

**ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА»**

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності 073 «Менеджмент»

(код, найменування спеціальності)

освітньо-професійної програми «Менеджмент»

(назва)

*Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання
на відповідне джерело.*

(підпис)

Наталія БАГІНСЬКА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ здобувача

Виконала: здобувачка вищої освіти гр. МНД-41

Наталія БАГІНСЬКА

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник: д.е.н, професор Петро СТЕЦЮК

науковий

ступінь, вчене

звання

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Рецензент: к.е.н., доцент Анастасія АРТЬОМОВА

науковий

ступінь, вчене

звання

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Київ 2025

**ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

Навчально-науковий інститут менеджменту та підприємництва

Кафедра Менеджменту
Ступінь вищої освіти Бакалавр
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри менеджменту
Анна СОРОКА

« ____ » _____ 2025 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Багінської Наталії Володимирівни

(прізвище, ім'я, по батькові здобувача)

1. Тема кваліфікаційної роботи: Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства

керівник кваліфікаційної роботи Петро СТЕЦЮК, д.е.н., професор,
(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій
від «24» лютого 2025 р. №56

2. Строк подання кваліфікаційної роботи « 20 » травня 2025 р.

3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи: аналітична та фінансова звітність ТОВ «Облтелеком», науково-методична література, навчальні посібники, наукові публікації вітчизняних і закордонних вчених та фахівців з питань фінансових результатів діяльності підприємства, Інтернет-ресурси.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
Розділ 1. Теоретичні аспекти фінансових результатів діяльності підприємства
Розділ 2. Діагностика фінансових результатів діяльності підприємства
Розділ 3. Пропозиції щодо покращення фінансових результатів діяльності підприємства

5. Перелік ілюстративного матеріалу: *презентація.*

6. Дата видачі завдання « 28 » лютого 2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Визначення тематики, вибір наукового керівника, уточнення теми	25.02.2025	
2	Розробка та складання плану кваліфікаційної бакалаврської роботи	26.02.2025	
3	Підготовка 1 розділу	21.03.2025	
4	Підготовка 2 розділу	11.04.2025	
5	Підготовка 3 розділу	30.04.2025	
6	Висновки	05.05.2025	
7	Підготовка остаточного варіанту роботи та проходження перевірки на плагіат	09.05.2025	
8	Написання відзиву науковим керівником	13.05.2025	
9	Оформлення та представлення роботи на кафедрі та попередній захист	20.05.2025	
10	Зовнішня рецензія	16.05.2025	
11	Підготовка доповіді, презентації та ілюстративного матеріалу	19.05.2025	
12	Захист кваліфікаційної бакалаврської роботи	18.06.2025	

Здобувач вищої освіти

(підпис)

Наталія БАГІНСЬКА

(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

Керівник
кваліфікаційної роботи

(підпис)

Петро СТЕЦЮК

(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Сутність фінансових результатів діяльності підприємства	7
1.2. Особливості та класифікація фінансових результатів діяльності підприємства	17
1.3. Методика оцінки фінансових результатів діяльності підприємства...	25
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	39
2.1. Загальна характеристика ТОВ «Облтелеком».....	39
2.2. Аналіз прибутковості, ліквідності та беззбитковості ТОВ «Облтелеком».....	48
2.3. Аналіз показників рентабельності ТОВ «Облтелеком».....	55
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	62
3.1. Розробка проекту підвищення прибутку для ТОВ «Облтелеком».....	62
3.2. Розрахунок показників проекту підвищення прибутку для ТОВ «Облтелеком».....	70
ВИСНОВКИ.....	82
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	85

ВСТУП

Актуальність теми. Ефективність діяльності будь-якого підприємства є головною умовою стійкості його позицій на ринку та конкурентоспроможності. Результативність виробничої, фінансової, збутової, інвестиційної інших видів діяльності підприємства відображається у досягнутих фінансових результатах. Фінансові результати є низкою узагальнюючих показників, які дозволяють оцінити рівень ефективності суб'єкта господарювання. Проте на сьогодні не існує єдиного підходу у потрактуванні категорії фінансового результату та уніфікованого підходу у методиці обчислень. В умовах війни підприємствам необхідно адаптуватися до нових реалій та шукати шляхи виживання та розвитку. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства дозволяє визначити його сильні та слабкі сторони, виявити потенційні ризики та можливості, а також розробити стратегію подальшого розвитку з урахуванням поточної ситуації. Розуміння фінансового стану є важливим не лише для самого підприємства, але й для інвесторів, кредиторів, партнерів та інших зацікавлених сторін. Оцінка фінансових результатів дозволяє прийняти обґрунтовані рішення щодо інвестування, кредитування та співпраці з підприємством.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи полягає в розкритті теоретичних аспектів фінансових результатів діяльності підприємства та обґрунтування напрямів покращення на ТОВ «Облтелеком».

Завданнями кваліфікаційної бакалаврської роботи є:

- проаналізувати теоретико-методичні аспекти формування фінансових результатів, їх значення, роль і місце в діяльності підприємства;
- розглянути класифікацію фінансових результатів діяльності підприємства;
- здійснити огляд методичних підходів до оцінки фінансових результатів діяльності підприємства;
- проаналізувати діяльність ТОВ «Облтелеком»;

- надати характеристику результатів фінансово-господарської діяльності ТОВ «Облтелеком»;
- провести аналіз показників прибутковості, ліквідності, беззбитковості та рентабельності ТОВ «Облтелеком»;
- сформулювати пропозиції щодо покращення фінансових результатів діяльності ТОВ «Облтелеком»;
- запропонувати проект підвищення прибутку для ТОВ «Облтелеком».

Об'єктом кваліфікаційної бакалаврської роботи є процес формування фінансових результатів діяльності підприємства.

Предметом роботи є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів формування фінансових результатів підприємства.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та вирішення визначених завдань були використанні як загальнонаукові, так і спеціальні методи пізнання. З метою виявлення причинно-наслідкових зв'язків, переходу від абстрактного до конкретного, проведення аналогій та класифікації застосовано методи аналізу, синтезу, індукції, дедукції та структурно-функціональний підхід. Для представлення результатів розрахунків для наочного зображення було використано табличний та графічний методи.

Інформаційною базою дослідження є аналітичні матеріали опубліковані в наукових працях вчених і дослідників (статтях, монографіях, журналах), внутрішня документація і стандарти бухобліку, що стосуються питань формування та використання фінансових результатів діяльності досліджуваного підприємства, Інтернет-ресурсів, а також результати власних спостережень та розрахунків.

Структура та обсяг кваліфікаційної бакалаврської роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновку та списку використаних джерел. Повний обсяг роботи становить 92 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність фінансових результатів діяльності підприємства

У поточних умовах ринкової економіки аналіз фінансових результатів відіграє у процесі функціонування кожної організації. Фінансові результати дають характеристику ефективності з усіх напрямів господарську діяльність організації. Організації здійснюють самостійне розпорядження ресурсами та засобами праці, що зумовлює наявність у них відповідальності за здійснення будь-яких дій. Для прийняття ефективних управлінських рішень менеджмент організації повинен мати достовірну інформацію про динаміку фінансових результатів і основі даного аналізу приймати рішення, створені задля вдосконалення роботи організації у сфері отримання економічних вигод, тобто. отримання прибутку. Щоб досягти найвищих результатів у діяльності підприємства, не можна обійтися без ефективного управління фінансовими результатами.

Ефективна діяльність кожного підприємства визначається на основі значень фінансових результатів. Фінансові результати – це ключові показники, які застосовуються для аналізу результативності роботи підприємства. Хоча, науковці неоднозначно формулюють такі показники, описуючи їх так, що вони є дуже різноманітними та необґрунтованими, і це викликає труднощі у застосуванні цих показників для аналізу фінансової діяльності компанії.

Загалом існують різні теоретичні та методологічні підходи щодо проблеми фінансових результатів підприємства. В сучасному світі під фінансовими результатами підприємства розуміють виражені у грошовій формі економічні підсумки господарської діяльності підприємств усіх форм

власності в цілому та в розрізі їх підрозділів. В таблиці 1.1. подано різні визначення поняття «фінансового результату діяльності підприємства».

Таблиця 1.1.

Різні визначення поняття «фінансового результату діяльності підприємства»

Автори	Авторське трактування поняття фінансового результату діяльності підприємства
Фірман Н.Я., Вашків О.П. [28]	Здійснений у дослідженні аналіз дає підстави стверджувати, що в короткостроковому періоді фінансовий результат підприємства здебільшого ототожнюється з величиною його прибутку чи доходу. Але в довгостроковій перспективі фінансовий результат підприємства доцільніше оцінювати через зміну величини вартості власного капіталу чи зміну величини ринкової вартості суб'єкта господарювання.
Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. [14]	Фінансовий результат господарювання підприємства характеризує його операційну, інвестиційну, фінансову діяльність й служить критерієм визначення обсягу та структури реалізації (або виробництва) продукції, програм оптимізації витрат, інвестиційних проектів, сценаріїв бюджету, фінансових вкладень тощо.
Пеняк Ю., Пеняк Ю., Руденко А. [19]	Ефективність діяльності підприємства виражається у його фінансових результатах. Прибуток у кризовий період свідчить про певну стабільність та стійкість підприємств, диверсифікацію продукції та послуг, здатність швидко приймати управлінські рішення й адаптуватись до умов зовнішнього середовища.
Вакульчик О. М., Протасова Є.В., Нечаєва А.А. [5]	Фінансові результати – це показник результативності господарської діяльності організації, який розраховується шляхом зіставлення доходів та витрат, що виступає у формі прибутку чи збитку
Ліхоносова Г. С., Лазебна І.Р. [12]	Фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку. В сучасному розумінні економічної теорії прибуток є головною метою та основним стимулом розвитку підприємницької діяльності, адже саме він є показником, що характеризує винагороду підприємця за зазнаний ризик та здійснені нововведення й арифметично є позитивною різницею між сукупними доходами, отриманими від різних видів господарської діяльності, та витратами виробництва та обігу, яких було зазнано в процесі її здійснення.

Джерело: складено автором на основі [5, 12, 14, 19, 28].

Відомо, що фінансовий результат підприємства визначається як результат його діяльності, що виражається у вигляді прибутку чи збитку. Але фінансовий результат підприємства необхідно розглядати із трьох різних позицій: економічної, податкової та бухгалтерської.

При розгляді фінансового результату з погляду економічного підходу достатньо оцінити його чистим доходом, який створюється в процесі комерціалізації. Чистий дохід знаходиться різницею між виручкою та

витратами. Різниця між витратами та доходами – це прибуток від економічної діяльності підприємства. Тобто це різниця між бухгалтерським та нормальним прибутком.

Фінансовий результат визначається з оподаткованого прибутку, про це йдеться у податковому кодексі України. Він представлений як різниця доходів та витрат. Прибутком до оподаткування є прибуток від підприємницької діяльності, розрахований за документами бухгалтерського обліку, яка не враховує незафіксованих витрат на підприємницьку діяльність, у тому числі втрачену вигоду.

Фінансові результати з погляду бухгалтерського обліку представлені прибутком від усіх видів діяльності підприємства, що відображено у бухгалтерських документах. Розбіжність між прибутком до оподаткування та економічним прибутком пов'язана з тим, що бухгалтерський прибуток не вказує на утримання прибутку, а отже недостовірні результати діяльності підприємства за звітний період. Коли відображаються дані про економічний прибуток компанії в бухгалтерських звітах, вони допоможуть користувачам отримати потрібну ділову інформацію.

Отже, фінансовий результат - це результат господарської діяльності підприємства за звітний період. Фінансовий результат може виражатися у формі прибутку (перевищення доходів над витратами) або у формі збитку (перевищення витрат над доходами).

В економічній літературі під кінцевим фінансовим результатом розуміється приріст чи зменшення капіталу підприємства у процесі його діяльності за конкретний звітний період, що виражається у вигляді загального прибутку чи збитку. Також можна наголосити, що прибуток, який вважається головним результатом підприємницької діяльності, забезпечує потреби як самої організації, так і держави в цілому. А це означає, що насамперед необхідним і важливим вважається визначити склад прибутку організації. Саме балансовий прибуток відбиває загальний обсяг прибутку.

Будь-які фінансові результати діяльності підприємства приносять прибуток, уточнюючи, що кінцевим результатом є той, що належить власникам. В таблиці 1.2. подано декілька визначень прибутку підприємства.

Таблиця 1.2.

Визначення прибутку підприємства

Автор	Визначення та зміст категорії «прибуток»
(Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності») [16]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати
Брігхем Є.Ф. [4]	Прибуток - це така економічна категорія, що відображає дохід, створений у сфері господарської діяльності
Кобець А.О. [8]	Прибуток - це результат з'єднання різних факторів виробництва, а саме: праці, капіталу, природних ресурсів, підприємницької здібності. Разом ці чинники приносять той фінансовий ефект, який іменується прибутком
Бланк І. [3]	Прибуток є вираженням у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності»

Джерело: складено автором на основі [3, 4, 8, 16].

Прибуток - найважливіший економічний показник ефективності роботи підприємства. У зміні його суми проявляються всі сторони діяльності підприємства:

- зниження або збільшення обсягів виробництва та продажів - товарів, продукції, робіт, послуг;
- ефективне або неефективне використання ресурсів (матеріальних, трудових, основних фондів та ін), які має підприємство;
- цінова політика на ринках збуту боротьби з конкурентами;
- ефективність фінансових операцій (з грошима, цінними паперами);
- ефективність угод із майном;
- ефективність участі у діяльності інших підприємств;
- ефективність управління дебіторською заборгованістю;

- наявність або відсутність збитків від безгосподарності (штрафи, пені, неустойки за порушення умов договорів з контрагентами, відшкодування збитків, заподіяних іншим організаціям, тощо).

На думку А.Ф. Іонової та Н.М. Селезньовий, прибуток – це чистий дохід підприємця на вкладений капітал, винагороду за ризик підприємницької діяльності, що є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

Необхідний рівень прибутку – це:

- основне внутрішнє джерело поточного та довгострокового розвитку підприємства;
- найважливіша передумова зростання ринкової вартості підприємства ;
- індикатор кредитоспроможності підприємства;
- головний мотив власника, оскільки він ініціатор та організатор зростання капіталу та розвитку бізнесу;
- показник конкурентоспроможності підприємства за наявності стабільного та стійкого рівня прибутку;
- гарант виконання підприємством своїх зобов'язань перед державою, джерело задоволення соціальних потреб суспільства.

Підтримка необхідного рівня прибутковості – об'єктивна закономірність нормального функціонування підприємства у умовах ринкової економіки. Систематичний недолік обсягу прибутку та його незадовільна динаміка свідчать про неефективність та ризикованість бізнесу, служать основною передумовою майбутнього банкрутства.

Виходячи з формулювань дослідників про фінансові результати, можна узагальнити, що цей показник застосовується для аналізу та оцінки ефективності суб'єкта на різних етапах його формування.

Фінансовий результат діяльності підприємства, представлений як показник його значущості економіки. В умовах ринкової економіки кожна компанія вважає, що її основна мета – отримати позитивний результат від своєї

діяльності, оскільки завдяки цим результатам компанія може збільшити свої потужності, суттєво зацікавити співробітників, виплачувати дивіденди акціонерам тощо. буд.

Виходячи з вищевикладеного, впливає, що основний вид фінансового результату від діяльності підприємства – його прибуток. У свою чергу, прибуток – це кінцевий результат. Крім того, фінансовим результатом може бути збиток, що виникає через високі витрати або брак доходів від реалізації основних продуктів (робіт, послуг) через зменшення обсягу поставок товарів (надання робіт, послуг), зниження споживчого попиту.

При аналізі результатів роботи підприємства використовують різні значення прибутку:

- 1) прибуток (збиток) від продажу основних товарів (послуг);
- 2) прибуток від іншого майна та основних засобів;
- 3) нерозподілений прибуток; прибуток, що залишається на розсуд компанії;
- 4) оподатковуваний дохід;
- 5) прибуток від інших видів діяльності організації.

Відмінності у визначеннях прибутку ґрунтуються на їхньому економічному змісті та положеннях законодавства про оподаткування прибутку організацій.

Процес формування прибутку вважається елементом економічного механізму, який діє у суспільстві на певній історичній стадії розвитку. Механізм управління пояснює умови роботи різних суб'єктів суспільства та, відповідно, порядок та умови формування фінансового результату організації.

Тому як фінансовий результат прибуток набуває особливої форми при здійсненні економічних відносин у процесі формування, розподілу та використання тієї частини вартості надлишкового капіталу (у грошовій формі), яка була встановлена на певній стадії розвитку. компанія, у певній економічній системі та реалізується через господарський механізм.

З позиції менеджменту, а також функції аналізу фінансової діяльності компанії, відмінність визначень дає можливість подати не лише об'єктивну базу існування процесів створення прибутку, а й певну форму їх організації (Артеменко, 2015). Надається можливість визначити не лише фактори, що впливають на процес отримання фінансових результатів, а також межі їх керованості, що дозволяє розрізняти між ними невиробничі та виробничі залежно від суб'єкта господарювання тощо. При тлумаченні фінансових результатів як мінливого явища, що залежить від економічного механізму, також має бути практична необхідність урахування змін методів визначення прибутку, задля забезпечення сумісності фінансових результатів у різні періоди часу.

Можна і з іншої точки зору підійти до визначення фінансових результатів підприємства як величина прибутку та величина рентабельності: прибуток вважається частиною чистого доходу, отриманого підприємством після продажу.

Проаналізувавши механізми управління формуванням операційного прибутку, формулює загальний балансовий прибуток як наслідок фінансової складової діяльності підприємства. Такий прибуток має на увазі, що сума наступних типів підприємств: операційний прибуток (продаж товарів), прибуток від продажу різних видів майна та позареалізаційних операцій (прибуток), їх основна роль у цьому зводиться до операційного прибутку, чия частка знаходиться в діапазоні від 90 до 95% від загального прибутку.

Фінансові результати діяльності підприємства визначаються шляхом зіставлення одержаних доходів із сумою витрат. Основні показники, що характеризують фінансові результати є прибуток або збиток, що утворюються в залежності від співвідношення між доходами та витратами підприємства. У фінансовій діяльності підприємств усіх форм власності аналіз фінансових результатів підприємства є одне з важливих завдань (робіт) фінансового менеджменту.

В таблиці 1.3. показано сутність та склад доходів та витрат підприємства.

Таблиця 1.3.

Сутність та склад доходів та витрат підприємства

Основні поняття	Доходи підприємства	Витрати підприємства
Сутність доходів та витрат	Доходами підприємства визнається збільшення економічних вигод у результаті надходження активів та (або) погашення зобов'язань, що призводить до збільшення капіталу цієї організації (за винятком вкладів учасників)	Витратами підприємства визнається зменшення економічних вигод у результаті вибуття активів та (або) виникнення зобов'язань, що призводить до зменшення капіталу цієї організації (за винятком зменшення вкладів за рішенням учасників).
Склад доходів та витрат	Залежно від їх характеру, умови отримання та напрямів діяльності організації доходи поділяються на: а) доходи від звичайних видів діяльності; б) операційні доходи; в) позареалізаційні доходи; г) надзвичайні витрати	Залежно від їх характеру, умов здійснення та напрямів діяльності організації витрати поділяються на: а) витрати за звичайними видами діяльності; б) операційні витрати; в) позареалізаційні витрати; г) надзвичайні витрати

Джерело: складено автором на основі [2, 14, 58, 66].

На думку Савицької Г.В. фінансові результати діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку та рівнем рентабельності. Чим вище величина прибутку і вище рівень рентабельності, тим ефективніше функціонує підприємство, тим стійкіший його фінансовий стан. Тому пошук

резервів збільшення прибутку та рентабельності – одне з основних завдань у будь-якій сфері бізнесу [32, с. 257].

При аналізі фінансових результатів оцінюється отриманий прибуток та визначається рівень рентабельності. Це показники фінансових наслідків. Вони можуть розглядатися в кількох випадках залежно від видів прибутку та рентабельності.

Розглядаючи фінансові результати діяльності підприємства, передусім визначають та аналізують такі показники рентабельності продажів, які показано на рисунку 1.1.

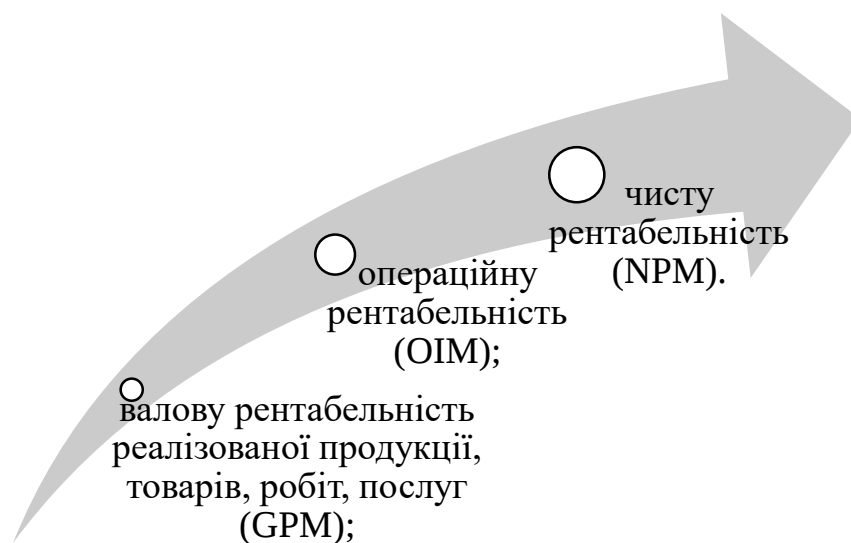


Рис. 1.1. Показники рентабельності продажів фінансових результатів діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [22, 43, 67, 80].

Для формування економічного результату необхідно мати методичні вказівки для їх досягнення, метою яких є отримання балансового прибутку організації. Прибуток є важливим показником господарської діяльності підприємства. А сукупність праці, основних фондів, матеріалів та іншого дозволяє досягти створення продукції, яка надалі буде реалізована у вигляді товару споживачам.

Кінцева вартість товару визначається за його продажу і залежить від багатьох чинників. Вартість товару, у свою чергу, складається з двох частин. Перша їх є вартістю залежить від цього, скільки ресурсів потрібно витратити

виготовлення товару. Ця величина залежить від багатьох факторів. До неї входить і зарплатня працівників та податкові відрахування. Друга частина складається з прибутку при реалізації товару та визначається при продажу кінцевому споживачеві.

На рисунку 1.2. показано принципи і показники фінансових результатів діяльності підприємства.

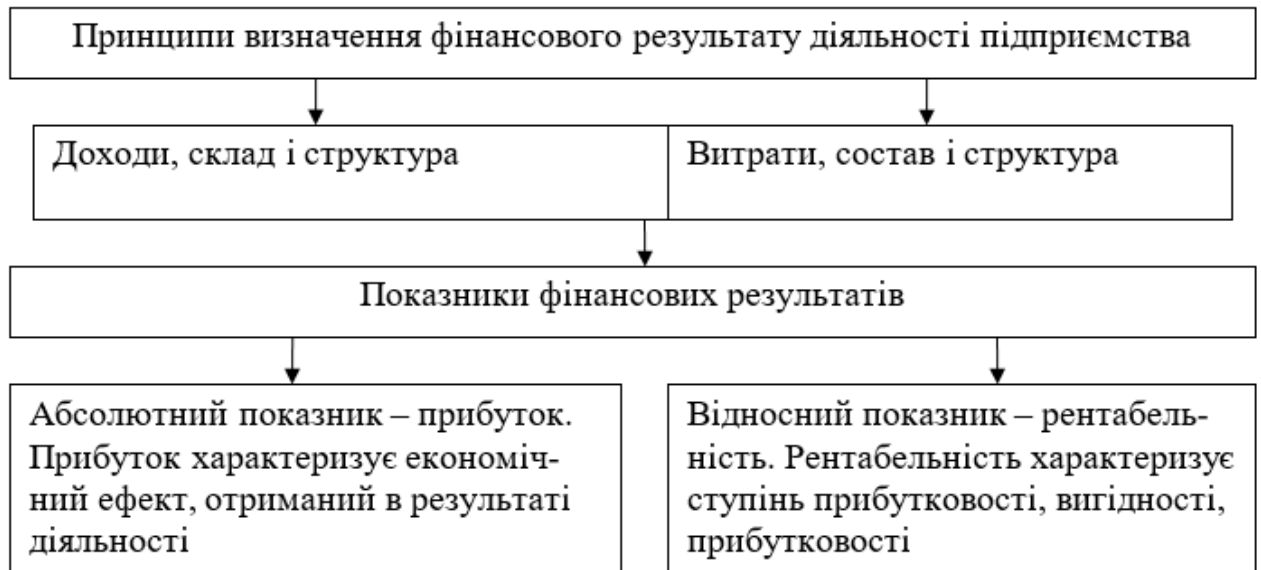


Рис. 1.2. Принципи і показники фінансових результатів діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [11,37, 52, 79].

Головним джерелом інформації про формування і використання прибутку є Звіт про фінансові результати. В ньому показані статті, які формують фінансовий результат від усіх видів діяльності. Він дає змогу користувачам, як зовнішнім, такі внутрішнім, оцінити результати діяльності підприємства в минулому, його прибутковість, можливість ефективно використовувати ресурси або ступінь ризику недосягнення очікуваної рентабельності діяльності.

З вищевикладеного можна дійти висновку, що фінансові результат діяльності підприємства являють собою прибутковість його функціонування з відрахуванням всіх необхідних для цього витрат. При цьому самі витрати є однією із складових фінансового результату, оскільки демонструють

ефективність роботи підприємства у напрямку зниження своїх витрат. Отримання прибутку – це основна мета діяльності будь-якого підприємства, у зв'язку з чим її аналіз та аналіз факторів, що впливають на неї, є основною для прийняття рішення керівництвом підприємства.

1.2. Особливості та класифікація фінансових результатів діяльності підприємства

Розглянувши і проаналізувавши попередній матеріал, перейдемо до дослідження особливостей фінансового результату діяльності підприємства. Дослідження особливостей фінансових результатів діяльності підприємства розглянемо з урахуванням структурно логічної схеми (рисунок 1.3).



Рис. 1.3. Структурно логічна схема особливостей аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [29, 35, 59, 73].

Розкриємо низку особливостей:

Фінансові результати діяльності підприємства представлені у бухгалтерській звітності у формі № 2 «Звіт про прибутки та збитки».

Прибуток — найважливіше джерело інвестицій комерційних організацій, і навіть матеріального стимулювання персоналу та соціальних виплат.

Нерозподілена прибуток звітний рік і минулих років використовується поповнення власного оборотного капіталу організації, тобто. сприяє підвищенню рівня її ринкової стійкості та платоспроможності.

При плануванні, обліку та економічному аналізі використовується - наступна система показників прибутку, представлена у формі №2:

- валовий прибуток;
- прибуток від продажу;
- бухгалтерський прибуток (прибуток до оподаткування);
- чистий прибуток.

Валовий прибуток за економічним змістом близька до показника маржинального доходу. Вона розраховується як різниця між виручкою (нетто) від продажів товарів, продукції, робіт, послуг і собівартістю проданих товарів, продукції, робіт, послуг. У формі № 2 вона відображається за сторінці 029.

Прибуток від продажу - це фінансовий результат від основної діяльності організації. У формі № 2 вона показана за сторінці 050.

Бухгалтерський прибуток (прибуток до оподаткування) – це зведений фінансовий результат від усіх видів діяльності організації. У формі № 2 вона показана за сторінці 140.

Чистий прибуток - це частина бухгалтерського прибутку, що залишається в розпорядженні організації після нарахування поточного - податку на прибуток, з урахуванням відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань.

На наш погляд, можна стверджувати, що у короткостроковій перспективі фінансовий результат підприємства найчастіше ототожнюється із величиною отриманого прибутку чи доходу. Проте у довгостроковому аспекті фінансовий результат підприємства доцільно визначати, оцінюючи зміну

величини вартості його власного капіталу чи зміну величини його ринкової вартості.

Порядок формування всіх видів прибутку підприємства відповідно до нормативних документів України представлений на рисунку 1.4.

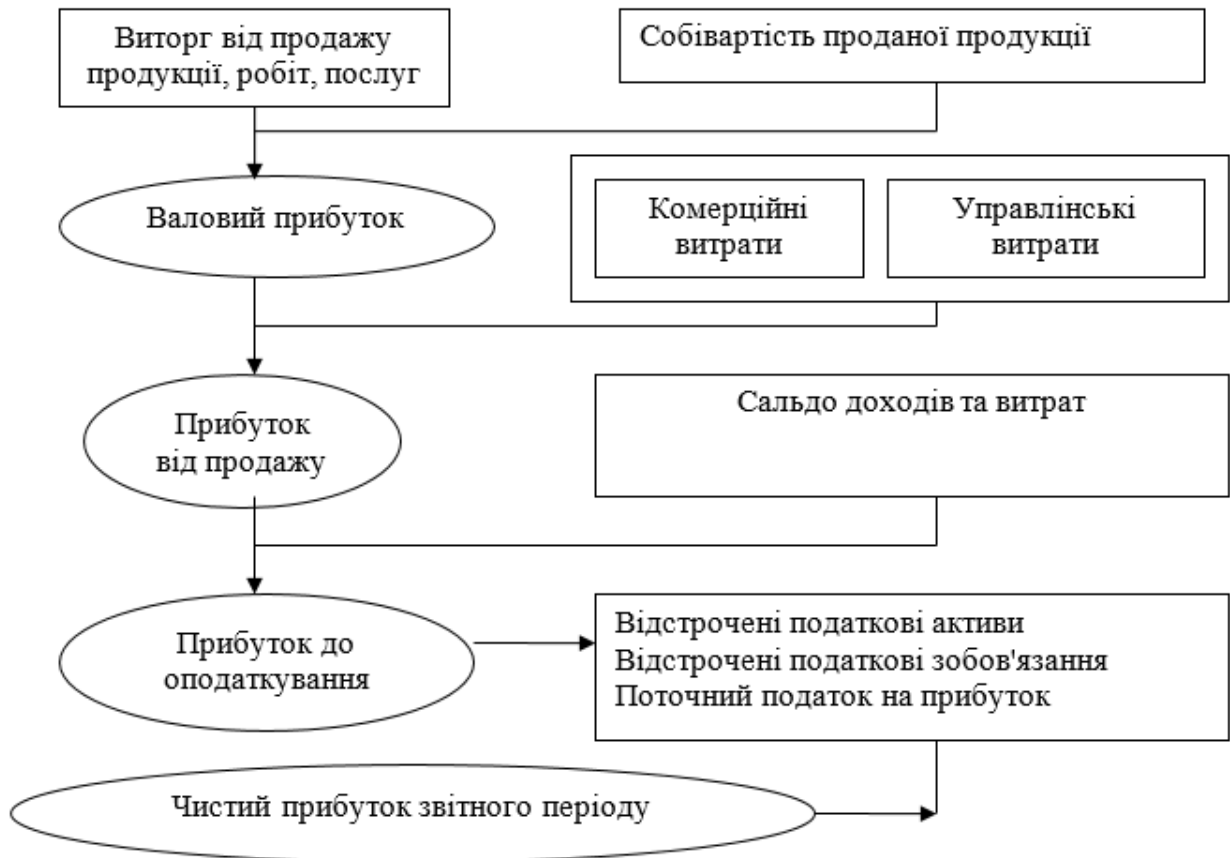


Рис. 1.4. Схема формування прибутку на підприємстві

Джерело: складено автором на основі [4, 19, 42, 55].

Остаточні результати господарювання підприємства крім прибутку чи збитку повніше характеризують показники рентабельності, оскільки їх величина показує співвідношення ефекту з наявними чи використаними ресурсами. Їх застосовують для оцінки діяльності підприємства та як інструмент інвестиційної політики та ціноутворення.

Показники рентабельності можна об'єднати у кілька груп:

- 1) показники, що характеризують рентабельність (окупність) витрат виробництва та інвестиційних проектів;
- 2) показники, що характеризують рентабельність продажів.

Всі ці показники можуть розраховуватися на основі балансового прибутку, прибутку від реалізації продукції та чистого прибутку.

Зростання прибутку підприємства має важливе значення для бізнесу. Для кожного підприємства з метою його зростання розробляються планові заходи, які можуть бути:

1. збільшення числа та якості товару, що випускається;
2. здавання в оренду матеріальних активів компанії або їх продаж;
3. раціональне використання ресурсів зниження собівартості продукції;
4. аналіз диверсифікації виробництва;
5. збільшення ринку продаж;
6. збільшення продуктивності;
7. підвищення технічного рівня.

У разі добре розвиненого конкурентного середовища, випуск товарів задовольняє потреби клієнтів і, відповідно, основну мету діяльності організації. Одночасно монопольне становище виробників та економічна нестабільність зумовлюють отримання прибутку не внаслідок збільшення доходу, а внаслідок підвищення цін.

Дохід від продажу дорівнює різниці товарної виручки та собівартості товарів (послуг). З чого випливає, що заходи щодо збільшення прибутку можуть йти такими шляхами:

1. зниження собівартості;
2. підвищення обсягів продажу (виторгу).

При звичайному зниженні рівня витрат скорочується обсяг продажів, що зумовлює скорочення зростання доходу. Щоб прибуток зростала, необхідно, щоб темп приросту собівартості був нижчий, темпу приросту виручки від продажів.

Загалом, до факторів, що впливають на зниження витрат, можна віднести такі:

1. можливість підвищення продуктивності;
2. збільшення оборотності коштів;

3. дослідження незмінних витрат;
4. аналіз власних коштів;
5. ведення управлінського обліку;
6. управління витратами;
7. зниження складу запасів;
8. ліквідація непродуктивних витрат та інших витрат.

Факторами зростання виручки та продажів є:

1. підвищення гнучкості виробництва;
2. виконання умов за контрактами ;
3. збільшення результативності етапів ціноутворення;
4. усунення якості виготовлення;
5. реформа кредитної політики;
6. оволодіння новими сегментами над ринком;
7. розширення числа постачальників;

Основними методами впливу на прибуток від продажів є оптимізація планування її вартості, досягнення мінімального запланованого прибутку та його сегментація відповідно до ефективної підприємницької діяльності.

Щоб діяльність підприємства стала більш прибутковою, без необхідності великої кількості інвестицій, необхідно серйозно зайнятися її розвитком. Існує багато резервів, способів, шляхів збільшення прибутку та рентабельності, але більш довгостроковими та ефективними результатами є збільшення продажів.

Менеджментом організації застосовуються і розробляються свої стратегії зростання прибутку, більшість, слід зазначити, воліють знижувати витрати і збільшувати продажі. Однак даний спосіб на сьогоднішній день не є найбільш дієвим, оскільки зниження собівартості товару (послуги), не відобразивши цю зміну на якості, є досить складним. Інфляція зумовлює зростання цін як у постачальників, так і у транспортних компаній, у зв'язку з чим найбільш доцільним є зниження управлінських витрат.

Варто зазначити, що зниження витрат не завжди зумовлює зростання прибутку, оскільки, серед іншого, вони також можуть бути використані для виробництва, упакування чи доставки товарів. При звичайному зниженні витрат продаж також скорочується, але зростання виручки неухильно знижується. З метою збільшення прибутку необхідно нарощувати обсяги продажів, стежачи за постійною оптимізацією собівартості.

Ефективними, схоже, є методи, створені задля збереження всіх видів джерел. Позитивні зміни досягаються з допомогою зростання продуктивності праці. Робочий метод - автоматизація чи механізація виробничих процесів, і навіть введення роботів у виробництво. Слід розуміти, що з модернізацією технології необхідно організувати трудовий процес.

Управління підприємством має ретельно контролюватись, постійно у пошуках шляхів реорганізації власної роботи. Хороший керівник, безумовно, прагнучим виконувати свою роботу швидше, одночасно знижуючи власні витрати. Кожна стаття витрат має бути ретельно проаналізована щодо її скорочення або навіть повного усунення.

На підставі вищевикладеного впливає, що прибуток є одним з головних показників ефективності, фінансових результатів будь-якої економічної діяльності, основним параметром аналізу діяльності організації на основі показників рентабельності. Як прибуток від продажу займає найбільшу частку в структурі балансового прибутку, факторний аналіз важливий для виявлення резервів зростання всього балансового прибутку.

Фінансовий результат діяльності організації служить свого роду показником важливості цієї організації у народному господарстві. У ринкових умовах господарювання будь-яке підприємство зацікавлене у отриманні позитивного результату від своєї діяльності, оскільки завдяки величині цього показника вона здатна розширювати свою потужність, матеріально зацікавлювати персонал, що працює на цій організації, виплачувати дивіденди акціонерам і т.д. Перейдемо до класифікації фінансових результатів діяльності підприємства (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3.

Класифікація фінансових результатів діяльності підприємства

Класифікаційні ознаки	Види фінансових результатів
1	2
<i>За значенням підсумкового результату</i>	- Прибуток - Збиток
<i>За періодом формування</i>	- Прибуток попереднього періоду - Прибуток звітного періоду - Прибуток майбутнього періоду
<i>За процесом формування фінансового результату</i>	- Валовий прибуток - Прибуток до оподаткування - Чистий прибуток
<i>За змістом</i>	- Економічний фінансовий результат - Бухгалтерський фінансовий результат - Податковий фінансовий результат
<i>За складом</i>	- Валовий - Чистий - Маржинальний - Загальний
<i>За видами діяльності</i>	- Результат операційної діяльності - Результат інвестиційної діяльності - Результат фінансової діяльності
<i>За видами виробництва</i>	- Прибуток від діяльності підрозділів основного виробництва - Прибуток від діяльності підрозділів допоміжного виробництва - Прибуток від діяльності обслуговуючих господарств
<i>За ступенем деталізації</i>	- За центрами відповідальності - Підприємство в цілому
<i>За джерелом формування</i>	- Від реалізації - Від володіння - Від змін цін
<i>За відповідністю</i>	- Плановий - Недоотриманий - Надлишковий
<i>За базою оцінки</i>	- Обліковий - Податковий
<i>За метою управління</i>	- За горизонтальним групуванням - За вертикальним групуванням

Джерело: складено автором на основі [2, 18, 29, 73, 80].

Як бачимо з даної таблиці фінансові результати діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку та рівнем рентабельності:

прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують суб'єкти господарювання після реалізації продукції.

Кінцевий фінансовий результат від звичайної діяльності підприємства називається прибутком (збитком) від звичайної діяльності та є загальним результатом його основної та іншої діяльності.

Кінцевий фінансовий результат від звичайної діяльності, збільшений або зменшений на сальдо надзвичайних доходів і витрат, що мають випадковий характер і виникають досить рідко, формує нерозподілений прибуток (непокритий збиток). Виявленням величини нерозподіленої прибутку (непокритого збитку) закінчується фінансовий рік підприємства [2].

Головна мета управління прибутком – максимізація добробуту власників у поточному та перспективному періоді. Це означає забезпечення:

- максимального прибутку, що відповідає ресурсам підприємства та ринковій кон'юктурі;
- оптимального співвідношення між рівнем прибутку, що формується, і допустимим ступенем ризику;
- високої якості прибутку, що формується;
- виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам компанії;
- достатнього обсягу інвестицій за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку бізнесу;
- зростання ринкової вартості підприємства за допустимого рівня ризику;
- ефективності програм участі персоналу у розподілі прибутку.

Прибуток враховується на рахунку 99 «Прибутки та збитки» нарастаючим підсумком з початку року: за кредитом – прибутки, доходи; за дебетом – збитки, витрати.

Для оцінки результативності та економічної доцільності діяльності підприємства недостатньо лише визначити абсолютні показники. Більше

об'єктивну картину можна отримати за допомогою показників рентабельності. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства.

Термін рентабельність веде своє походження від рента, що у буквальному значенні означає дохід. Отже, термін рентабельність у сенсі слова означає прибутковість, дохідність [26, с.54]

Рентабельність підприємства - показник ефективності використання основних засобів та виробничих ресурсів підприємства. Загальна рентабельність підприємства визначається як відношення прибутку до середньої вартості основних та оборотних.

Отже, можна засвідчити, що фінансовий результат діяльності підприємства виступає багатовимірною та досить складною категорією. Головна мета діяльності підприємства на ринку – це отримати позитивний фінансовий результат. Він є ключовим показником, що визначає та показує ефективність його функціонування. Завдяки інформації про фінансові результати можна визначити рівень ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. Потрібно взяти до уваги актуальність вибраної тематики і наголосити, що далекосяжними питаннями наукової дискусії, повинні бути дослідження, щодо адаптації облікової політики до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності, закріплення на законодавчому рівні сутності категорії «фінансовий результат», а також пошук резервів зростання прибутковості підприємств.

1.3. Методика оцінки фінансових результатів діяльності підприємства

Для правильних управлінських рішень проводиться аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. Цей аналіз складається із спеціальних методів.

На рисунку 1.5. представлено схему спеціальних методологій аналізу, які використовуються при здійсненні аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

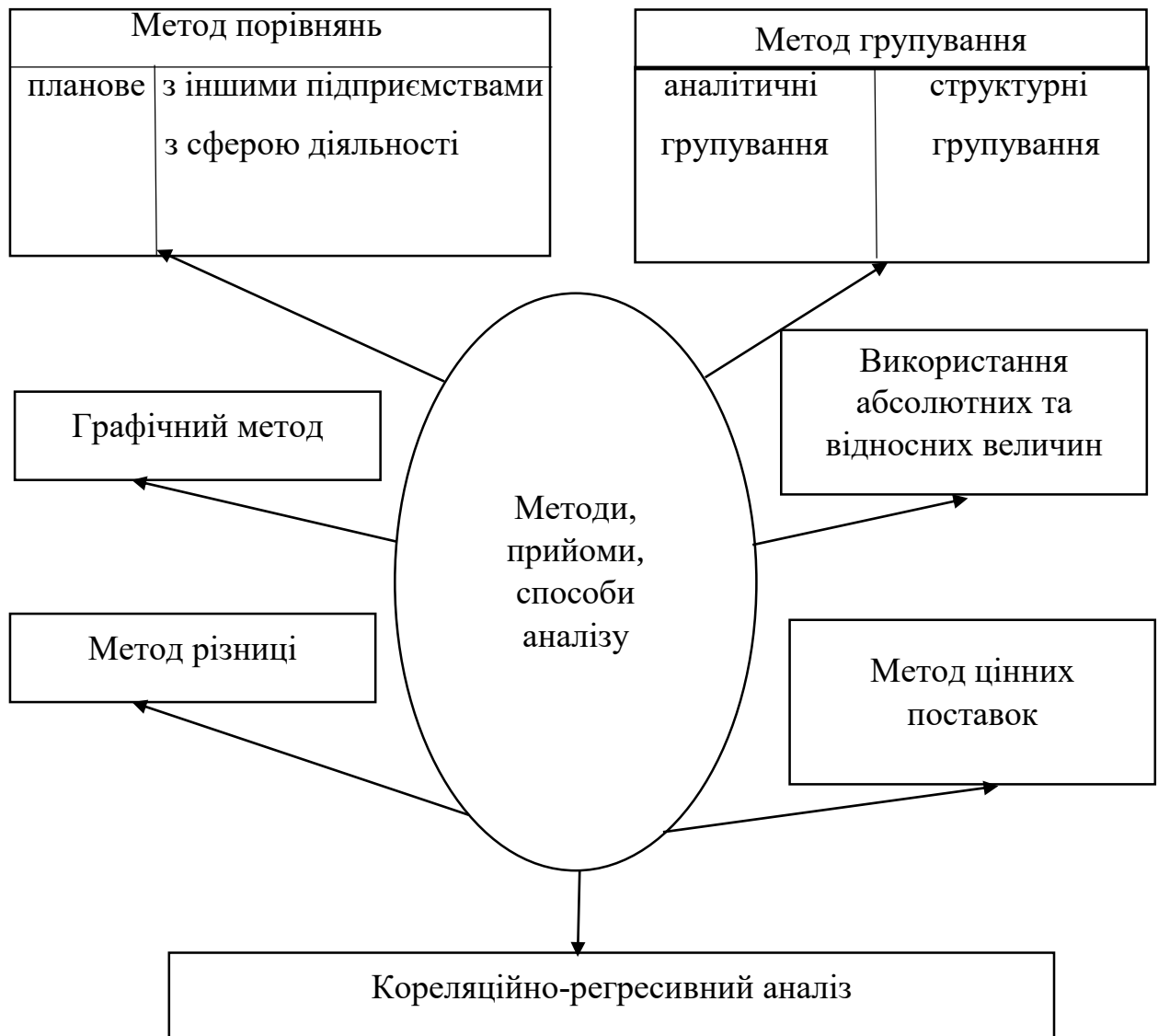


Рис. 1.5. Методологія аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [16, 23, 40, 61, 75].

Вибір методології залежить від завдання та вимог до проведення фінансового аналізу.

Є такі типи процедур аналізу фінансового результату залежно від його цілей:

1. вертикальний. Виявляє зміну структури та ваги деяких статей доходів та витрат компанії та порівнюється з попередніми періодами;
2. горизонтальні. Відносний аналіз із тимчасовими періодами компанії;
3. аналіз фінансових коефіцієнтів

Крім того, застосовуються різного роду види порівнянь:

- реальних значень із плановими;
- показників звітного періоду із показниками попередніх періодів;
- середньогалузеве порівняння
- аналіз динаміки показників;
- аналіз доходів та витрат за основним видом діяльності;
- аналіз доходів та витрат від іншого виду діяльності;
- факторний аналіз;
- аналіз рентабельності;
- аналіз беззбитковості діяльності організації;
- узагальнення резервів підвищення прибутку.

На першому етапі відбувається горизонтальний аналіз звітності про фінансові результати. Цей аналіз дає можливість глибше і об'єктивніше оцінити результати діяльності підприємства, як основний вид діяльності, і інший.

На наступному етапі аналізуються темпи зростання доходів і витрат за основними видами діяльності підприємства.

Потім оцінюють темпи зростання доходів і витрат з не основного виду діяльності підприємства.

На наступному етапі розглядають вплив різного роду факторів основного виду діяльності на суму прибутку.

Аналіз прибутку за чинниками - це спосіб, що дозволяє виміряти вплив всіх чинників на величину прибутку організації. Чинники, що впливають прибуток підприємства:

1. скільки змінюється обсяг реалізації продукції. Зменшення або збільшення обсягів продажу товарів і призводить, відповідно, до зменшення або збільшення суми прибутку;

2. наскільки змінюється асортимент товарів.

3. зміна собівартості товарів. Підвищення собівартості призводить до зниження прибутку;

4. зміна ціни продажів. За зростання цін сума прибутку зростає, якщо ціна знижується, то знижується і сам фінансовий результат.

На наступному етапі аналізу фінансових результатів проводиться оцінка рентабельності. Рентабельність докладно характеризує підсумкові результати основної діяльності підприємства, це співвідношення ефекту з застосованими ресурсами.

Потім здійснюють аналіз беззбитковості виробництва, це характеризується обсягом продажів, який забезпечує повне покриття постійних та змінних витрат.

При останньому етапі розглядають можливі резерви для зростання прибутку та наводять обґрунтування планових показників.

Реалізація методології аналізу фінансових результатів можлива лише за правильних даних. Необхідно розкрити у бухгалтерській звітності склад інших доходів та витрат організації, пояснення до бухгалтерського балансу та звіт про фінансові результати.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, чинників, що впливають на його рівень, дозволяє вчасно виявити проблеми у фінансово-господарській діяльності підприємства та використовувати різні інструменти для їх усунення. Насправді для аналізу фінансових результатів діяльності підприємства частіше використовуються такі методи: горизонтальний (чи трендовий) аналіз; вертикальний (чи структурний) аналіз; порівняльний аналіз; факторний аналіз; аналіз коефіцієнтів.

Кожне підприємство є суб'єктом ринкових відносин і входить у коло інтересів інших підприємств, організацій. До останніх належать

постачальники, кредитори та інвестори. Дослідження підприємства сторонніми фірмами стосується, переважно, реалізації конкретних планів щодо цього підприємства: придбання, кредитування, укладання контрактів. У цьому випадку кажуть, що фінансовий аналіз призначений для зовнішніх користувачів.

Завдання зовнішнього користувача при аналізі підприємства, як правило, є досить конкретним: надати або не надати кредит, стати діловим партнером або відмовитися від співпраці, придбати пакет акцій або інвестувати кошти в інше підприємство.

З відмінностями у постановці завдань аналізу пов'язані розбіжності у виборі показників, визначальних управлінські рішення внутрішніх та зовнішніх користувачів інформації. Безумовно, можна виділити показники, однаково важливі як зовнішніх, так внутрішніх аналітиків (наприклад, ліквідність). Тим не менш, для кожної із зазначених груп існує особливий набір показників, які є визначальними (основними) при прийнятті рішення щодо організації, що розглядається.

Велике значення у процесі управління фінансовими результатами приділяється економічному аналізу. Основні завдання аналізу фінансових результатів діяльності підприємства показані на рисунку 1.6.

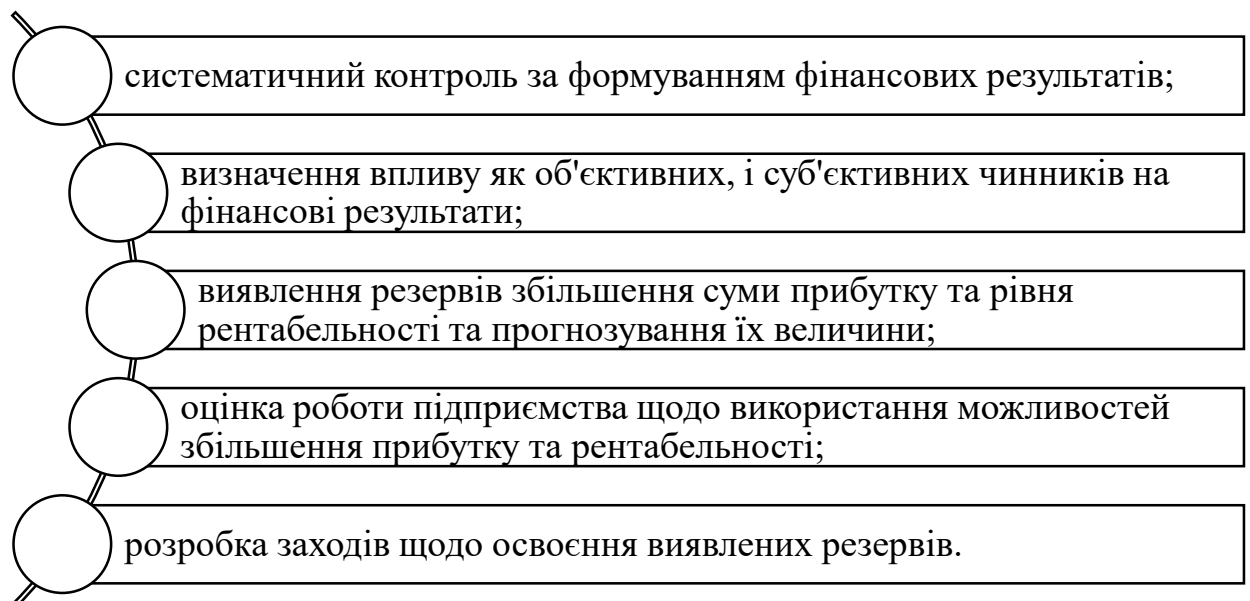


Рис. 1.6. Основні завдання аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Джерело: складено автором на основі [1, 6, 39, 44, 71].

Аналіз фінансових результатів є одним із найважливіших аспектів дослідження господарської діяльності підприємства. Вивчення складу та структури прибутку, проведення факторного аналізу результату від реалізації необхідні для оцінки фінансових показників та економічного прогнозування.

Методика фінансового аналізу включає низку взаємопов'язаних блоків:

- 1) горизонтальний аналіз (динаміка прибутку) та вертикальний аналіз (структура доходів та витрат);
- 2) аналіз коефіцієнтів (рентабельність);
- 3) факторний аналіз;
- 4) трендовий аналіз;
- 5) кореляційний аналіз.

Розглянемо кожен з цих блоків окремо.

Блок 1. Аналіз динаміки фінансових результатів.

Горизонтальний (тимчасовий) аналіз полягає у порівнянні кожної позиції звітності з попереднім періодом, вертикальний (структурний) аналіз дозволяє визначити структуру підсумкових фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат загалом.

Горизонтальний аналіз проводить оцінку по кожному показнику за період часу, що цікавиться, а вертикальному відводиться дати оцінку структури показників прибутку і зміни їх структури. Тимчасовий аналіз, тобто горизонтальний, порівнює кожну з позицій звітності з попереднім періодом. Також складаються одна чи кілька аналітичних таблиць. В аналітичних таблицях балансові показники мають відносні темпи зростання чи зниження.

Для того щоб за допомогою горизонтального аналізу провести аналізування зміни балансових статей окремо і зайнятися подальшим прогнозуванням необхідно взяти базисні темпи зростання за ряд років.

Виходячи з того, що горизонтальний і вертикальний аналіз доповнюють один одного, то вони будуть характеризувати структуру бухгалтерської звітної форми і всю динаміку її окремих показників.

Дані види аналізу дають найбільш точні результати, якими можна вільно зробити висновок про стан фінансової сторони діяльності підприємства. Горизонтальний аналіз дасть аналізувати структуру фінансів компанії за джерелами формування. Лише вертикальний та горизонтальний аналіз найбільш повно відобразить зміни, що відбуваються у фінансовій сфері.

Динаміка основних показників діяльності підприємства має підкорятися наступній закономірності:

$$I_{\text{пчист}} > I_{\text{пп}} > I_{\text{qr}} > I_{\text{А}} > 100\%, \quad (1.1.)$$

де:

$I_{\text{пчист}}$ - темпи зростання показників чистого прибутку;

$I_{\text{пп}}$ - темпи зростання показників прибутку звітного року;

I_{qr} – темпи зростання показників виручки (нетто) від товарів, продукції, робіт, послуг;

$I_{\text{А}}$ – темпи зростання показників загальної вартості активів (капіталу) підприємства.

Оскільки якість прибутку (збитку) до оподаткування визначається її структурою, то доцільно звернути особливу увагу зміну частки прибутку від продажу прибутку до оподаткування. Його зниження розглядається як негативне явище, що свідчить про погіршення якості прибутку до оподаткування, оскільки прибуток від продажів є фінансовим результатом від поточної (основної) діяльності підприємства та вважається його основним джерелом коштів.

Тому бажано наступне співвідношення темпу зростання прибутку від продажу та темпу зростання прибутку до оподаткування:

$$TR_{\text{пр}} \geq TR_{\text{пдн}}, \quad (1.2.)$$

Дане співвідношення темпів зростання відображає ситуацію, в якій питома вага прибутку від продажу до прибутку до оподаткування як мінімум не зменшується і, отже, якість прибутку до оподаткування щонайменше не погіршується.

Далі аналізуються основні джерела формування прибутку (збитку) до оподаткування: прибуток (збиток) від продажу та прибуток (збиток) від іншої діяльності окремо.

Аналіз прибутку (збитку) від продажів починається з вивчення його обсягу, складу, структури та динаміки у розрізі основних елементів, що визначають її формування: виручки (нетто) від продажів, собівартості продажів, управлінських та комерційних витрат. При цьому в ході аналізу структури за 100% береться виторг (нетто) від продажу як найбільший позитивний показник.

За підсумками аналітичних розрахунків робиться висновок про вплив на відхилення прибутку (збитку) від продажу змін величин кожного з елементів, що визначають її формування.

Далі перевіряється виконання умови оптимізації прибутку від продажу:

$$TR_{врн} > TR_{срп} , \quad (1.3.)$$

де:

$TR_{врн}$ - темп зростання виручки (нетто) від продажів;

$TR_{срп}$ - темп зростання повної собівартості реалізованої продукції (суми собівартості продажів, управлінських та комерційних витрат).

Дане співвідношення темпів зростання веде до зниження питомої ваги повної собівартості у виручці (нетто) від продажу, відповідно, до підвищення ефективності поточної діяльності комерційної організації. У разі невиконання умови оптимізації прибутку від продажу виявляються причини його невиконання.

Блок 2. Коефіцієнтний аналіз.

Рентабельність - це відносний показник, що визначає рівень прибутковості бізнесу. Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, дохідність різних напрямів діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної тощо.). Вони більш повно, ніж прибуток, ідентифікують остаточні результати господарювання, тому що

їхня величина показує співвідношення ефекту з готівкою або спожитими ресурсами.

Показники рентабельності можна об'єднати у кілька груп, що характеризують: окупність витрат; прибутковість продажів; прибутковість капіталу та його частин.

Рентабельність продукції (коефіцієнт окупності витрат) обчислюється шляхом відношення прибутку від реалізації ($\Pi_{\text{рп}}$) до виплати відсотків та податків до суми витрат за реалізованою продукцією ($З_{\text{рп}}$):

$$R_3 = \frac{\Pi_{\text{рп}}}{З_{\text{рп}}}, \quad (1.4.)$$

Показує, скільки підприємство має прибутку з кожної гривні, витраченого виробництва та реалізацію продукції.

Може розраховуватися за окремими видами продукції і на цілому по підприємству. При визначенні його рівня загалом підприємству доцільно враховувати як реалізаційні, але позареалізаційні доходи і витрати, які стосуються основний діяльності.

Рентабельність продажів (обороту) розраховується розподілом прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг до виплати проектів і податків на суму отриманої виручки ($B_{\text{рп}}$). Характеризує ефективність виробничої та комерційної діяльності: скільки прибутку має підприємство з гривні продажів. Цей показник розраховується загалом по підприємству та окремих одиниць продукції.

$$R_{\text{об}} = \frac{\Pi_{\text{рп}}}{B_{\text{рп}}} \quad (1.5.)$$

У процесі аналізу слід вивчити динаміку перерахованих показників рентабельності, виконання плану з їхньої рівню.

Блок 3. Факторний аналіз фінансових результатів.

Оскільки прибуток від продажів є основним джерелом чистого прибутку підприємства, отже і джерелом зростання масштабів всього його діяльності, особливу увагу необхідно приділити факторному аналізу.

Факторний аналіз – аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження. Він може бути як прямим (роздроблення результативного показника на складові), так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Прибуток від продукції загалом підприємству залежить від чотирьох чинників першого рівня: обсягу реалізації продукції; її структури; собівартості продукції та рівня середньореалізаційних цін.

Обсяг реалізації продукції може надавати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції призводить до збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура реалізованої продукції може також надавати і позитивний, і негативний вплив у сумі прибутку. Якщо збільшиться частка більш рентабельних видів продукції загальному обсязі її, то сума прибутку зросте. Навпаки, зі збільшенням частки низькорентабельної чи збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Собівартість продукції обернено пропорційна прибутку: зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки.

Зміна рівня середньореалізаційних цін прямо пропорційно прибутку: зі збільшенням рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Розрахунок впливу цих факторів на суму прибутку можна виконати з особливою ланцюговою підстановкою.

Необхідно визначити суму прибутку за фактичного обсягу продажу та базової величини інших чинників. І тому слід розрахувати індекс обсягу реалізації продукції, та був базову суму прибутку скоригувати з його рівень. Індекс обсягу продажів обчислюють шляхом зіставлення фактичного обсягу реалізації з базовим у натуральному виразі (якщо продукція однорідна),

умовно-натуральному чи вартісному виразі (якщо продукція неоднорідна за своїм складом).

$$I_{\text{рп}} = \frac{q_1}{q_0} \quad (1.6.)$$

$$P_{\text{усл1}} = I_{\text{рп}} \cdot P_0 \quad (1.7.)$$

Слід визначити суму прибутку при фактичному обсязі та структурі реалізованої продукції, але за базового рівня собівартості та цін. Для цього від умовного виторгу необхідно відняти умовну суму витрат:

$$P_{\text{усл2}} = \sum q_1 p_0 - \sum q_1 c_0 \quad (1.8.)$$

Слід підрахувати, скільки прибутку могли отримати при фактичному обсязі реалізації, структурі та цінах, але за базового рівня собівартості продукції. Для цього із фактичної суми виручки слід відняти умовну суму витрат:

$$P_{\text{усл3}} = \sum q_1 p_1 - \sum q_1 c_0 \quad (1.9.)$$

Блок 4. Трендовий аналіз фінансових результатів.

Дослідження фінансового результату традиційно передбачає вивчення динаміки показників за низку звітних періодів, тобто трендовий аналіз.

Побудова трендів дозволяє:

по-перше, визначити середній прибуток за 5-10 років, що вирівнює нестійкі фактори, а також циклічність впливу і більш надійний показник «прибутковості підприємства»;

по-друге, дані за кілька років виявляють мінімальний прибуток;

по-третє, трендові прибутку містять важливі характеристики діяльності підприємства та якості управління.

Під трендом розуміють розрахункову криву, що спрямовується, зміни економічного показника, побудовану шляхом математичної обробки даних ряду динаміки.

Рівняння прямолінійної залежності тренд описується:

$$y = a + b \cdot t \quad (1.10.)$$

де:

a – вільний член рівняння,

b - коефіцієнт при змінній,

t – роки.

Параметри тренду для прямолінійної залежності можна встановити систему нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} n \cdot a + b \cdot \sum t = \sum y \\ a \cdot \sum t + b \cdot \sum t^2 = \sum (y \cdot t) \end{cases} \quad (1.11.)$$

де:

n – кількість спостережень.

Блок 5. Кореляційний аналіз.

У виробничій діяльності всі процеси та явища перебувають у тісному взаємозв'язку. Вивчення цих взаємозв'язків і закономірностей – найважливіше завдання статистики, що вона вирішує з допомогою спеціальних методів, видозмінюваних залежно від характеру вихідної інформації та цілей пізнання. Зв'язки за ступенем тісноти можуть бути функціональними (при яких певному значенню факторної ознаки відповідає строго певне значення результативної ознаки) і кореляційними (коли одному й тому ж значенню факторної ознаки можуть відповідати кілька значень результативної ознаки). Функціональні зв'язки інакше називають повними, а кореляційні – не повними.

Кореляційний зв'язок є вільним та неточним зв'язком. Вона може бути як прямою, так і зворотною; як прямолінійною, так і криволінійною.

Одним із найпоширеніших методів знаходження особливостей кореляційного зв'язку є кореляційний метод аналізу, який вирішує два основні завдання.

Перше завдання у визначенні форми зв'язку, тобто. у встановленні математичної форми, у якій виражається цей зв'язок. Це дуже важливо, оскільки від вибору форми зв'язку залежить кінцевий результат вивчення взаємозв'язку між ознаками.

Друге завдання полягає у зміні тісноти, тобто. заходи зв'язку між ознаками з метою встановити рівень впливу даного фактора на результат. Вона вирішується математичним шляхом визначення параметрів кореляційного рівняння:

$$\tilde{y} = a + bx \quad (1.12.)$$

де:

$\tilde{y}$ - теоретичне значення результативної ознаки;

x – значення факторного показника;

a – параметр рівняння, що економічного сенсу немає;

b – параметр рівняння, який показує, як у середньому відхиляється величина результативної ознаки x однією одиницю.

Параметри a та b визначаються з наступної системи рівнянь:

$$\begin{cases} \sum y = an + b \sum x \\ \sum xy = a \sum x + b \sum x^2 \end{cases} \quad (1.13.)$$

Це рівняння дозволяє судити про кількісну залежність між прибутком і собівартістю. Для того, щоб визначити тісноту зв'язку між ними необхідно розрахувати коефіцієнт кореляції (r):

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\delta x \cdot \delta y} \quad (1.14.)$$

Середнє значення розраховується:

$$\begin{aligned} \bar{x} &= \frac{\sum x_i}{n} \\ \bar{y} &= \frac{\sum y_i}{n} \\ \overline{xy} &= \frac{\sum x_i y_i}{n} \end{aligned} \quad (1.15.)$$

Дисперсія:

$$D(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 \quad (1.16.)$$

$$D(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2$$

Середньоквадратичне відхилення:

$$\delta(x) = \sqrt{D(x)} \quad (1.17.)$$

$$\delta(y) = \sqrt{D(y)}$$

Альтернативним показником ступеня залежності між двома перемінними є коефіцієнт детермінації, що є зведеним у квадрат коефіцієнт кореляції (r^2). Коефіцієнт детермінації виявляється у % і відбиває величину зміни результативного показника (у) з допомогою зміни іншої змінної – факторного показника (х).

$$d = r^2 \cdot 100\% \quad (1.18.)$$

Розглянувши поняття фінансових результатів з різних точок зору, та вивчивши їх особливості, сформовано розрахунковий алгоритм, який допоможе провести найповніший аналіз фінансових результатів господарської діяльності досліджуваного підприємства.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Загальна характеристика ТОВ «Облтелеком»

ТОВ «Облтелеком» - це перспективний телеком оператор у Київській та Житомирській областях, а саме у населених пунктах Бучанського, Фастівського, Обухівського та Житомирського району, що надає послуги широкосмугового інтернету, платного телебачення та телефонії(рисунок 1.1.).

ТОВ «Облтелеком» веде діяльність у багатьох населених пунктах та з кожним роком дедалі більше мереж розширюється. ТОВ «Облтелеком» входить до ТОП-10 найбільших інтернет-провайдерів Київської області, до ТОП-5 найбільших операторів кабельного телебачення.



Рис. 2.1. Територіальний охоплення ТОВ «Облтелеком» українського телекомунікаційного ринку

Джерело: [56].

Оператор пропонує широкий спектр телекомунікаційних послуг населенню, підприємствам та організаціям.

Для абонентів у приватному секторі та багатоквартирних будинках ТОВ «Облтелеком» пропонує швидкісний доступ до мережі Інтернет та цифрове телебачення.

Для бізнесу, операторів зв'язку, організацій та установ ТОВ «Облтелеком» пропонує послуги високої якості та гарантованої доступності: широкосмуговий доступ до мережі Інтернет із гарантованою швидкістю до 10 Гбіт/сек, надання в оренду оптичних волокон, каналів передачі даних, послуги цифрової телефонії, проєктування, побудова, налаштування та обслуговування локальних комп'ютерних мереж та систем відеоспостереження.

ТОВ «Облтелеком» - це український регіональним телеком оператором, який здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України.

На рисунку 2.2. показано логотип ТОВ «Облтелеком».



Рис. 2.2. Логотип ТОВ «Облтелеком»

Джерело: [56].

Основний вид діяльності ТОВ «Облтелеком» - 61.20 Діяльність у сфері безпроводового електрозв'язку. Інші види діяльності за КВЕД:

- 46.43 Оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворювання звуку й зображення
- 77.33 Надання в оренду офісних машин і устаткування, у тому числі комп'ютерів
- 80.20 Обслуговування систем безпеки
- 47.41 Роздрібна торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням у спеціалізованих магазинах
- 61.10 Діяльність у сфері проводового електрозв'язку

- 61.30 Діяльність у сфері супутникового електрозв'язку
- 61.90 Інша діяльність у сфері електрозв'язку
- 63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.

ТОВ «Облтелеком» працює на українському ринку з 2012 року та зареєстровано за адресою: 08615, Україна, Фастівський р-н, Київська обл., село Варовичі, вулиця Дружби, будинок, 1 а.

За оцінками, частку ТОВ «Облтелеком» припадає 5% українського ринку широкопasmового доступу до Інтернету, 10% – ринку кабельного ТБ. Показники діяльності ТОВ «Облтелеком» мали тенденцію до зниження динаміки приросту таких значних сегментів ринку, як доступ до Інтернету та телебачення. Також міжоператорський сегмент повернувся до негативної динаміки після зростання у 2024 році, викликаного зміною курсу валюти при оплаті низки послуг, що надаються за міжнародними напрямками.

На рисунку 2.3. показана місія і стратегія ТОВ «Облтелеком».

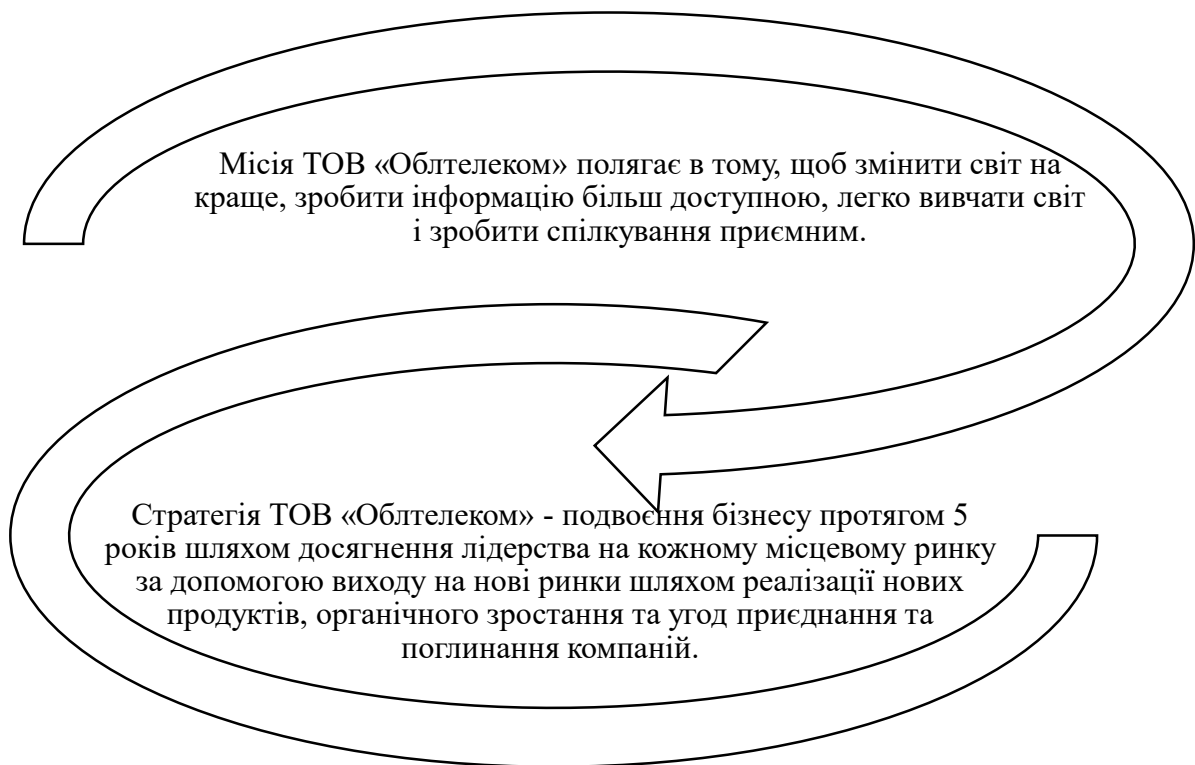


Рис. 2.3. Місія і стратегія ТОВ «Облтелеком»

Джерело: [56].

Доходи від послуг мобільного зв'язку, традиційного ринкового фактора, на який припадає більше половини доходів галузі, другий рік поспіль демонструють негативну динаміку. Водночас спостерігаються деякі ознаки покращення: якщо у 2023 році виручка знизилася на 0,7%, то у 2024 році – на 0,3%. Разом з цим, абонентська база продовжувала зростати - кількість користувачів збільшилася на 2,9% до 259 тисяч, у той час як всі основні оператори показують зниження ARPU в Київській та Житомирській областях (середній дохід на користувача). На рисунку 2.4. показано які послуги надає ТОВ «Облтелеком» своїм клієнтам.

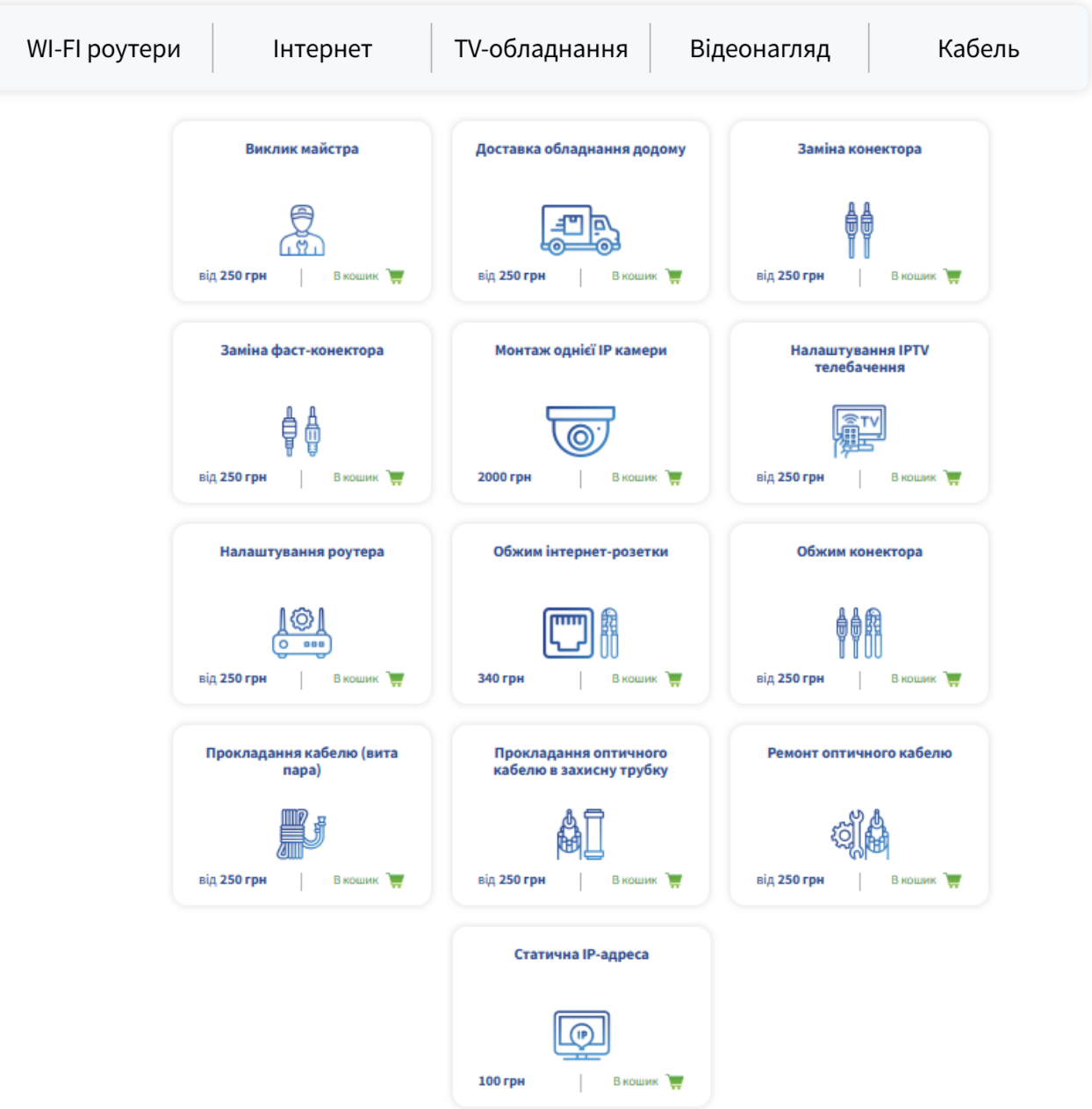


Рис. 2.4. Послуги ТОВ «Облтелеком»

Джерело: [56].

У 2024 році ринок платного телебачення залишався одним із небагатьох ринків зв'язку, які демонстрували стійке зростання. Незважаючи на те, що швидкість підключень продовжувала зменшуватися, все ж таки темпи залишалися відносно високими, склавши між 4-5%. Розміри обсягів ринку зросли за рік приблизно на 13% до 76,1 млн. грн. Кількість абонентів платного телебачення становила 41,2 тис.чоловік, проникнення послуг наблизилося до 73%.

На зростання виручки, як і раніше, впливало підвищення тарифів, яке відбулося в 2024 році, а також збільшення використання додаткових послуг цифрового телебачення, таких як відеозапит, multiscreen, інтерактивні послуги, підключення дод. пакетів телевізійних каналів. У результаті середня вартість одного абонента (ARPU) зросла за рік у середньому на 8% на ринку.

Відтік у кабельному телебаченні дещо знизився порівняно з тим, що було роком раніше: кількість абонентів у 2024 році скоротилася на 0,3% (-1,3% у 2023 році). На рисунку 2.5. показано перспективні важелі кабельного телебачення та ІР телебачення ТОВ «Облтелеком».

The infographic is divided into two main sections. The top section, titled 'IPTV', lists four benefits: 1) A wide range of channels and the ability to control the eFirm independently. 2) The ability to pause live eFirm and resume watching at a later time, with parental control and a list of favorite channels. 3) Watching news, favorite shows, and sports matches not only on the TV screen but also on other devices like computers, tablets, and smartphones. 4) For owners of TVs that support Full HD and 4K, IPTV is the best choice. The bottom section displays two subscription packages: 'Basic (apartment buildings)' for 100 грн/мес. and 'Basic (private sector)' for 125 грн/мес. Both packages include 75 cable channels, 80 digital cable channels, and a connection fee of 200 грн. Each package has a 'Замовити' (Order) button.

Найбільш сучасною й актуальною є послуга ІР телебачення — нове покоління телебачення для телевізорів, яке не тільки пропонує найбільший асортимент каналів, але й надає абоненту можливість самостійно керувати ефіром.

Ви зможете за необхідності ставити прямий ефір на паузу та повертатися до його перегляду через певний час, користуватися функцією батьківського контролю та формувати власний список улюблених телеканалів.

Окрім того, дивитися свіжий випуск новин, улюблене телешоу та спортивний матч ви можете не тільки на екрані телевізора, а й на інших пристроях — комп'ютері, планшеті, ноутбучі та навіть смартфоні.

Якщо Ви власник телевізорів які підтримують **Full HD** та **4K** - IPTV це Ваш найкращий вибір!

Тип будинку	Тариф	Кабельне ТБ	Цифрове кабельне ТБ	Підключення	Дія
Базовий (багатоквартирні будинки)	100 грн/міс.	75 каналів	80 каналів	200 грн	Замовити
Базовий (приватний сектор)	125 грн/міс.	75 каналів	80 каналів	від 550 грн	Замовити

Рис. 2.5. Перспективні важелі кабельного телебачення та ІР телебачення ТОВ «Облтелеком»

Джерело: [56].

Процеси консолідації ринку продовжують рости: хоча всі найбільші оператори показали хоч і невелике, але зростання, загальна абонентська база інших гравців скоротилася. Відтік був не таким вражаючим, як у 2022 році, але приблизно 16 тисяч абонентів відключилися або перейшли на інші оператори.

На кінець 2024 року кількість абонентів широкосмугового інтернету у приватному секторі українського ринку зросла 31,3 тис., проникнення – 56%. Обсяг ринку становив 125,6 млрд. грн.

Загалом у 2024 році операторам довелося перейти від тактики залучення нових абонентів за рахунок короткострокових акцій до роботи з утримання абонента. Крім того, фінансові умови, які є вигіднішими, ніж умови конкурентів, пропонуються окремими операторами на постійній основі, що збільшує цінову конкуренцію на ринку.

ТОВ «Облтелеком» має одну з провідних позицій на ринку широкосмугового інтернету. Основні напрямки діяльності ТОВ «Облтелеком» на українському ринку спрямовані на збільшення середнього доходу на одного абонента, залучення конкурентів та збільшення кількості послуг на квартиру за рахунок пакетної пропозиції послуг, а також зменшення відтоку абонентів.

На ринку платного телебачення працює декілька телеком операторів, як АТ «Укртелеком», ПРАТ «КИЇВСТАР», ПРАТ «ВФ УКРАЇНА», ТОВ «ЛАЙФСЕЛЛ» та інші. При цьому ТОВ «Облтелеком» займає одну з провідних позицій ринку послуг в Київській та Житомирській областях.

ТОВ «Облтелеком» активно проводить модернізацію мережевих об'єктів з метою підвищення кількості клієнтів та підключення нових територій, що відображається у збільшенні середньорічної вартості основних фондів. Зокрема, зростання даного коефіцієнта за період склав 1248 тис. грн., У тому числі за останні два роки 1,769 тис. грн.

Показник фондівдачі збільшено на 39 копійок, що свідчить про підвищення ефективності використання основних засобів протягом

досліджуваного періоду. Навпаки, фондомісткість знижується на 8 копійок, що вкотре підтверджує ці висновки.

Кількість працівників збільшується щорічно, у тому числі через політику приєднання, що проводиться, знижується продуктивність праці.

Спочатку під час розгляду фінансових показників необхідно враховувати загальну динаміку показників діяльності ТОВ «Облтелеком» за 2022–2024 роки (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1.

Основні економічні показники діяльності ТОВ «Облтелеком»
за 2022–2024 роки

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2023 р. до 2022 р.		2024 р. до 2023 р.	
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	абс.	темп приросту	абс.	темп приросту
Виторг	18 233	19 422	24 739	1 189	6,5	5 317	27,4
Собівартість продажів	11 412	12 638	13 689	1 226	10,7	1051	8,3
Валовий прибуток	6 821	6 784	11 050	-37	-0,5	4 266	62,9
Комерційні витрати	2 218	2 727	3 515	509	22,9	788	28,9
Управлінські витрати	1905	2 590	3537	685	36,0	947	36,6
Прибуток від продажу	2 699	1 467	3998	-1 232	-45,6	2 531	172,5
Інші доходи	296	556	412	260	87,84	-144	-48,65
Інші витрати	870	666	735	-204	-23,45	69	10,36
Прибуток до оподаткування	1953	-122	459	-2 075	-106,2	581	-476,2
Чистий прибуток	1 623	58	264	-1 565	-96,4	206	355,2

Джерело: складено автором на основі [56].

Необхідно проаналізувати вищезазначені показники. Виручка в цілому за досліджуваний період збільшується, у 2022 році її показник склав 18 233 тис.грн., За підсумками діяльності за 2023 рік виручка за склав 19 422 тис.грн.

(+6,5%). У 2024 році виручка збільшилася до 24739 тис.грн., збільшившись на 27,4%, досягнувши своєї максимальної величини за досліджуваний період.

Це зростання, крім іншого, пов'язане з політикою підприємства з поглинання регіональних операторів зв'язку. Зокрема, у 2024 році до ТОВ «Облтелеком» приєдналися:

- з 1 лютого 2024 року ТОВ «Сакура» розташовані в м.Тараща;
- від 01.04.2024 р. ТОВ «Житомиртелемережа» знаходиться у м. Житомир.

Як з'ясовується, вказана динаміка є позитивною. Після аналізу динаміки показника собівартості продажів можна побачити негативну тенденцію: темпи зростання собівартості у 2023 році значно перевищують темпи зростання виручки - 10,7% проти 6,5%, ця динаміка відображається у зниженні зростання валового доходу. Однак у 2024 році спостерігається протилежна ситуація, і темпи зростання собівартості нижчі, ніж темпи зростання виручки, що призводить до збільшення валового прибутку.

Валовий прибуток у 2022 році досяг 6821 тис.грн. У 2023 році темпи зростання знизилися до 0,5%, а показник валової виручки досяг 6 784 тис.грн.

Прибуток від продажів у 2022 році становив 2 699 тис.грн., у 2023 році значення цього показника вже становить 1 467 тис.грн., що суттєво знизилося. Представлені позитивні результати, безсумнівно, вплинуть на зниження рентабельності продажів ТОВ «Облтелеком». У 2024 році прибуток від продажів підвищився на 2 531 тис.грн., що у 1,7 разу більше, ніж у попередньому періоді.

Представимо на рисунку 2.6 динаміку показників прибутку ТОВ «Облтелеком».

Прибуток до оподаткування в 2023 році знижується, в т.ч. через підвищення інших витрат на 359 тис.грн. За підсумками фінансово-господарської діяльності за 2024 рік прибуток до оподаткування збільшився на 581 тис.грн. Чистий прибуток мав тенденцію до зниження за 2022 – 2024 роки. З 1623 тис.грн. у 2022 році до 264 тис.грн. 2024 року.

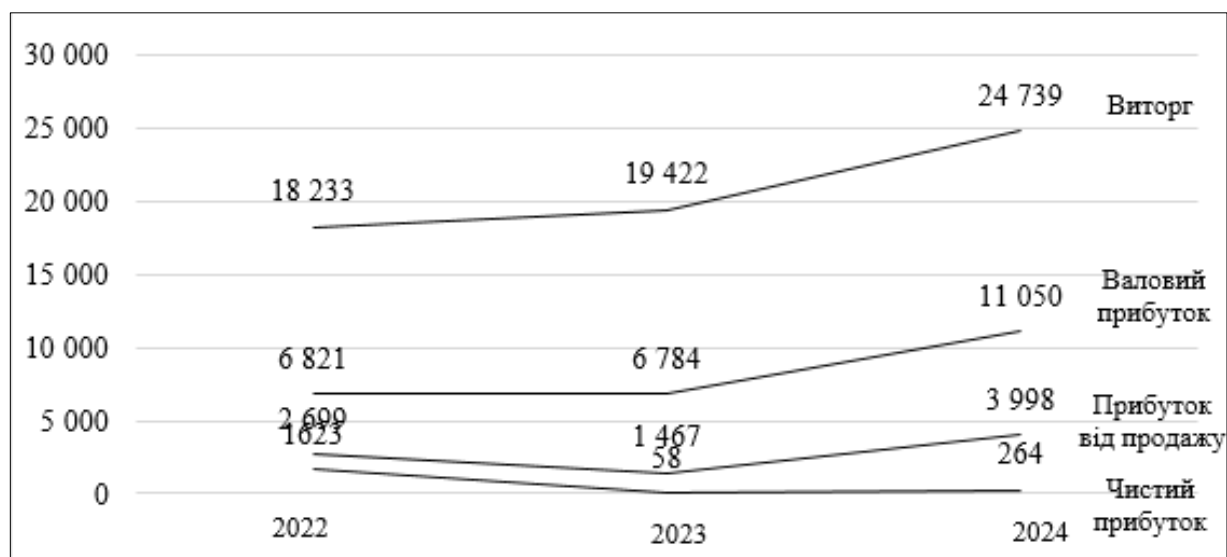


Рис. 2.6. Динаміка показників прибутку ТОВ «Облтелеком», тис.грн.

Джерело: складено автором на основі [56].

Динаміка значень виручки, собівартості продажів, валового прибутку і чистого прибутку ТОВ «Облтелеком» приведена на рисунку 2.7.

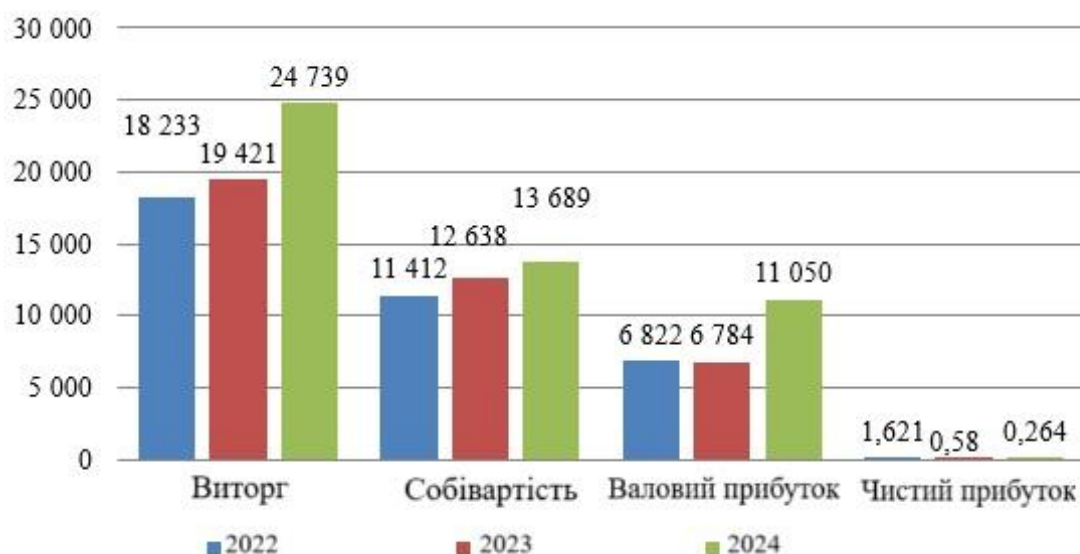


Рис. 2.7. Динаміка виручки, собівартості продажів, валового прибутку і чистого прибутку ТОВ «Облтелеком», тис.грн.

Джерело: складено автором на основі [56].

Таким чином, вищі темпи зростання собівартості порівняно з виручкою ТОВ «Облтелеком» зумовили зниження валового прибутку на 35,68% за аналізований період.

2.2. Аналіз прибутковості, ліквідності та безбитковості ТОВ «Облтелеком»

Спочатку проаналізуємо дохід ТОВ «Облтелеком», який є важливим для фінансових результатів діяльності підприємства. У сфері телекомунікацій, діяльності українського телеком оператора ТОВ «Облтелеком», все більше постає питання захисту персональних даних, які стосуються не тільки особистих документів, а й банківських даних та інших конфіденційних персональних даних. На рисунку 2.8 надано структуру виручки ТОВ «Облтелеком» у її динаміці за 2022-2024 роки.

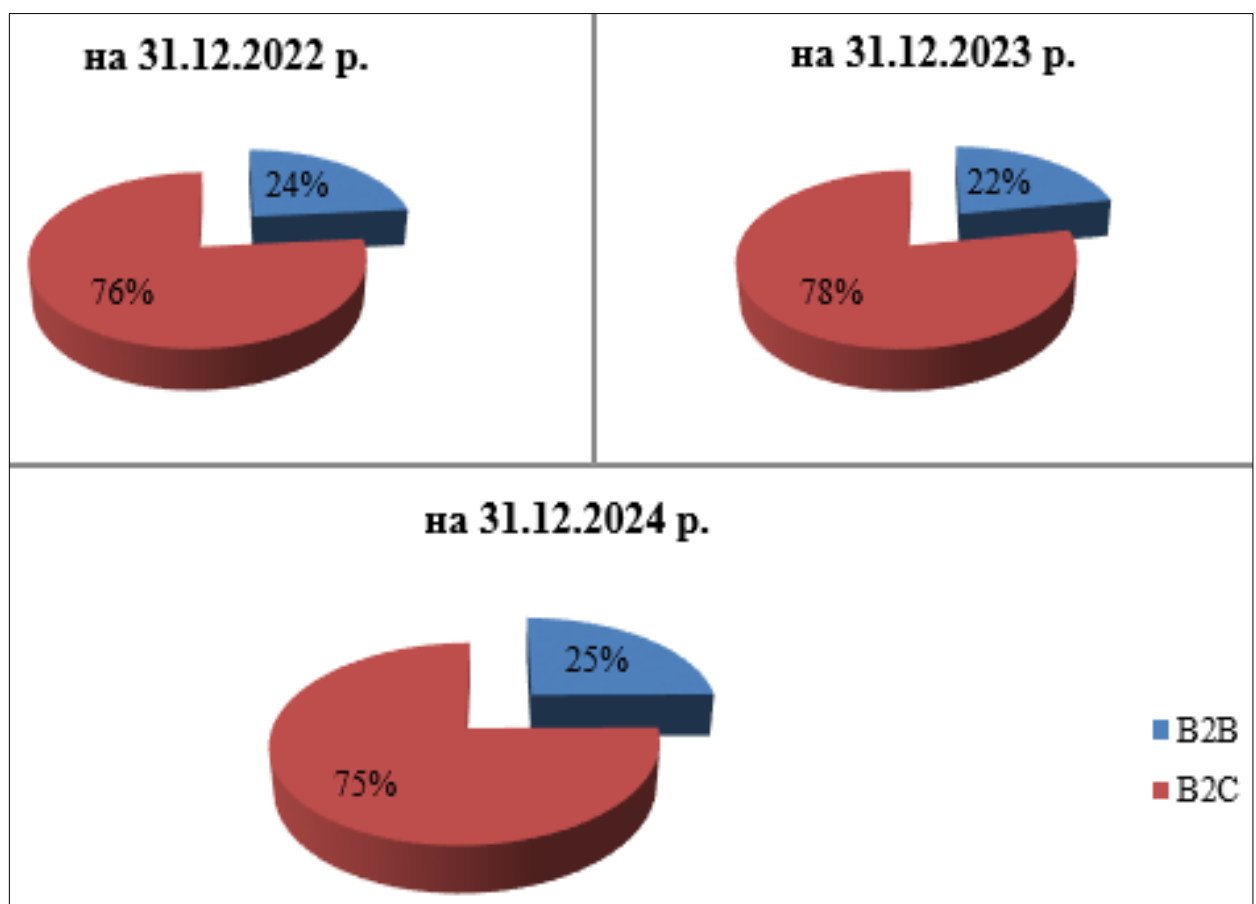


Рис. 2.8. Динаміка структури виручки ТОВ «Облтелеком»
за 2022-2024 рр., %

Джерело: складено автором на основі [56].

Таким чином, основну частину виручки ТОВ «Облтелеком» є продаж послуг B2C, споживачами яких є приватні особи. Проведемо аналіз формування доходів за видами діяльності (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2.

Аналіз формування доходів за видами діяльності ТОВ «Облтелеком»

Найменування виду доходів	На 31.12.2022р.		На 31.12.2023р.		На 31.12.2024р.		Змін. 2024/2023	
	тис.грн.	питома. вага., %	тис.грн.	питома. вага., %	тис.грн.	питома. вага., %	абс., тис.грн.	темп приросту, %
Виручка	18 233	90.71	19 421	93.31	24 739	84.40	6 506	35.68
Доходи від участі в інших організаціях	1478	7.35	719	3.45	3998	13.64	2 520	170.50
Відсотки отримання	93	0.46	117	0.56	161	0.55	68	73.12
Інші доходи	296	1.47	556	2.67	412	1.41	116	39.19
Разом	20 100	100,0 0	20 813	100,0 0	29 310	100,0 0	9 210	45,82

Джерело: складено автором на основі [56].

Отже, можна дійти невтішного висновку, що основну частку виручки ТОВ «Облтелеком» складає реалізація основної діяльності (виручка від послуг) (рисунок 2.9.).

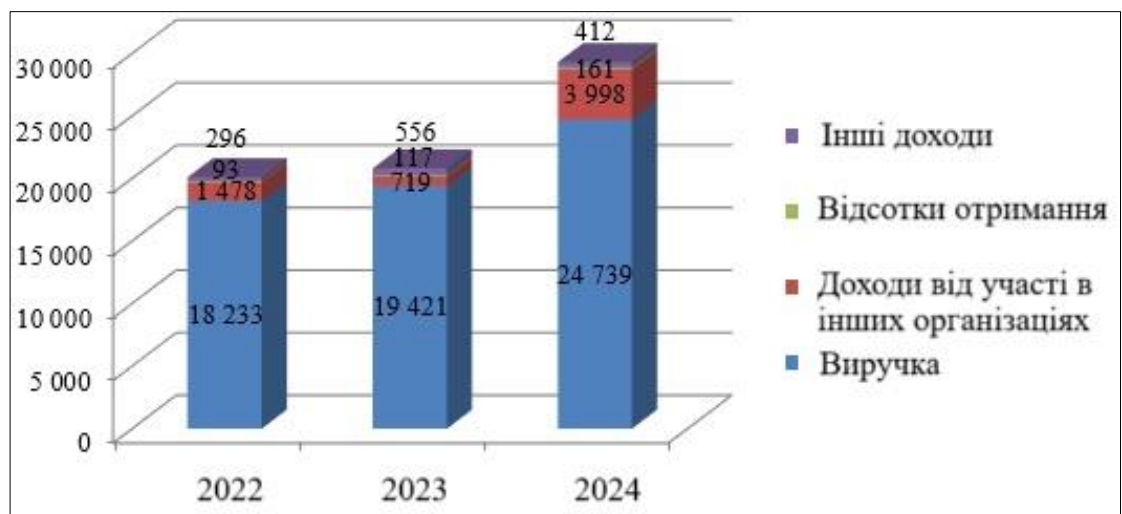


Рис. 2.9. Динаміка структури доходів ТОВ «Облтелеком»

Джерело: складено автором на основі [56].

На кінець 2024 року частка цього джерела доходів склала 84,40%, що на 6,31% (84,40–90,71) менше, ніж у 2022 році. Дохід від участі в інших організаціях значно зріс. 6,29%). Відсотки до отримання збільшилися на 68 тис.грн., або на 73,12%.

Проаналізуємо витрати ТОВ «Облтелеком» з звичайних видів діяльності (таблиця 2.3.).

Таблиця 2.3.

Витрати ТОВ «Облтелеком» за звичайними видами діяльності, тис.грн.

Елементи витрат	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Вимкнути. 2024/2022 рр.	
				Абс., тис.грн..	темп приросту, %
Витрати на оплату праці та винагороду за договорами	3 811	4 971	6 495	2 684	70,43
Амортизація	2 777	2 490	2 490	-287	-10,33
Витрати підтримки мережі	1 862	2 368	2 368	506	27,18
Послуги з пропуску трафіку, ретрансляції	1 860	1 916	1 916	56	3,01
Соціальні відрахування	1081	1 812	1 812	731	67,62
Оціночні зобов'язання щодо відпусток та премій співробітникам	831	1 117	1 167	336	40,43
Витрати просування послуг	595	1 118	1 118	523	87,90
Матеріальні витрати	463	650	650	187	40,39
Оренда будівель, обладнання та каналів зв'язку	753	634	634	-119	-15,80
Витрати на збирання платежів	327	373	373	46	14,07
Фонд універсального обслуговування	196	268	268	72	36,73
Електроенергія	172	268	268	96	55,81

Продовження табл. 2.3.

Податки та збори	174	158	158	-16	-9,20
Витрати на відрядження	80	127	127	47	58,75
Інформаційні та консультаційні послуги	64	47	47	-17	-26,56
Інші витрати	488	852	852	364	74,59
Разом витрат	15 534	20 741	20 741	5 207	33,52

Джерело: складено автором на основі [56].

У цьому випадку загальна сума витрат ТОВ «Облтелеком» збільшилася за аналізований період на 5 207 тис.грн., або на 33,52%. Найбільший приріст відбувся в оплаті праці та оплаті праці за договорами – на 2684 тис. грн.

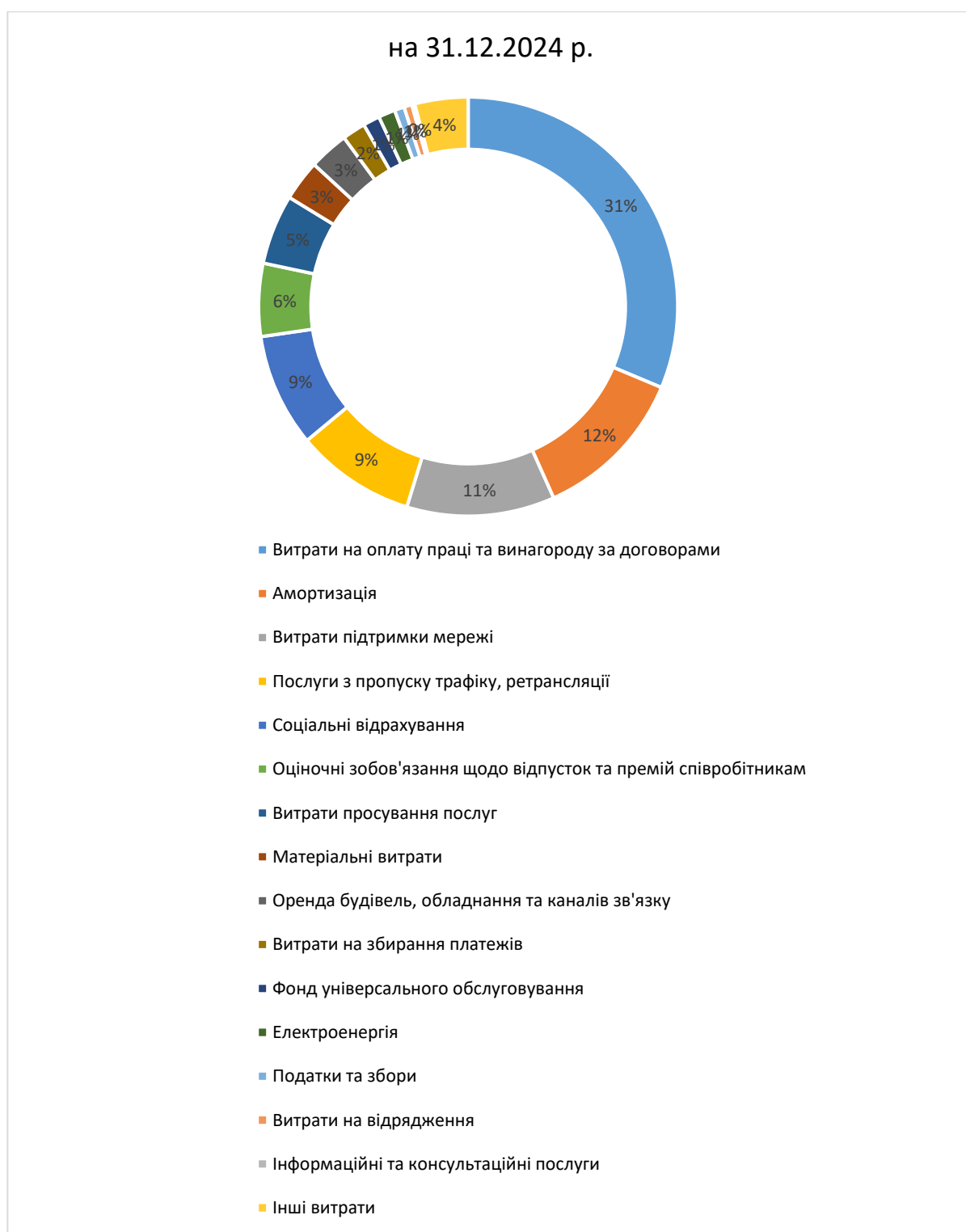
На рисунку 2.10-2.11 показано структуру витрат ТОВ «Облтелеком» на звичайні види діяльності.



Рис. 2.10. Структура витрат за звичайними видами діяльності ТОВ

«Облтелеком» 2022-2023 рр., %

Джерело: складено автором на основі [56].



*Рис. 2.11. Структура витрат за звичайними видами діяльності
ТОВ «Облтелеком» 2024 р., %*

Джерело: складено автором на основі [56].

Як ви можете помітити, найбільша частка цих витрат пов'язана з витратами на оплату праці та винагородою відповідно до угод (2022 р. – 25%,

2023 р. – 24%, 2024 р. – 31%), які протягом аналізованого періоду мали тенденцію до зростання для ТОВ «Облтелеком».

Амортизація підлягала зниженню - на 6% (2022 рік - 18%, 2023 рік - 12%), витрати на підтримку мережі - на 1%, послуги передачі трафіку, ретрансляція - на 3%, соціальні відрахування збільшилися на 2% через збільшення витрат на оплату праці, розрахункові зобов'язання з відпустки. Просування послуг знизилося на 1%.

В таблиці 2.4. показана динаміка інших доходів ТОВ «Облтелеком» за 2022-2024 рр.

Таблиця 2.4.

Показники	На 31.12.2022 р.	На 31.12.2023 р.	На 31.12.2024 р.	Зміна 2024 р. до 2022 р.:	
				абс., тис.грн	темп приросту , %
Прибуток (збиток) попередніх років, які виявлені у звітному році	94 802	79 582	208 572	113 770	120,01
Майно, отримане/передане безоплатно	0	146 544	7 237	7 237	-
Курсові різниці	0	142 641	41 508	41 508	-
Матеріали, обладнання, зняті з мережі	118 443	124 193	86 587	-31 856	-26,90
Інше вибуття основних засобів	34 897	2 667	6 357	-28 540	-81,78
Резерв під знецінення ТМЦ	0	1 419	23 098	23 098	-
Списання дебіторської/кредиторс ької заборгованості	16 859	14 485	15 834	-1 025	-6,08
Штрафні санкції, пені за невиконання умов договорів	8 428	14 527	8 676	248	2,94
Відхилення курсу продажу (купівлі) іноземної валюти від офіційного курсу	0	11 574	0	0	-

Продовження табл. 2.4.

Реалізація матеріалів	0	4 782	17	17	-
Надлишки (недоліки), виявлені внаслідок інвентаризації	4 229	4 170	6 741	2 512	59,40
Держмито	1 439	2 826	1 841	402	27,94
Інші	11 259	6096	5795	-5 464	-48,53
Разом інших доходів	296 002	555 506	412 273	116 271	39,28

Джерело: складено автором на основі [56].

Таким чином, збільшення інших доходів становило 116 271 тис. грн., чи 39,28%. Головною складовою такої динаміки стало збільшення прибутку минулих років – 113 770 тис. грн., або 120,01%.

У таблиці 2.5 надано динаміку інших витрат ТОВ «Облтелеком» за 2022–2024 роки.

Таблиця 2.5.

Динаміка інших витрат ТОВ «Облтелеком» за 2022–2024 роки

Показники	На 31.12.2022р .	На 31.12.2023р .	На 31.12.2024р .	Зміна 2024 р. до 2022 р.:	
				абс., тис.грн	темп приросту , %
Резерви за сумнівними боргами	227 666	195 431	234 015	6 349	2,79
Прибуток (збиток) попередніх років, які виявлені у звітному році	155 234	220 928	226 980	71 746	46,22
Курсові різниці	98 269	0	0	-98 269	-100,00
Інше вибуття основних засобів	121 694	108 255	96 056	-25 638	-21,07
Роботи, послуги, які не приймаються з метою оподаткування	63 081	36 517	70 884	7 803	12,37
Послуги банку	26 360	29 172	29 932	3572	13,55
Витрати, пов'язані з випуском та продажем облігацій	0	26 172	10 446	10 446	-

Продовження табл. 2.5.

Списання дебіторської/кредиторської заборгованості	6 497	6 961	19 909	13 412	206,43
Витрати, пов'язані із продажем фінансових активів	82 142	7	0	-82 142	-100,00
Інші	35 704	16 861	10 568	-25 136	-70,40
Разом інших витрат	870 445	665 729	734 765	-135 680	-15,59

Джерело: складено автором на основі [56].

Як бачимо, вартість інших витрат ТОВ «Облтелеком» знизилася на 135680 тис. грн., або на 15,59%. Цьому сприяло значне зниження курсових різниць (на 98 269 тис. грн., або на 100,00%) та витрат, пов'язаних із продажем фінансових активів (на 82 142 тис. грн., або на 100,00%).

З вищевикладеного дослідження можна дійти невтішного висновку, що основним джерелом доходу в ТОВ «Облтелеком» є прибуток від основний діяльності. У той самий час велику частку у ньому становлять послуги В2С, споживачами яких є приватні особи.

Основна частка витрат ТОВ «Облтелеком» пов'язана з витратами на оплату праці та винагородою за угодами.

Сума інших доходів за 2022–2024 роки має тенденцію до збільшення, а інші витрати – до зниження.

Наступним є аналіз показників рентабельності.

2.3. Аналіз показників рентабельності ТОВ «Облтелеком»

Рентабельність ТОВ «Облтелеком» всебічно відбиває рівень ефективності використання матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів і є загалом порівняльним показником економічної ефективності.

У таблиці 2.6 надано аналіз показників рентабельності ТОВ «Облтелеком» за 2022-24 рр.

Таблиця 2.6.

Показники рентабельності ТОВ «Облтелеком» за за 2022–2024 роки

№	Показники	2022	2023	2024	Порівняння 2023/2022	Порівняння 2024/2023
1	Рентабельність продажів за валовим прибутком, %	37.4	34.9	44.7	-2.5	9.7
2	Рентабельність продажів, %	14.8	7.6	16.2	-7.2	8.6
3	Загальна рентабельність, %	10.7	-0.6	1.9	-11.3	2.5
4	Рентабельність витрат, %	59.8	53.7	80.7	-6.1	27.0
5	Рентабельність власного капіталу, %	46.1	2.3	12.0	-43.8	9.6
6	Фондорентабельність, %	18.0	0.7	2.6	-17.3	1.9
7	Рентабельність активів, %	3.4	0.1	0.3	-3.3	0.2

Джерело: складено автором на основі [56].

Рентабельність продажів за валовим прибутком характеризує прибутковість основної діяльності ТОВ «Облтелеком», зазначеного показника за 2022–2024 роки, який збільшився на 7,3%, що є позитивним моментом. Показник рентабельності продажів, що визначається ставленням прибутку від продажу до виручки, визначає кількість прибутку з продажів, що припадає на одиницю реалізованого товару. Цей показник становить 14,8% у 2022 році, 7,6% у 2023 році та 16,2% у 2024 році. Отже, зростання цього показника на 1,4% за 2022–2024 роки свідчить про зниження прибутковості основного бізнесу ТОВ «Облтелеком».

Через показник фондорентабельності можна побачити величину прибутку, яка припадає на гривню вартості основних засобів. Раніше згаданий показник мав позитивні зміни за досліджуваний період, зниження становить з 18% у 2022 році до 2,6% у 2024 році. Дані зміни характеризують зниження ефективності інвестицій у основний капітал. Зростання економічної ефективності динаміці свідчить про зростання прибутковості ТОВ «Облтелеком».

Рентабельність власного капіталу зменшилася за досліджуваний період 34%, зокрема підвищився на 27% за останні два роки. Дана тенденція підтверджує зниження ефективності використання власного капіталу ТОВ «Облтелеком» та вкладення грошей у нього. Більше того, на період 2023–20124 років цей показник значно покращився.

Далі ми проаналізуємо чинники, які впливають на прибуток ТОВ «Облтелеком». Надамо вихідні відомості для факторного аналізу прибутку від продажів ТОВ «Облтелеком», який показано в таблиця 2.7.

Таблиця 2.7.

Вихідні дані для факторного аналізу прибутку від продажу ТОВ «Облтелеком»

Показники	2023 р.		2024 р.	
	умовне позначення	величина показника	умовне позначення	величина показника
Кількість реалізованих послуг, тис. од. договорів	q_0	37 350	q_1	44 980
Ціна послуги, тис. грн.	p_0	0,52	p_1	0,55
Виручка, тис.грн.	Y_0	19 421	Y_1	24 739
Повна собівартість від послуг, тис.грн.	S_0	17 955	S_1	20 741

Продовження табл. 2.7.

Собівартість 1 договору, тис.грн.. / шт.	$S_{\text{од. 0}}$	0,48	$S_{\text{од. 1}}$	0,46
Прибуток від продажу, тис.грн.	Π_0	1 467	Π_1	3998

Джерело: складено автором на основі [56].

Далі наведемо показники діяльності ТОВ «Облтелеком» за 2024 р. у порівнянних цінах (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8.

Показники діяльності ТОВ «Облтелеком» за 2024 р. у порівнянних цінах

Показники	2023 р.		2024 р. у порівнянних цінах			2024 р.	
	умовне познач.	тис.грн.	умовне познач.	формула	тис.грн.	умовне познач.	тис.грн.
Виручка, тис.грн.	Y_0	19 421	B'	$q_1 \times p_0$	23390	Y_1	24739
Повна собівартість, тис.грн.	S_0	17 955	S'	$q_1 \times S_{\text{од. 0}}$	21590	S_1	20741
Прибуток від продажу, тис.грн.	Π_0	1467	Π'	$B' - S'$	1799	Π_1	3998

Джерело: складено автором на основі [56].

З наданих даних проведемо розрахунок факторного впливу прибутку від продажів ТОВ «Облтелеком», який показано в таблиця 2.9.

Таблиця 2.9.

Розрахунок факторних впливів на прибуток прибутку від продажів
ТОВ «Облтелеком»

Чинник	Розмір показника, тис.грн.	Питома вага, %
Зміна відпускних цін на послуги	1 349	53,29
Зміна в обсязі послуг	297	11,73
Зміна у структурі послуг	3	0,11
Вплив на прибуток економії від зниження за собівартістю	849	33,54
Зміна собівартості з допомогою структурних зрушень у складі послуг	34	1,33
Загальний вплив	2 532	100

Джерело: складено автором на основі [56].

$$1. 44980 \times 0,55 - 44980 \times 0,52 = 1349 \text{ тис.грн.}$$

$$2. 1467 \times (21590 \setminus 17955) - 1467 = 297 \text{ тис.грн.}$$

$$4. 1467 \times (21590 \setminus 19421) - (21590 \setminus 17955) = 3 \text{ тис.грн.}$$

$$5. 21590 - 20741 = 849 \text{ тис.грн.}$$

$$6. 17955 \times (23390 \setminus 19421) - 21590 = 34 \text{ тис.грн.}$$

Разом: 2532 тис.грн.

Відповідно, ми можемо зробити такі висновки. Зміна відпускних цін із 0,52 тис. грн. за одиницю до 0,55 тис. грн. дозволило збільшити прибуток від продажу на 1 тис.грн. Зміна обсягу виробництва, у 1,2 разу (21590: 17955) дозволило збільшити прибуток на 297 тис.грн. Зміна структури виробництва ніяк не дозволило ТОВ «Облтелеком», збільшити прибуток від продажів на 3 тис.грн. Зниження собівартості продажів у порівнянних цінах у порівнянні з реальною вартістю призвело до зниження прибутку від продажу на 849 тис. грн. Зміна собівартості через структурні зміни у складі продукції збільшило

прибуток від продажу на 34 тис.грн. Таким чином, загальне збільшення прибутку від продажів становило 2532 тис.грн., тоді як зміна відпускної ціни продукції і зниження собівартості продажів вплинули на зростання прибутку.

Використовуючи дані таблиці 2.8 та 2.9 проведемо факторний аналіз рентабельності ТОВ «Облтелеком» (таблиця 2.10.).

Таблиця 2.10.

Вихідні дані для факторного аналізу рентабельності продажів ТОВ
«Облтелеком»

Показники		Умовне позначення	Значення
Ціна, грн.		p_0	0,52
		p_1	0,55
Кількість реалізованих послуг, тис. од.		q_0	37 350
		q_1	44 980
V реалізації, грн. грн.	у базисному році	Y_0	19 421
	у звітному році у цінах базисного року	B'	23 390
	у звітному році	Y_1	24 739
Собівартість, тис. грн.	базисного року	S_0	17 955
	фактична у цінах базисного періоду	S'	21 590
	звітнього періоду	S_1	20 741

Джерело: складено автором на основі [56].

У таблиці 2.11. надано розрахунок чинників, які впливають величину рентабельності продажів ТОВ «Облтелеком».

Таблиця 2.11.

Факторний аналіз рентабельності продажів ТОВ «Облтелеком»

Показники	Рентабельність продажів, %		Зміна рентабельності, %	Зміна рентабельності за рахунок факторів, %	
	базисний	звітний		зміна Р	зміна с\с
	R_0	R_1		ΔR_B	ΔR_S
Реалізовані послуги	7,55	16,16	8,61	5,72	2,89

Джерело: складено автором на основі [56].

Відповідно до даних, наведених у таблиці 2.11, рентабельність продажів за досліджуваний період зросла на 8,61% порівняно з базисним періодом. Ця зміна пов'язана із зміною ціни, внаслідок чого рентабельність збільшилася на 5,72%, а також із зміною вартості, внаслідок якої прибутковість збільшилася на 2,89%.

На підставі результатів аналізу хотілося б зазначити, що за досліджуваний проміжок років для ТОВ «Облтелеком», а саме з 2022–2024 років виручка зростає, знижується рівень собівартості/витрат, що призводить до збільшення валового прибутку. Показники рентабельності в динаміці за три роки свідчать про зростання прибутковості ТОВ «Облтелеком».

Також слід зазначити наявність таких обставин:

- 1) високий зростання ділових та управлінських витрат;
- 2) збільшення відсотків до сплати;
- 3) доходи від участі в інших – зменшилися, хоча обсяг фінансових вкладень у дочірні компанії зростає.

Факторний аналіз прибутку від продажів показав, що найбільше на приріст прибутку вплинули вищі відпускні ціни та зниження собівартості ТОВ «Облтелеком».

РОЗДІЛ 2

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розробка проекту підвищення прибутку для ТОВ «Облтелеком»

Сьогодні ефективність економічної діяльності ТОВ «Облтелеком» заснована на перетворенні інформації, яка є цілеспрямованим процесом обміну впорядкованими даними (отримання та передача інформації) з іншими структурами та людьми. Інформація для ТОВ «Облтелеком» на сьогоднішній день є мірою раціоналізації та стійкості економічної системи, яка є поєднанням впливу людини на певні ресурси для задоволення їх потреб, у ході якого інформація неодноразово перетворюється. Взаємодія будь-яких суб'єктів має лише інформаційний характер.

Сьогодні деякі українські телеком оператори вже активно використовують технологію GPON, відмовившись від застарілого мідного кабелю, і будують мережі з використанням технології пасивних оптичних мереж. У той же час сьогодні ТОВ «Облтелеком» не запровадило дану новацію у своїй сфері діяльності і тому відстає від основних конкурентів щодо якості надання послуг.

Одним з найважливіших завдань, що стоять перед мережами телекомунікаційного доступу, є забезпечення максимально можливої пропускної спроможності для приватних та корпоративних абонентів за мінімальних витрат. Це дозволяє виконувати технологію GPON. Використання цієї технології – це один із менш витратних та ефективніших способів забезпечення надання послуг зв'язку та шерингу інформацією.

З пасивних оптичних мереж сімейства PON, що з'явилися в 2003 р., дана технологія є найперспективнішою. Технологія PON є пасивними оптичними мережами, G позначає гігабітний. Так як оптоволоконні кабелі проводяться

безпосередньо в квартиру Клієнту і немає необхідності використання активного обладнання, ця технологія називається пасивною. Завдяки цьому досягається висока пропускна спроможність каналу і, як наслідок, з'являється можливість надання кількох сервісів по одній лінії – телефону, телебаченню, інтернету, з найкращою якістю послуг.

Зростаюча конкуренція та вищезгадані причини вимагають ефективних маркетингових та технологічних рішень для створення мережної інфраструктури від операторів.

На базі технології CPON компанії пропонується надавати послуги Triple Play (Інтернет, в т. ч. через мережу Wi-Fi, IP-телефонія, IP-TV з можливістю телетрансляції як HD).

У цій роботі представлено оцінку ефективності проекту зі збільшення прибутку за рахунок розширення мережі доступу з використанням технології GPON у житловому комплексі «Білий шоколад» у с. Білогородка Київської області.

Житловий комплекс «Білий шоколад» розташований у с. Білогородка Київської області, неподалік м. Києва.

Характеристика комплексу:

- Кількість будинків у ЖК – 9 будинків.
- Кількість поверхів – 5-7 поверхів.
- Кількість парадних – 1.
- Кількість квартир на поверсі – 5-8.
- Кількість кімнат у квартирі 1-3.

Загальна кількість підключень у житловому комплексі - 1800.

Планується підключити 50% від загальної кількості можливих підключень, оскільки забудовник Білий шоколад Development Holding укладає угоди про «вхід» до нових будинків для встановлення свого обладнання лише з двома постачальниками. ТОВ «Облтелеком» зацікавлена у отриманні цього номера. : $1800 \times 50\% : 100 = 900$ з'єднань. Юр.особам належить лише 2% підключень – це 18.

Передбачається, що в перший рік буде підключено 40% усіх абонентів, у другому – 85%, у третьому та наступних роках – 100%.

Загальну кількість клієнтів за всіма видами послуг для ТОВ «Облтелеком» можна представити так:

Фізичні особи:

2024 рік: $900 \times 0,4 = 360$

2025 рік: $900 \times 0,85 = 765$

2026 рік: 900

Юридичні особи:

2024 рік: $18 \times 0,4 = 7,2$

2025 рік: $18 \times 0,85 = 15,3$

2026 рік: 18

У таблиці 3.1 подано тарифні плани (ТП) для підключення та щомісячну абонентську плату (АП), які були створені за наявними тарифними планами ТОВ «Облтелеком».

Таблиця 3.1.

Тарифні плани на послуги ТОВ «Облтелеком», грн.

Тарифи	Послуги включають ТП	Назва самої послуги			
		Підключення		Середня АП	
		для юр.ос.	для фіз.ос.	для юр.ос.	для фіз.ос.
ТП 1	послуги юридичним особам: високошвидкісний Інтернет та телефонія	685	-	1740	-
Моно 1	послуги для фізичних осіб: високошвидкісний Інтернет	-	200	-	650
Моно 2	послуги для фізичних осіб: високошвидкісний Інтернет	-	200	-	750
КП 1	послуги для фізичних осіб: високошвидкісний Інтернет, телебачення	-	200	-	900

Джерело: складено автором.

Тарифний пакет «ТП 1» - це послуги, що надаються юридичним особам, у тому числі послуги високошвидкісного інтернету (до 100 Мбіт/с) та телефонії.

ТП «Моно 1» – послуга з надання моно ШПД для інтернету (до 100 Мбіт/с).

ТП «Моно 2» включає також послугу з надання моно ШПД для інтернету (до 300 Мбіт/с).

ТП «КП 1» включає послуги з надання ШПД в інтернет (до 100 Мбіт/с) та телемовлення (134 телеканали).

У таблиці 3.2 надано попит користувачів на різні послуги ТОВ «Облтелеком».

Таблиця 3.2.

Попит користувачів на різні послуги ТОВ «Облтелеком»

Показники		Роки				
		2024	2025	2026	2027	2028
1. ТП 1	кінець періоду	7	15	18	18	18
	приріст	7	8	3	0	0
2. Моно 1	кінець періоду	170	402	472	472	472
	приріст	170	232	70	0	0
3. Моно 2	кінець періоду	100	171	203	203	203
	приріст	100	71	32	0	0
3. КП 2	кінець періоду	90	192	225	225	225
	приріст	90	102	33	0	0
4. Загальний приріст фіз.осіб		360	402	135	0	0
5. Загальний приріст юр.осіб		7	8	3	0	0

Продовження табл. 3.2.

6. Загальний приріст клієнтів	367	413	138	0	0
-------------------------------	-----	-----	-----	---	---

Джерело: складено автором.

За внутрішніми даними ТОВ «Облтелеком» бачимо, що більшість клієнтів у у с. Білогородка Київської області підключають послугу моно інтернету, а саме приблизно 75% від поточних продажів, а решта 25% віддають перевагу комплексним пропозиціям з телебаченням. При цьому, ТП зі швидкістю до 100 мбіт/сек, Клієнти вибирають охочіше, оскільки для підключення ТП з 300 мбіт/сек необхідний спеціальний роутер, який пропускати таку швидкість, а також сам ПК має бути більш сучасним форматом, ніж для ТП «Моно 1». Звідси складається поділ між підключеннями ТП із КП та Моно послугами.

Операційний дохід розраховується на основі двох компонентів:

- 1) Вартість підключення;
- 2) АП протягом місяця.

Аналіз тенденцій показників фінансових результатів діяльності ТОВ «Облтелеком» за 2022–2024 рр., проведений у другому розділі кваліфікаційної бакалаврської роботи, показав, що у аналізованому періоді підприємству було мало виручки як покриття всіх витрат за виробництво і реалізацію. Але в 2024 році знову помінялося все на плюс, що є позитивним фактором для ТОВ «Облтелеком». І можна зробити висновок, що підприємство «пішло на поправку».

Для того, щоб вижити в умовах конкуренції, необхідно розробити управлінське рішення щодо покращення фінансових результатів діяльності ТОВ «Облтелеком».

Управлінське рішення – це творча, вольова дія суб'єкта управління з урахуванням знання об'єктивних законів функціонування керованої системи та аналізу інформації про її функціонуванні, що полягає у виборі мети, програми та способів діяльності колективу з подолання проблемної ситуації.

Розробка управлінського рішення складатиметься для ТОВ «Облтелеком» з наступних етапів:

1. ідентифікація проблемної ситуації;
2. цільова орієнтація рішення;
3. розробка альтернатив управлінського рішення;
4. ухвалення рішення;
5. організація та контроль виконання рішення.

В таблиці 3.3. показана розробка управлінських рішень щодо покращення фінансових результатів діяльності ТОВ «Облтелеком».

Таблиця 3.3.

Розробка управлінських рішень щодо покращення фінансових
результатів діяльності ТОВ «Облтелеком»

№	Етапи та кроки розробки управлінського рішення	Реалізація кроку для управлінського рішення, що розробляється
1.	Ідентифікація проблемної ситуації	Відсутність потенційних можливостей зберігати прийнятний рівень фінансових результатів. Просування послуг організовано на належному рівні, і підприємство зайняло максимально можливу частку на ринку, але прибуток невисокий. Причиною цієї ситуації є високі витрати.
1.1.	Визначити симптоми проблеми	Темпи зростання прибутку від продажу повинні випереджати темпи зростання прибутку до оподаткування ($TP_{пр} \geq TP_{пдн}$). За аналізований період це співвідношення виконано лише двох періодах 2 з 5 можливих. Але з огляду на те, що у 2024 році необхідне співвідношення виконано, можна припускати, що якість прибутку до оподаткування не погіршується.
1.2.	Виділити керовані фактори	На основі дерева рішень виділити керовані фактори, тобто інструменти, на які може впливати керівник для подолання виявленої проблемної ситуації.
1.3.	Ремонтні роботи	Зменшити незаплановані ремонти обладнання, які допоможуть із закупівлею якісніших запчастин або оновлення старого зношеного обладнання новим.

Продовження табл. 3.3.

2	Цільова орієнтація рішення	
2.1.	Сформулювати мету рішення	Підвищити показники фінансових результатів.
2.2.	Побудувати дерево цілей	Рекомендується обмежитися формулюванням трьох цілей та 1-3 показників для оцінки ступеня досягнення кожної мети, у таблиці слід обґрунтувати вибір цілей та показників.
2.3.	Знизити собівартість на 3%	Зниження собівартості можливе залученням нових постачальників чи змінити умови закупівлі. Раціональне використання матеріальних ресурсів, є одним з найважливіших чинників збільшення обсягу виробництва та зниження собівартості продукції. При управлінні запасами будь-якого виду цінностей слід відповісти на два питання: коли поповнювати запас; який має бути розмір замовлення на поповнення. Вирішити питання зменшення запасів складі реально шляхом запровадження нової оптимальної партії замовлення.
2.4.	Зменшити комерційні витрати	Знайти нових клієнтів. Для успішної реалізації своїх послуг на ринку в умовах ринкової економіки життєво необхідна стратегічно розроблена маркетингова політика. Двома найбільш можливими варіантами формування каналу просування продукції на внутрішньому ринку для ТОВ «Облтелеком» є створення власної дилерської мережі;;
3.	Розробка альтернатив управлінського рішення	
3.1.	Формулювання вихідної множини альтернатив	Слід дати опис короткий опис кожної альтернативи вирішення виявленої проблеми: - провести технічне переозброєння виробництва; - змінити постачальників обладнання або змінити умови закупівлі матеріалів; - зменшити комерційні витрати за рахунок автоматизації робочих місць та скорочення зайвої чисельності.

Продовження табл. 3.3.

4.	Ухвалення рішення	
4.1.	Розрахунок інтегрального показника кожної альтернативи	Слід використовувати бальний метод для отримання порівняних результатів оцінки альтернатив кожного показника.
5.	Організація та контроль виконання рішення	
5.1.	Затвердження та узгодження рішення	Слід докладно вказати форму рішення, що приймається, розкрити змістовну частину наказу.
5.2.	Форма затвердження рішення у керівництва (наказ, розпорядження тощо)	Ефективність управлінських рішень залежить тільки від якості їх вироблення, а й від організації виконання. Організація виконання рішень передбачає своєчасне доведення їх до виконавців, підбір та розстановку працівників, узгодження їх дій, інструктаж виконавців, стимулювання діяльності працівників та внесення корективів до прийнятого рішення з урахуванням зміни умов його виконання. Керівник має скласти організаційний план на весь обсяг завдання. Під час складання плану мають бути враховані можливості виконавців. Керівник повинен доступно пояснити виконавцю поставлене завдання, його кінцевий результат. При доведенні завдання групі виконавців, зазвичай, призначається старший. З важливими рішеннями треба знайомити як виконавців, а й можливо ширше коло працюючих. Це створює найкращий психологічний настрій у трудових колективах, формує громадську думку щодо прийнятих рішень

Джерело: складено автором.

Визначивши цільову орієнтацію рішення ТОВ «Облтелеком» – підвищити показники фінансових результатів, було визначено основні показники з метою оцінки ступеня досягнення мети, порівнявши які з

допомогою методу парних порівнянь, нами було розроблено низку альтернатив вирішення виявленої проблеми. Оцінивши кожну альтернативу, визначили найефективнішу з них – проведення технічного переозброєння.

Отже, отримання позитивних фінансових результатів ТОВ «Облтелеком» означає його визнання на ринку, а отже, й подальші можливості здійснювати господарську діяльність.

3.2. Розрахунок показників проекту підвищення прибутку для ТОВ «Облтелеком»

Розрахунок доходів від продажу послуг зв'язку за кожен прогностичний період з розбивкою за видами послуг, що надаються ТОВ «Облтелеком», здійснюється за такою формулою:

$$D_{ij} = q_{ij} \times N_{qi} \quad (3.1.)$$

де:

D_{ij} - доходи від реалізації і-тої послуги в j-тому році;

q_{ij} - обсяг послуги і-того виду, що отримується на введеній в j-тому році потужності;

N_{qi} - середня доходна такса на і-ту послугу;

$i = 1, 2, \dots, n$ – кількість видів послуг;

$j = 1, 2, \dots, N$ – рік, аналізованого періоду;

У таблиці 3.4 надано прогноз виручки при наданні послуг зв'язку ТОВ «Облтелеком» за роками.

Таблиця 3.4.

Прогноз виручки при наданні послуг зв'язку ТОВ «Облтелеком» за роками, тис.грн.

Найменування показника		Роки				
		2024	2025	2026	2027	2028
Виручка від підключення юридичних осіб	Пакет 1	4,8	5,5	2,05	0	0

Продовження табл. 3.4.

Виручка від абонентської плати юридичних осіб	Пакет 1	146,16	313,2	375,84	375,84	375,84
Виручка від підключення фізичних осіб	Моно 1	34	46,4	14	0	0
	Моно2	20	14,2	6,4	0	0
	Пакет 2	18	20,4	6,6	0	0
Виручка від абонентської плати фізичних осіб	Моно 1	1 326	3 135,6	3 681,6	3 681,6	3 681,6
	Моно 2	900	1 539	1 827	1 827	1 827
	Пакет 2	972	2 073,6	2 430	2 430	2 340
Усього виручка юридичних осіб		150,96	318,7	377,89	375,84	375,84
Усього виручка фізичних осіб		3 270	6 829,2	7 965,6	7 938,6	7 938,6
Разом виручка за рік		3 420,96	7 147,9	8 343,49	8 314,44	8 314,44

Джерело: складено автором.

Таким чином, з кожним роком виручка збільшується, а потім після завершення підключення половини будинку виручка від абонентської плати ТОВ «Облтелеком» залишається на високому рівні.

Наступним етапом є розрахунок обсягу капітальних витрат ТОВ «Облтелеком». Капітальні вкладення - це вартість створення та відтворення основних засобів.

За активне обладнання на станції передбачається використовувати термінали оптичної лінії Huawei Smart 5680T (GPONOLT). Устаткування створено з урахуванням усіх сучасних умов та повністю підтримує функціональні можливості мереж IP-доступу.

Абонентський термінал оптичної мережі (ONT) передбачається використовувати види – EchoLifeHG813, призначений як для домашніх користувачів, так і для офісів.

Волоконно-оптичний кабель з мікромодулями Risercable виробництва Coming використовується як вертикальний кабель у багатоквартирних будинках. Пропонується використовувати посилений абонентський кабель

ClearCurve містить одне оптоволокно з нечутливими до вигину характеристиками в щільній буферній трубці, навколо якої розташовані діелектричні силові елементи, а потім вогнетривку зовнішню оболонку.

Витрати, необхідні для будівництва та введення в експлуатацію об'єкта (Капітальні витрати)

$$C_{\text{общ}} = C_{\text{см}} + C_{\text{каб/об}} + C_{\text{смп}} + C_{\text{пр}}, \quad (3.2.)$$

де:

$C_{\text{общ}}$ - Вартість інвестиційних (капітальних) витрат, тис. грн.;

$C_{\text{см}}$ - Вартість розробки проектно-кошторисної документації, тис. грн.;

$C_{\text{каб/об}}$ - Вартість обладнання та кабелю, тис. грн.;

$C_{\text{смп}}$ - Вартість будівельно-монтажних робіт, тис. грн.;

$C_{\text{пр}}$ - Інші витрати, тис. грн.

Вартість проектно-вишукувальних робіт складає 0,25 тис. за порт. Усього передбачається придбати 846 портів. Таким чином, витрати на проектно-вишукувальні роботи становитимуть:

$$846 \times 0.25 = 211,5 \text{ тис.грн.}$$

Обсяг обладнання, електропроводу та їх вартість представлені в таблицях 3.5 та 3.6.

Таблиця 3.5.

Кількість та вартість обладнання ТОВ «Облтелеком»

Найменування обладнання	Кількість, прим.	Вартість за одиницю, тис. грн.	Вартість, тис. грн.
Шафа комбінована ВОЛЗ-Ф 19"+10"	1	8.92	8.92
Восьмипортова плата технології GPON	9	128.65	1157.85
Оптичний трансресивер	31	1.09	33.79
Шина заземлення 4PU	1	2.33	2.33
Крос оптичний стійковий KPC16/8-SC	19	0.62	11.78
Шафа антивандальна 2U, 19"	19	4.9	93.1

Продовження табл. 3.5.

Оптиковолоконний настінний крос КРН-8	7	0.66	4.62
Оптиковолоконний настінний крос КРН-4	1	0.4	0.24
Оптоволоконний розгалужувач PLC 1×32	27	4.2	113.4
Оптоволоконний на 48-ми портовий крос	14	1.13	15.82
Оптоволоконний на 24-ми портовий крос	8	0.71	5.68
Порт	846	0.8	676.8
Поверхово-розподільна шафа	423	0.5	211.5
Абонентська розетка	846	0.12	101.52
Разом	2 478.97		

Джерело: складено автором.

Відповідно, загальна вартість необхідного обладнання складе 2478,97 тис. грн.

Загальна вартість кабельно-лінійної установки становитиме 803 тис. грн.

Таблиця 3.6.

Вартість кабелів ТОВ «Облтелеком»

Найменування	Кількість	Вартість за од., тис. грн.	Разом, тис. грн.
Duplex – SM16 -06-10,0/0,6, м. Київ	2300	0,14	299,00
Duplex – SM20 -04-7,0/0,6, м. Київ	600	0,09	48,00
Duplex – SMT14 -04-7,0/0,6, м. Київ	1800	0,07	108,00
Simplex – MM17 -7,0/0,6, м.	3900	0,03	156,00
Кабель оптичний InHome Riser ОБВ-Ж нг(А)-HF 32 G.657.A2	2750	0,04	55,00

Продовження табл. 3.6.

Кабель оптичний внутрішньооб'єктовий InHome Riser ОБВ-М нг(А) - HF 4 G.657 . А 1 . м.	1000	0,01	10,00
Муфта МТОК, шт.	15	1,8	27,00
Абонентський кабель, м	10000	0,01	100,00
Разом за кабель			803,00

Джерело: складено автором.

У вартість монтажу та введення в експлуатацію кабельно-лінійних конструкцій входить:

1) прокладання кабелю в кабельному каналі (із вимірами з урахуванням усіх супутніх матеріалів, крім кабелю), що становить 90 тис. грн. за 1 км.

Відповідно до заходу, необхідний обсяг робіт становить 1,5 км.

АТС знаходиться на відстані 1,1 км. від будинку відстань між 9-ма будинками становить 400 метрів.

$$90 \times 1,5 = 135 \text{ тис. грн.}$$

2) встановлення муфт (із вимірами з урахуванням усіх супутніх матеріалів, крім муфт) становить 25 тис. грн. на одиницю:

$$25 \times 15 = 375 \text{ тис. грн.}$$

3) встановлення стояків (з урахуванням вартості матеріалів, без урахування вартості коробки) становить 300 тис. грн. за км.:

$$300 \times 3.14 = 942 \text{ тис. грн.}$$

4) монтажні роботи та пусковідпускне налагодження стаціонарного абонентського обладнання складає 10% від вартості обладнання:

$$2478.97 \times 10\% / 100\% = 247.90 \text{ тис. грн.}$$

Інші витрати - на рівні 5% від вартості обладнання та кабелю:

$$(2478.97 + 803,00) \times 5\% / 100\% = 164.10 \text{ тис. грн.}$$

Внаслідок вищенаведених розрахунків порахуємо необхідні капітальні вкладення ТОВ «Облтелеком» та його структуру у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7.

Величина капітальних вкладень ТОВ «Облтелеком»

Назва показника	Разом, тис. грн.	Структура, %
Вартість кабелів та обладнання	3281.97	61.26
Вартість монтажних робіт	1699.90	31.73
Вартість проектно-вишукувальних робіт	211.50	3.95
Інші витрати	164.10	3.06
Усього капітальних вкладень без ПДВ	5357.47	100
з ПДВ	6428.96	120
ОПФ	5196.74	97

Джерело: складено автором.

Відповідно, загальний обсяг капітальних витрат (вкладень) становитиме 5357.47 тис. грн.

Сума капітальних витрат з ПДВ складе:

$$5357,47 \times (1 + 20\% / 100\%) = 6428.9 \text{ тис. грн.}$$

Сума капітальних вкладень, перерахованих до ОПФ:

$$5357,47 \times 97\% / 100\% = 5196.7 \text{ тис. грн.}$$

Необхідно розрахувати постійні витрати на витрати проекту, які включають: витрати на оплату праці; страхові внески; амортизація основних засобів; матеріальні витрати; витрати на електрику та інші витрати.

1. Амортизація

Амортизація здійснюватиметься лінійним способом. СПІ стаціонарних конструкцій - 10 років, кабельно-лінійних будівель-18 років.

Формула для знаходження норми амортизаційних відрахувань:

$$K = \frac{1}{n} \times 100\%, \quad (3.3.)$$

де:

K – річна норма амортизації, %;

n - термін експлуатації у роках, років.

Формула для розрахунку нарахувань амортизації при використанні лінійного методу:

$$A = KB_{\text{ОПФ}} \times K, \quad (3.4.)$$

де:

A – величина річних амортизаційних відрахувань, тис. грн.;

$KB_{\text{ОПФ}}$ - Кап. вкладення, які переходять до ОПФ, тис. грн.;

K – норма амортизації, %.

Отже, норма амортизації стаціонарних споруд становитиме:

$$\text{До}_{\text{СО}} = 1 : 10 \times 100\% = 10,00\%.$$

Норма амортизації кабельно-лінійних конструкцій:

$$\text{До}_{\text{ЛК}} = 1 : 18 \times 100\% = 5,56\%.$$

Вартість обладнання та кабелю ділиться у співвідношенні: 75,53% – стаціонарні конструкції та 24,47% – кабельно-лінійні конструкції (до загальної вартості обладнання та кабелю).

$$\text{Аморт. лин.соор.} = 5196,74 \times 24,47\% \times 5,56\% = 70.64 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Аморт. стан.соор.} = 5196,74 \times 75,53\% \times 10\% = 392.53 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Усього амортизація: } 70,64 + 392,53 = 463.16 \text{ тис. грн.}$$

2. Матеріальні витрати складуть 5,0% капітальних витрат, які переходять до ОПФ:

$$5196 \times 5\% / 100\% = 259.84 \text{ тис. грн.}$$

3. На виробничі потреби вартість електрики визначається на підставі значень енергоспоживання в кВт-годинах для комплексу обладнання та тарифу на оплату електроенергії, наведеного у вихідних даних. За послугами, що надаються цілодобово, розрахунок вартості надання електроенергії здійснюється за формулою:

$$E_{\text{ел.ен.}} = Q_{\text{ел.ен.}} \times N \times T_{\text{ел.ен.}} : 1000 \times 365, \quad (3.5.)$$

де:

$Q_{\text{ел.ен.}}$ - Витрата на електрику в рік, тис. грн.;

$Q_{\text{ел.ен.}}$ – величина витрат електрики обладнання, кВт-год/сут;

N - Кількість обладнання;

$T_{\text{ел.ен.}}$ - тариф на оплату електрики, грн.;

1000 - переведення в тисячі грн.;

365 – днів на рік.

Для заходу використовується восьмипортова плата GPON, 9 шт. Кожна плата споживає 5кВт електрики щодня.

$$E_{\text{ел.ен.}} = 5 \times 9 \times 2,82 \times 1000 \times 365 = 46.32 \text{ тис. грн.}$$

4. Витрати на оплату праці:

$$E_{\text{ФОП}} = T \times 3 \times 12, \quad (3.6.)$$

$E_{\text{ФОП}}$ - Витрати на оплату праці, тис. грн.;

T - Чисельність працівників, чел.;

3 - Середньомісячна заробітна плата, тис. грн.;

12 – місяців на рік.

Стандарти чисельності було встановлено на підставі попереднього досвіду обслуговування МРК:

-для обслуговування станційного обладнання – 1 шт.

- для обслуговування засобів лінійно-кабельного зв'язку – 1 шт.

У таблиці 3.8 вказано кількість необхідного персоналу.

Таблиця 3.8.

Чисельність штату виробничого персоналу ТОВ «Облтелеком»

Назва посади	Кількість штатних працівників для експлуатації обладнання	Кількість штатних співробітників для обслуговування лінійних споруд	Разом всього
Інженер-електронік	1	0	1
Електромонтер	0	1	1
Разом	1	1	2

Джерело: складено автором.

$$E_{\text{Фоп}} = 2 \times 30 \times 12 = 720 \text{ тис. грн.}$$

5. 30% від суми витрат на оплату праці складають страхові внески:

$$720 \times 30\% : 100\% = 216 \text{ тис. грн.}$$

6. 5% від загальної суми витрат становлять інші витрати:

$$(463,16 + 259,84 + 46,32 + 720 + 216) = 95\%$$

$$E_{\text{ПРОЧ}} = 5\%$$

$$E_{\text{ПРОЧ}} = 1705,52 \times 5\% / 95\% = 81,54 \text{ тис. грн.}$$

На підставі наведеної вище інформації складемо кошторис витрат ТОВ «Облтелеком» з урахуванням планового інтервалу в один рік (таблиця 3.9.).

Таблиця 3.9.

Кошторис витрат ТОВ «Облтелеком», тис. грн.

Найменування показника	Роки				
	2024	2025	2026	2027	2028
Періоди	1	2	3	4	5
Амортизація	463.16	463.16	463.16	463.16	463.16
Матеріальні витрати	259.84	272.83	286.47	300.79	315.83
Витрати на електрику	46.32	48.63	51.07	53,62	56,30
Витрати на ЗП	720	756	794	830	870
Страхові внески	216	226	237	248	260
Інші витрати	81.54	84.47	87.47	90.63	93.94
Разом	1 630.86	1 688.03	1 748.05	1 811.08	1 877.26

Джерело: складено автором.

Аналізуючи таблицю 3.9., слід зазначити, що з розрахунку статей матеріальні витрати, витрати на електроенергію та витрати на робочу силу були проіндексовані на рівні 5% річних.

На підставі вищенаведеної інформації складемо бюджет на доходи та витрати ТОВ «Облтелеком» (таблиця 3.10).

Таблиця 3.10.

Бюджет доходів та витрат проекту ТОВ «Облтелеком», тис. грн.

Показники	Роки				
	2024	2025	2026	2027	2028
Виторг	2 741,28	6 345,47	7 742,83	8 389,58	8 725,16
Собівартість	1630,86	1688,03	1748,05	1811,08	1877,26
Відсотки за кредитом	763,39	672,04	511,87	331,28	127,66
Прибуток до оподаткування	347,03	3 985,40	5 482,90	6 247,22	6 720,24
Податок з прибутку (20%)	69,41	797,08	1096,58	1249,44	1344,05
Чистий прибуток	277,62	3 188,32	4 386,32	4 997,77	5 376,19

Джерело: складено автором.

За даними таблиці 3.10 можна дійти невтішного висновку, що у перший рік реалізації проекту ТОВ «Облтелеком» чистий прибуток становитиме 277,62 тис. грн. За підсумками 3 періоду чистий прибуток зросте 4 386,32 млн. грн.

Щоб утримати завойовані на ринку позиції та не скотитися у збитковий рівень, ТОВ «Облтелеком» має виробити стратегію та тактику управління корпоративним прибутком.

Далі опишемо зміну фінансових результатів у результаті ухвалення проекту ТОВ «Облтелеком»

Існує два варіанти розвитку фінансового стану ТОВ «Облтелеком»: «з заходом» (основний варіант) і «без заходу» (нульовий варіант).

Облік результатів, отриманих у ході реалізації проекту, буде включено до нульового варіанту розвитку ТОВ «Облтелеком». Початковим джерелом для прогнозування нульового варіанта були звіти про фінансові результати за 2022–2024 роки. Прогноз здійснюється із використанням методу базисного індексу. Підсумки представлені у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11.

Прогноз економічних показників ТОВ «Облтелеком»

Показники	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Виручка (без заходу), тис. грн.	24 739 303	29 189 904	33 640 504	38 091 105	42 541 705	46 992 306
Виручка (з заходом), тис. грн.	0	2919332 4,96	33647651, 9	38099448, 49	42550019, 44	47000620, 44
Різниця		3 420,96	7 147,9	8 343,49	8 314,44	8 314,44
Собівартість (без заходу), тис. грн.	13 688 963	15 051 015	16 413 067	17 775 118	19 137 170	20 499 222
Собівартість (з заходом)	0	15 052 646	16 414 755	17 776 867	19 138 981	20 501 099
Різниця	-	1 630,86	1 688,03	1 748,05	1 811,08	1 877,26
Прибуток збиток (без заходу)	11 050 340	14 138 889	17 227 437	20 315 987	23 404 535	26 493 084
Прибуток збиток (з заходом)	0	14 140 679	17 232 897	20 322 581	23 411 038	26 499 521
Різниця	-	1790	5 460	6 594	6 503	6 437
Рентабельність продажів (без заходу), %	44,6	48,4	51,21	53,33	55,01	56,37
Рентабельність (з заходом), %	0	48,4	51,21	53,34	55,02	56,39
Різниця	-	0	0	0,01	0,01	0,02
Рентабельність витрат (без заходу), %	80,7	93,9	104,9	114,29	122,29	129,23
Рентабельність витрат (з заходом), %	0	93,9	104,9	114,32	122,32	129,27
Різниця	-	0	0	0,03	0,03	0,04

Джерело: складено автором.

На підставі даних таблиці 3.11 можна зрозуміти, що:

1. Виручка без проекту розраховується шляхом індексації показника базового року на 17,99% (середній темп зростання виручки за 2022–2024 рр.). Доходи з проектом розраховуються так само, як і без проекту, і до нього додаються прогнозовані показники доходу для проекту, подані в таблиці 3.4.

2. Собівартість без проекту розраховується з допомогою базисного індексу, індексація складає 9,95%. Собівартість проекту - сума прогнозованої собівартості без урахування проекту та вартості проекту, дані для якої представлені у таблиці 3.9.

Таким чином, завдяки здійсненню цього заходу ТОВ «Облтелеком» зможе збільшити рентабельність продажів у другому періоді проекту (2026 р.) на 0,01% та рентабельність витрат на 0,03%. Показники не змінюють своїх значень, що пов'язано з рівномірним збільшенням виручки та вартості активів підприємства. Слід звернути увагу, що цей захід розглядається лише за проектом 1 ЖК, враховуючи масштаби ТОВ «Облтелеком», ефективність реалізації цього єдиного проекту не показує величезного успіху. Але при широкомасштабному виконанні цієї ідеї планується, що ефект буде більшим.

ВИСНОВКИ

Основною метою діяльності кожного підприємства є отримання певного результату своєї діяльності, що втілюють у собі фінансові результати. В роботі наголошується, що фінансовий результат є одним із ключових показників ефективності діяльності підприємства. Фінансові результати підприємства є складним і багатограним поняттям, яке не обмежується лише отриманням прибутку.

Досліджено принципи і показники фінансових результатів діяльності підприємств. Зазначено, що показники фінансових результатів необхідні для раціональної організації обліку на підприємстві, а також вони являють собою прибутковість його функціонування з відрахуванням всіх необхідних для цього витрат.

Розглянуто класифікацію фінансових результатів діяльності підприємства. Продемонстрована узагальнена класифікація фінансових результатів, яка спрямована на формування інформаційних масивів, які б задовольняли потреби різних людей з метою визначення різноманітних показників господарської діяльності підприємства (насамперед – кінцевих фінансових результатів) як у ретроспективі, так і при оперативному аналізі поточних показників.

Представлено схему спеціальних методологій аналізу, які використовуються при здійсненні аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, де наголошується, що для правильних управлінських рішень проводиться аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. І саме цей аналіз складається із спеціальних методів, які розглянуті в роботі.

Здійснено характеристику ТОВ «Облтелеком», який є перспективним телеком оператор у Київській та Житомирській областях. Під час розгляду фінансових показників була врахована загальна динаміка показників діяльності ТОВ «Облтелеком» за 2022–2024 роки. Розраховано динаміку показників прибутку, де валовий прибуток у 2022 році складав 6821 тис.грн. У 2023 році темпи зростання знизилися до 0,5%, а в 2024 р. в порівнянні з 2022

р складали 62%. Прибуток від продажів у 2022 році становив 2 699 тис.грн., у 2023 році значення цього показника вже становить 1 467 тис.грн., що суттєво знизилося. Представлені позитивні результати, безсумнівно, вплинули на зниження рентабельності продажів ТОВ «Облтелеком». У 2024 році прибуток від продажів підвищився на 2 531 тис.грн., що у 1,7 разу більше, ніж у попередньому періоді. Чистий прибуток мав тенденцію до зниження за 2022 – 2024 роки. З 1623 тис.грн. у 2022 році до 264 тис.грн. 2024 року.

Проаналізовано структуру виручки ТОВ «Облтелеком» за 2022-2024 рр. Таким чином, основною частиною виручки ТОВ «Облтелеком» є продаж послуг B2C, споживачами яких є приватні особи.

Динаміка значень виручки, собівартості продажів, валового прибутку і чистого прибутку ТОВ «Облтелеком». Таким чином, вищі темпи зростання собівартості порівняно з виручкою ТОВ «Облтелеком» зумовили зниження валового прибутку на 35,68% за аналізований період.

Запропоновано проект зі збільшення прибутку за рахунок розширення мережі доступу з використанням технології GPON у житловому комплексі «Білий шоколад» у с. Білогородка Київської області. В роботі наведено прогноз виручки при наданні послуг зв'язку ТОВ «Облтелеком» за роками. Таким чином, з кожним роком виручка буде збільшуватися, а потім після завершення підключення половини будинку виручка від абонентської плати ТОВ «Облтелеком» буде залишатися на високому рівні. Також необхідно врахувати капітальні витрати (вартість обладнання, проектні роботи) і постійні витрати (амортизація, матеріальні витрати, виробничі потреби, витрати на оплату праці).

Нами було розглянуто два варіанти розвитку фінансових результатів ТОВ «Облтелеком»: «з заходом» (основний варіант) і «без заходу» (нульовий варіант). Облік результатів, отриманих у ході реалізації проекту, було включено до нульового варіанту розвитку ТОВ «Облтелеком». Початковим джерелом для прогнозування нульового варіанта були звіти про фінансові

результати підприємства за 2022–2024 роки. Прогноз здійснювався із використанням методу базисного індексу.

Таким чином, завдяки здійсненню цього заходу ТОВ «Облтелеком» зможе збільшити рентабельність продажів у другому періоді проекту (2026 р.) на 0,01% та рентабельність витрат на 0,03%. Показники не змінюють своїх значень, що пов'язано з рівномірним збільшенням виручки та вартості активів підприємства. Слід звернути увагу, що цей захід розглядається лише за проектом 1 ЖК, враховуючи масштаби ТОВ «Облтелеком», ефективність реалізації цього єдиного проекту не показує величезного успіху. Але при широкомасштабному виконанні цієї ідеї планується, що ефект буде більшим.

Порядок оцінки фінансових результатів діяльності ТОВ «Облтелеком» повинен забезпечувати надійний рівень безпеки підприємства шляхом правильно визначеного кінцевого результату, на основі даних обліку, які в свою чергу, повинні надавати нам правдиву інформацію для подальшого розвитку дій, бо від величини прибутку (збитку) діяльності підприємство має сформувати порядок дій та розробити план для подолання негативних наслідків будь-яких загроз та ризиків, які можуть виникати в процесі всієї діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абрамова О. С., Крапівіна Ю. В. Формування фінансових результатів суб'єктів господарювання. *Економіка і суспільство: електронне наукове фахове видання*. 2017. № 13. С. 1290–1296.
2. Андріяш А.С., А.Ю. Могилова. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6(09). С. 68-70.
3. Бабіч В.В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку. *Фінанси України*. 2012. № 2. С. 103-110.
4. Безверхий К. В., Бочуля Т. В. Деякі питання порядку складання вітчизняної фінансової звітності підприємств в контексті законодавчих змін. *Облік і фінанси*. 2013. № 3 (61). С. 25-28.
5. Білик М. Д., Білик Т. О. Фінансові результати діяльності малих підприємств : монографія. Київ : ТОВ «ПанТот», 2012. 280 с
6. Бурлака С. М. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств. *Управління розвитком*. 2013. № 15. С. 91-94.
7. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: навч. посіб. Житомир: Рута, 2003. 608 с.
8. Вакульчик О. М. Протасова Є. В., Нечаєва А. А. Фінансовий результат підприємства: економічна сутність, особливості визначення та аналізу. *Бізнес навігатор*. 2019. Вип. 1. С. 162-168.
9. Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Шило В.П. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки. *Економічний простір*. 2008. № 18. С. 180-192.
10. Гайбура Ю.А. Моніторинг фінансових результатів: сутність і підходи. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 28(2). С. 101-105.
11. Глушко А.Д., Грачова А.О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.6.34> (дата звернення: 06.03.2025).
12. Гончарук І. В., Старосуд В. І., Мулик Т. О. Фінансові результати сільськогосподарських підприємств: механізм формування та аналітична

оцінка. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 3 (31). С. 18-34.

13. Гудзь Н. В. Облікова модель формування фінансових результатів діяльності в умовах євроінтеграційних процесів в Україні. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 13391346.

14. Гуцаленко Л. В., Мулик Т. О. Адаптація обліку фінансових результатів діяльності аграрних підприємств України до МСФЗ. *Облік і фінанси АПК*. 2012. № 2. С. 30-34.

15. Дзерелейко С. Інструментарій покращення фінансових результатів у системі зміцнення економічної безпеки підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2022. № 6. Том 1. [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6\(1\)-10](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2022-312-6(1)-10). (дата звернення: 09.03.2025).

16. Дрозд І.К., Назарова Г.Б. Концепції обліку та контролю фінансових результатів (на підприємствах залізничного транспорту) : монографія. Київ : ТОВ «Видавництво «Сова», 2013. 208 с.

17. Дюкарева Х.Л. Удосконалення методики обліку фінансових результатів діяльності суб'єктів. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2007. № 2(12). С. 67-75.

18. Жигалкевич Ж.М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка та суспільство*. 2016. №4. URL: <http://economyandsociety.in.ua> . (дата звернення: 12.03.2025).

19. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Київ: Знання, 2007. 1072 с.

20. Зигрій О.В. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі показників звітності: розрахунковий підхід. *Інноваційна економіка*. 2014. № 3(52). С. 243-249.

21. Зудова І. Ю., Стась О. Г. Сутність та значення фінансових показників в системі функціонування підприємства. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 893-897.

22. Івахів Ю. О. Облікові методи визнання результатів діяльності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2012. № 1. С. 79–83.
23. Івченко Л.В. Вплив методів нарахування амортизації на фінансовий результат підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. Випуск 15. Частина 1. С. 141-145.
24. Іщенко Н. А. Управління фінансовим станом підприємства та напрямки його удосконалення. *Економіка і фінанси*. 2015. № 1. С. 56–61.
25. Іщенко Н. А., Фінансові результати діяльності малих підприємств та особливості їх формування. *Бізнес Інформ*. 2020. №5 (508). С.388-393.
26. Костецький В.В. Напрями побудови системи управління фінансовими ризиками на підприємстві. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Том 1. №3. С. 40-44
27. Кобець А.О. Формування механізму управління прибутком підприємств в умовах ринкової економіки: автореф. на здоб. наук. ступ. к-та економ. Наук. Донецький національний університет. Донецьк. 2008. 21 с.
28. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: Навч. пос. – 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання, 2008. –483 с.
29. Ковальова О., Іоргачова М. Фінансовий результат як індикатор інвестиційної привабливості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 46. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-16> (дата звернення: 09.03.2025).
30. Кононенко, Ж. А., Грибовська, Ю. М., Ходаківська, Л. О., Фактори зміни величини фінансових результатів підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. №1. С.27-32.
31. Кузьменко, Н., Бабіченко, В., Циган, Р., Механізм формування фінансових результатів у звіті лісогосподарських підприємств. *Економіка та суспільство*. 2021. №33. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/950> (дата перегляду: 02.03.2025).

32. Куц Л.Л. Капітал підприємства: формування та використання : опорн. консп. Лекцій. Тернопіль : ТНЕУ, 2012. 114 с.
33. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий журнал*. 2015. № 7. С. 68- 71.
34. Левчак І.Я. Вартість підприємства як критерій ефективності управління. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка*. 2014. Випуск 1(42). С. 104-108.
35. Лесюк А. С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2020. № 15. С. 67-73.
36. Лисенко Б. О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості (дохідності) підприємства. *Студентський науковий економічний альманах*. 2012. Вип. 1. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/stud_cons_soc_ek_13/section1/Lysenko.docx (дата звернення: 09.03.2025).
37. Лівощко Т.В Аналіз методів планування прибутку на промислових підприємствах. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. №6. С. 159-167.
38. Ліхоносова Г. С., Лазебна І. Р. Організаційні засади обліку та аудиту фінансових результатів підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 25, Ч. 1. С. 144-148.
39. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.
40. Мазур В. П. Економічний зміст поняття фінансових результатів сільськогосподарської діяльності. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 3. С. 68-71.
41. Мардус Н. Ю., Брік С. В. Теоретичні і методичні підходи до визначення поняття "фінансовий результат" у фінансовому обліку та аудиті. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2021. Вип. 2 (29). С. 148-153.
42. Мардус, Н. Ю., Брік, С. В., Теоретичні і методичні підходи до визначення поняття «фінансовий результат» у фінансовому обліку та аудиті.

Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2021. №29. С.148-153.

43. Машлій Г. Фінансові результати діяльності підприємств в Україні: аналіз сучасного стану та напрями вдосконалення управління. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2015. Вип. 2 (13). С. 261-267.

44. Машошина Т. В., Супрун О. О. Сутність та значення фінансової результативності в діяльності підприємства. *Current methods of improving outdated technologies and methods*. 2024. № 1. С. 88-89.

45. Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. *Галицький економічний вісник*. Тернопіль : ТНТУ, 2019. Том 56. №1. С. 115–122.

46. Мороз Ю.Ю. Облік фінансових результатів діяльності підприємства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. Економічні науки*. 2013. № 2. С. 135–141.

47. Мулик Т. О., Ващілова Н. В. Інтегрована звітність підприємства: стан та перспективи розвитку. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7404> DOI: 10.32702/2307-2105-2019.11.59 (дата звернення: 11.03.2025).

48. Мулик Т. О., Материнська О. А., Пльонсак О. Л. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури. 2017. 288 с.

49. Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/105.pdf (дата звернення: 10.03.2025).

50. Назаренко О. В., Лукаш Р. В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 19–25.

51. Назарова Г., Кононенко Л., Калашнікова А. Облікові процедури формування фінансових результатів: сучасний стан та напрями їх вдосконалення. *Економічний простір*. 2020. № 156. С. 206-212.

52. Налукова Н.І. Проблеми та шляхи покращення ефективності фінансової діяльності суб'єктів підприємництва. матеріали VI Міжнародна наукова практична конференція [Софія, 17 – 25 квітня 2011 р.]. Софія: Бял – ГРАД – БГ ООД. 2011. С. 15-20.
53. Наумчук А.В. Сутність та проблеми організації обліку фінансових результатів. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. №4. С. 1013-1016.
54. Омецінська І. Я. Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід): переваги та недоліки. Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матер. V Всеукр. наук.-практ. конф., 20 листопада 2015 р. Львів: ЛКА, 2015. С. 133-135.
55. Орехова А. І., Толстошеєва В. С. Організаційні аспекти та проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємств. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2021. № 6 (123). С. 140–143.
56. Офіційний сайт ТОВ «Облтелеком». URL: <https://obltelecom.ua/>
57. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2007. № 11. С. 54-60.
58. Пасенко Н.С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського*. 2017. Вип. 7. С. 854–859.
59. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2. С. 25-37.
60. Пеняк Ю., Пеняк Ю., Руденко А. Тенденції показників фінансових результатів українських підприємств. *Економіка та суспільство*. 2021. №(30). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-30-46>. (дата звернення: 09.03.2025).
61. Пеняк, Ю. С., Гороховацька, Н. В., Сучасні проблеми обліковоаналітичного забезпечення управління фінансовими результатами.

Економічний простір. 2020. №159. С.97-101.

62. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2010. № 28. С. 125–132.

63. Піскун А. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Наукові перспективи*, 2023. № 2 (2). С. 327-339.

64. Подольська В. О., Ярш О. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.

65. Полятикіна Л.І, Новикова С.В. Облік і аналіз фінансових результатів господарської діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 20(2). С. 170-173.

66. Проскуріна, Н., Гнідкова, А., Аналіз фінансового стану та фінансових результатів як інструмент оцінки ефективності діяльності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. №43. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1761> (дата перегляду: 02.04.2025).

67. Пчелинська Г. В., Кирилова М. В. Сучасна проблематика обліку фінансових результатів за видами діяльності. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2020. № 6 (262). С. 97–102.

68. Рзаєва Т. Г., Сереветник О. В., Фінансові результати та напрями їх аналізу за показниками фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. №3. С.121-124.

69. Рибалко О., Танковський М. Організація обліку на підприємстві за центрами відповідальності: особливості та проблеми. *Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки*. № 1 (12), 2019. С. 7-11.

70. Рябенков О.В. Напрями удосконалення політики управління фінансовими результатами промислового підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2012. № 1. С. 196-203.

71. Сич Д.М. Інструментарій управлінського аналізу фінансових

результатів. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Сер. Економіка. 2018. № 10 (38). С.30- 38.

72. Скасюк Р. В. Сутність і значення фінансових результатів у системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. URL: http://www.nbuuv.gov.ua/portal1/natural/npkntu_e (дата звернення: 09.03.2025).

73. Скрипник М. І., Шайнюк І. В. Облік фінансових результатів в умовах імплементації стандартів обліку. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2020. № 17. URL: <https://www.inter-nauka.com/ua/issues/2020/17/6426> (дата звернення: 18.03.2025).

74. Тесленко Т.І. Облік фінансових результатів: проблеми та шляхи вдосконалення. *Бізнес Інформ*. 2013. № 4. С. 356-360.

75. Тютюнник В. Факторний аналіз прибутку. *Довідник економіста*. 2010. № 10. С. 35-42.

76. Фірман Н.Я., Вашків О.П. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 5. С. 162-168.

77. Чорна Л. О. Прибуток як інтегральний показник господарської діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1997&p=2>.

78. Шипіна С.Б. Зарубіжний досвід розкриття інформації про фінансові результати у фінансові звітності та МСФЗ. *Науковий вісник Херсонського державного університету : Серія економічні науки*. 2016. Вип. 17. Ч. 4. С. 147–150.

79. Яременко Л. М., Авдалян К. В. Особливості бухгалтерського обліку фінансових результатів об'єднань підприємств. *Агросвіт*. 2020. № 8. С. 109-117.

80. Яцух О.О., Захарова Н.Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2018. Т. 29(68), № 3. С. 173- 180.