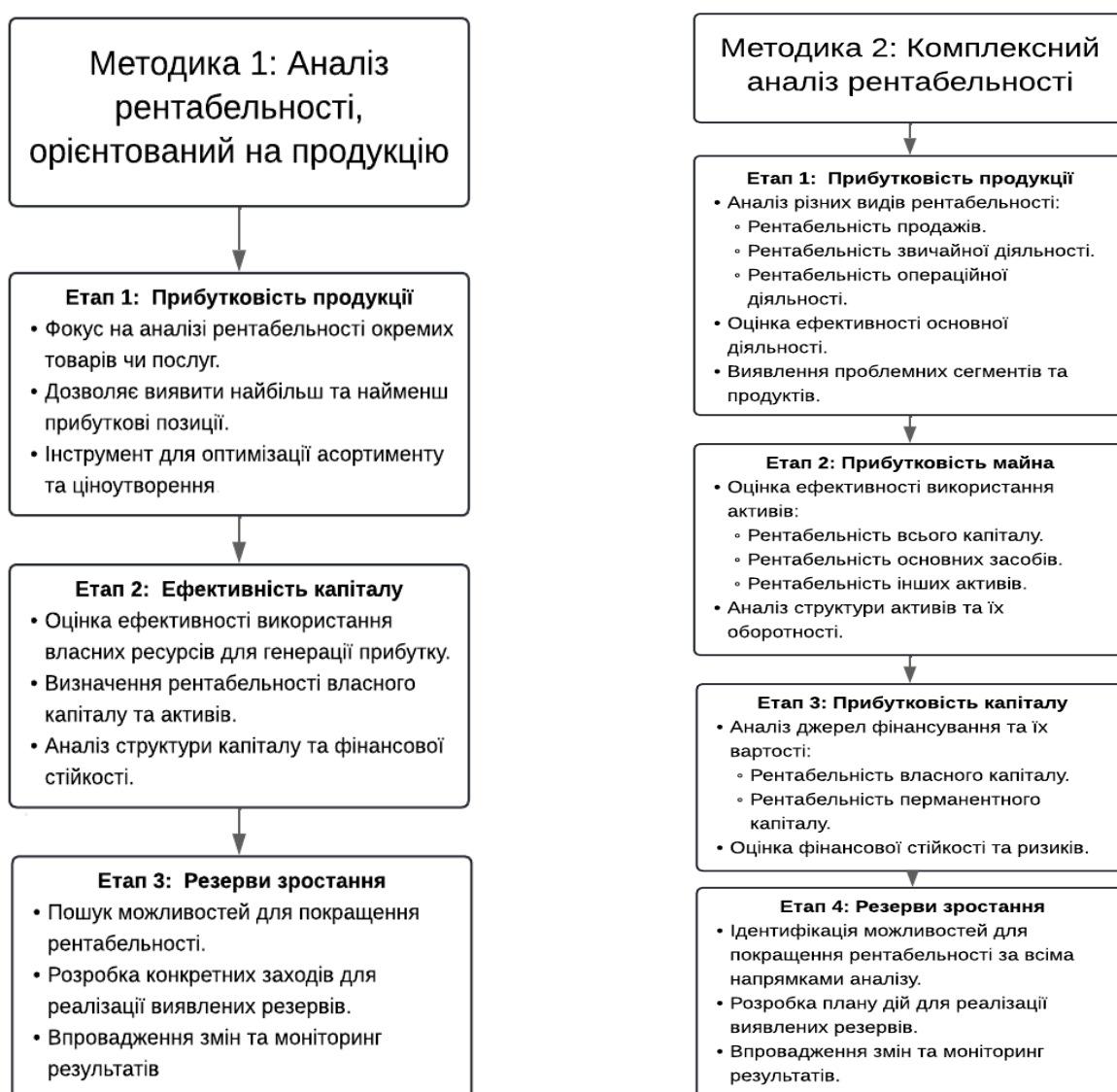


Рисунок 1.1 – Основні методики оцінки рентабельності підприємства

Джерело: створено автором на основі [12].

Вибір оптимальної методики аналізу рентабельності підприємства – це не просто технічне питання, а стратегічне рішення, що вимагає ретельного обдумування та врахування різних факторів [13].

Розглянемо детальніше переваги та недоліки двох описаних методик:

1. Методика, орієнтована на продукцію:

✓ Переваги:

1) Простота та доступність: Легко зрозуміти та застосувати, не вимагає глибоких знань фінансового аналізу.

2) Фокус на ключовому аспекті: Дозволяє швидко виявити найбільш та найменш рентабельні продукти, що є важливою інформацією для прийняття операційних рішень.

3) Ефективна для невеликих підприємств: Добре підходить для компаній з обмеженим асортиментом продукції та простою структурою.

✗ Недоліки:

1) Обмежений обсяг аналізу: Не враховує інші важливі аспекти діяльності підприємства, такі як ефективність використання активів, структура капіталу, фінансова стійкість.

2) Недостатньо інформативна для стратегічного планування: Не дає повної картини фінансового стану підприємства та його перспектив розвитку.

2. Комплексна методика:

✓ Переваги:

1) Глибокий та всебічний аналіз: Враховує всі ключові аспекти діяльності підприємства, що дозволяє отримати детальну картину його фінансового стану та ефективності.

2) Інформативна для стратегічного планування: Надає дані для розробки стратегії розвитку, оптимізації бізнес-процесів та прийняття інвестиційних рішень.

3) Підходить для великих та складних підприємств: Ефективна для аналізу компаній з розгалуженою структурою, широким асортиментом продукції та різними видами діяльності.

✗ Недоліки:

1) Складність та трудомісткість: Потребує значних ресурсів часу, даних та кваліфікації аналітиків.

2) Може бути надмірною для невеликих підприємств: Для простих бізнес-моделей така деталізація може бути недоцільною.

Вибір оптимальної методики аналізу рентабельності залежить від конкретних обставин та цілей дослідження. Для невеликих підприємств з простою структурою може бути достатньо першої методики, орієнтованої на продукцію. Для великих та складних підприємств, що потребують глибокого аналізу та стратегічного планування, рекомендується використовувати комплексну методику. Важливо враховувати галузеву специфіку, проводити порівняльний аналіз та аналізувати динаміку показників рентабельності. Ефективний аналіз дозволить визначити сильні та слабкі сторони підприємства, виявити резерви для зростання прибутковості та розробити ефективну стратегію розвитку. [14]

Те, що спільним пунктом в обох методиках аналізу рентабельності є "резерви зростання", підкреслює, що кінцева мета будь-якого аналізу - не просто констатація фактів, а пошук шляхів для покращення. Хоч обидві методики і відрізняються за своїм підходом, вони прагнуть досягти одного результату: виявити потенційні можливості для підвищення рентабельності та розробити конкретні заходи для їх реалізації. Це свідчить про те, що аналіз рентабельності має практичну цінність лише тоді, коли допомагає підприємству покращити свою діяльність та досягти кращих фінансових результатів. Рентабельність - це не статичний показник, її можна покращити шляхом впровадження відповідних управлінських рішень. Пошук резервів зростання є невід'ємною частиною ефективного управління рентабельністю.

1.2. Аналіз факторів, що впливають на рентабельність діяльності підприємства

Зростання рентабельності – це комплексний процес, що залежить від безлічі факторів, які впливають на ефективність діяльності підприємства. Рівень рентабельності не є статичним показником, він постійно змінюється під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Досягнення бажаного рівня рентабельності вимагає комплексного підходу, що включає в себе удосконалення системи управління виробництвом, підвищення ефективності використання ресурсів, а також оптимізацію взаємодії з контрагентами. Стабільність взаємних розрахунків з банками, постачальниками та покупцями відіграє важливу роль у забезпеченні безперебійної роботи підприємства та досягненні фінансової стабільності.

Всі фактори, що впливають на рентабельність, можна розділити на дві основні групи. Перша група – це фактори зовнішнього середовища, або об'єктивні фактори. До них відносяться макроекономічні умови, державне регулювання, ринкова кон'юнктура, рівень конкуренції та інші аспекти, на які підприємство не має прямого впливу. Друга група – це фактори внутрішнього середовища, або суб'єктивні фактори. Сюди входять організаційна структура, система управління, технології виробництва, кваліфікація персоналу, маркетингова стратегія та інші аспекти, на які підприємство може впливати безпосередньо. Для досягнення високої рентабельності підприємству необхідно не лише ефективно управляти внутрішніми факторами, а й адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Гнучкість, інноваційність та стратегічне мислення - це ключові фактори успіху в сучасних умовах [15].

Важливо розуміти, що рентабельність – це не самоціль, а індикатор ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Зростання рентабельності свідчить про те, що підприємство рухається в правильному напрямку, здатне генерувати прибуток, задовольняти потреби клієнтів та забезпечувати свій сталий розвиток.

Рентабельність підприємства значною мірою залежить від внутрішніх факторів, які формуються в процесі його діяльності та знаходяться під контролем керівництва. До цих факторів належать, зокрема, тип та категорія підприємства, що визначають його розмір, спеціалізацію та потенціал для розвитку. Відповідно, це впливає на розмір націнки на сировину, продукти та послуги, яку підприємство може встановити, враховуючи конкурентне середовище та попит [16].

Важливу роль відіграє рівень технічної оснащеності підприємства, що включає рівень механізації праці, прогресивність використовуваного обладнання та технологій. Сучасні технології та автоматизація виробництва дозволяють підвищити продуктивність праці, знизити витрати на виробництво та покращити якість продукції, що позитивно впливає на рентабельність [17].

Характер технологічних процесів та їх прогресивність також є важливим фактором. Впровадження інноваційних, ресурсозберігаючих та екологічно чистих технологій може суттєво підвищити ефективність виробництва та знизити витрати. Рівень продуктивності праці безпосередньо впливає на собівартість продукції, а отже, і на рентабельність.

Обсяг та склад виробленої продукції, послуг і товарообігу також визначають рівень доходів та витрат підприємства, що впливає на його прибутковість. Сума та рівень витрат виробництва та обігу, включаючи співвідношення між змінними та постійними витратами, є ключовим фактором, який необхідно ретельно контролювати та оптимізувати для досягнення високої рентабельності. [18]

Структура активів підприємства, їх віддача та ефективність використання також впливають на прибутковість. Оптимізація структури капіталу, ефективне управління оборотним капіталом та інвестиції в активи з високою віддачею сприяють зростанню рентабельності.

Окрім перелічених, до внутрішніх факторів варто віднести також [19]:

- Кваліфікація та мотивація персоналу, досвідчені та мотивовані співробітники є ключовим ресурсом для досягнення високої ефективності та рентабельності.
- Маркетингова стратегія, ефективне просування продукції на ринку, формування позитивного іміджу бренду та залучення лояльних клієнтів сприяють зростанню продажів та рентабельності.
- Якість менеджменту, стратегічне мислення, ефективне управління ресурсами, здатність швидко адаптуватися до змін - це ключові характеристики успішного менеджменту, що позитивно впливають на рентабельність.

Рентабельність підприємства, окрім внутрішніх зусиль, значною мірою залежить від факторів зовнішнього середовища, які формують загальний економічний клімат та умови ведення бізнесу. Економічна ситуація в країні, з її темпами зростання, рівнем інфляції та безробіття, безпосередньо впливає на купівельну спроможність населення та попит на продукцію. Висока інфляція може знецінити прибуток підприємства, а економічний спад - скоротити обсяги продажів [20].

Характер та гострота конкурентної боротьби також визначають рівень цін, який підприємство може встановити на свою продукцію, та обсяги збуту. Кон'юнктура ринку, або співвідношення між попитом і пропозицією, безпосередньо впливає на ціни та обсяги реалізації продукції. Дефіцит товарів може сприяти зростанню цін та прибутку, а надлишок пропозиції - до зниження цін та рентабельності [21].

Податкова та кредитна політика держави та комерційних банків впливають на фінансовий стан підприємства та його інвестиційні можливості. Високі податки можуть зменшити прибуток, а обмежений доступ до кредитних ресурсів – стримувати розвиток. Тарифи на товари та послуги, що надаються іншими підприємствами, впливають на витрати виробництва. Зростання цін на сировину, енергоносії та транспортні послуги може суттєво знизити рентабельність. Ціни на сировину та комплектуючі – ключовий фактор, що визначає собівартість продукції та її кінцеву ціну. Вплив зовнішніх факторів на рентабельність може

бути як прямим, так і опосередкованим. Наприклад, податкова політика прямо впливає на розмір чистого прибутку, тоді як інфляція опосередковано впливає на рентабельність через зростання витрат та зниження купівельної спроможності.

До зовнішніх факторів варто також віднести:

- Політична стабільність: Нестабільна політична ситуація, соціальні конфлікти та військові дії створюють ризики для бізнесу та негативно впливають на інвестиційний клімат.
- Природні катаклізми: Стихійні лиха, кліматичні зміни та екологічні проблеми можуть призвести до збоїв у виробництві, зростання витрат та зниження прибутковості.
- Технологічні тренди: Поява нових технологій створює як можливості, так і загрози для підприємств. Ті, хто не встигає адаптуватися до змін, можуть втратити свою конкурентну позицію.
- Глобалізація: Інтеграція світової економіки відкриває нові ринки збуту, але також посилює конкуренцію та створює нові виклики для підприємств.

Підприємству важливо не лише усвідомлювати вплив зовнішніх факторів, а й намагатися прогнозувати їх зміни, щоб вчасно адаптувати свою стратегію та мінімізувати ризики. Ефективне управління зовнішніми факторами, поряд з оптимізацією внутрішніх процесів, є запорукою стабільного зростання рентабельності та успіху підприємства в довгостроковій перспективі [22].

1.3. Методичний інструментарій аналізу рентабельності підприємства

Рентабельність є невід'ємним елементом комплексного аналізу, що дозволяє:

1. Оцінити фінансовий стан підприємства.
2. Порівняти ефективність з конкурентами.
3. Приймати обґрунтовані управлінські рішення.

У ринковій економіці рентабельність є одним з найважливіших показників успішності, оскільки вона відображає здатність підприємства адаптуватись до змін, ефективно конкурувати та забезпечувати свій сталий розвиток.

Рівень рентабельності часто розглядається як основний індикатор ефективності, а норма прибутку – як ключовий фактор, що визначає цей рівень. Висока рентабельність свідчить про фінансове здоров'я підприємства його здатність генерувати прибуток, задовольняти потреби інвесторів та кредиторів, а також інвестувати в розвиток та інновації.

Ефективне управління економікою потребує комплексного підходу, що враховує взаємозв'язок усіх рівнів - від окремого підприємства до національної економіки. Аналіз рентабельності не може обмежуватися лише рівнем окремої фірми, а повинен охоплювати і більш широкі контексти - галузевий, регіональний, національний.

Для того, щоб аналіз рентабельності мав практичну цінність та сприяв прийняттю ефективних управлінських рішень, важливо використовувати комплексний набір методів. З цією метою пропонується угруповання методів аналізу та прогнозування рентабельності за трьома класифікаційними ознаками:

- Методи багаторівневого аналізу рентабельності стійкості діяльності: Оцінка рентабельності з урахуванням різних рівнів управління (макро-, мезо-, мікро-).
- Методи комплексного аналізу рентабельності: Застосування різних методів фінансового та управлінського аналізу для отримання повної картини рентабельності.
- Методи факторного та прогнозного аналізу рентабельності: Виявлення та оцінка впливу різних факторів на рентабельність, прогнозування майбутніх значень та розробка рекомендацій.

Детальніше про ці методи та їх характеристики можна дізнатися з таблиці 1.4, наведеної нижче.

Таблиця 1.4 – Методи аналізу рентабельності

<i>Метод</i>	<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Характеристика</i>	<i>Призначення</i>
Порівняння	Методи комплексного аналізу рентабельності	Зіставлення показників рентабельності за різні періоди, з даними конкурентів, середньогалузевими значеннями.	Виявлення тенденцій, динаміки, конкурентних позицій, відхилень від плану.
Угруповання	Методи комплексного аналізу рентабельності	Класифікація та групування даних за певними ознаками (види продукції, підрозділи, фактори впливу).	Виявлення закономірностей, структури та взаємозв'язків.
Середніх величин	Методи комплексного аналізу рентабельності	Розрахунок середніх значень показників рентабельності.	Узагальнення даних та виявлення типових значень.
Коефіцієнтний метод	Методи комплексного аналізу рентабельності	Розрахунок та аналіз різних коефіцієнтів рентабельності.	Оцінка ефективності використання ресурсів, прибутковості інвестицій, фінансової стійкості.
Індексний метод	Методи комплексного аналізу рентабельності	Розрахунок індексів для вимірювання динаміки показників.	Оцінка темпів зростання/зниження рентабельності.
Балансовий метод	Методи комплексного аналізу рентабельності	Зіставлення взаємопов'язаних показників для виявлення причинно-наслідкових зв'язків.	Виявлення факторів, що впливають на рентабельність.
Табличний	Методи комплексного аналізу рентабельності	Представлення даних в табличній формі.	Систематизація та наочність інформації.
Графічний	Методи комплексного аналізу рентабельності	Візуалізація даних за допомогою графіків та діаграм.	Наочне відображення тенденцій та взаємозв'язків.
Динамічних рядів	Методи факторного та прогнозного аналізу рентабельності	Аналіз змін показників рентабельності у часі.	Виявлення трендів та прогнозування майбутніх значень.
Трендовий	Методи факторного та прогнозного аналізу рентабельності	Визначення тренду (тенденції) змін показників.	Прогнозування майбутньої рентабельності.
Детермінованого аналізу	Методи факторного та прогнозного аналізу рентабельності	Виявлення та кількісна оцінка впливу окремих факторів на рентабельність.	Визначення ключових факторів та резервів зростання.
Кореляційно-регресійного аналізу	Методи факторного та прогнозного аналізу рентабельності	Виявлення та оцінка взаємозв'язку між різними показниками, що впливають на рентабельність.	Побудова моделей для прогнозування рентабельності.
Екстраполяції	Методи факторного та прогнозного аналізу рентабельності	Розповсюдження виявлених тенденцій на майбутні періоди.	Прогнозування рентабельності на основі минулих даних.

Метод прогнозування часток продажів	Методи факторного та прогнозного аналізу рентабельності	Прогнозування обсягів продажів за різними продуктами та сегментами ринку.	Планування доходів та рентабельності.
Метод формування прогнозу звітності	Методи факторного та прогнозного аналізу рентабельності	Складання прогнозного балансу, звіту про фінансові результати.	Оцінка майбутнього фінансового стану та рентабельності.

Джерело: складено автором на основі [23]

Використання комплексу методів багаторівневого аналізу рентабельності, заснованого на системі фінансових індикаторів, сприяє реалізації системного підходу до оцінки стійкості діяльності підприємства та досягненню поставлених цілей. Важливо розуміти, що комерційна організація функціонує не ізольовано, а є частиною більш широкої економічної системи. Її діяльність впливає на результати галузі, регіону та економіки в цілому. Тому аналіз рентабельності має враховувати взаємозв'язок між різними рівнями ієрархії - від окремого підприємства до національної економіки. Ефективність використання ресурсів та досягнення результатів повинні оцінюватися комплексно, з урахуванням їх взаємного впливу. Показники рентабельності на різних рівнях мають корелювати між собою та формуватися на основі порівнянних даних, отриманих як з бухгалтерського обліку, так і зі статистики. Універсальність методики багаторівневого аналізу рентабельності дозволяє застосовувати її до комерційних організацій різних сфер бізнесу та масштабів. Врахування цих принципів дозволяє розробити ефективну модель організації та проведення аналізу рентабельності, що сприятиме прийняттю обґрунтованих управлінських рішень та досягненню сталого розвитку.

Визначення показників рентабельності залежить від мети аналізу, який проводять фахівці. Зазвичай, показники рентабельності розраховуються як відношення прибутку до витрат, доходів або ресурсів (капіталу, основних фондів), що були задіяні у діяльності. Такий розрахунок має вигляд мультиплікативної моделі, де результат (рентабельність) визначається діленням однієї величини (прибутку) на іншу (витрати, доходи, ресурси)[24].

В вітчизняних практиках розрізняють наступні показники рентабельності:

1. Рентабельність виробництва – відношення суми прибутку до собівартості проданої продукції, тобто робіт або послуг:

$$R_{\text{вир}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СП}} * 100, \quad (1.1)$$

де ЧП – чистий прибуток, тис. грн,

СП – собівартість проданої продукції, тис. грн.

2. Рентабельність продажів – це відношення величини прибутку до суми виручки від реалізації продукції:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}} * 100, \quad (1.2)$$

де В – виручка від реалізації продукції, тис. грн.

3. Рентабельність основних засобів – це відношення суми прибутку до середньорічної вартості ОЗ підприємства:

$$R_{\text{ОЗ}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОЗ}} * 100, \quad (1.3)$$

де ОЗ – середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.

4. Рентабельність власного капіталу – відношення суми прибутку до вартості власного капіталу підприємства:

$$R_{\text{ВК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}} * 100, \quad (1.4)$$

де ВК – вартість власного капіталу підприємства.

5. Рентабельність активів – відношення суми прибутку до середньорічної вартості активів підприємства:

$$R_{\text{А}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВА}} * 100, \quad (1.5)$$

де ВА – вартість активів підприємства, тис. грн.

6. Рентабельність перманентного, або ж постійного, капіталу – це відношення прибутку до суми вартості власного капіталу та величини довгострокових зобов'язань підприємства:

$$R_{\text{ВК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК} + \text{ДЗ}} * 100, \quad (1.6)$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання, тис. грн.

Різні комбінації прибутку з факторами, що на нього впливають, породжують безліч показників рентабельності. Вони відрізняються не лише за метою аналізу та змістом, а й за видами прибутку, що використовуються для розрахунку. У вітчизняній практиці найчастіше застосовують чистий прибуток, валовий прибуток та операційний дохід [20].

Для комплексної оцінки прибутковості функціонування підприємства використовуються показники рентабельності, що характеризують рівень віддачі від витрат та ефективність використання ресурсів. Одним з найпоширеніших інструментів для аналізу рентабельності є факторна модель "DuPont", розроблена американською компанією DuPont.

Формула моделі "DuPont"[25]:

$$ROE = ROS * ОБА * Фв, \quad (1.7)$$

де: ROE – рентабельність власного капіталу, що показує ефективність використання капіталу, інвестованого власниками.

ROS – рентабельність продажів, що відображає, скільки прибутку отримує підприємство з кожної гривні виручки.

ОБА – оборотність активів, що демонструє, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для генерації виручки.

Фв – фінансовий важіль, що показує співвідношення між позиковим та власним капіталом і відображає рівень фінансового ризику.

Модель "DuPont" була розроблена для вирішення кількох ключових завдань: ідентифікації факторів, що визначають ефективність бізнесу; оцінки динаміки та ступеня впливу кожного з цих факторів; а також порівняльного аналізу ризиків та результатів інвестування в компанію.

Ця модель дійсно є потужним інструментом для аналізу рентабельності, але, як і будь-який метод, має свої сильні та слабкі сторони.

До переваг можна віднести: комплексний підхід(враховує різні аспекти діяльності підприємства, що впливають на рентабельність власного капіталу, та дозволяє побачити їх взаємозв'язок; глибокий аналіз, дозволяє зрозуміти, які

саме фактори сприяють або перешкоджають досягненню високої рентабельності; стратегічне планування, надає інформацію для розробки стратегії підвищення рентабельності, дозволяючи сфокусуватися на найбільш перспективних напрямках, порівняльний аналіз, може бути використана для порівняння рентабельності різних підприємств або галузей; виявляти «вузькі місця»[26].

До недоліків можна віднести: спрощеність, модель враховує лише кількісні показники, не враховуючи якісні аспекти діяльності (наприклад: репутація бренду, лояльність клієнтів, мотивацію персоналу тощо); ігнорування зовнішніх факторів, таких як макроекономічна ситуація, державне регулювання, конкурентне середовище тощо.

Висновки до розділу 1

Під час виконання першого розділу дипломної роботи було здійснено глибокий аналіз теоретичних основ та практичних аспектів оцінки рентабельності як ключового показника ефективності діяльності підприємства. Розглянуто різні підходи до визначення рентабельності, що підкреслює її багатогранність та складність як економічної категорії. Особливу увагу приділено аналізу факторів, що впливають на рентабельність виробництва, та виокремленню ключових груп цих факторів: внутрішніх, що залежать від діяльності самого підприємства (обсяги виробництва, собівартість, ефективність використання ресурсів тощо), та зовнішніх, що формують загальний економічний клімат (макроекономічна ситуація, рівень конкуренції, державне регулювання).

Встановлено, що рентабельність є невід'ємним елементом комплексного аналізу фінансового стану підприємства та його перспектив розвитку. Використання системи показників рентабельності, що охоплюють різні аспекти діяльності, дозволяє отримати всебічну оцінку ефективності та прибутковості, виявити проблемні ділянки та розробити заходи для покращення. Детально

розглянуто найбільш вживані показники рентабельності: рентабельність виробництва, продажів, активів, власного капіталу, основних засобів та перманентного капіталу. Наведено формули розрахунку цих показників та проаналізовано їх економічний зміст.

Особливу увагу приділено моделі "DuPont", яка є ефективним інструментом факторного аналізу рентабельності власного капіталу. Підвищення рентабельності є стратегічно важливим завданням для будь-якого підприємства, що прагне до сталого розвитку та успіху в умовах ринкової конкуренції. Внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на рентабельність, тісно взаємопов'язані, і для досягнення високої рентабельності підприємству необхідно не лише ефективно управляти внутрішніми процесами, а й адаптуватися до змін зовнішнього середовища.

У наступних розділах дипломної роботи буде проведено детальний аналіз рентабельності виробництва конкретного підприємства з урахуванням специфіки його діяльності та впливу ключових факторів. На основі аналізу будуть розроблені рекомендації щодо підвищення рентабельності та забезпечення сталого розвитку компанії.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

2.1. Загальна характеристика господарської діяльності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» - українська компанія, яка заснована в 2015 році.

Основна діяльність: 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення[28].

За організаційно правовою формою – це товариство з обмеженою відповідальністю.

Цей клас включає:

- оптову торгівлю виробами з деревини, корка, бондарними виробами, плетеними виробами
- оптову торгівлю господарсько
- побутовими металевими виробами
- оптову торгівлю велосипедами, деталями та приладдям до них
- оптову торгівлю канцелярським приладдям, книгами, журналами та газетами
- оптову торгівлю шкіряними та дорожніми виробами
- оптову торгівлю музичними інструментами, у т. ч. неелектричними
- оптову торгівлю іграми та іграшками
- оптову торгівлю спортивними товарами, у т. ч. числі спеціальним спортивним взуттям, таким як лижні черевики
- оптову торгівлю іншими товарами господарського призначення

Інші види діяльності:

- 23.69 Виробництво інших виробів із бетону, гіпсу та цементу
- 28.29 Виробництво інших машин і устаткування загального призначення, н.в.і.у.
- 31.02 Виробництво кухонних меблів

- 43.32 Установлення столярних виробів
- 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.
- 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин
- 46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами
- 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами
- 47.54 Роздрібна торгівля побутовими електротоварами в спеціалізованих магазинах
- 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт
- 52.10 Складське господарство

Місце знаходження – Хмельницька обл. місто Кам'янець – Подільський, вулиця Крип'якевича, будинок А.

Код ЄДРПОУ: 39890177

Директор: Бойко Андрій Анатолійович.

Кінцевий бенефіціарний власник та засновник: Бойко Андрій Анатолійович.

Розмір статутного фонду – 300 000 грн.

Кількість робітників у 2023 році становила – 6 осіб [29].

Підприємство займається виготовленням меду та збутом його в країни Євросоюзу та в Америку.

Підприємство складається з виробничого цеху, цеху готової продукції, цеху сировини та лабораторії для аналізу. Така організація дозволяє забезпечити

чіткий контроль над усіма етапами виробничого процесу, починаючи з прийому сировини та закінчуючи випуском готової продукції.

Сировина проходить складний процес обробки, що включає:

- Приймання: Отримання сировини на складі.
- Ідентифікація: Детальний аналіз якості меду, щоб виключити будь-які домішки та гарантувати відповідність високим стандартам.
- Переробка: Обробка меду відповідно до технологічного процесу, що, ймовірно, включає гомогенізацію.
- Контроль якості: Лабораторний аналіз та контроль якості на кожному етапі.
- Упаковка: Фасування та упаковка готового продукту.

Основний товар – це мед, який пройшов процес гомогенізації. Гомогенізація меду – це процес, що передбачає обробку меду за певних температурних умов для отримання однорідного продукту, який зберігає свою рідку консистенцію протягом тривалого часу. Процес гомогенізації меду складається з кількох етапів.

Спочатку мед нагрівається до температури 45 ± 2 °C. Це допомагає розчинити кристали глюкози, що є природним компонентом меду, і запобігає його кристалізації. Під час нагрівання мед ретельно перемішується для досягнення однорідності.

Далі, мед проходить через спеціальний фільтр, який видаляє будь-які тверді частинки, такі як пилок, частинки воску або бджолиного хліба. Така фільтрація допомагає покращити зовнішній вигляд меду та забезпечити його прозорість. Після фільтрації мед охолоджується до кімнатної температури. Охолодження допомагає стабілізувати структуру меду і запобігає його подальшій кристалізації[30].

Гомогенізований мед має ряд переваг, що робить його більш придатним для експорту:

- Однорідна консистенція: гомогенізований мед має рівномірний колір та текстуру, що робить його привабливішим для споживачів.

- Довгий термін зберігання: процес гомогенізації сповільнює кристалізацію меду, що дозволяє зберігати його рідким протягом тривалого часу.
- Легкість у використанні: рідка консистенція гомогенізованого меду полегшує його використання для споживачів.



Рисунок 2.1 – Зміна кольору меду натурального та гомогенізованого у процесі зберігання

Однак, слід зазначити, що гомогенізація меду може впливати на його якісні характеристики. Наприклад, нагрівання меду може призводити до зниження активності ферментів та зниження його поживної цінності. Крім того, деякі споживачі вважають, що гомогенізований мед має менш насичений смак та аромат порівняно з натуральним медом.

Незважаючи на ці мінуси, гомогенізований мед залишається популярним продуктом на експортному ринку, оскільки він відповідає вимогам споживачів та стандартів якості, що існують на міжнародному рівні.

ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" орієнтується на експорт своєї продукції в країни з високим рівнем вимог до якості харчових продуктів, таких як США, Франція та Хорватія. Це підкреслює прагнення підприємства дотримуватися найвищих стандартів якості.

Польська фірма є головним покупцем та замовником продукції ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП", а також надає значну фінансову підтримку підприємству. Це

свідчить про надійні партнерські стосунки та значний вплив польської фірми на діяльність підприємства.

Загалом, ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" – це сучасне підприємство, що спеціалізується на виробництві високоякісного меду для експорту. Орієнтація на експорт та партнерство з провідними фірмами на міжнародному ринку демонструють прагнення компанії досягти високих стандартів якості та успіху на глобальному рівні.

Організаційна структура ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП"

Напрямок діяльності: Виробництво та оптова торгівля гомогенізованим медом.

Схема функціонування:

- Склад сировини: Приймання та зберігання сировини (мед).
- Лабораторія: Аналіз якості сировини.
- Виробничий цех: Переробка меду (гомогенізація) та фасування.
- Склад готової продукції: Зберігання готової продукції.
- Адміністративний відділ: Управління та адміністрування.

Організаційна схема:

ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" має чітку організаційну структуру, яка складається з виробничого підрозділу та адміністративного відділу. Виробничий підрозділ відповідає за безперебійний процес переробки меду і складається з чотирьох відділів: склад сировини, лабораторія, виробничий цех та склад готової продукції. Склад сировини приймає мед від постачальників, забезпечує його зберігання у належних умовах та контролює кількість і якість сировини. За це відповідають складальник та оператор навантажувача. Лабораторія проводить аналіз якості сировини, видаючи документи про відповідність меду встановленим стандартам. Робота лабораторії лежить на плечах лаборанта та хіміка. Виробничий цех переробляє мед за допомогою гомогенізатора, забезпечуючи фасування готової продукції в упаковку. Цим займаються оператор гомогенізатора, фасувальник та упакувальник. Склад готової продукції зберігає готову продукцію в належних умовах, контролює її кількість та якість, а

також відвантажує замовлення. Тут працюють складальник та оператор навантажувача.

Адміністративний відділ керує та адмініструє підприємство. Він складається з менеджера збуту, який веде переговори з клієнтами, обробляє замовлення, контролює доставку продукції та займається просуванням продукції на ринку. Бухгалтерія веде бухгалтерський облік, готує фінансову звітність, розраховує зарплату працівників та керує фінансовими потоками.

2.2. Оцінка виробничої діяльності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Дослідження економічної ефективності діяльності підприємства надає важливу інформацію про рівень використання наявних ресурсів та резервів, стан і результативність бізнес-процесів, а також якість виробленої продукції та загальну ефективність виробництва.

Проте, для повної оцінки ефективності функціонування підприємства необхідно проаналізувати не лише його економічну діяльність, а й фінансовий стан. Аналіз фінансового стану дозволяє оцінити такі важливі аспекти, як платоспроможність, ліквідність та фінансова стійкість.

Для комплексної оцінки діяльності підприємства розпочнемо з аналізу його балансу та фінансової звітності, дані якої представлені в таблиці 2.1

Таблиця 2.1 – Аналіз балансу ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Назва рядка	Роки			Абсолютне відхилення, +/-	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022
Необоротні активи, тис. грн	41,7	6	11,1	-35,7	5,1
Оборотні активи, тис. грн.	15 310,90	20 022,90	21 604	4712	1580,6
Власний капітал, тис. грн	1	1	300	0	299
Довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн	0	0	0	0	0
Поточні зобов'язання і забезпечення, тис. грн	3186,5	856,2	5 876,90	-2330,3	5020,7

Джерело створено автором на основі [22]

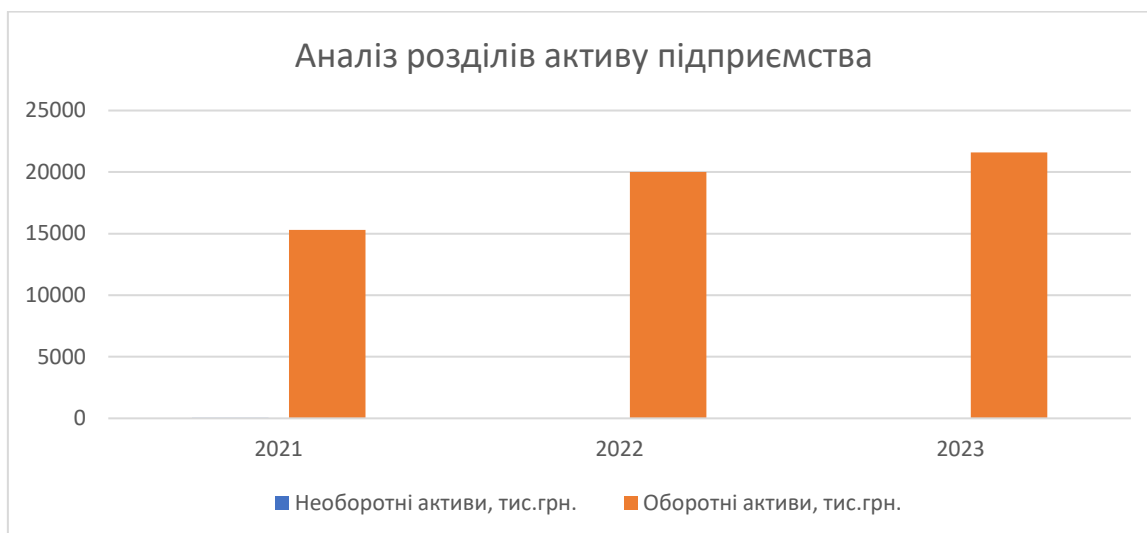


Рисунок 2.2 – Аналіз розділів активу ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Джерело: побудовано автором на основі таблиці 2.1



Рисунок 2.3 – Аналіз розділів пасиву ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Джерело: побудовано автором на основі таблиці 2.2

Спостерігається значне зменшення вартості необоротних активів з 41,7 тис. грн у 2021 році до 6 тис. грн. у 2022 році, що складає відхилення у -35,7 тис. грн. Проте у 2023 році вартість необоротних активів зросла до 11,1 тис. грн., демонструючи позитивну динаміку.

Оборотні активи компанії продемонстрували значне зростання протягом аналізованого періоду. У 2022 році вони збільшились на 4712 тис. грн порівняно з 2021 роком, а у 2023 році ще на 1580,6 тис. грн. Це свідчить про активну операційну діяльність компанії та збільшення її ресурсів.

Власний капітал компанії залишався на рівні 1 тис. грн. протягом 2021-2022 років, але суттєво зріс до 300 тис. грн. у 2023 році. Це може бути пов'язано з додатковими внесками власників або реінвестуванням прибутку.

Довгострокові зобов'язання і забезпечення компанії протягом усього періоду залишалися на нульовому рівні.

Поточні зобов'язання і забезпечення значно зменшились у 2022 році порівняно з 2021 роком (-2330,3 тис. грн.), але різко зросли у 2023 році (5020,7 тис. грн.)[31].

Наступним кроком оцінки економічної діяльності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» є дослідження основних показників результатів діяльності за досліджуваний період – 2021-2023 роки.

Таблиця 2.2 – Основні результати діяльності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП"

Показник	Роки			Абсолютне відхилення, +,-	
	2021	2022	2023	2022 до 2021	2023 до 2022
Чистий дохід від реалізації	15 823,50	19 149,10	38 855,30	3 325,60	19 706,20
Собівартість реалізованої продукції	12020,3	13 816,70	31 435,50	1 796,40	17 618,80
Валовий прибуток	3 803,20	5 332,40	7 419,80	1 529,20	2 087,40
Інші операційні доходи	10,3	10,3	17,3	0,00	7,00
Інші операційні витрати	2686,6	3528,6	4224,1	842,00	695,50
Фінансовий результат до оподаткування	892	1586,9	2620,6	694,90	1 033,70
Інші операційні витрати	2686,6	3528,6	4224,1	842,00	695,50
Чистий прибуток	731,4	1301,3	2148,9	569,9	847,6

Джерело: запропоновано автором на основі [22]

Спостерігається значне зростання чистого доходу від реалізації, який збільшився з 15 823,50 тис. грн у 2021 році до 38 855,30 тис. грн у 2023 році. Найбільший приріст спостерігається у 2023 році – 19 706,20 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції також зростає, слідуючи за динамікою доходів, але темпи її зростання нижчі. Валовий прибуток компанії стабільно зростає протягом усього періоду, демонструючи позитивну тенденцію. Інші операційні доходи залишаються на відносно стабільному рівні з незначним зростанням у 2023 році.

Інші операційні витрати показують тенденцію до зростання, хоча темпи їх зростання уповільнюються у 2023 році. Фінансовий результат до оподаткування демонструє значне зростання протягом усього періоду, відображаючи покращення фінансового стану компанії. Чистий прибуток компанії демонструє вражаюче зростання, особливо у 2023 році, збільшившись на 847,6 тис. грн. порівняно з 2022 роком.

Загалом, таблиця демонструє позитивну динаміку фінансових показників компанії протягом 2021-2023 років, що свідчить про успішне функціонування та зростання її прибутковості.

Перейдемо до аналізу основних засобів підприємства, які є фундаментом його виробничої діяльності. Основні засоби - це матеріальні активи, що служать компанії більше одного року та використовуються безпосередньо у процесі створення продукції, надання послуг або для управлінських потреб.

Ефективність використання цих активів має прямий вплив на фінансові результати підприємства. Тому важливо проаналізувати не тільки стан основних засобів, а й наскільки раціонально вони задіяні у виробничому процесі. Наступний етап нашого дослідження присвячений саме цьому - ми оцінимо динаміку, структуру та ефективність використання основних засобів підприємства в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Показники стану та ефективності використання основних засобів

Показник	Спосіб обчислення	Роки		
		2021	2022	2023
Фондомісткість	Середньорічна вартість основних засобів / Чистий дохід від реалізації	0,077	0,069	0,070
Фондовіддача	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції / Середньорічна залишкова сума основних засобів	12,93	14,53	14,20
Фондоозброєність	Середньорічна вартість основних засобів / Середньооблікова чисельність працівників	203,975	219,683	456,05
Рентабельність основних засобів	Прибуток / Середньорічна вартість основних засобів * 100%	59,76	98,73	78,53
Коефіцієнт придатності основних засобів	Залишкова вартість основних засобів / Первісна вартість основних засобів * 100%	57,51	58,36	50,61

Джерело: розраховане автором

Для більш наглядного аналізу та порівняння динаміки показників, наступна частина таблиці міститиме розрахунок абсолютних відхилень та темпів приросту в таблиці 2.4. Це дозволить не тільки оцінити зміни у абсолютних значеннях, але й визначити, наскільки швидко та в якому напрямку змінюються досліджувані показники [32].

Таблиця 2.4 – Динаміка та темпи приросту використання основних засобів

Показник	Абсолютне відхилення, +,-		Темп приросту, %
	2022 до 2021 р.	2023 до 2022 р.	2023 до 2021 р.
Фондомісткість	-0,009	0,002	91,052
Фондовіддача	1,599	-0,328	109,828
Фондоозброєність	15,708	236,367	223,581
Рентабельність основних засобів	38,963	-20,192	131,409
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,850	-7,750	88,002

Джерело: розраховане автором

Фондомісткість показує, скільки гривень основних засобів потрібно для отримання 1 гривні чистого доходу від реалізації. Спостерігається тенденція до зниження фондомісткості з 0,077 у 2021 році до 0,070 у 2023 році. Це свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів, оскільки компанія генерує більше виручки з кожної гривні, вкладеної в ОЗ. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 91,052%, що підтверджує позитивну динаміку.

Фондовіддача показує, скільки гривень виручки припадає на 1 гривню вартості основних засобів. Фондовіддача зростає з 12,93 у 2021 році до 14,53 у 2022 році, але потім незначно знижується до 14,20 у 2023 році. Загалом, можна говорити про позитивну динаміку, що свідчить про ефективне використання основних засобів. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 109,828%, підтверджуючи зростання ефективності.

Фондоозброєність показує, скільки гривень основних засобів припадає на одного працівника. Спостерігається значне зростання фондоозброєності з 203,975 у 2021 році до 456,05 у 2023 році. Це свідчить про збільшення обсягу основних засобів, що припадають на одного працівника. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 223,581%, що вказує на значне зростання фондоозброєності.

Рентабельність основних засобів показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена в основні засоби. Рентабельність зростає з 59,76% у 2021 році до 98,73% у 2022 році, але потім знижується до 78,53% у 2023 році. Незважаючи на зниження у 2023 році, загалом спостерігається позитивна динаміка, що свідчить про високу прибутковість інвестицій в основні засоби. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 131,409%, підтверджуючи зростання рентабельності.

Коефіцієнт придатності основних засобів показує, яка частина основних засобів ще придатна до експлуатації. Коефіцієнт змінюється незначним чином, зростаючи з 57,51% у 2021 році до 58,36% у 2022 році, а потім знижуючись до 50,61% у 2023 році. Зниження коефіцієнта в 2023 році може свідчити про

збільшення зносу основних засобів. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 88,002%, що вказує на зменшення придатності основних засобів.

Загалом, аналіз показників свідчить про позитивну тенденцію в ефективності використання основних засобів підприємства, хоча варто звернути увагу на зниження фондівддачі та коефіцієнта придатності у 2023 році. Це може сигналізувати про потребу в оновленні основних засобів або оптимізації їх використання.

Далі, в таблиці 2.5 – проведемо оцінку майнового стану підприємства.

Таблиця 2.5 – Показники майнового стану підприємства

Показник	Спосіб обчислення	Роки		
		2021	2022	2023
Коефіцієнт зносу основних засобів	Відношення суми зносу ОЗ до первісної вартості ОЗ	0,554	0,760	0,405
Коефіцієнт придатності основних засобів	Відношення залишкової вартості до первісної вартості ОЗ	0,299	0,478	0,206
Коефіцієнт вибуття основних засобів	Відношення вартості ОЗ, що вибули за період до вартості ОЗ на початок року	0,736	0,061	1,394
Коефіцієнт оновлення основних засобів	Відношення вартості ОЗ, що надійшли за період до вартості ОЗ на кінець періоду	0,424	0,058	0,582

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт зносу основних засобів показує, яка частина вартості ОЗ вже списана на витрати у зв'язку з їх використанням. В 2021 році коефіцієнт зносу становив 0,554, що означає, що 55,4% вартості ОЗ було зношено. У 2022 році спостерігається суттєве зростання коефіцієнта до 0,760 (76% зносу), що може свідчити про активне використання або ж старіння обладнання. Однак, у 2023 році коефіцієнт зносу різко знижується до 0,405 (40,5% зносу), що може бути пов'язано з вибуттям значної частини зношених ОЗ та придбанням нових.

Коефіцієнт придатності основних засобів, навпаки, показує, яка частина ОЗ ще придатна до експлуатації. В 2021 році коефіцієнт придатності становив 0,299 (29,9% придатності). У 2022 році він зростає до 0,478 (47,8% придатності), ймовірно, завдяки оновленню основних фондів. Проте, у 2023 році коефіцієнт

придатності значно знижується до 0,206 (20,6% придатності), що може бути наслідком вибуття ОЗ з високим рівнем придатності.

Коефіцієнт вибуття основних засобів показує частку ОЗ, що вибули з підприємства за період. У 2021 році він становив 0,736 (73,6% вибуття), що свідчить про активне оновлення фондів. У 2022 році коефіцієнт вибуття різко падає до 0,061 (6,1% вибуття), що може бути пов'язано зі зменшенням інвестицій в оновлення ОЗ. Однак, у 2023 році коефіцієнт вибуття знову зростає до 1,394 (139,4% вибуття), внаслідок масштабної заміни застарілого обладнання.

Коефіцієнт оновлення основних засобів демонструє частку нових ОЗ, що надійшли на підприємство за період. У 2021 році він дорівнював 0,424 (42,4% оновлення). У 2022 році коефіцієнт оновлення знижується до 0,058 (5,8% оновлення), що може бути пов'язано зі зменшенням інвестицій в основні засоби. Проте, у 2023 році коефіцієнт оновлення значно зростає до 0,582 (58,2% оновлення), що свідчить про активне вкладання коштів в оновлення ОЗ. Загалом, динаміка показників свідчить про нестабільну політику підприємства щодо управління основними засобами.

Різкі коливання коефіцієнтів вибуття та оновлення вказують на те, що компанія періодично здійснює масштабні заміни обладнання, а не проводить поступове оновлення основних фондів.

Розглянемо показники ділової активності в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6 – Показники ділової активності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Показник	Спосіб обчислення	Роки		
		2021	2022	2023
Коефіцієнт оборотності активів	Відношення виручки від реалізації до середнього підсумку балансу	0,95	0,88	1,39
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Відношення виручки від реалізації до середньої дебіторської заборгованості	40,75	116,16	89,84
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Відношення виручки від реалізації до середньої кредиторської заборгованості	1,48	1,31	2,04

Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Відношення чистого доходу до середньої вартості власного капіталу	2,62	2,71	4,35
Коефіцієнт оборотності основних засобів	Відношення чистого доходу до середньої вартості основних засобів	12,94	14,54	14,2
Коефіцієнт оборотності запасів	Відношення чистого доходу до середньої величини оборотних активів	0,86	0,78	1,51
Коефіцієнт тривалості одного обороту (дні)	Відношення кількості календарних днів звітного періоду до коефіцієнта оборотності	384,21	414,77	262,59
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (дні)	Відношення тривалості періоду до коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості	8,96	3,14	4,06
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості (дні)	Відношення тривалості періоду до коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості	246,62	278,63	178,92
Тривалість операційного циклу в днях	Відношення кількості календарних днів звітного періоду до різниці коефіцієнта дебіторської заборгованості та коефіцієнта оборотності запасів	356,63	471,22	245,82

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт оборотності активів показує ефективність використання всіх активів компанії для генерації виручки. У 2021 році він становив 0,95, що означає, що кожна гривня активів принесла 0,95 гривень виручки. У 2022 році коефіцієнт знизився до 0,88, що свідчить про менш ефективне використання активів. Проте у 2023 році спостерігається значне зростання до 1,39, що вказує на покращення оборотності активів та більш ефективне їх використання для генерації виручки.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає, як швидко компанія отримує оплату від своїх покупців. У 2021 році він становив 40,75, що означає, що дебіторська заборгованість оберталася приблизно 9 разів на рік. У 2022 році коефіцієнт значно зріс до 116,16, що свідчить про значне прискорення стягнення дебіторської заборгованості. У 2023 році коефіцієнт дещо знизився до 89,84, проте все ще залишається на високому рівні, що говорить про ефективну роботу з дебіторами.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує, як швидко компанія розраховується зі своїми постачальниками. У 2021 році він становив 1,48, у 2022 році дещо знизився до 1,31, а в 2023 році зріс до 2,04. Це свідчить про те, що у 2022 році компанія трохи уповільнила розрахунки з постачальниками, але у 2023 році ситуація покращилася. Коефіцієнт оборотності власного капіталу відображає, наскільки ефективно компанія використовує власний капітал для генерації виручки. У 2021 році він становив 2,62, у 2022 році незначно зріс до 2,71, а в 2023 році значно зріс до 4,35. Це свідчить про підвищення ефективності використання власного капіталу для отримання прибутку.

Коефіцієнт оборотності основних засобів показує, наскільки ефективно використовуються основні засоби компанії для генерації виручки. З 2021 по 2023 рік спостерігається позитивна динаміка зростання з 12,94 до 14,20, що свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів. Коефіцієнт оборотності запасів відображає, як швидко компанія реалізує свої запаси. У 2021 році він становив 0,86, у 2022 році знизився до 0,78, а у 2023 році значно зріс до 1,51. Зниження у 2022 році може свідчити про накопичення запасів, тоді як зростання у 2023 році - про прискорення їх реалізації.

Коефіцієнт тривалості одного обороту (в днях) показує, скільки днів потрібно компанії, щоб перетворити свої активи на гроші. У 2021 році він становив 384,21 днів, у 2022 році збільшився до 414,77 днів, а у 2023 році скоротився до 262,59 днів. Збільшення тривалості у 2022 році може бути пов'язане з уповільненням оборотності активів, тоді як скорочення у 2023 році свідчить про прискорення оборотності. Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості (в днях) показує, скільки днів в середньому компанія чекає на оплату від покупців. У 2021 році вона становила 8,96 днів, у 2022 році скоротилася до 3,14 днів, а у 2023 році знову збільшилася до 4,06 днів. Скорочення тривалості у 2022 році свідчить про покращення роботи з дебіторами.

Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості (в днях) показує, скільки днів в середньому компанія затримує оплату постачальникам. У 2021

році вона становила 246,62 днів, у 2022 році збільшилася до 278,63 днів, а у 2023 році скоротилася до 178,92 днів. Збільшення тривалості у 2022 році може бути пов'язане з погіршенням фінансового стану компанії, тоді як скорочення у 2023 році - з покращенням платіжної дисципліни.

Тривалість операційного циклу в днях показує, скільки часу потрібно компанії на перетворення запасів на гроші. У 2021 році вона становила 356,63 днів, у 2022 році збільшилася до 471,22 днів, а у 2023 році скоротилася до 245,82 днів. Збільшення тривалості у 2022 році, ймовірно, пов'язане з уповільненням оборотності запасів, тоді як скорочення у 2023 році свідчить про підвищення ефективності операційного циклу.

Загалом, динаміка показників ділової активності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» свідчить про те, що в 2022 році компанія зіткнулася з певними труднощами(пов'язано це з військовим станом в країні), що проявилось в зниженні ефективності використання активів, уповільненні оборотності запасів та збільшенні тривалості операційного циклу. Проте у 2023 році ситуація значно покращилася: компанія підвищила ефективність використання активів, прискорила оборотність запасів та розрахунки з дебіторами, скоротила тривалість операційного циклу. Це може свідчити про ефективні управлінські рішення та покращення фінансового стану компанії.

Подивимось на аналіз ліквідності підприємства в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7 – Аналіз ліквідності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Показник	Спосіб обчислення	Роки		
		2021	2022	2023
Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності	Відношення грошових коштів до короткострокових пасивів	0,2	0,09	0,25
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Найбільш ліквідні активи / Поточні зобов'язання	0,01	0	0,02
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	1,48	1,43	1,37
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	Кредиторська заборгованість / Дебіторська заборгованість	6,26	15,58	19,56

Таблиця 2.8 – Динаміка показників ліквідності підприємства

Показник	Абсолютне відхилення, +/-		Темп приросту, %
	2022 до 2021 р.	2023 до 2022 р.	2023 до 2021 р.
Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності	-0,11	0,16	1,250
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	-0,01	0,02	2,000
Коефіцієнт поточної ліквідності	-0,05	-0,06	0,926
Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	9,32	3,98	3,125

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань компанія може покрити за рахунок найбільш ліквідних активів, виключаючи запаси. У 2021 році коефіцієнт становив 0,20, що нижче за рекомендоване значення (0,5-1), вказуючи на певну нестачу високоліквідних активів. У 2022 році коефіцієнт знизився до 0,09, що свідчить про погіршення платоспроможності компанії в короткостроковому періоді. Однак у 2023 році спостерігається зростання до 0,25, що, хоч і залишається нижче нормативу, але вказує на певне покращення.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш консервативним показником і враховує тільки грошові кошти та їх еквіваленти. Він демонструє надзвичайно низькі значення в усі три роки: 0,01 у 2021 році, 0 у 2022 році та 0,02 у 2023 році. Це свідчить про критично низький рівень найбільш ліквідних активів та ставить під сумнів здатність компанії негайно погасити свої поточні зобов'язання.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує загальну здатність компанії покрити поточні зобов'язання за рахунок усіх оборотних активів. Він перевищує рекомендований рівень (1,5-2) в усі три роки, хоча спостерігається поступове зниження: з 1,48 у 2021 році до 1,37 у 2023 році. Це означає, що компанія має достатньо оборотних активів для покриття поточних зобов'язань, але варто звернути увагу на тенденцію до зниження.

Співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості показує, наскільки компанія покладається на кредиторську заборгованість як джерело фінансування порівняно з дебіторською заборгованістю. З 2021 по 2023 рік спостерігається значне зростання цього показника з 6,26 до 19,56. Це означає, що компанія все більше покладається на кредиторську заборгованість, тоді як її дебіторська заборгованість відносно невелика.

Загалом, аналіз показників ліквідності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» вказує на певні проблеми з платоспроможністю в короткостроковому періоді, особливо це стосується коефіцієнтів абсолютної та проміжної ліквідності. Компанії варто звернути увагу на збільшення обсягу найбільш ліквідних активів, оптимізацію управління запасами та дебіторською заборгованістю, а також контролювати рівень кредиторської заборгованості, щоб уникнути надмірної залежності від короткострокових кредиторів.

Оцінка платоспроможності підприємства є ключовим аспектом аналізу його фінансового стану та здатності ефективно функціонувати. Для глибокого розуміння економічного здоров'я підприємства було проведено детальний розрахунок та аналіз ряду показників, що характеризують його платоспроможність.

Таблиця 2.9 – Аналіз платоспроможності підприємства

Показник	Спосіб обчислення	Роки		
		2021	2022	2023
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	Власний капітал / Валюта балансу	0,36	0,35	0,301
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	Позиковий капітал / Валюта балансу	0,63	0,698	0,665
Коефіцієнт фінансового незалежності	Власний капітал / Валюта балансу	0,36	0,36	0,3
Коефіцієнт фінансування	Позиковий капітал / Власний капітал	1,74	1,79	2,61
Показник фінансового левериджу	Довгострокові зобов'язання / Власний капітал	0	0	0
Коефіцієнт маневреності власних коштів	Власні оборотні кошти / Власний капітал	0,83	0,76	0,85
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Чистий оборотний капітал / Власний капітал	0,83	0,76	0,85
Частка оборотних коштів в активах	Оборотні активи / Валюта балансу	0,93	0,91	0,95

Частка запасів в оборотних активах	Запаси / Оборотні активи	0,86	0,93	0,81
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	Власні оборотні кошти / Запаси	0,374	0,318	0,327

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2.10 – Динаміка показників платоспроможності

Показник	Абсолютне відхилення, +, -		Темп приросту, %
	2022 до 2021 р.	2023 до 2022 р.	2023 до 2021 р.
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	-0,01	-0,049	0,84
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,068	-0,033	1,06
Коефіцієнт фінансового незалежності	0	-0,06	0,83
Коефіцієнт фінансування	0,05	0,82	1,50
Показник фінансового левериджу	0	0	-
Коефіцієнт маневреності власних коштів	-0,07	0,09	1,02
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,07	0,09	1,02
Частка оборотних коштів в активах	-0,02	0,04	1,02
Частка запасів в оборотних активах	0,07	-0,12	0,94
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	-0,056	0,009	0,87

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт платоспроможності (автономії) показує частку власного капіталу у валюті балансу. Він знизився з 0,36 у 2021 році до 0,301 у 2023 році, що свідчить про зменшення фінансової незалежності компанії та зростання частки позикових коштів у фінансуванні активів. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 84%, що підтверджує негативну динаміку.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу демонструє частку позикових коштів у валюті балансу. Він зріс з 0,63 у 2021 році до 0,698 у 2022 році, а потім дещо знизився до 0,665 у 2023 році. Загалом, можна говорити про зростання частки позикових коштів у фінансуванні компанії, хоча в 2023 році

спостерігається певна стабілізація. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 106%, підтверджуючи збільшення концентрації позикового капіталу.

Коефіцієнт фінансової незалежності практично ідентичний до коефіцієнта платоспроможності (автономії) і демонструє аналогічну динаміку: зниження з 0,36 у 2021 році до 0,30 у 2023 році, що свідчить про зростання залежності від позикових коштів. Темп приросту становить 83%, підтверджуючи негативну динаміку.

Коефіцієнт фінансування показує співвідношення між позиковим та власним капіталом. Він зріс з 1,74 у 2021 році до 2,61 у 2023 році, що означає збільшення частки позикових коштів у фінансуванні компанії. Темп приросту становить 150%, підтверджуючи значне зростання коефіцієнта фінансування.

Показник фінансового левериджу дорівнює 0 у всіх трьох роках, оскільки у компанії відсутні довгострокові зобов'язання. Це означає, що компанія не використовує довгострокове боргове фінансування.

Коефіцієнти маневреності власних коштів та власного капіталу демонструють однакову динаміку: зниження з 0,83 у 2021 році до 0,76 у 2022 році, а потім зростання до 0,85 у 2023 році. Це може свідчити про те, що в 2022 році компанія зменшила обсяг вільних власних коштів, можливо, через інвестування в необоротні активи, а в 2023 році ситуація стабілізувалася або покращилася. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 102%, вказуючи на незначне зростання.

Частка оборотних коштів в активах демонструє незначні коливання, залишаючись на високому рівні (більше 90%). Це означає, що значна частина активів компанії представлена оборотними коштами, що може свідчити про високу ліквідність, але також може вказувати на недостатній обсяг інвестицій в довгострокові активи.

Частка запасів в оборотних активах зросла з 86% у 2021 році до 93% у 2022 році, а потім знизилася до 81% у 2023 році. Це може бути пов'язано зі зміною політики управління запасами або з коливаннями попиту. Зниження частки у 2023 році свідчить про більш ефективне управління запасами.

Частка власних оборотних коштів у покритті запасів знизилася з 37,4% у 2021 році до 31,8% у 2022 році, а потім незначно зросла до 32,7% у 2023 році. Це означає, що компанія почала більше покладатися на короткострокові зобов'язання для фінансування запасів, хоча в 2023 році спостерігається певне покращення. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 87%, що говорить про зниження частки власних оборотних коштів у покритті запасів.

Загалом, аналіз показників платоспроможності та фінансової стійкості свідчить про те, що компанія має певні проблеми з фінансовою незалежністю та ліквідністю. Хоча компанія має достатньо оборотних активів для покриття поточних зобов'язань, спостерігається тенденція до зростання частки позикових коштів у фінансуванні активів та збільшення залежності від короткострокового фінансування. Компанії варто звернути увагу на оптимізацію структури капіталу, підвищення ефективності управління запасами та дебіторською заборгованістю, а також на залучення довгострокового фінансування для забезпечення стабільного розвитку.

Також проаналізуємо деякі показники рентабельності в наступній таблиці.

Таблиця 2.11 – Аналіз рентабельності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Показник	Спосіб обчислення	Роки		
		2021	2022	2023
Коефіцієнт рентабельності капіталу	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів	0,0438	0,0598	0,0768
Коефіцієнт рентабельності реалізації 1	Валовий прибуток / Чистий дохід від реалізації	0,056	0,083	0,067
Коефіцієнт рентабельності реалізації 2 (операційна рентабельність продажу)	Прибуток від операційної діяльності / Чистий дохід від реалізації	0,056	0,083	0,067
Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	Відношення прибутку від операційної діяльності до собівартості реалізованої продукції	0,074	0,114	0,083
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Середньорічний власний капітал	0,12	0,184	0,24
Період окупності власного капіталу	Середньорічний власний капітал / Чистий прибуток (роки)	8,26	5,43	4,16

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт рентабельності капіталу (ROA) показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена в активи компанії. Він зріс з 4,38% у 2021 році до 7,68% у 2023 році, що свідчить про підвищення ефективності використання активів для отримання прибутку.

Коефіцієнт рентабельності реалізації 1 (рентабельність продажів за валовим прибутком) показує, яку частину виручки від реалізації становить валовий прибуток. Він зріс з 5,6% у 2021 році до 8,3% у 2022 році, але потім дещо знизився до 6,7% у 2023 році. Зростання у 2022 році говорить про покращення ефективності основної діяльності, але зниження у 2023 році може свідчити про зростання собівартості або зміну цінової політики.

Коефіцієнт рентабельності реалізації 2 (операційна рентабельність продажу) демонструє, яку частину виручки від реалізації становить прибуток від операційної діяльності. Він має таку саму динаміку, як і коефіцієнт рентабельності реалізації 1: зростання з 5,6% у 2021 році до 8,3% у 2022 році і зниження до 6,7% у 2023 році. Це свідчить про те, що інші операційні доходи не мали суттєвого впливу на рентабельність продажів.

Коефіцієнт рентабельності основної діяльності, розрахований за спрощеною формулою (без урахування адміністративних та збутових витрат), показує відношення прибутку від операційної діяльності до собівартості реалізованої продукції. Він зріс з 7,4% у 2021 році до 11,4% у 2022 році, а потім знизився до 8,3% у 2023 році. Зростання у 2022 році може свідчити про збільшення ефективності виробництва, але зниження у 2023 році може бути пов'язано зі зростанням собівартості або іншими факторами.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE) показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена власниками в компанію. Він демонструє значне зростання протягом усього періоду: з 12% у 2021 році до 24% у 2023 році. Це свідчить про те, що компанія стала більш прибутковою для своїх власників.

Період окупності власного капіталу показує, за скільки років чистий прибуток компанії дорівнюватиме середньорічному власному капіталу. Він

скоротився з 8,26 років у 2021 році до 4,16 років у 2023 році, що свідчить про швидше повернення інвестицій власників.

Загалом, аналіз показників рентабельності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" свідчить про позитивну динаміку та зростання ефективності діяльності компанії.

Для оцінки економічної діяльності підприємства варто також оцінити рівень його банкрутства. Для цього ми можемо скористатися моделлю Мартиненка В. П.

$$\text{Кй. б} = \text{Кп. л} + 3,33 * \text{Ка} + 5,71 * \text{Кр. в. к}, \quad (2.1)$$

де Кп.л – коефіцієнт поточної ліквідності;

Ка – коефіцієнт автономії;

Кр.в.к – коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

Результати продемонструємо в таблиці 2.11.

Таблиця 2.12 – Аналіз коефіцієнта ймовірності банкрутства

Показник	Роки		
	2021	2022	2023
Коефіцієнт ймовірності банкрутства	3,37	3,62	3,76

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт ймовірності банкрутства за моделлю Мартиненка В. П. зростає протягом аналізованого періоду з 3,37 у 2021 році до 3,76 у 2023 році. Згідно з цією моделлю, значення коефіцієнта вище 3,48 вказує на дуже високу ймовірність банкрутства.

Отримані результати свідчать про те, що ймовірність банкрутства ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" є дуже високою в усіх трьох роках і має тенденцію до зростання.

2.3. Аналіз рентабельності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Як було зазначено раніше, рентабельність є одним з ключових показників, що дає змогу оцінити ефективність та прибутковість діяльності підприємства. Для проведення комплексного аналізу рентабельності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

було розраховано ряд показників, методика обчислення яких детально розглянута в попередньому розділі та систематизована у наступній таблиці.

Таблиця 2.13 – Розгорнутий аналіз рентабельності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Показник	Спосіб обчислення	Роки		
		2021	2022	2023
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середньорічний власний капітал	12,00%	18,40%	24,00%
Рентабельність виробництва	Прибуток від операційної діяльності / Собівартість реалізованої продукції	7,40%	11,40%	8,30%
Рентабельність основних засобів	Прибуток до оподаткування / Середньорічна вартість основних засобів	72,00%	120,00%	96,00%
Рентабельність активів (майна)	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів	4,30%	6,00%	7,70%
Рентабельність сукупного капіталу	Прибуток до виплати відсотків та податків (ЕВІТ) / Середньорічна вартість сукупного капіталу	14,70%	22,40%	29,30%
Операційна рентабельність реалізованої продукції	Відношення операційного прибутку до виручки від реалізації продукції	5,60%	8,20%	6,70%

Таблиця 2.14 Динаміка показників рентабельності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Показник	Абсолютне відхилення, +,-		Темп приросту, %
	2022 до 2021 р.	2023 до 2022 р.	2023 до 2021 р.
Рентабельність власного капіталу	6,40%	5,60%	200,00%
Рентабельність виробництва	4,00%	-3,10%	112,16%
Рентабельність основних засобів	48,00%	-24,00%	133,33%
Рентабельність активів (майна)	1,70%	1,70%	179,07%

Рентабельність сукупного капіталу	7,70%	6,90%	199,32%
Операційна рентабельність реалізованої продукції	2,60%	-1,50%	119,64%

Джерело: розраховано автором

Рентабельність власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу для отримання прибутку. Він демонструє значне зростання з 12% у 2021 році до 24% у 2023 році, що свідчить про підвищення прибутковості для власників компанії. Темп приросту за цей період склав 200%, що підтверджує позитивну динаміку.

Рентабельність виробництва, розрахована без урахування адміністративних та збутових витрат, відображає прибутковість виробничого процесу. Він зріс з 7,4% у 2021 році до 11,4% у 2022 році, але потім знизився до 8,3% у 2023 році. Зростання у 2022 році може свідчити про збільшення ефективності виробництва, але зниження у 2023 році може бути пов'язано зі зростанням собівартості або іншими факторами. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 112,2%, що говорить про загальне збільшення рентабельності виробництва, незважаючи на зниження у 2023 році.

Рентабельність основних засобів показує, наскільки ефективно використовуються основні засоби для отримання прибутку. Він зріс з 72% у 2021 році до 120% у 2022 році, але потім знизився до 96% у 2023 році. Незважаючи на зниження у 2023 році, загалом спостерігається позитивна динаміка, що свідчить про високу прибутковість інвестицій в основні засоби. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 133,3%, підтверджуючи зростання рентабельності.

Рентабельність активів (майна) показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена в активи компанії. Він зріс з 4,3% у 2021 році до 7,7% у 2023 році, що свідчить про підвищення ефективності використання активів для отримання прибутку. Темп приросту становить 179,1%, підтверджуючи позитивну динаміку. Рентабельність сукупного капіталу, розрахована без урахування довгострокових зобов'язань, показує рентабельність використання власного капіталу. Вона демонструє значне зростання з 14,7% у 2021 році до

29,3% у 2023 році. Темп приросту за цей період становить 199,3%, що свідчить про ефективне використання капіталу. Операційна рентабельність реалізованої продукції, розрахована без урахування адміністративних та збутових витрат, показує рентабельність продажів. Вона зросла з 5,6% у 2021 році до 8,2% у 2022 році, але потім знизилася до 6,7% у 2023 році. Зниження у 2023 році може бути пов'язано зі зростанням собівартості або іншими факторами. Темп приросту за 2023 рік до 2021 року становить 119,6%, що говорить про загальне збільшення рентабельності, незважаючи на зниження у 2023 році. Загалом, динаміка показників рентабельності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" свідчить про позитивну тенденцію та зростання ефективності діяльності компанії.

Для більш глибокого аналізу рентабельності власного капіталу (ROE) звернемося до відомої моделі DuPont. Хоча існують різні варіації цієї моделі, ми зосередимося на трифакторній, яка вважається базовою і дозволяє розкласти складний показник ROE на три ключові складові: рентабельність продажів (ROS), оборотність активів (ОБА) та фінансовий важіль (ФВ).

Формула трифакторної моделі DuPont виглядає наступним чином:

$$ROE = ROS * ОБА * ФВ, \quad (2.2)$$

де ROE – рентабельність власного капіталу, що показує ефективність використання капіталу, інвестованого власниками.

ROS – рентабельність продажів, що відображає, скільки прибутку отримує підприємство з кожної гривні виручки.

ОБА – оборотність активів, що демонструє, наскільки ефективно компанія використовує свої активи для генерації виручки.

ФВ – фінансовий важіль, що показує співвідношення між позиковим та власним капіталом і відображає рівень фінансового ризику.

Такий підхід дозволяє "зазирнути під капот" ROE та зрозуміти, які фактори найбільше впливають на його значення. Розкладаючи ROE на більш прості взаємопов'язані елементи, ми можемо:

- Визначити "вузькі місця" у діяльності компанії, які негативно впливають на рентабельність власного капіталу.

- Розробити цілеспрямовані заходи для підвищення ROE, сфокусувавшись на покращенні тих факторів, які мають найбільший потенціал.
- Оцінити ефективність управлінських рішень, що впливають на рентабельність продажів, оборотність активів та структуру капіталу.

Розрахунок:

2021 рік:

$$\text{ROS} = 731,4 / 15\,823,5 = 0,0462$$

$$\text{ОБА} = 15\,823,5 / ((15\,555,4 + 17\,878,4) / 2) = 0,95$$

$$\text{ФВ} = ((15\,555,4 + 17\,878,4) / 2) / ((5\,679,4 + 6\,410,8) / 2) = 2,56$$

$$\text{ROE} = 0,0462 * 0,95 * 2,56 = 0,113 \text{ або } 11,3\%$$

2022 рік:

$$\text{ROS} = 1301,3 / 19\,149,1 = 0,0680$$

$$\text{ОБА} = 19\,149,1 / ((17\,878,4 + 25\,604,8) / 2) = 0,88$$

$$\text{ФВ} = ((17\,878,4 + 25\,604,8) / 2) / ((6\,410,8 + 7\,712,1) / 2) = 2,91$$

$$\text{ROE} = 0,0680 * 0,88 * 2,91 = 0,174 \text{ або } 17,4\%$$

2023 рік:

$$\text{ROS} = 2\,148,9 / 38\,855,3 = 0,0553$$

$$\text{ОБА} = 38\,855,3 / ((25\,604,8 + 30\,330,7) / 2) = 1,39$$

$$\text{ФВ} = ((25\,604,8 + 30\,330,7) / 2) / ((7\,712,1 + 10\,160) / 2) = 3,26$$

$$\text{ROE} = 0,0553 * 1,39 * 3,26 = 0,25 \text{ або } 25\%$$

Спостерігається зростання ROE протягом аналізованого періоду з 11,3% у 2021 році до 25% у 2023 році. Фінансовий важіль також зростає, що може свідчити про збільшення залежності від позикового капіталу. Рентабельність продажів коливається, але загалом залишається на досить низькому рівні, що може свідчити про необхідність оптимізації ціноутворення або зниження витрат.

2.4. Кореляційно-регресійний аналіз рентабельності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Для розуміння, як різні фактори впливають на рентабельність підприємства, важливо враховувати складну взаємодію як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Оскільки кількість цих чинників може бути значна, ефективним інструментом для аналізу їх впливу є кореляційно-регресійний аналіз. Цей метод дозволяє нам не тільки визначити, чи існує зв'язок між різними факторами та рентабельністю, але й оцінити силу та напрямок цього зв'язку, а також побудувати багатofакторну модель, що описує цю залежність [34].

У нашому дослідженні ми будемо використовувати наступне рівняння регресії:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3, \quad (2.3)$$

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3$$

де y – рентабельність підприємства;

x_1 – валовий прибуток;

x_2 – середньорічна сума дебіторської заборгованості;

x_3 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;

a_0 – вільний член рівняння регресії, що відображає вплив інших факторів, не врахованих в моделі;

a_i – коефіцієнти рівняння регресії ($i=1,3$), які показують силу та напрямок впливу кожного фактора на рентабельність підприємства.

Вхідні дані для проведення аналізу представлено в таблиці 2.12.

Таблиця 2.15 – Основні показники, які характеризують рівень рентабельності власного капіталу 2019-2023 рр.

Показник	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Рентабельність підприємства	0,134	0,118	0,129	0,203	0,279
Валовий прибуток	3708,1	3123,5	3803,2	5332,4	7419,8
Середньорічна сума дебіторської заборгованості	646,1	534,62	540,15	1414,65	4076,95
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,53	1,56	1,48	1,31	2,04

Джерело: запропоновано автором

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз за допомогою програми Excel, а саме: у вкладці під назвою «Дані», оберемо інструмент Аналіз даних, Кореляція. Результати обрахунків наведемо в таблиці 2.13.

Таблиця 2.16 – Результати обрахунків кореляційного аналізу рентабельності власного капіталу.

	Рентабельність підприємства	Валовий прибуток	Середньорічна сума дебіторської заборгованості	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
Рентабельність підприємства	1			
Валовий прибуток	0,9959	1		
Середньорічна сума дебіторської заборгованості	0,9636	0,9652	1	
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,6468	0,6608	0,826	1

Джерело: створено автором на основі таблиці 2.12

За шкалою Чеддока та на основі отриманих результатів можна оцінити тісноту зв'язку між досліджуваними показниками.

Таблиця 2.17 – Визначення тісноти зв'язку рентабельності власного капіталу та факторних ознак.

Показники	Валовий прибуток	Середньорічна сума дебіторської заборгованості	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
Рентабельність підприємства	Дуже тісний	Дуже тісний	Помітний

Джерело: створено автором на основі таблиці 2.13

Проведення цього аналізу показало: взаємозв'язок між рентабельністю підприємства та між валовим прибутком та середньорічною сумою дебіторської заборгованості є дуже тісними. Між коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості та рентабельністю підприємства зв'язок є помітним.

Має місце мультиколінеарність між факторними ознаками, тому для подальшого аналізу варто провести парно лінійну регресію.

Побудова регресійного аналізу дає можливість оцінити форми зв'язку.

Рівняння парної регресії матиме вигляд :

$$y = a_0 + a_1x_i. \quad (2.4)$$

Проведемо регресійний аналіз рентабельності підприємства та факторної ознаки валовий прибуток.

Таблиці 2.18 – Регресійна статистика для факторної ознаки валовий прибуток

Множинний R	0,995943377
R-квадрат	0,991903211
Нормований R-квадрат	0,989204281
Стандартна помилка	0,007088478
Спостереження	5

Джерело: розраховано автором

Оскільки коефіцієнт детермінації R-квадрат наближено становить 0,991, то справедливим є твердження, що зміна результативної ознаки на 99,1% спричинена зміною факторної – валовий прибуток.

Таблиця 2.19 – Результати дисперсійного аналізу для факторної ознаки валовий прибуток

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	1	0,01847	0,01847	367,517	0,000309968
Залишок	3	0,00015	5E-05		
Всього	4	0,01862			

Джерело: розраховано автором

Дисперсійний аналіз доводить надійність побудованої моделі, зокрема за критерієм Фішера: $F = 367,51 > F_{\text{табл}} = 0,0003$

Результати регресійного аналізу показали, що Р-значення для досліджуваного показника менше за 0,5, а тому коефіцієнти вважаються ненульовими, а отже, факторна ознака має вплив на регресійну.

Таблиця 2.20 – Результати регресійного аналізу для факторної ознаки валовий прибуток

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Рентабельність підприємства	-0,010368	0,010	-1,031	0,37839	-0,04237	0,02164
Валовий прибуток	0,000039	0,000002	19,1707	0,00031	0,000032	0,000045

Джерело: розраховано автором

Надійний інтервали для параметра парної лінійної регресії:

$$0,000032 \leq a_1 \leq 0,000045$$

Тоді рівняння регресії набуває вигляду:

$$y = -0,01 + 0,00003911x_1. \quad (2.5)$$

Тепер побудуємо парну регресійну модель показника середньорічна сума дебіторської заборгованості

Таблиці 2.18 – Регресійна статистика для факторної ознаки середньорічна сума дебіторської заборгованості

Множинний R	0,963647016
R-квадрат	0,928615572
Нормований R-квадрат	0,904820762
Стандартна помилка	0,021047392
Спостереження	5

Джерело: розраховано автором

Оскільки коефіцієнт детермінації R-квадрат наближено становить 0,928, то справедливим є твердження, що зміна результативної ознаки на 92,8% спричинена зміною факторної – середньорічна сума дебіторської заборгованості

Таблиця 2.21 – Результати дисперсійного аналізу для факторної ознаки середньорічна сума дебіторської заборгованості

	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	1	0,017288222	0,01729	39,026	0,008274876
Залишок	3	0,001328978	0,00044		
Всього	4	0,0186172			

Джерело: розраховано автором

Дисперсійний аналіз доводить надійність побудованої моделі, зокрема за критерієм Фішера: $F = 39,026 > F_{\text{табл}} = 0,008$

Результати регресійного аналізу показали, що Р-значення для досліджуваного показника менше за 0,5, а тому коефіцієнти вважаються ненульовими, а отже, факторна ознака має вплив на регресійну.

Таблиця 2.22 – Результати регресійного аналізу для факторної ознаки середньорічна сума дебіторської заборгованості

	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	<i>Нижнє 95%</i>	<i>Верхнє 95%</i>
Рентабельність підприємства	0,1101159	0,0137346	8,01738	0,004	0,066406162	0,1538
Середньорічна сума дебіторської заборгованості	0,0000433	6,93E-06	6,24708	0,0082	0,0000212	0,000065

Джерело: розраховано автором

Надійний інтервали для параметра парної лінійної регресії:

$$0,000021 \leq a_2 \leq 0,000065$$

Тоді рівняння регресії набуває вигляду:

$$y = 0,11 + 0,0000433x_2. \quad (2.6)$$

Тепер побудуємо парну регресійну модель для показника коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

Таблиці 2.23 – Регресійна статистика для факторної ознаки коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

<i>Регресійна статистика</i>	
Множинний R	0,646752809
R-квадрат	0,418289196
Нормований R-квадрат	0,224385595
Стандартна помилка	0,060082794
Спостереження	5

Джерело: розраховано автором

Оскільки коефіцієнт детермінації R-квадрат наближено становить 0,418, то справедливим є твердження, що зміна результативної ознаки на 41,8% спричинена зміною факторної – середньорічна сума дебіторської заборгованості

Таблиця 2.24 – Результати дисперсійного аналізу для факторної ознаки коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	1	0,007787374	0,00779	2,1572	0,238222451
Залишок	3	0,010829826	0,00361		
Всього	4	0,0186172			

Джерело: розраховано автором

Дисперсійний аналіз доводить надійність побудованої моделі, зокрема за критерієм Фішера: $F = 2,15 > F_{\text{табл}} = 0,23$.

Результати регресійного аналізу показали, що Р-значення для досліджуваного показника менше за 0,5, а тому коефіцієнти вважаються ненульовими, а отже, факторна ознака має вплив на регресійну.

Таблиця 2.25 – Результати регресійного аналізу для факторної ознаки коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості

	<i>Коефіцієнт</i> <i>и</i>	<i>Стандартна</i> <i>помилка</i>	<i>t-</i> <i>статистика</i> <i>а</i>	<i>P-</i> <i>значення</i>	<i>Нижнє 95%</i>	<i>Верхнє</i> <i>95%</i>
Рентабельність підприємства	-0,084	0,177	-0,474	0,668	-0,646	0,478
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,162	0,110	1,469	0,238	-0,189	0,513

Джерело: розраховано автором

Надійний інтервали для параметра парної лінійної регресії:

$$-0,189 \leq a_3 \leq 0,513$$

Тоді рівняння регресії набуває вигляду:

$$y = - 0,084 + 0,162x_3. \quad (2.7)$$

Для аналізу впливу зміни питомої ваги факторної ознаки на результуючу у припущенні, що вплив інших факторних ознак відсутній потрібно визначити коефіцієнт еластичності:

$$\varepsilon_i = a_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}, i = \overline{1,4}, \quad (2.8)$$

Тоді: $\varepsilon_1 = 0,156$; $\varepsilon_2 = 0,435$; $\varepsilon_3 = -0,936$.

Отже, якщо валовий прибуток зросте на 1%, то рентабельність підприємства зросте на 0,156%; якщо середньорічна сума дебіторської заборгованості зростуть 1%, то рентабельність підприємства зросте на 0,435%; якщо коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зросте на 1%, то рентабельність підприємства -0,936%.

Висновки до розділу 2

Виконавши цей розділ дипломної роботи, присвячений оцінці виробничої діяльності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП", я також провів комплексне дослідження фінансового стану компанії за 2021-2023 роки.

Аналізуючи фінансову звітність підприємства, виявлено позитивну динаміку основних фінансових показників. Зростання чистого доходу від реалізації, валового прибутку та чистого прибутку свідчить про успішне функціонування підприємства та ефективність його виробничої діяльності. Збільшення обсягу активів може вказувати на інвестиції в розширення виробництва та покращення його матеріально-технічної бази.

Однак, дослідження платоспроможності та ліквідності підняло ряд питань. Недостатній рівень найбільш ліквідних активів сигналізує про певну нестабільність фінансового стану та може створювати проблеми з погашенням короткострокових зобов'язань. Зростання частки позикових коштів у фінансуванні активів в разі підвищує фінансові ризики, що може призвести до складнощів зі своєчасним погашенням боргів або втратою контролю над управлінням підприємством.

Аналіз рентабельності продемонстрував позитивну динаміку ключових показників: рентабельності власного капіталу, рентабельності основних засобів та рентабельності активів. Це свідчить про ефективне використання ресурсів для отримання прибутку.

Кореляційно-регресійний аналіз дозволив визначити взаємозв'язки між рентабельністю та ключовими факторами, що на неї впливають. Валовий

прибуток та середньорічна сума дебіторської заборгованості позитивно впливають на рентабельність, тоді як коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості має негативний вплив.

Загалом, ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" -- це підприємство з високою рентабельністю, що демонструє позитивну динаміку розвитку. Однак, компанії варто звернути увагу на покращення платоспроможності та ліквідності, оптимізувати управління запасами та дебіторською заборгованістю, а також зменшити залежність від короткострокових кредиторів.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ЗРОСТАННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

3.1 Напрями підвищення і росту рентабельності підприємства ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

У цьому підрозділі розглянемо можливі напрями підвищення рентабельності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП», виходячи з проведеного аналізу в розділі 2. Для кожного напрямку буде надана характеристика, описані можливості його реалізації на підприємстві, а також порівняння переваг і недоліків.

Незважаючи на зменшення фондомісткості за останні роки, її значення все ще залишається високим, що свідчить про потребу в більш раціональному використанні основних засобів. Зниження коефіцієнту придатності основних засобів у 2023 році сигналізує про зростання зносу основних засобів, що може призвести до неефективної роботи та додаткових витрат на ремонт або заміну обладнання. Зниження показника рентабельності основних засобів у 2023 році, незважаючи на зростання в попередні роки, вказує на зниження ефективності використання основних засобів. Частка запасів в оборотних активах збільшилась, що свідчить про накопичення запасів, це може призвести до додаткових витрат на зберігання та можливих втрат від згірклості сировини.

Таблиця 3.1 – Переваги та недоліки запропонованих напрямів підвищення і росту рентабельності виробництва ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Напрямок	Переваги	Недоліки
Оптимізація виробничих процесів	Зниження собівартості, підвищення якості, збільшення обсягів	Витрати на нові технології, час навчання
Покращення фінансового управління	Зниження ризиків, збільшення стійкості	Складність з фінансуванням, час навчання
Розвиток маркетингової стратегії	Збільшення продажів, впізнаваності бренду	Витрати на маркетинг, час навчання
Впровадження нових технологій	Зниження витрат, підвищення якості, збільшення обсягів, конкурентоспроможності	Високі витрати, складність з навчанням

Джерело: запропоновано автором

Всі ці фактори свідчать про те, що ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» має потенціал для підвищення ефективності виробництва.

Оптимізація виробничих процесів – це один з ключових напрямів, який може сприяти суттєвому зростанню рентабельності. Реалізація цього напрямку передбачає комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання ресурсів, впровадження ресурсозберігаючих технологій та оптимізації логістичних процесів.

Зважаючи на специфіку діяльності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП», що спеціалізується на переробці меду та виготовленні гомогенізованої продукції, оптимізація виробничих процесів може включати в себе наступні заходи:

Таблиця 3.2 – Напрями оптимізації виробничих процесів

Впровадження системи управління якості сировини та готової продукції	Це дозволить зменшити втрати від браку та підвищити якість продукції.
Впровадження системи управління обліку для точного обліку витрат на виробництво	Це допоможе виявити нераціональні витрати та розробити заходи для їх зниження.
Оптимізація логістики	Це може включати в себе вдосконалення системи планування замовлень та доставки сировини, а також створення ефективної системи зберігання сировини та готової продукції.
Впровадження ресурсозберігаючих технологій	Це може включати в себе використання екологічно чистих матеріалів і технологій, зменшення споживання енергії та води, а також впровадження системи переробки відходів.
Модернізація обладнання	Заміна застарілого обладнання на ефективніше та енергозберігаюче обладнання може допомогти зменшити витрати на виробництво і підвищити якість продукції.

Джерело: створено автором

Окрім оптимізації виробничих процесів, важливим напрямом підвищення рентабельності ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» є покращення фінансового управління. Незважаючи на позитивну динаміку прибутковості, аналіз розділу 2 виявив певні проблеми з платоспроможністю, ліквідністю та залежністю від короткострокового кредитування.

Покращення фінансового управління передбачає комплекс заходів, спрямованих на ефективне використання фінансових ресурсів, оптимізацію

структури капіталу, зниження рівня кредиторської заборгованості та покращення управління дебіторською заборгованістю.

Для зменшення залежності від короткострокових кредитів та зниження фінансових ризиків варто розглянути можливість залучення довгострокових кредитів для фінансування інвестиційних проєктів, наприклад, для модернізації обладнання або розширення виробництва. Ефективна система управління дебіторською заборгованістю дозволить швидше отримувати оплату від покупців та зменшити ризик неплатежів.

Варто також розглянути можливість оптимізації платіжного календаря, це допоможе зменшити частку короткострокової кредиторської заборгованості, та звільнити оборотні кошти для інших фінансових операцій.

ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» має значний потенціал для зростання рентабельності шляхом розвитку маркетингової стратегії. Незважаючи на доволі успішну експортну діяльність, компанія має обмежену присутність на внутрішньому ринку України, що обмежує її потенціал для зростання. Розвиток маркетингової стратегії передбачає комплекс заходів, спрямованих на розширення ринків збуту, підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення частки ринку, впровадження ефективних маркетингових інструментів та формування позитивного іміджу бренду. Реалізація цього напряму включає в себе наступні заходи:

- Розширення ринків збуту на внутрішній ринок України. Це можна зробити за допомогою розвитку мережі дистрибуції через продуктові магазини, спеціалізовані магазини з органічною продукцією, а також онлайн-платформи.
- Створення онлайн-магазину. Це допоможе збільшити ступінь доступності продукції та розширити географію продажів.
- Розробка маркетингових кампаній для просування продукції. Використання реклами в онлайн та офлайн середовищі, участь у виставках та презентаціях можуть допомогти підвищити впізнаваність бренду та залучити нових клієнтів.

- Створення системи лояльності для постійних клієнтів. Це може включати в себе програми знижок, бонусів, а також надання ексклюзивної інформації про нові продукти та акції.

ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" перебуває в певній залежності від польської фірми, яка є його головним покупцем, замовником та надає значну фінансову підтримку. Хоча це й забезпечує стабільний попит та фінансову стабільність, така залежність створює ряд проблем.

Серед перших проблем, які приходять на думку, згадаючи такий «симбіоз», є: відсутність самостійності, обмеження в розвитку, а також ризики зникнення фінансової підтримки.

Підприємство не може самостійно визначати цінову політику та обсяги виробництва, оскільки це диктується вимогами польської фірми. Зміна політики польської фірми або непередбачені обставини можуть призвести до припинення фінансування та поставити під загрозу існування ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП». Підприємство також не має можливості самостійно розширювати асортимент продукції або виходити на нові ринки збуту, оскільки це має бути узгоджено зі своїм «донором».

З певних шляхів вирішення цієї проблеми, а також таким шляхом підвищення рентабельності можна назвати такі: диверсифікація ринків збуту: ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» має можливості для розширення своїх ринків збуту, зокрема, на внутрішній ринок, а також може шукати нових закордонних партнерів; розширювати асортимент продукції, виробництво нових видів продукції, що може бути цікаво для інших споживачів, це збільшить можливості для збуту та зменшить залежність від польської фірми; залучення інвестицій від інших джерел, наприклад від українських інвесторів, або банків; формування власного бренду, що дозволить збільшити впізнаваність продукції та зменшить залежність від польської фірми.

Реалізація цих заходів потребуватиме значних зусиль та інвестицій, але вона може призвести до збільшення самостійності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" та зменшення ризиків, пов'язаних із залежністю від польської фірми. Важливо

зрозуміти, що ця залежність не є абсолютною, і підприємство має можливості для розвитку власної самостійності.

3.2. Зростання прибутку підприємства за рахунок оптимізації витрат на виробництва та збут, як один з ефективних методів зростання рентабельності підприємства ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП"

У сучасних умовах, коли війна в Україні спричинила значні економічні труднощі та нестабільність, ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" потребує особливо ефективних методів підвищення рентабельності. Одним із ключових напрямів є збільшення прибутку за рахунок оптимізації витрат виробництва та збуту.

У попередньому розділі було виявлено, що ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» має значний обсяг запасів готової продукції (меду) на складі. Це призводить до зайвих витрат на зберігання, можливих втрат від псування та заморожує значні кошти, які можна було б використати для інших потреб.

Система Just-in-Time (JIT) – це філософія управління виробництвом, яка зосереджується на виробництві товарів лише тоді, коли вони потрібні, і в тому обсязі, який необхідний. Це дозволяє значно зменшити обсяг запасів на складі та мінімізувати витрати, пов'язані із зберіганням [37].

Доцільність впровадження Just-in-Time для ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»:

- Зменшення витрат на зберігання. Відсутність великих запасів меду на складі дозволить зменшити витрати на утримання складу, опалення, вентиляцію та обслуговування.
- Зменшення витрат на псування. Мед – це природний продукт, який може псуватися під час зберігання. JIT допоможе зменшити ризики псування і втрат продукції.
- Звільнення оборотної маси. Зменшення запасів меду на складі звільнить значні кошти, які можна буде використати для інших цілей, наприклад, для інвестицій в розвиток підприємства.

- Підвищення ефективності виробництва. Система JIT стимулює підвищення ефективності виробництва, оскільки працівники працюють більш концентровано і зосереджені на виробництві меду тільки тоді, коли він потрібний.
- Кращий відгук на зміни попиту. JIT дозволяє швидше реагувати на зміни попиту на мед, що особливо важливо в умовах нестабільності ринків.
- Підвищення конкурентоспроможності. Зменшення витрат на виробництво і зберігання дозволить ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» знизити ціну на мед або збільшити прибуток, що підвищить його конкурентоспроможність [37].

Для впровадження системи Just-in-Time (JIT) на ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" потрібно здійснити ряд кроків. Перш за все, потрібно оптимізувати планування виробництва, ввівши систему, яка враховуватиме реальний попит і уникне надмірного виробництва. Це допоможе зменшити кількість запасів меду на складі. Також необхідно удосконалити систему замовлень від клієнтів, щоб можна було швидко реагувати на зміни попиту. Важливим кроком є навчання персоналу принципам JIT і впровадження нових методів роботи, що дозволить ефективно застосовувати систему на практиці. Визначивши можливості для використання гнучких систем виробництва, наприклад, виробництва меду з різними добавками, підприємство може збільшити своє різноманіття продукції і краще відповідати потребам ринку. Нарешті, створення тісних партнерських відносин з постачальниками сировини – це ключовий елемент для швидкої і ефективної доставки необхідних матеріалів, що є важливим для успішної реалізації JIT [38].

Також пропонується модернізація обладнання, а саме: придбання фасувального автомату з рідинним дозатором АФ-120-Ж, з яким можна виділити ряд плюсів. По-перше, це збільшення швидкості фасування меду, що дозволить ефективніше використовувати робочий час персоналу та мінімізувати простої у виробництві. По-друге, мінімізація можливих помилок, які можуть виникати при

ручному фасуванні, забезпечуючи точність і однорідність об'єму та упаковки меду. Також це дозволить знизити витрати завдяки зменшенню людського фактору, що призведе до зниження собівартості одиниці продукції, що також позитивно вплине на рентабельність. Фасувально-пакувальний автомат призначений для безперервного циклу фасування об'ємним способом дозування рідин від 1 до 20 см куб. та пакування їх у 3-х шовні пакети типу «стік» з полімерних плівок (ламінований папір, дуплекс, триплекс). Його вага не більше 300 кг, продуктивність становить 1200 — 48000 Уп./год, споживання електроенергії 1,5 кВт/год.

3.3. Розрахунок витрат на впровадження JIT-системи на підприємстві ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» для підвищення рентабельності

ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» виробляє мед «на склад», зберігаючи значні обсяги готової продукції до отримання замовлення. Це призводить до збільшення витрат на зберігання, ризику псування та «заморожування» оборотних коштів. Перехід до систем Just-in-time означає, що мед буде вироблятися тільки після отримання відповідного замовлення від клієнтів. Впровадження цієї системи вимагає від підприємства удосконалити системи прийому та обробки замовлень, оптимізувати виробничі процеси [39].

За умови успішного впровадження JIT обсяги запасів готової продукції на складі може бути значно зменшений і може досягти до 50% протягом 5 років після впровадження, зменшення запасів на складах, виходячи з досвіду світових лідерів, як Toyota та Omark Systems (Blount International, Inc). [40]

Щоб точно оцінити усі витрати для впровадження цієї системи, треба буде порахувати: витрати на трудові ресурси та матеріальні витрати.

У витрати на трудові ресурси входить: аналіз виробничих процесів та ланцюгів постачання, розробка і впровадження нової системи обробки замовлень, розробка і впровадження нової системи управління виробництва та запасами. У матеріальні витрати входять такі процеси, як: закупівля модернізованого

обладнання, а також певні витрати на необхідні для навчання персоналу речі, або впровадження «канбан» - системи (незначні витрати на дошки, маркери тощо).

Таблиця 3.3 – Загальні витрати на впровадження системи ЛІТ на підприємстві ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Назва статті витрат	Сума, грн
<i>Трудові витрати:</i>	246390
Залучення зовнішнього консультанта	59400
Розробка і впровадження нової системи обробки замовлення	86000
Система управління виробництвом та запасами	48990
Навчання персоналу	52000
<i>Матеріальні витрати:</i>	577 771
Модернізація обладнання	575 571
Впровадження "канбан" - системи	2200
Усього	824 161

Джерело: розраховано автором на основі досліджень ринку

Залучення консультанта підприємству обійдеться в 59 400 грн на 3 місяці. Розробка і впровадження нової системи обробки замовлень буде розроблятися 4 місяці, для цього потрібно буде залучити програміста і його середня заробітна плата буде становити – 21 500 грн на 4 місяці, тобто 86 000 грн. Сама система управління виробництвом та запасами (програмне забезпечення) буде коштувати 48 990 грн. Також у трудові витрати варто включити оплату на навчання персоналу, яка буде становити 52 000 грн протягом 3 місяців поки буде працювати консультант.

У статті «матеріальні витрати» більшість грошей піде на модернізацію обладнання новою лінією фасування вартістю 575 571 грн. Фасувальний автомат з рідинним дозатор АФ-120-Ж допоможе збільшити продуктивність, а також не вплине на витрати енергії. Також деякі витрати потрібно буде здійснити на дошку, а також маркери для навчання.



Рисунок 3.1 – Фасувальний автомат з рідинним дозатором АФ-120-Ж [41]

Відповідно загальні витрати будуть становити 824 161 грн, а строк реалізації приблизно 6 місяців.

Так як підприємство за минулий рік збільшило свій чистий дохід майже в два рази, у ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» є вільні кошти, щоб покрити усі витрати на впровадження цих інновацій.

3.4. Оцінка соціально-економічної ефективності запроваджених заходів на ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП»

Впровадження ЛТ-системи на ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» матиме значний соціально-економічний ефект, який проявиться у зростанні прибутковості, підвищенні конкурентоспроможності, покращенні соціального клімату на підприємстві та зміцненні його іміджу.

Після впровадження ЛТ очікується збільшення доходу від реалізації (за рахунок можливості швидкого виконання замовлень), зменшення собівартості реалізованої продукції (за рахунок зниження витрат на зберігання та псування), зменшення інших операційних витрат (за рахунок оптимізації логістики), зменшення запасів (за рахунок зменшення обсягів готової продукції), а також збільшення власного капіталу.

Таблиця 3.4 – Показники фінансового стану підприємства після впровадження заходу

Показник	До впровадження, тис. грн	Після впровадження, тис. грн	Зміна
<i>Звіт про фінансові результати</i>			
Чистий дохід від реалізації продукції	38855,3	42740,8	3 885,5 тис. грн (+10%)
Собівартість реалізованої продукції	31435,5	28863,7	-1 571,8 тис. грн (-5%)
Інші операційні витрати	4224,1	4140,6	-83,5 тис. грн (-2%)
Чистий прибуток (збиток)	2148,9	3020,9	+872 тис. грн (+40,6%)
<i>Баланс</i>			
Запаси (рядок 1100)	21603,5	15122,5	-6 481 тис. грн (-30%)
Власний капітал (розділ I)	10160	13180,9	+3 020,9 тис. грн (+29,7%)

Джерело: розраховано автором

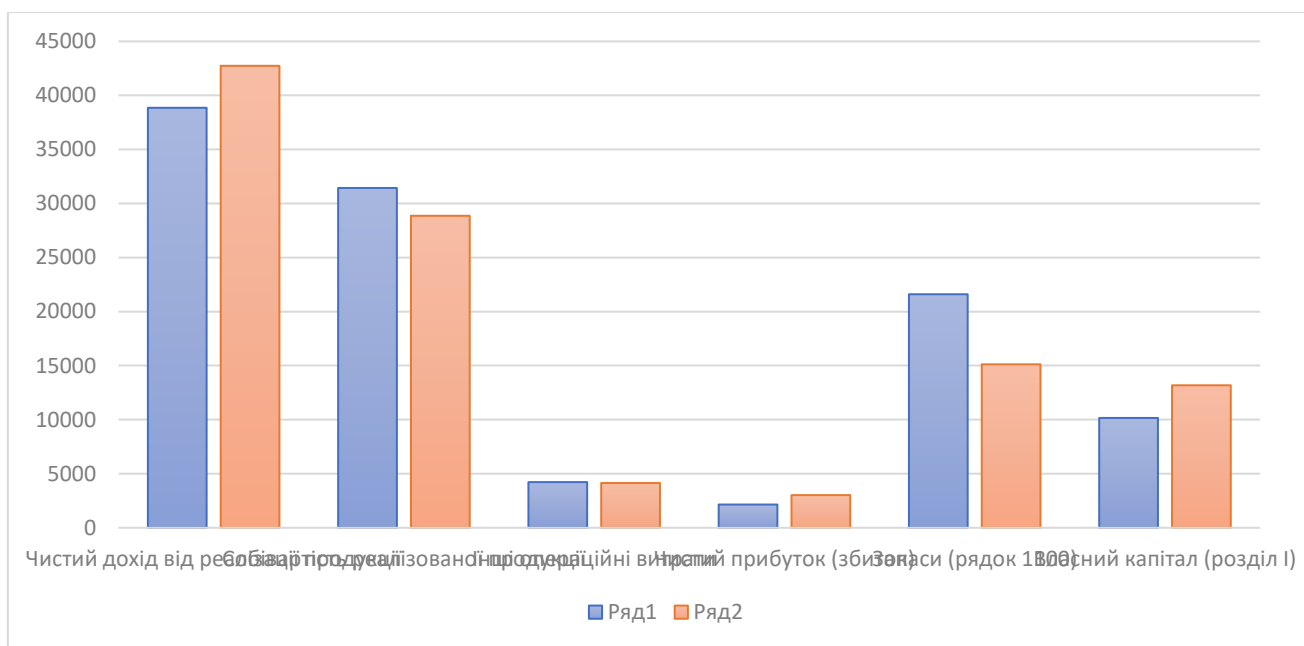


Рисунок 3.2 – Основні фінансові результати діяльності підприємства після впровадження заходів

Впровадження ІТ-системи на ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" прогнозовано призведе до значних позитивних змін у фінансовій звітності. Очікується зростання чистого доходу від реалізації продукції на 10% (до 42 740,8 тис. грн), що свідчить про збільшення обсягів продажів. Одночасно, собівартість реалізованої продукції зменшиться на 5% (до 28 863,7 тис. грн) завдяки

оптимізації виробничих процесів та зниженню витрат на зберігання та псування. Інші операційні витрати також скоротяться на 2% (до 4 140,6 тис. грн). В результаті, чистий прибуток підприємства зросте на 40,6%, досягнувши 3 020,9 тис. грн. Баланс також відобразить позитивні зміни: запаси зменшаться на 30% (до 15 122,5 тис. грн) завдяки мінімізації запасів готової продукції, а власний капітал збільшиться на 29,7% (до 13 180,9 тис. грн) внаслідок приросту чистого прибутку. Впровадження ІТ-системи, таким чином, зробить ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" більш прибутковим, ефективним та фінансово стійким.

Впровадження ІТ-системи призведе до змін у показниках рентабельності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП", оскільки воно вплине на прибутковість, активи та власний капітал.

1. Рентабельність активів (ROA):

До ІТ: $ROA = \text{Чистий прибуток} / \text{Середньорічна вартість активів} = 2\,148,9 / 27\,967,8 = 7,7\%$

Після ІТ: $ROA = 3\,020,9 / 28\,249,1 = 10,7\%$

2. Рентабельність власного капіталу (ROE):

До ІТ: $ROE = \text{Чистий прибуток} / \text{Середньорічний власний капітал} = 2\,148,9 / 8\,936,1 = 24\%$

Після ІТ: $ROE = 3\,020,9 / 11\,670,5 = 25,9\%$

3. Рентабельність продажів (ROS):

До ІТ: $ROS = \text{Чистий прибуток} / \text{Чистий дохід від реалізації} = 2\,148,9 / 38\,855,3 = 5,5\%$

Після ІТ: $ROS = 3\,020,9 / 42\,740,8 = 7,1\%$

4. Рентабельність виробництва:

До ІТ: $\text{Рентабельність виробництва} = (\text{Чистий дохід від реалізації} - \text{Собівартість реалізованої продукції}) / \text{Собівартість реалізованої продукції} = (38\,855,3 - 31\,435,5) / 31\,435,5 = 23,6\%$

Після ІТ: $\text{Рентабельність виробництва} = (42\,740,8 - 29\,863,7) / 29\,863,7 = 43,1\%$

Для більш наглядного відображення сформуємо таблицю.

Таблиця 3.5 – Зміна показників рентабельності до та після запропонованих заходів

Показник	До JIT (2023)	Після JIT (прогноз)	Зміна
Рентабельність активів (ROA)	7,70%	10,70%	3%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	24%	25,90%	1,90%
Рентабельність продажів (ROS)	5,50%	7,10%	1,60%
Рентабельність виробництва	23,60%	43,10%	19,50%

Джерело: створено автором

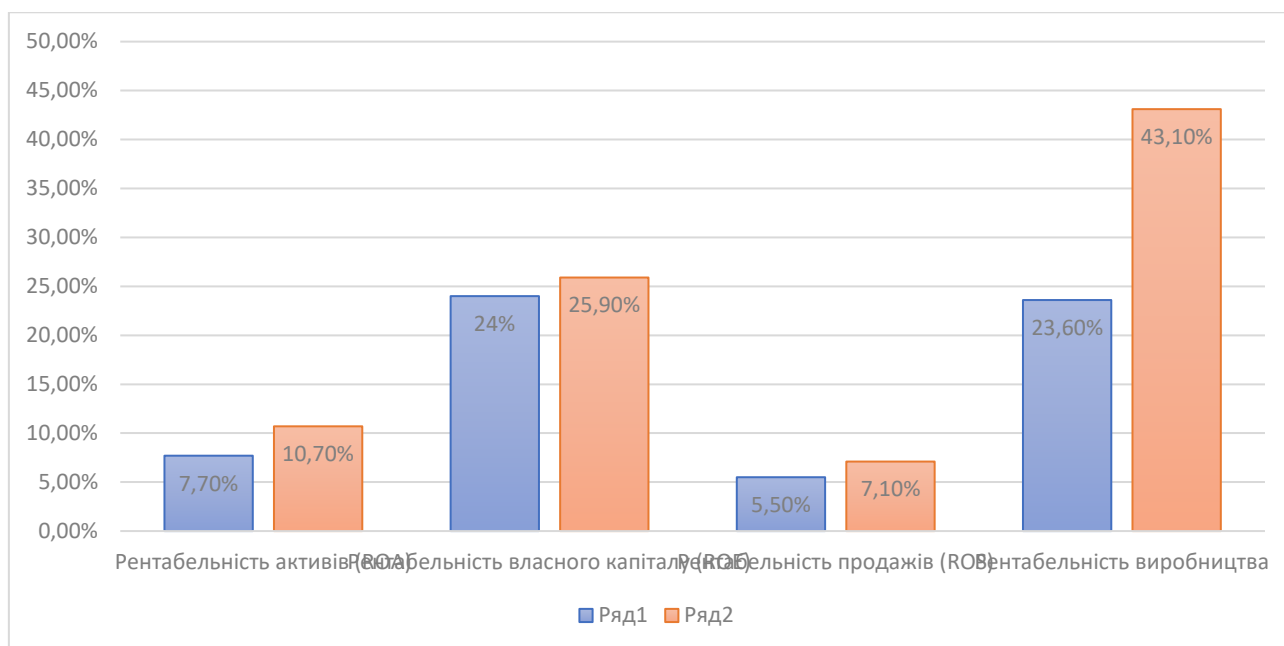


Рисунок 3.3 – Динаміка зміни показників рентабельності після впровадження запропонованих заходів

Впровадження JIT-системи значно покращить ключові показники рентабельності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП". Рентабельність активів (ROA) зросте на 3%, досягнувши 10,7%, що свідчить про ефективніше використання активів. ROE збільшиться на 1,9% до 25,9%, демонструючи зростання прибутковості інвестицій власників. Рентабельність продажів (ROS) підвищиться на 1,6% до 7,1%, вказуючи на збільшення прибутку з кожної гривні виручки. Найбільш вражаюче зростання очікується у рентабельності виробництва - на 19,5%, до 43,1%, що підтверджує значне підвищення ефективності виробничих процесів.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі моєї дипломної роботи я зосередився на пошуку та обґрунтуванні напрямків підвищення рентабельності виробництва ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП". Спираючись на глибокий аналіз фінансово-економічного стану підприємства, проведений у другому розділі, я виявив ряд проблемних аспектів, що потребують негайного вирішення. Зокрема, це стосується нераціонального використання основних засобів, високої залежності від короткострокового кредитування, обмеженої присутності на внутрішньому ринку України та значної залежності від єдиного замовника – польської фірми.

Для вирішення цих проблем я запропонував комплекс заходів, що охоплюють ключові сфери діяльності підприємства:

Оптимізація виробничих процесів: впровадження системи управління якістю, вдосконалення логістики, модернізація обладнання та впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Покращення фінансового управління: оптимізація структури капіталу, зниження рівня кредиторської заборгованості, покращення управління дебіторською заборгованістю, залучення довгострокових кредитів.

Розвиток маркетингової стратегії: розширення ринків збуту, формування власного бренду, розробка маркетингових кампаній, створення онлайн-магазину та системи лояльності для клієнтів.

Зменшення залежності від єдиного замовника: диверсифікація ринків збуту, розширення асортименту продукції, залучення інвестицій від інших джерел.

Особливу увагу я приділив впровадженню системи Just-in-Time (JIT), як інструменту, що здатен комплексно вплинути на вирішення багатьох проблем та суттєво підвищити рентабельність. JIT дозволить ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" зменшити витрати на зберігання та псування продукції, звільнити оборотні кошти, підвищити ефективність виробництва та конкурентоспроможність.

Я провів детальний розрахунок витрат на впровадження ЛІТ, який склав 824 161 грн. з терміном реалізації 6 місяців. Зважаючи на прогнозоване збільшення чистого прибутку та інші позитивні ефекти, впровадження ЛІТ окупиться менше ніж за рік.

Крім економічних показників, ЛІТ позитивно вплине на соціальні, екологічні та іміджеві аспекти діяльності підприємства. ЛІТ сприятиме покращенню умов праці, підвищенню мотивації та задоволеності працівників. Також ЛІТ дозволить зменшити негативний вплив на навколишнє середовище завдяки зниженню кількості відходів та споживання ресурсів. Впровадження ЛІТ зміцнить репутацію ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" як сучасного, надійного та соціально відповідального бізнесу, що позитивно позначиться на його іміджі та лояльності клієнтів.

В цілому, третій розділ моєї дипломної роботи продемонстрував, що впровадження ЛІТ-системи є найбільш перспективним напрямком розвитку ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП", який дозволить суттєво підвищити рентабельність, конкурентоспроможність та забезпечити сталий розвиток в довгостроковій перспективі.

ВИСНОВКИ

У дипломній роботі проведено комплексне дослідження рентабельності виробництва ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП" та розроблено обґрунтовані пропозиції щодо її підвищення.

У першому розділі зосереджено увагу на теоретичних аспектах рентабельності, досліджено різні підходи до її визначення та проаналізовано фактори, що на неї впливають. Виявлено, що рентабельність є багатограним показником, який відображає не лише фінансову ефективність підприємства, але й його здатність адаптуватися до змін ринкового середовища та забезпечувати сталий розвиток. Особливу увагу приділено аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на рентабельність, та визначено ключові групи цих факторів, що мають найбільший вплив на діяльність ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП".

У другому розділі оцінено рентабельність виробничої діяльності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП". На основі аналізу фінансової звітності за 2021-2023 роки, виявлено позитивну динаміку основних фінансових показників, що свідчить про успішне функціонування підприємства. Проте, дослідження платоспроможності та ліквідності виявило певні проблеми, що потребують уваги. Зокрема, спостерігається недостатній рівень найбільш ліквідних активів та зростання частки позикових коштів у фінансуванні активів, що підвищує фінансові ризики. Аналіз рентабельності продемонстрував позитивну динаміку ключових показників, таких як рентабельність власного капіталу, рентабельність основних засобів та рентабельність активів, що свідчить про ефективне використання ресурсів для отримання прибутку.

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу визначено ключові фактори, що найбільше впливають на рентабельність підприємства, та оцінено силу та напрямок цього впливу.

У третьому розділі розроблено комплекс пропозицій щодо підвищення рентабельності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП". Враховуючи виявлені проблеми та

специфіку діяльності підприємства, запропоновано наступні напрямки для покращення:

Оптимізація виробничих процесів: впровадження системи управління якістю, модернізація обладнання, впровадження ресурсозберігаючих технологій та оптимізація логістики.

Покращення фінансового управління: оптимізація структури капіталу, зниження рівня кредиторської заборгованості, покращення управління дебіторською заборгованістю та залучення довгострокового фінансування.

Розвиток маркетингової стратегії: розширення ринків збуту, формування власного бренду, розробка маркетингових кампаній, створення онлайн-магазину та системи лояльності для клієнтів.

Зменшення залежності від єдиного замовника: диверсифікація ринків збуту, розширення асортименту продукції та залучення інвестицій з альтернативних джерел.

Особливу увагу приділено впровадженню системи Just-in-Time (JIT) та модернізації обладнання, як інструменту, що здатен комплексно вплинути на вирішення багатьох проблем та суттєво підвищити рентабельність. JIT дозволить зменшити витрати на зберігання та псування продукції, звільнити оборотні кошти, підвищити ефективність виробництва та конкурентоспроможність. Розроблено розрахунки витрат на впровадження JIT (824 161 грн) та термін окупності (менше року). Оцінено позитивний вплив JIT на ключові фінансові показники, включаючи чистий прибуток, обсяг запасів та власний капітал.

Окрім економічних показників, JIT позитивно вплине на соціальні, екологічні та іміджеві аспекти діяльності ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП". JIT сприятиме покращенню умов праці, підвищенню мотивації та задоволеності працівників, а також зменшенню негативного впливу на навколишнє середовище.

Впровадження JIT-системи є найбільш перспективним напрямком розвитку ТОВ "БС ТРЕЙД ГРУП", що дозволить суттєво підвищити рентабельність, конкурентоспроможність та забезпечити сталий розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васильчук І. П., Якимчук Т. П., Крупська Н. Є. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч.-мет. посіб. Львів: "Магнолія-2006", 2016. 336 с.
2. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06).
3. Шляга О. В., Шипуля Л. І. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. №8. С. 28.
4. Амельченко Т. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства. *Економіка Крима*. 2010. № 2(31). С. 158–160.
5. Тітов М. В. Моделювання ефективності використання активів підприємства на основі методології розв'язання зворотних задач. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №11. С. 27-38.
6. Ross W., Weserfield R. W. Jordan. (2010). *Fundamentals of corporate finance*.
7. Brigham E. F., Houston J. F. *Fundamentals of financial management*. South-Western Cengage Learning, 2013.
8. Короткевич О. В. Рентабельність господарської діяльності підприємств. *Економіка і прогнозування*. 2008. №3. С. 65.
9. Pavelko O. V., Porchuk D. O. Ліквідність, ділова активність і рентабельність: характеристика та особливості визначення окремих показників. *Bulletin National University of Water and Environmental Engineering*. 2022. Т. 4. №. 100.
10. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2007. № 9. С. 62-63.
11. Дієсперов В. Рентабельність і дохідність. *Економіка АПК*. 2008. № 6. С. 57-61.

12. Свірідова С. С. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства. *Молодий вчений*. 2014.
13. Гавалешко С. В. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. *Економікс*. 2012. № 10. URL : www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm.
14. Зінченко М. Є., Замковий О. І. Рентабельність підприємства: шляхи підвищення в сучасних умовах. 2022.
15. Семенов Г. А. Економіка підприємства. К. : Центр навчальної літератури, 2014.
16. Кириченко С. О., М. В. Гербеда. Шляхи підвищення рівня рентабельності підприємств АПК. 2010.
17. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ, Центр навчальної літератури, 2006. 488 с.
18. Ткачук Наталія Миколаївна. Рентабельність підприємства: сутність і необхідність оцінки. In: The I International Science Conference «Multidisciplinary academic explorations», January 10–12, Amsterdam, Netherlands. P. 41.
19. Кривда О. В., Мошкун Г. І. Рентабельність як показник стійкості підприємства. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: Матеріали XXI Міжнародної науково-практичної конференції 23 листопада 2022 р. Київ: ІВЦ “Політехніка”, 2022. С. 118.
20. Кривошея С. О., Серета Т. О. Рентабельність підприємницької діяльності як основний фактор її ефективності. *Економіка, облік, фінанси та право: стратегічні пріоритети розвитку в умовах глобалізації*. 2023. 30 с.
21. Потерлевич А. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. 2017. 54 с.
22. Підлісна О. А., Саліх Х. М. А. Управління прибутковістю підприємства. 2018.
23. Мошкун Г. І., Кривда О. В. Вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на зростання рентабельності підприємства. *БІЗНЕС, ІННОВАЦІЇ, МЕНЕДЖМЕНТ*:

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ: зб. тез доп. III Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 08 груд. 2022 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка», 2022. С. 189-190.

24. Тульчинська С. О., Нікітіна М. В. (2013). Проблеми оцінки фінансового стану підприємства і напрямки їх вирішення.

25. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки. *Економічний простір*. 2010. № 21. С. 312-320.

26. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 7-ме вид., без змін. К. : КНЕУ, 2008. 552 с.

27. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.

28. Чигріна К. О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. *Scientific review*. 2015. Т. 2. №. 12.

29. Товариство з обмеженою відповідальністю «БС ТРЕЙД ГРУП». URL: <https://clarity-project.info/edr/39890177/finances> (дата звернення 10.05.2024)

30. Опендата, ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП». URL: <https://opendatabot.ua/c/39890177>

31. Що таке гомогенізований мед? URL: <https://perga.in.ua/dovidnyk/40-homohenizovanyi-med.html>

32. Нагорний П. Д., Д. С. Базюк. "Оцінка фінансового стану як передумова ефективного управління підприємством." *Трансформаційна економіка* 1 (01) (2023): 44-49.

33. Пархомиць М., Дудар Л. Аналіз ефективності та фінансової стійкості підприємств. *Інноваційна економіка*. 2010.

34. Бідюк Петро Іванович, Володимир Володимирович Вертелецький, and Анна Олександрівна Жирова. "Аналіз ризику банкрутства підприємств з використанням чітких та нечітких моделей." (2015).

35. Дипломне проектування: написання, оформлення та захист атестаційних робіт для здобувачів вищої освіти [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 Економіка, ОПП Економіка бізнес-підприємства / КПІ ім.

Ігоря Сікорського ; уклад.: А.В. Гречко, В.М. Марченко, Н.Л. Кузьмінська, О.В. Кривда. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. 66 с.

36. Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 051 «Економіка» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад. Н. Л. Кузьмінська. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. 162 с.

37. Кисельова, Єлизавета Валеріївна; ПАЩЕНКО, Богдан Сергійович. Метод Kanban як ефективний інструмент підходу JIT в рамках Lean-виробництва харчової продукції. 2023.

38. Повна Світлана. "Системні засади Lean як сучасної концепції управління, орієнтованої на підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг". *Проблеми і перспективи економіки та управління*. № 1 (33). 2023. С. 40-53.

39. Лосіцька Т. І. Контролінг торговельних підприємств у контексті міжнародного виміру. *Financial & Credit Activity: Problems of Theory & Practice*. 2021.

40. Бруханський Руслан Феоктистович. Японський акцент оптимізації обліку витрат. 2020.

41. Фасувальний автомат з рідинним дозатором АФ-120-Ж. URL: <https://packtech.com.ua/uk/obladnannya/fasuvalne/avtomaty-serii-stik/af-120-zh>

42. Кривда О. В., Хижняк В. І. Шляхи підвищення рентабельності підприємств України в сучасних умовах. Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки: Матеріали ХХІІ Міжнародної науково-практичної конференції 23 листопада 2023 р. Київ: ІВЦ «Політехніка», 2023. С. 44-45.

43. Основи підприємницької діяльності: підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. – 515 с. <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/51563>

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1 – Звіт про фінансовий стан та результат ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» у 2021 році

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2022	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БС ТРЕЙД ГРУП"	за ЄДРПОУ	39890177		
Територія ХМЕЛЬНИЦЬКА	за КАТОТТГ ¹	U68020110010097898		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення	за КВЕД	46.49		
Середня кількість працівників, осіб 6				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця КРИГ'ЯКЕВИЧА, буд. 1 А, м. КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 32300		0679073123		

I. Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	41,7
Первісна вартість	1001	-	55,8
Накопичена амортизація	1002	(-)	(14,1)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	956,7	1 491,0
первісна вартість	1011	1 225,4	2 127,9
знос	1012	(268,7)	(636,9)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	956,7	1 532,7
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	12 629,2	15 310,9
у тому числі готова продукція	1103	12 629,2	15 310,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	649,0	127,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	899,4	431,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	55,0	10,3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	28,9
Інші оборотні активи	1190	366,1	436,6
Усього за розділом II	1195	14 598,7	16 345,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	15 555,4	17 878,4

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,0	1,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 678,4	6 409,8
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	5 679,4	6 410,8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	471,4	3 186,5
товари, роботи, послуги	1615	2 229,4	5 604,7
розрахунками з бюджетом	1620	166,1	160,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	166,1	160,6
розрахунками зі страхування	1625	2,7	4,2
розрахунками з оплати праці	1630	6,4	12,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	7 000,0	2 499,6
Усього за розділом III	1695	9 876,0	11 467,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	15 555,4	17 878,4

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15 823,5	12 639,6
Інші операційні доходи	2120	17,4	63,3
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	15 840,9	12 702,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(12 020,3)	(9 035,9)
Інші операційні витрати	2180	(2 686,6)	(2 574,4)
Інші витрати	2270	(242,0)	(169,9)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(14 948,9)	(11 780,2)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	892,0	922,7
Податок на прибуток	2300	(160,6)	(166,1)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	731,4	756,6

Керівник _____ **Бойко Андрій Анатолійович**
(підпис) (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____
(підпис) (ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Таблиця Б.1 – Звіт про фінансовий стан та результат ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» у 2022 році

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БС ТРЕЙД ГРУП"	за ЄДРПОУ	2023	01 01
Територія	за КАТОТТГ ¹	39890177	
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	УЛ6802010010097898	
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення	240	
Середня кількість працівників, осіб	3	46,49	
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон	вулиця КРИП'ЯКЕВИЧА, буд. 1 А, м. КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 32300	0679240479	

1.Баланс на 31 грудня 2022 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	41,7	6,0
Первісна вартість	1001	55,8	55,8
Накопичена амортизація	1002	(14,1)	(49,8)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	1 491,0	1 145,2
первісна вартість	1011	2 127,9	2 258,4
знос	1012	(636,9)	(1 113,2)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 532,7	1 151,2
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	15 310,9	20 022,9
у тому числі готова продукція	1103	15 310,9	20 022,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	127,7	202,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	431,3	608,0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	2 641,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	10,3	326,0
Витрати майбутніх періодів	1170	28,9	10,4
Інші оборотні активи	1190	436,6	642,4
Усього за розділом II	1195	16 345,7	24 453,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	17 878,4	25 604,8

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,0	1,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	6 409,8	7 711,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	6 410,8	7 712,1
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	3 186,5	856,2
товари, роботи, послуги	1615	5 604,7	2 872,0
розрахунками з бюджетом	1620	160,6	285,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	160,6	285,6
розрахунками зі страхування	1625	4,2	6,7
розрахунками з оплати праці	1630	12,0	12,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 499,6	13 859,8
Усього за розділом III	1695	11 467,6	17 892,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	17 878,4	25 604,8

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19 149,1	15 823,5
Інші операційні доходи	2120	10,3	17,4
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	19 159,4	15 840,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(13 816,7)	(12 020,3)
Інші операційні витрати	2180	(3 528,6)	(2 686,6)
Інші витрати	2270	(227,2)	(242,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(17 572,5)	(14 948,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 586,9	892,0
Податок на прибуток	2300	(285,6)	(160,6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1 301,3	731,4

Керівник

(підпис)

Бойко Андрій Анатолійович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Таблиця В.1 – Звіт про фінансовий стан та результат ТОВ «БС ТРЕЙД ГРУП» у 2023 році

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди	
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БС ТРЕЙД ГРУП"	за ЄДРНОУ	2024	01 01
Територія <u>ХМЕЛЬНИЦЬКА</u>	за КАТОТТГ ¹	39890177	
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	UA68020110010097898	
Вид економічної діяльності <u>Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення</u>	за КВЕД	240	
Середня кількість працівників, осіб <u>6</u>		46.49	
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u>			
Адреса, телефон <u>вулиця КРИП'ЯКЕВИЧА, буд. 1 А, м. КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 32300</u>		0679240479	

I. Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Форма № 1-м Код за ДКУД		1801006
	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6,0	11,1
Первісна вартість	1001	55,8	68,4
Накопичена амортизація	1002	(49,8)	(57,3)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	1 145,2	4 327,4
первісна вартість	1011	2 258,4	5 406,2
знос	1012	(1 113,2)	(1 078,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 151,2	4 338,5
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	20 022,9	21 603,5
у тому числі готова продукція	1103	20 022,9	21 603,5
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	202,0	663,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	608,0	351,6
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 641,9	2 036,6
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	326,0	575,8
Витрати майбутніх періодів	1170	10,4	65,5
Інші оборотні активи	1190	642,4	696,2
Усього за розділом II	1195	24 453,6	25 992,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	25 604,8	30 330,7

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1,0	300,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 711,1	9 860,0
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	7 712,1	10 160,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	856,2	5 876,9
товари, роботи, послуги	1615	2 872,0	-
розрахунками з бюджетом	1620	285,6	471,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	285,6	471,7
розрахунками зі страхування	1625	6,7	2,4
розрахунками з оплати праці	1630	12,4	9,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	13 859,8	13 810,0
Усього за розділом III	1695	17 892,7	20 170,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	25 604,8	30 330,7

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	38 855,3	19 149,1
Інші операційні доходи	2120	17,3	10,3
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	38 872,6	19 159,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(31 435,5)	(13 816,7)
Інші операційні витрати	2180	(4 224,1)	(3 528,6)
Інші витрати	2270	(592,4)	(227,2)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(36 252,0)	(17 572,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 620,6	1 586,9
Податок на прибуток	2300	(471,7)	(285,6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 148,9	1 301,3

Керівник

(підпис)

Бойко Андрій Анатолійович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад