# РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

# Поняття та значення доходу та дохідності

Загальна фінансово-економічна стабільність бізнесу базується на ефективному підході стосовно формування грошового потоку для забезпечення достатнього рівня доходу та дохідності бізнесу. Тому актуальним є дослідження поняття, економічної сутності та значення доходу та дохідності підприємства для забезпечення його сталого економічного розвитку [1].

В даний час відсутнє єдине трактування даного поняття доходу, тому актуальним є розгляд значення доходів в процесі формування чистого прибутку фірми (рис. 1.1).

Чистий прибуток (збиток)

Фінансові результати від надзвичайних подій

Фінансові результати від фінансової діяльності

Фактори та склад доходів і витрат від фінансової

діяльності

Фінансові результати від інвестиційної діяльності

Склад прибутку і збитку від надзвичайних подій

Фінансові результати від операційної діяльності

Величина адміністративних витрат і витрат

на збут

Складові інших операцій та доходів і витрат

Фактори, що впливають на розмір прибутку від реалізації

Фактори та склад доходів і витрат від інвестиційної діяльності

Рисунок 1.1 - Значення доходів в процесі формування чистого прибутку

*Джерело:* [*Вилгін Є. А.*](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A%3D&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%92%D0%B8%D0%BB%D0%B3%D1%96%D0%BD%20%D0%84%24) *Інструменти підвищення результативності функціонування регіонального інвестиційно-будівельного комплексу.* [*Державне управління: удосконалення та*](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ%3D&S21COLORTERMS=1&S21STR=EJ000029)[*розвиток*](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ%3D&S21COLORTERMS=1&S21STR=EJ000029)*. 2019. № 1*

Значення доходів в процесі формування чистого прибутку вказує на використання доходу для формування чистого прибутку та розширеного

відтворення бізнес-процесів підприємства. Саме чистий дохід є основою формування грошового потоку від операційної діяльності та фактично фінансовою базою для розвитку бізнесу в промислових і сервісних підприємства [22].

Порядок визнання доходів у фінансових звітах фірми ілюстровано на рис.

1.2.

Доходи майбутніх періодів

Отримані, але не підлягали отриманню у звітному періоді

Види доходів та їх визнання

Доходи звітного періоду

Підлягали отриманню, але не отримані у звітному періоді

Підлягали отриманню та отримані у звітному періоді

Звіт про фінансові результати

Рисунок 1.2 - Порядок визнання доходів у фінансових звітах фірми

Баланс

*Джерело:* [*Бутнік-Сіверський О. Б.*](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A%3D&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%91%D1%83%D1%82%D0%BD%D1%96%D0%BA-%D0%A1%D1%96%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%9E%24) *Оновлення виробничої системи підприємства з позиції теорії інноваційного доходу.* [*Ефективна економіка.*](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ%3D&S21COLORTERMS=1&S21STR=EJ000079) *2011. № 11.*

Порядок визнання доходів у фінансових звітах фірми вказує на можливість ідентифікації доходу, визначення джерел його походження та впливу на фінансові результати залежно від періоду отримання та періоду формування доходу. Тому доходи виділяють як доходи звітного та майбутніх періодів та відповідним чином відображають у балансі (звіті про сукупний дохід) та звіті про результати бізнесу (про фінансові результати) діяльності підприємства [14].

В залежності від форм та видів доходів наведена класифікація на рис. 1.3.

**Доходи підприємства**

Доходи від операційної діяльності

Доходи від фінансової діяльності

Доходи від інвестиційної діяльності

Доходи від іншої

операційної діяльності

Доходи від основної операційної діяльності

Доходи від незвичайних подій

Доходи від звичайної діяльності

Реалізація готової продукції Продаж товарів Надання послуг

Використання робіт

Реалізація інших оборотних активів Доходи від операційної оренди активів Доходи від операційної курсової різниці Доходи від відшкодування раніше списаних оборотних активів

Доходи від участі в капіталі Інші фінансові доходи

Доходи від фінансових інвестицій Доходи від реалізації основних засобів Доходи від реалізації нематеріальних активів

Доходи від відшкодування раніше списаних необоротних активів

Суми страхового відшкодування та покриття втрат за рахунок інших джерел

Рисунок 1.3 - Класифікація доходів бізнесу

*Джерело: Болюх М. А. Економічний аналіз / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. К.: КНЕУ, 2003. 540 с.*

Наведена класифікація видів доходів вказує на поділ діяльності на звичайну і надзвичайну (нетипову), при цьому звичайну діяльність поділяють

на операційну, інвестиційну та фінансову, а в рамках операційної діяльності виділяють основні та інші операційні бізнес-процеси та відповідні види доходів [60].

Оскільки доходи в рамках фінансового аналізу можна визначати різними способами та методами, актуальним є узагальнення системи прийняття рішень при ідентифікації та відображенні доходів, що наведено на рис. 1.4 [19].

Це внески з метою збільшення власного капіталу?

Так

Ні

Операція веде до збільшення активів або зменшення зобов’язань?

Ні

Так

Оцінка результатів може бути достовірною визначена?

Ні

Так

**Аналіз господарських операцій підприємства за звітній період**

**Визнання доходів у Звіті про фінансові результати**

Результат операції може розкриватися у Примітках до фінансової звітності

Результат операції у Звіті про фінансові результати не визначається як дохід

Рисунок 1.4 - Системи прийняття рішень при ідентифікації та відображенні доходів в фінансовій звітності бізнесу

*Джерело:* [*Завідна Л.*](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A%3D&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%97%D0%B0%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%B0%20%D0%9B%24) *Розвиток підприємства як ефективна платформа результативності економічної системи.* [*Соціально-економічні проблеми і держава*](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUU_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ%3D&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%9673639)*. 2019. Вип. 1. С. 118-130.*

Системи прийняття рішень при ідентифікації та відображенні доходів в фінансовій звітності бізнесу вказує на алгоритми послідовної оцінки видів та типу доходів в рамках звичайної бізнес-діяльності [13].

Коефіцієнт дохідності активів, який часто називають дохідністю за сукупними активами, являє собою коефіцієнт рентабельності, який вимірює дохід, отриманий від сукупних активів протягом періоду, шляхом порівняння чистого доходу із середніми сумами активів. Іншими словами, коефіцієнт дохідності активів вимірює, наскільки ефективно компанія може управляти своїми активами для отримання доходу протягом певного періоду. У разі, коли єдиною метою компанії є отримання доходу, цей коефіцієнт допомагає як керівництву, так і інвесторам зрозуміти, наскільки компанія може конвертувати свої інвестиції в активи в сукупний дохід.

Дохідність інвестицій активів можна розглядати як повернення інвестицій для компанії, оскільки капітальні активи часто є найбільшими інвестиціями для більшості компаній. У цьому випадку компанія інвестує гроші в капітальні активи, а дохід вимірюється у взаємозалежності від прибутку. У підсумку цей коефіцієнт визначає, наскільки вигідні активи компанії. Формула дохідності активів розраховується шляхом ділення доходу на середні загальні активи. При використанні цієї формули зазвичай беруться середні загальні активи, оскільки сума активів може змінюватися протягом року [45].

Коефіцієнт дохідності власного капіталу визначає, наскільки ефективно компанія може отримати дохід від своїх інвестицій в капітал. Іншими словами, він показує, наскільки ефективно компанія може конвертувати гроші, використані для покупки активів, в дохід. Оскільки всі активи або

фінансуються за рахунок власного капіталу, або боргу, деякі інвестори намагаються ігнорувати витрати на придбання активів в результаті розрахунку прибутку шляхом додавання процентних витрат в формулу. Позитивне значення дохідності активів зазвичай вказує на тенденцію до підвищення доходу. Дохідність власного капіталу, як характеристика, найбільш корисна для порівняння компаній в одній галузі, тому що різні галузі, використовують активи по-різному [58].

Визначено авторське поняття дохідності підприємства як системи економічних індикаторів відносної результативності бізнесу, що визначається рівнем доходу на 1 грн. активів, власного капіталу, витрат, загалом дохідність підприємства входить до індикаторів рентабельності і ефективності бізнесу і вказує на комплексну ефективність організації як виробничих, так і збутових та додаткових операційних процесів.

Отже, під доходами підприємства слід розуміти частину надходжень грошових коштів та іншого майна підприємства, яка: надходить на безповоротній основі; стає власністю підприємства; не пов'язана зі збільшенням майна підприємства за рахунок внесків учасників або його власників; включається в фінансову звітність підприємства в складі «Звіт про фінансові результати» (звіту про сукупний дохід) та підлягає включенню до оподаткованого прибутку підприємства (за винятком надзвичайних доходів і відповідно до вимог податкового обліку).

# Методичні підходи оцінювання доходності підприємств

Дослідження сутності та економічного значення дохідності підприємства вказує на потребу систематизації науково-методичних підходів до оцінки дохідності. Оцінювання дохідності підприємства є основою управління його виробничо-збутовою діяльністю при пошуку резервів покращення загальної результативності бізнес-процесів.

Мета аналізу дохідності — своєчасне виявлення і стратегічне усунення недоліків у розвитку системи управління доходами і дохідністю бізнесу, знаходження резервів для поліпшення фінансового стану і забезпечення фінансової стійкості діяльності підприємства [15].

Розглянемо підходи до визначення доходу та дохідності бізнесу:

* виручка (дохід) від продажу:

Д = О ∗ Р, (1.1)

де О – обсяг продажу, Р – ціна реалізації, Д – дохід від продажу

- валовий дохід:

ВД = Д − С, (1.2)

де ВД – валовий дохід як інтегральний показник ефективність виробництва і збуту, С – собівартість реалізованої продукції або послуг.

Для визначення складу та структури доходу використовується вертикальний та горизонтальний аналіз:

ΔД = Д1 − Д0, (1.3)

ΔД% = Д1/Д0 ∗ 100 − 100, (1.4)

де ΔД і ΔД% - абсолютний та відносний приріст доходу, Д1, Д0– дохід відповідно в звітному та базовому періодах.

Структурний аналіз доходів фірми:

Д% = Де/ΣД ∗ 100, (1.5)

де Д% - частка доходу певного виду, Де – дохід за елементами (напрямками діяльності), ΣД – сукупний дохід.

Досить часто для ефективності оцінки дохідності бізнесу використовуються відновні індикатори, зокрема:

Ді = Д/І ∗ 100, (1.6)

де І – сума інвестицій, Ді – дохідність інвестицій.

Дохідність активів:

Да = Д/А ∗ 100, (1.7)

де А – сума активів (валюта балансу), Да – дохідність активів.

Дохідність необоротних активів (фондовіддача):

Дна = Д/НА ∗ 100 , (1.8)

де НА – сума необоротних активів (сума 1 розділу активів), Дна – дохідність необоротних активів [18].

Дохідність продукції:

Дп = Д/С ∗ 100 , (1.9)

де С – собівартість продукції, Дп – дохідність продукції.

В той же час для більш комплексного дослідження стану та зміни факторів доцільно проводити факторний аналіз дохідності. Ключовими факторами впливу на дохідність є розмір доходу, собівартості, активів, необоротних активів, інвестицій.

Факторний аналіз дохідності продукції визначається так:

ΔДп = Дп1 − Дп0

ΔДпд = Д1 ∗ 100 − Д0 ∗ 100

С0 С0 , (1.10)

ΔДпс = Д1 ∗ 100 − Д1 ∗ 100

С1 С0

𝗅

де ΔДп – зміна дохідності продукції; ΔДпд – зміна дохідності продукції за рахунок зміни доходу, ΔДпс - зміна дохідності продукції за рахунок зміни собівартості продукції, Д0, Д1 – дохід в базовому та звітному періоді, С1,С0 – собівартість в базовому та звітному періоді.

Факторний аналіз дохідності інвестицій визначається так:

ΔДі = Ді1 − Ді0,

{ΔДід = Д1/І0 ∗ 100 − Д0/І0 ∗ 100 , (1.11)

ΔДіі = Д1/І1 ∗ 100 − Д1/І0 ∗ 100

де ΔДі – зміна дохідності інвестицій підприємства; ΔДід – зміна дохідності інвестицій підприємства за рахунок зміни доходу, ΔДіі - зміна дохідності інвестицій підприємства за рахунок зміни інвестицій, Д0, Д1 – дохід в базовому та звітному періоді, І1, І0 – інвестиції в базовому та звітному періоді [23].

Факторний аналіз дохідності активів визначається так:

ΔДа = Да1 − Да0,

{ΔДад = Д1/А0 ∗ 100 − Д0/А0 ∗ 100 , (1.12)

ΔДаа = Д1/А1 ∗ 100 − Д1/А0 ∗ 10

де ΔДа – зміна дохідності активів підприємства; ΔДад – зміна дохідності активів підприємства за рахунок зміни доходу, ΔДа - зміна дохідності активів підприємства за рахунок зміни суми активів, А0, А1 – активи (валюта балансу) в базовому та звітному періоді.

Аналіз наукових підходів до дослідження методів оцінки доходів та дохідності підприємства вказує на практику використання абсолютних та відносних індикаторів, що базуються на вертикальному та горизонтальному аналізі форм звітності бізнес-організації і включають результативні фінансово- економічні індикатори, а також підходів до проведення факторного аналізу дохідності підприємства, що дозволяє виявити вплив зміни окремих показників на зміну загальної ефективності бізнесу в динаміці.

# Практичні засади управління доходністю підприємств

Оцінка теоретичних основ управління доходністю підприємств вказує на потребу статистичного аналізу сучасних практик організації ефективності бізнесу залежно від розмірів та галузей діяльності підприємств України.

Показники доходу та балансу бізнесу України за рівнем розміру підприємства наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1 - Показники доходу та балансу бізнесу України за рівнем розміру підприємства

|  |  |
| --- | --- |
| Рік | Підприємства / показники |
| всього | великі | середні | малі |
| Необоротні активи, млрд. грн. |
| 2015 | 3960,15 | 2137,94 | 960,44 | 861,77 |
| 2016 | 4212,81 | 2427,72 | 1024,65 | 760,45 |
| 2017 | 4303,28 | 2299,69 | 1087,09 | 916,50 |
| 2018 | 4584,32 | 2337,01 | 1219,11 | 1028,19 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 2019 | 4844,51 | 2426,18 | 1336,66 | 1081,66 |
| Активи, млрд. грн. |
| 2015 | 4108,60 | 1331,34 | 1503,87 | 1273,39 |
| 2016 | 5772,82 | 1550,55 | 1867,03 | 2355,24 |
| 2017 | 5650,82 | 1825,48 | 2015,38 | 1809,95 |
| 2018 | 6285,07 | 1907,88 | 2301,71 | 2075,48 |
| 2019 | 6640,28 | 2027,72 | 2441,07 | 2171,49 |
| Дохід (виручка від реалізації), млрд. грн. |
| 2015 | 5159,07 | 2053,19 | 2168,76 | 937,11 |
| 2016 | 6237,54 | 2391,45 | 2668,70 | 1177,39 |
| 2017 | 7707,94 | 2929,52 | 3296,42 | 1482,00 |
| 2018 | 9206,05 | 3515,84 | 3924,06 | 1766,15 |
| 2019 | 9639,73 | 3631,42 | 4168,44 | 1839,88 |

*Джерело:* [*http://www.ukrstat.gov.ua/*](http://www.ukrstat.gov.ua/) *(дата звернення 1.05.2021)*

Показники доходу та балансу бізнесу України за рівнем розміру підприємства вказує на загальне розширення обсягів господарської діяльності національного бізнесу, оскільки загальний розмір необоротних активів мав приріст на 884,36 млрд. грн. або на 22,33%, а загальна валюта балансу відповідно на 2531,68 млрд. грн. або на 61,62%, що вказує на зростання ліквідності балансу українського бізнесу, при цьому рівень доходу від продажу товарів і послуг підприємств збільшився на 4480,66 млрд. грн. або на 86,85%. що вказує на збільшення рівня дохідності підприємств, оскільки темпи приросту доходу переважали темпи приросту необоротних та загальних активів. Дохідність необоротних та загальних активів підприємств України за 2015-2019рр. наведено на рис. 1.5.

грн.

2.50

2.01

2.00

1.99

1.79

1.50

1.48

1.46

1.45

1.30

1.36

1.26

1.08

1.00

Дохідність необоротних активів

Дохідність активів

0.50

0.00

рік

2015 2016 2017 2018 2019

Рисунок 1.5 - Дохідність необоротних та загальних активів підприємств України за 2015-2019рр., грн.

*Джерело:* [*http://www.ukrstat.gov.ua/*](http://www.ukrstat.gov.ua/) *(дата звернення 1.05.2021)*

На 100 грн необоротних активів підприємств України в 2015 році було отримано 130 грн. доходу, а в 2019 році цей показник зріс до 199 грн., тобто дохідність необоротних активів підприємств України за 2015-2019рр. збільшилася на 69%. В той же час 100 грн. необоротних активів підприємств України в 2015 році було отримано 126 грн. доходу, а в 2019 році цей показник зріс до 145 грн., тобто дохідність необоротних активів підприємств України за 2015-2019рр. збільшилася на 19%.

Дохідність необоротних активів великих, середніх та малих підприємств України за 2015-2019рр. наведена на рис. 1.6.

грн.

3.5

3

2.5

2

1.5

великі

середні малі

1

0.5

0

2015

2016

2017

2018

2019

рік

Рисунок 1.6 - Дохідність необоротних активів великих, середніх та малих підприємств України за 2015-2019рр., грн.

*Джерело:* [*http://www.ukrstat.gov.ua/*](http://www.ukrstat.gov.ua/) *(дата звернення 1.05.2021)*

Найбільшу дохідність за рівнем доходу на 1 грн. необоротних активів мали середні підприємства, загалом же дохідність необоротних активів великих підприємств за період оцінки зросла на 54%, середніх фірм – на 86%, малих підприємств на 61%.

Дохідність активів великих, середніх та малих підприємств України за 2015-2019рр. наведена на рис. 1.7. Дохідність активів великих, середніх та малих підприємств України за 2015-2019рр. мали також тренд до росту, відповідно на 25 % зросла загальна дохідність за активами великих підприємств, на 27 % - середнього бізнесу, на 11 % - малого бізнесу, що вказує на значний вплив на розмір доходу саме розміру підприємства та його галузево- виробничої специфіки організації бізнес-процесів.

грн.

2

1.8

1.6

1.4

1.2

1

0.8

великі середні

малі

0.6

0.4

0.2

0

рік

2015 2016 2017 2018 2019

Рисунок 1.7 - Дохідність активів великих, середніх та малих підприємств України за 2015-2019рр., грн.

*Джерело:* [*http://www.ukrstat.gov.ua/*](http://www.ukrstat.gov.ua/) *(дата звернення 1.05.2021)*

Динаміка рентабельності операційної та загальної діяльності підприємств України за 2015-2019рр. ілюстрована на рис. 1.8. Динаміка рентабельності операційної та загальної діяльності підприємств України за 2015-2019рр. вказує на поступальне відновлення як операційної, так і загальної бізнес діяльності, оскільки рівень рентабельності за 1 напрямком зріс на 9,2%, а за другим напрямком – на 14,9%. Операційна дохідність великих, середніх та малих підприємств в Україні в 2015-2019рр. мала динамічні тренди до росту, зокрема, операційна дохідність великих підприємств зросла з 4,0% в 2015 році до показника 10,3% в 2019 році (приріст на 6,3%), середніх підприємств – з 0,1% в 2015 році до показника 10,0% в 2019 році (приріст на 9,9%), малих підприємств

– відповідно приріст з -4,2% (від’ємна дохідність) в 2015 році до показника 10,7% в 2019 році (приріст на 14,9%), що вказує на більшу турбулентність фінансових результатів бізнесу саме в сегменті малого бізнесу.

%

12.0

10.0

8.0

6.0

4.0

2.0

0.0

-2.0

-4.0

-6.0

-8.0

-10.0

2015

2016

2017

2018

2019

рік

Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності

Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств

Рисунок 1.8 - Динаміка рентабельності операційної та загальної діяльності підприємств України за 2015-2019рр., %

*Джерело:* [*http://www.ukrstat.gov.ua/*](http://www.ukrstat.gov.ua/) *(дата звернення 1.05.2021)*

На загальний рівень дохідності також впливає розмір підприємства. Операційна дохідність великих, середніх та малих підприємств в Україні в2015- 2019рр. наведена на рис. 1.9.

14.0

12.0

10.0

8.0

6.0

4.0

2.0

великі підприємства середні підприємства

малі підприємства

0.0

2015

2016

2017

2018

2019

рік

-2.0

-4.0

-6.0

%

Рисунок 1.9 - Операційна дохідність великих, середніх та малих підприємств в Україні в 2015-2019рр., %

*Джерело:* [*http://www.ukrstat.gov.ua/*](http://www.ukrstat.gov.ua/) *(дата звернення 1.05.2021)*

Загальна дохідність великих, середніх та малих підприємств в Україні в 2015-2019рр. наведена на рис. 1.10.

%

10.0

5.0

0.0

2015

2016

2017

2018

2019

рік

-5.0

великі підприємства

середні підприємства малі підприємства

-10.0

-15.0

Рисунок 1.10 - Загальна дохідність великих, середніх та малих підприємств в Україні в 2015-2019рр., %

*Джерело:* [*http://www.ukrstat.gov.ua/*](http://www.ukrstat.gov.ua/) *(дата звернення 1.05.2021)*

Загальна дохідність великих, середніх та малих підприємств в Україні в 2015-2019рр. також демонструвала поступове відновлення сталого фінансового стану бізнесу, зокрема, загальна дохідність великих підприємств зросла з -7,0% (від’ємна дохідність) в 2015 році до показника 6,8% в 2019 році (приріст на 13,9%), середніх підприємств – з -5,0% (від’ємна дохідність) в 2015 році до показника 8,6 % в 2019 році (приріст на 13,6%), малих підприємств України – відповідно приріст з -13,6% (від’ємна дохідність) в 2015 році до показника 7,0

% в 2019 році (приріст на 20,5 %).

# Висновки до розділу 1

На основі теоретичного узагальнення аспектів управління доходами та дохідністю бізнесу встановлено наступне.

На основі аналізу поняття та підходів до наукового розуміння доходів та дохідності підприємств встановлено, що в сучасних наукових теоріях немає єдиного трактування даного поняття, а окремі наукові школи тяжіють до розуміння цих термінів через податкову, бухгалтерську або загально економічну концепції, тому, на думку автора, під доходом підприємства слід розуміти загальну суму акумульованих в процесі бізнес-діяльності, що має економічний прояв через нарощення доданої економічної вигоди в матеріальній та нематеріальній формах. Дохідність підприємства концептуально слід розуміти як систему економічних індикаторів відносної результативності бізнесу, що визначається рівнем доходу на 1 грн. активів, власного капіталу, витрат, загалом дохідність підприємства входить до індикаторів рентабельності і ефективності бізнесу і вказує на комплексну ефективність організації як виробничих, так і збутових та додаткових операційних процесів.

Узагальнення сучасних наукових підходів до дослідження методів оцінки доходів та дохідності підприємства вказує на практику використання абсолютних та відносних індикаторів, що базуються на вертикальному та горизонтальному аналізі форм звітності бізнес-організації і включають результативні фінансово-економічні індикатори, а також підходів до проведення факторного аналізу дохідності підприємства, що дозволяє виявити вплив зміни окремих показників на зміну загальної ефективності бізнесу в динаміці.

Сучасний статистичний аналіз динаміки показників доходу та дохідності в Україні вказує на потребу перегляду фінансово-господарських практик організації бізнес-процесів з метою оптимізації рівня дохідності та загального зростання акумульованого доходу підприємствами України.

# РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ДОХІДНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БАМОРРІ»

**2.1. Організаційно-правова характеристика підприємства**

Дослідження проведемо на базі ТОВ «БАМОРРІ». Станом на 2021 рік ТОВ «БАМОРРІ» функціонує на ринку виробництва, оптового та роздрібного продажу меблів та виробів з деревини. За організаційно-правовою формою ТОВ

«БАМОРРІ» є товариством з обмеженою відповідальністю, що обумовлено як розмірами бізнесу, так і галузевою специфікою. За розміром виручки та чисельністю працівників ТОВ «БАМОРРІ» можна віднести до підприємств малого бізнесу (мікропідприємств).

ЄДПРОУ ТОВ «БАМОРРІ» - 43244909. Директором ТОВ «БАМОРРІ» в

останні 5 років є Другов О.М.

Ключовими видами бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» є:

* 31.09 – виробництво інших видів меблів;
* 47.59 - роздрібна торгівля іншими видами меблів, іншим обладнанням для освітлення та побутовими при належностями;
* 46.47 – оптова торгівля іншими видам меблів, килимами, іншим обладнанням для освітлення.
* 16.29 – виробництво інших видів виробів з дерева, виробів з пробки, соломи та інших матеріалів для плетення.

Фізична адреса реєстрації бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» - м. Київ, вул. Драгоманова, буд. 17. Метою діяльності ТОВ «БАМОРРІ», як і інших видів бізнесу, є отримання прибутку та максимальне задоволення потреб клієнтів в якісних меблях та засобах для освітлення.

Організаційна структура ТОВ «БАМОРРІ» наведена на рис. 2.1.

Директор

Виробничий відділ

Відділ продажу

столяр

столяр

столяр

менеджер зі збуту

Рисунок 2.1 - Організаційна структура ТОВ «БАМОРРІ»

*Джерело:* [*http://www.ukrstat.gov.ua/*](http://www.ukrstat.gov.ua/) *(дата звернення 1.05.2021)*

Організаційна структура ТОВ «БАМОРРІ» має риси лінійної, що обумовлено малим обсягом діяльності та обмеженістю персоналу підприємства. В даний час в ТОВ «БАМОРРІ» працює 5 осіб: директор; 3 столяри; менеджер зі збуту.

ТОВ «БАМОРРІ» має лінійну організаційну структуру, де весь персонал підпорядкований директору, виробничим процесом займаються 3 столярі, а менеджер зі збуту курує напрямок постачання деревини на ТОВ «БАМОРРІ» і збут кінцевої продукції.

В рамках товарної політики ТОВ «БАМОРРІ» орієнтується на ринок меблів з дерева. В рамках цінової політики ТОВ «БАМОРРІ» використовує стратегію «витрати + % прибутку» з урахуванням цін конкурентів на окремі товарні позиції. В рамках комунікаційної політики ТОВ «БАМОРРІ» не має власного сайту, а збут проводиться через соціальні мережі, систему пром.уа та інші площадки. В рамках збутової політики ТОВ «БАМОРРІ» має продаж як напряму клієнтам (роздрібний сегмент), так і орієнтація на корпоративний сегмент – це в більшій мірі меблі для ресторанів, кафе, офісів тощо.

Матриця БКГ для ТОВ «БАМОРРІ» наведена на рис. 2.2.

**Темп зростання ринку**

|  |  |
| --- | --- |
| «Дикі кішки» («важкі діти»,«знаки питан | «Зірки» ня»)  |
| «Собаки» | «Дійні корови» |

високі

низькі

Низька Висока **Відносна**

**частка ринку**

Рисунок 2.2 - Матриця БКГ для ТОВ «БАМОРРІ»

*Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «БАМОРРІ»*

Матриця БКГ для ТОВ «БАМОРРІ» вказує на перебування товарів підприємства в сегменті «дійні корови». Ключовими конкурентами ТОВ

«БАМОРРІ» є <https://aledro.com.ua/>та <http://drevolux.ua/>.

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «БАМОРРІ» наведена в табл. 2.1. Таблиця 2.1 - Матриця SWOT-аналізу ТОВ «БАМОРРІ»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | МОЖЛИВОСТІ (МО):1. вихід на ринок меблів сусідніх країн
2. укладання контрактів з оптовими покупцями
3. активізація маркетингу
4. просування в
 | ЗАГРОЗИ (ЗАГ):1. поява нових конкурентів
2. зростання цін на деревину
3. зміна споживчих смаків клієнтів
 |
| СИЛЬНІ СТОРОНИ (СС):1. налагоджені бізнес-процеси
2. кваліфікований колектив
3. брендування
 | стратегія лідирування за витратами ТОВ«БАМОРРІ» | стратегія диференціації ТОВ«БАМОРРІ» |
| СЛАБКІ СТОРОНИ (СЛС):1. погіршення фінансового стану
2. відсутність власного сайту та соціального просування бренду
 | стратегія диференціації ТОВ «БАМОРРІ» | стратегія зосередження ТОВ«БАМОРРІ» |

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «БАМОРРІ»

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «БАМОРРІ» вказує на потребу використання синтезу конкурентних стратегій – стратегій лідерства за цінами, диференціації та концентрації для ТОВ «БАМОРРІ».

Розглянемо обсяги та вектори розвитку ринку меблів інших та їх частин. Експорт меблів інших та їх частин з України в 2020 році склав 229 млн. дол. США, за рік він зріс на 21% (на 40 млн. дол. США). Основними напрямками експорту меблів інших та їх частини з України були:

* Німеччина — 20% (46 млн. дол. США);
* Польща — 14,7% (33 млн. дол. США);
* Білорусь — 8,01% (18,3 млн. дол. США);
* Австрія — 5% (11,4 млн. дол. США);
* Румунія — 3,98% (9,12 млн. дол. США);
* Молдова — 3,73% (8,56 млн. дол. США);
* Франція — 3,27% (7,51 млн. дол. США);
* Великобританія — 3,23% (7,42 млн. дол. США);
* Словаччина — 2,76% (6,33 млн. дол. США);

- Росія — 2,49% (5,72 млн. дол. США) [79].

Структура експорту з України меблів інших та їх частини включала:

* 40% (92 млн. дол. США): інші меблі дерев'яна;
* 24% (56 млн. дол. США): частини меблів з металу, з дерева, з інших матеріалів;
* 14,8% (34 млн. дол. США): меблі дерев'яні типу спальної
* 8,36% (19,1 млн. дол. США): інші меблі металеві;
* 7,44% (17 млн. дол. США): меблі дерев'яні типу кухонних;
* 1,98% (4,54 млн. дол. США): меблі дерев'яні типу використовуваної в установах;
* 1,66% (3,82 млн. дол. США): меблі металеві типу використовуваної в установах;
* 0,678% (1,55 млн. дол. США): меблі з пластмаси;
* 0,124% (286 тис. дол. США): меблі з інших матеріалів, включаючи тростину, лозу, бамбук або аналогічні матеріали [79].

Імпорт меблів інших та їх частин в 2020 році склав 74 млн. дол. США та зріс на 22% (13,8 млн. дол. США). Основними імпортерами меблів інших та їх частин були:

* Китай — 28% (21 млн. дол. США);
* Польща — 15% (11,2 млн. дол. США);
* Італія — 13,4% (10 млн. дол. США);
* Німеччина — 6,26% (4,68 млн. дол. США);
* Туреччина — 5,4% (4,04 млн. дол. США);
* Іспанія — 4,15% (3,11 млн. дол. США);
* Білорусь — 3,77% (2,82 млн. дол. США);

- Росія — 3,24% (2,43 млн. дол. США);

* Малайзія — 2,02% (1,51 млн. дол. США);

- Литва — 1,88% (1,4 млн. дол. США) [79].

Структура імпорту меблів інших та їх частин представлена основними товарними групами:

* 32% (24 млн. дол. США): інші меблі дерев'яна;
* 22% (16,4 млн. дол. США): інші Інша меблі металеві;
* 12,4% (9,28 млн. дол. США): частини меблів з металу, з дерева, з інших матеріалів;
* 6,71% (5,02 млн. дол. США): меблі з інших матеріалів, включаючи тростину, лозу, бамбук або аналогічні матеріали;
* 6,06% (4,54 млн. дол. США): меблі дерев'яні типу спальної;
* 5,51% (4,12 млн. дол. США): меблі дерев'яні типу кухонних;
* 5,28% (3,95 млн. дол. США): меблі металеві типу використовуваної в установах;
* 5,27% (3,95 млн. дол. США): меблі дерев'яні типу використовуваної в установах;
* 4,21% (3,15 млн. дол. США): меблі з пластмаси [79].

Експорт дерев’яних меблів для закладів в 2020 році складав 3,95 млн. дол. США, а імпорт відповідно 4,54 млн. дол. США. Основними напрямками експорту дерев’яних меблів для закладів з України стали:

* Польща — 32% (1,47 млн. дол. США);
* Німеччина — 14,3% (650 тис. дол. США);
* Росія — 11,6% (529 тис. дол. США);
* Молдова — 7,83% (356 тис. дол. США);
* Латвія — 6,17% (280 тис. дол. США);
* Данія — 4,7% (213 тис. дол. США);
* Румунія — 3,04% (138 тис. дол. США);
* Швеція — 2,93% (133 тис. дол. США);
* Болгарія — 2,2% (100 тис. дол. США);

- США — 1,53% (69 тис. дол. США).

Основними імпортерами меблів дерев'яних для закладів в були:

* Литва — 18,5% (731 тис. дол. США);
* Польща — 17,8% (705 тис. дол. США);
* Німеччина — 14,7% (585 тис. дол. США);
* Китай — 13% (515 тис. дол. США);
* Чехія — 10% (397 тис. дол. США);
* Швеція — 5,97% (236 тис. дол. США);
* Італія — 5,47% (216 тис. дол. США);
* Фінляндія — 3,28% (129 тис. дол. США);
* Австрія — 2,69% (106 тис. дол. США);
* Туреччина — 2,67% (105 тис. дол. США) [79].

Експорт дерев’яних меблів для кухні в 2020 році складав 4,13 млн. дол. США, а імпорт відповідно 17,07 млн. дол. США. Основними напрямками експорту меблів дерев'яних типу кухонних з України є:

* Польща — 23% (4 млн. дол. США);
* Німеччина — 12,1% (2,07 млн. дол. США);
* Румунія — 10,8% (1,84 млн. дол. США);
* Болгарія — 8,3% (1,41 млн. дол. США);
* Росія — 7,07% (1,2 млн. дол. США);
* Латвія — 6,8% (1,16 млн. дол. США);
* Молдова — 4,58% (781 тис. дол. США);

- США — 4,06% (694 тис. дол. США);

* Бельгія — 2,78% (474 тис. дол. США);
* Грузія — 2,75% (470 тис. дол. США).

Основними імпортерами товарів групи 940340 меблів дерев'яні типу кухонних в Україні є:

* Італія — 30% (1,26 млн. дол. США);
* Білорусь — 24% (1 млн. дол. США);
* Німеччина — 16,7% (689 тис. дол. США);
* Польща — 11,7% (486 тис. дол. США);
* Чехія — 4,44% (183 тис. дол. США);
* Угорщина — 3,54% (146 тис. дол. США);
* Малайзія — 2,84% (117 тис. дол. США);
* Словенія — 2,66% (110 тис. дол. США);
* Китай — 1,35% (55 тис. дол. США);
* Хорватія — 18,6 тис. дол. США [79].

Експорт дерев’яних меблів для кухні в 2020 році складав 4,55 млн. дол. США, а імпорт відповідно 34,03 млн. дол. США. Основними напрямками експорту меблів дерев'яні типу спальної з України в 2020 є:

* Німеччина — 27% (9,49 млн. дол. США);
* Великобританія — 8,73% (2,97 млн. дол. США);
* Австрія — 8,55% (2,9 млн. дол. США);
* Польща — 8,51% (2,89 млн. дол. США);
* Румунія — 7,61% (2,59 млн. дол. США);
* Молдова — 5,46% (1,85 млн. дол. США);
* Білорусь — 3,65% (1,24 млн. дол. США);
* Грузія — 3,04% (1,03 млн. дол. США);
* Словаччина — 2,7% (920 тис. дол. США);
* Казахстан — 2,34% (798 тис. дол. США).

Основними імпортерами товарів групи 940350 «Меблі дерев'яні типу спальної» в Україні в 2020 р. є:

* Китай - 26% (1,19 млн дол. США);
* Італія — 21% (962 тис. дол. США);
* Естонія — 11,1% (505 тис. дол. США);
* Туреччина — 9,81% (446 тис. дол. США);
* Польща — 8,34% (379 тис. дол. США);
* Росія — 4,58% (208 тис. дол. США);
* Малайзія — 4,56% (207 тис. дол. США);
* Білорусь — 4,49% (204 тис. дол. США);
* В'єтнам — 2,08% (94 тис. дол. США);

- Молдова — 1,74% (79 тис. дол. США) [79].

Наведені ринкові тренди вказують на високий потенціал розвитку бізнесу на ринку дерев’яних меблів та виробів з дерева для ТОВ «БАМОРРІ».

На основі проведеного аналізу організаційно-правових особливостей бізнесу встановлено, що ТОВ «БАМОРРІ» - мале виробничо-торговельне підприємство в сфері меблів та інших виробів, яке зареєстровано в м. Київ, працює на українському ринку меблів та виробів з дерева, має лінійну структуру.

# 2.2 Економічний аналіз діяльності ТОВ «БАМОРРІ»

За результатом дослідження організаційно-правових особливостей бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» важливим також є проведення економічного аналізу діяльності підприємства. В табл. 2.2 наведено динаміку показників балансу (на кінець року) ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр.

Таблиця 2.2 – Динаміка показників балансу (на кінець року) ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр., тис. грн.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне відхилення 2020 до 2016 | Темп приросту 2020 до2016, % |
| Необоротні активи | 1594,0 | 1513,0 | 1441,0 | 2780,0 | 2533,0 | 939,0 | 58,9 |
| Оборотні активи | 3160,0 | 2086,0 | 2295,0 | 2293,0 | 2270,0 | -890,0 | -28,2 |
| Баланс | 4754,0 | 3599,0 | 3736,0 | 5073,0 | 4803,0 | 49,0 | 1,0 |
| Гроші та їх еквіваленти | 228,0 | 85,0 | 119,0 | 232,0 | 332,0 | 104,0 | 45,6 |
| Власний капітал | -2964,0 | -2168,0 | -2030,0 | 279,0 | 439,0 | 3403,0 | 114,8 |
| Довгострокові зобов’язання | 0,0 | 9,0 | 9,0 | 9,0 | 0,0 | 0,0 | х |
| Поточні зобов’язання | 7718,0 | 5758,0 | 5757,0 | 4785,0 | 4364,0 | -3354,0 | -43,5 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Загалом валюта балансу підприємства за період оцінки зросла на 49,0 тис. грн. (на 1,0%), що вказує на збільшення масштабів меблевого бізнесу ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр. Динаміка активів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. наведена на рис. 2.3.

тис. грн.

3500.0

3000.0

2500.0

2000.0

1500.0

Необоротні активи

Оборотні активи

1000.0

500.0

0.0

рік

2016 2017 2018 2019 2020

грн.

Рисунок 2.3 – Динаміка активів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр., тис.

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр.*

*(Додаток А)*

В складі активів спостерігалися протилежні тренди, необоротні активи ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. зросли на 939,0 тис. грн. (на 58,9%), що вказує на капіталізацію бізнесу і виробничої бази підприємства, в той же час оборотні активи зменшилися на 890 тис. грн. (на 28,2%), що може вказувати на скорочення рівня ліквідності балансу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. в стратегічній перспективі. Структура активів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. наведена на рис. 2.4.

%

100%

90%

80%

70%

60%

50%

40%

30%

20%

10%

0%

Оборотні активи

Необоротні активи

рік

2016 2017 2018 2019 2020

Рисунок 2.4 – Структура активів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр., %

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Структура активів підприємства вказує на зміну частки активів ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр. на користь необоротних, при цьому їх частка динамічно зросла з 30% до 55%. Подібна структура загалом характерна для виробничо-торговельних підприємств галузі. Грошові кошти фірма за період оцінки зросли на 104,0 тис. грн. (на 45,6%). що має позитивно вплинути на рівень абсолютної ліквідності підприємства.

В складі пасивів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. були наявні всі елементи фінансування, при цьому власний капітал в результаті збитковості бізнесу в 2016-2018 рр. мав від’ємні значення, проте за період оцінки зріс на 3404,0 тис. грн. (на 114,8%), що позитивно впливає на рівень фінансової

автономії підприємства. Динаміка пасивів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. ілюстрована на рис. 2.5.

тис. грн.

10000.0

8000.0

6000.0

Власний капітал

4000.0

2000.0

Довгострокові зобов’язання і забезпечення

Поточні зобов’язання і забезпечення

0.0

2016

2017

2018

2019

2020

рік

-2000.0

-4000.0

грн.

Рисунок 2.5 – Динаміка пасивів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр., тис.

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр.*

*(Додаток А)*

Структура пасивів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. наведена на рис.

2.6.

%

100%

80%

60%

40%

20%

Поточні зобов’язання і забезпечення

Довгострокові зобов’язання і забезпечення

Власний капітал

0%

2016

2017

2018

2019

2020

рік

-20%

-40%

Рис. 2.6 – Структура пасивів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр., %

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

грн.

В той же час в 2017-2019 рр. ТОВ «БАМОРРІ» отримало довгостроковий кредит, тому вартість довгострокових боргів в цей період складала 9 тис. грн. При цьому поточні борги ТОВ «БАМОРРІ» за період оцінки в динаміці зменшилися з 7718 тис. грн. до 4364 тис. грн. або на 3364 тис. грн. (на 43,5%), що позитивно впливає на рівень фінансової керованості ТОВ

«БАМОРРІ». В складі пасивів ТОВ «БАМОРРІ» за період аналізу переважали поточні борги, що обумовлено високою конкурентністю ринку випуску меблів та негативними результатами діяльності ТОВ «БАМОРРІ» в 2016-2018 рр.

При цьому чиста виручка на 1 грн. собівартості продукції ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр. ілюстровано на рис. 2.7. Чиста виручка на 1 грн. собівартості продукції ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. мав тренд до росту з 0,90 грн. в 2016 р. до 1,09 грн. в 2020 р., що вказує на оптимізацію цінової та товарної політики базового підприємства.

1.20

1.00

0.80

0.60

0.40

0.20

0.00

2016

2017

2018

2019

2020 рік

Рисунок 2.7 – Чиста виручка на 1 грн. собівартості продукції ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр., грн.

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

В той же час інша операційна, фінансова та інвестиційна діяльність ТОВ

«БАМОРРІ» в 2016-2020рр. мали негативний характер, оскільки рівень чистого

прибутку скоротився на 1984 тис. грн. або на 92,%, що може негативно вплинути на ринкову конкурентність в перспективі для ТОВ «БАМОРРІ».

Показники майнового стану та ефективності бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» в 2016-2020рр. наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3 - Показники майнового стану та ефективності бізнесу ТОВ

«БАМОРРІ» в 2016-2020рр.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне відхилення |
| Кількість працівників, чол. | 10 | 9 | 8 | 8 | 5 | -5 |
| Фондовіддача, грн. | 2,55 | 3,50 | 4,32 | 2,37 | 2,96 | 0,41 |
| Фондомісткість, грн. | 0,39 | 0,29 | 0,23 | 0,42 | 0,34 | -0,05 |
| Фондоозброєння, тис. грн. на 1 особу | 159,40 | 168,11 | 180,13 | 347,50 | 506,60 | 347,20 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Показники майнового стану та ефективності бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» в 2016-2020рр. вказують на скорочення трудового потенціалу підприємства, оскільки чисельність працівників скоротилася з 10 до 5 осіб за останні 5 років, при цьому на 1 грн. необоротних активів в 2016 році отримано 2,55 грн. виручки, а в 2020 році – відповідно 2,96 грн., тобто фондовіддача ТОВ

«БАМОРРІ» зросла на 0,41 грн., а фондомісткість при цьому скоротилася на 0,05 грн. В результаті нарощення виробничих потужностей та скорочення чисельності персоналу в ТОВ «БАМОРРІ» за період дослідження рівень фондоозброєності зріс на 347,20 тис. грн.

Загалом проведений економічний аналіз ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020 роки вказує на існування протилежних трендів нарощення масштабів діяльності за активами та виручкою при наявності скорочення половини персоналу, збитковості в 2016-2018 рр. та зменшення рівня чистого прибутку та загальної ефективності бізнесу.

# Оцінювання фінансового стану підприємства

Проведений економічний аналіз ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020 роки засвідчив протилежні тренди розвитку бізнесу, тому актуальним є проведення оцінки фінансового стану базового підприємства. Фінансові результати ТОВ

«БАМОРРІ» в 2016-2020рр. наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 - Фінансові результати ТОВ «БАМОРРІ» в 2016-2020рр., тис. грн.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне відхилення 2020 до 2016 | Темп приросту 2020 до2016, % |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт,послуг) | 4065,0 | 5296,0 | 6222,0 | 6599,0 | 7487,0 | 3422,0 | 84,2 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг) | 4529,0 | 6100,0 | 6080,0 | 6386,0 | 6856,0 | 2327,0 | 51,4 |
| Чистий фінансовийрезультат | 2144,0 | 784,0 | 138,0 | 114,0 | 160,0 | -1984,0 | -92,5 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

За період дослідження спостерігалося розширення масштабів бізнесу, оскільки виручка зросла на 3422 тис. грн. (на 84,2%), а собівартість меблів на 2327 тис. грн. (на 51,4%), що вказує на покращення виробничо-збутової ефективності ТОВ «БАМОРРІ» в 2016-2020рр., оскільки темпи приросту чистої виручки перевищували темпи приросту собівартості. Оцінка фінансового стану ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020 роки буде проведена за такими напрямками:

* оцінка ліквідності;
* оцінка ділової активності;
* оцінка рентабельності;
* оцінка фінансової стійкості та автономії;
* оцінка витрат;
* оцінка ймовірності банкрутства ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020 роки

В табл. 2.5 наведено ключові фінансові індикатори фінансового стану ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020 роки.

Таблиця 2.5 - Ключові фінансові індикатори фінансового стану ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020 роки

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне відхилення |
| Абсолютна ліквідність, % | 2,95 | 1,48 | 2,07 | 4,85 | 7,61 | 4,65 |
| Загальна ліквідність, % | 40,94 | 36,23 | 39,86 | 47,92 | 52,02 | 11,07 |
| Чистий оборотний капітал, тис. грн. | - 4558,00 | - 3672,00 | - 3462,00 | - 2492,00 | - 2094,00 | 2464,00 |
| Рентабельність активів, % | 45,10 | 21,78 | 3,69 | 2,25 | 3,33 | -41,77 |
| Рентабельність власного капіталу, % | -72,33 | -36,16 | -6,80 | 40,86 | 36,45 | 108,78 |
| Рентабельність діяльності, % | 52,74 | 14,80 | 2,22 | 1,73 | 2,14 | -50,61 |
| Рентабельність продукції, % | 47,34 | 12,85 | 2,27 | 1,79 | 2,33 | -45,01 |
| Коефіцієнт фінансової незалежності, % | -62,35 | -60,24 | -54,34 | 5,50 | 9,14 | 71,49 |
| Коефіцієнт фінансової залежності, % | 63,35 | 61,24 | 55,34 | -4,50 | -8,14 | -71,49 |
| Коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля) , % | -38,40 | -37,59 | -35,21 | 5,82 | 10,06 | 48,46 |
| Коефіцієнт фінансовоголівериджу або коефіцієнт фінансового важеля, % | -260,39 | -266,01 | -284,04 | 1718,28 | 994,08 | 1254,47 |
| Коефіцієнт незалежності довгострокового (перманентного) капіталу, % | -62,35 | -59,99 | -54,10 | 5,68 | 9,14 | 71,49 |
| Коефіцієнт довгострокових зобов’язань, % | 0,00 | 0,16 | 0,16 | 0,19 | 0,00 | 0,00 |
| Оборотність активів, оборотів | 0,86 | 1,47 | 1,67 | 1,30 | 1,56 | 0,70 |
| Тривалість 1 обороту активів, дні | 427 | 248 | 219 | 281 | 234 | -193 |
| Оборотність оборотних активів, оборотів | 1,29 | 2,54 | 2,71 | 2,88 | 3,30 | 2,01 |
| Тривалість 1 обороту оборотних активів | 284 | 144 | 135 | 127 | 111 | -173 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Аналіз показників ліквідності вказує на негативний фінансовий стан в частині розподілу активів за рівнем ліквідності, оскільки поточні активи були

значно менше поточних зобов’язань, що призвело до низької як абсолютної, так і загальної ліквідності (рис. 2.8). При цьому рівень абсолютної ліквідності хоча і зріс на 4,65%, проте був нижче нормативу в 20%, а загальна ліквідність збільшилася на 11,07%, проте була нижче нормативу в 100%, при цьому чистий оборотний капітал фірми був від’ємним і зріс на 2464 тис. грн., що вказує на відсутність власних вільних обігових коштів для потенційного фінансування розширення бізнесу.

60.00 %

50.00

40.00

30.00

Абсолютна ліквідність, %

Загальна ліквідність, %

20.00

10.00

0.00

рік

2016 2017 2018 2019 2020

Рисунок 2.8 – Індикатори ліквідності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр.,

%

Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр.

(Додаток А)

Загалом наведена група показників ліквідності вказує на високий потенціал виникнення кризи ліквідності та платоспроможності ТОВ

«БАМОРРІ» в стратегічній перспективі.

Група показників дохідності (рентабельності вказує на негативні тренди, оскільки на 100 грн. активів в 2016 р. отримано чистий прибуток в 45,10 грн., а в 2020 році – лише 3,33 грн. (рентабельність активів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. скоротилася на 41,77 %). На 100 грн. власного капіталу в 2016 р.

отримано непокритого збитку в 72,33 грн., а в 2020 році – 36,45 грн. (рентабельність власного капіталу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. зросла на

108.78 %). На 100 грн. виручки від реалізації в 2016 р. отримано чистий прибуток в 52,74 грн., а в 2020 році – 2.14 грн. (рентабельність діяльності ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр. скоротилася на 50,61% %), а рентабельність продукції відповідно впала на 45,01% до рівня 2,33% в 2020 році, що є вкрай негативним трендом стосовно ефективності бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. (рис. 2.9).

60.00

%

40.00

20.00

Рентабельність активів, %

0.00

2016

2017

2018

2019

2020

Рентабельність власного капіталу, %

Рентабельність діяльності, %

-20.00

Рентабельність продукції, %

-40.00

-60.00

-80.00

рік

Рисунок 2.9 – Індикатори дохідності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр.,

%

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр.*

*(Додаток А)*

Індикатори дохідності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. вказують на погіршення ефективності управління доходами та витратами підприємства за період оцінки.

Показники ділової активності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. вказують на покращення ефективності формування та обігу доходів, оскільки активи за рік збільшили рівень оборотності на 0,70 обертів, а оборотні активи

на 2,01 оберти, при цьому середній час обороту активів відповідно скоротився на 193 дні та оборотних активів на 173 дні відповідно.

Найбільш загрозливу ситуацію для бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. мали показники фінансової автономії, зокрема:

* коефіцієнт фінансової незалежності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. зріс на 71,49%, на кінець 2020 року складав 9.14%, що було нижче нормативу в 40-50%;
* хоча фінансова залежність ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. скоротилася на 71,49%, проте загалом ключовим джерелом пасивів були саме поточні борги;
* плече фінансового важеля ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. зросло на 48,46%, проте в 2016-2018 рр. було від’ємним, що вказує на високий фінансовий ризик бізнесу;
* коефіцієнт фінансового левериджу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. зріс у 12,54 разів, що вказує на незбалансованість структури фінансування бізнесу;
* коефіцієнт довгострокових зобов’язань ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. вказує на слабку диверсифікацію боргового портфеля за рахунок включення в нього довгострокових боргів.

На рівень дохідності бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. прямий вплив мають операційні витрати, динаміка яких наведена в табл. 2.6. Динаміка операційних витрат ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (рис. 2.8) вказує на їх загальний приріст на 4606 тис. грн. (на 54,6%), що, на нашу думку, було обумовлено динамічним приростом обсягів випуску і збуту меблів, при цьому матеріальні витрати ТОВ «БАМОРРІ» зросли на 181 тис. грн. (на 5,0%), витрати на працю зменшилися на 125 тис. грн. (на 5,3%), на соціальні заходи – зменшили на 335 тис. грн. (на 37,7%), на амортизацію – скоротилися на 118 тис. грн. (на 77,6%). на інші операційні витрати – зросли на 5003 тис. грн. (у 3,6 рази).

Таблиця 2.6 – Динаміка операційних витрат ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр., тис. грн.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне відхилення 2020 до 2016 | Темп приросту 2020 до2016, % |
| Матеріальні затрати | 3649 | 4085 | 4372 | 3986 | 3830 | 181 | 5,0 |
| Витрати на оплатупраці | 2362 | 2242 | 2218 | 2317 | 2237 | -125 | -5,3 |
| Відрахування насоціальні заходи | 888 | 850 | 841 | 516 | 553 | -335 | -37,7 |
| Амортизація | 152 | 146 | 131 | 88 | 34 | -118 | -77,6 |
| Інші операційнівитрати | 1392 | 3729 | 3021 | 6602 | 6395 | 5003 | 359,4 |
| Разом | 8443 | 11052 | 10583 | 13509 | 13049 | 4606 | 54,6 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Операційні витрати ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. наведено на рис.

2.10.

7000

тис. грн.

6000

5000

4000

3000

2000

Матеріальні затрати Витрати на оплату праці

Відрахування на соціальні заходи Амортизація

Інші операційні витрати

1000

0

2016

2017

2018

2019

2020

Рисунок 2.10 – Операційні витрати ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр., тис. грн.

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Структура операційних витрат ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. наведена на рис. 2.11.

100 % 90% 80%

70%

Інші операційні витрати

60%

Амортизація

50%

40%

Відрахування на соціальні заходи

Витрати на оплату праці

30%

Матеріальні затрати

20%

10%

0%

2016

2017

2018

2019

2020

%

Рисунок 2.11 - Структура операційних витрат ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр., %

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Оскільки в структурі операційних витрат значно зросла частка інших операційних витрат (невиробничого характеру), саме їх ідентифікація та оптимізація є дієвими резервами покращення рівня дохідності ТОВ

«БАМОРРІ» в перспективі.

Важливе значення в рамках фінансового аналізу відіграє діагностика можливостей банкрутства, яка для ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 - Моделі оцінки можливостей банкрутства ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр., частка одиниці

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Методика Альтмана |
| Індикатор Х1 = Оборотні активи підприємства / Баланс | 0,66 | 0,58 | 0,61 | 0,45 | 0,47 |
| Індикатор Х2 = Нерозподілений чистий прибуток за рік / Баланс | 0,45 | 0,22 | 0,04 | 0,02 | 0,03 |
| Індикатор Х3 = Операційний прибуток / Баланс | -0,10 | -0,22 | 0,04 | 0,04 | 0,13 |
| Індикатор Х4 = Статутний капітал / Сума поточних та довгострокових зобов’язань | 0,08 | 0,11 | 0,11 | 0,13 | 0,14 |
| Індикатор Х5 = Чистий дохід за рік / Валюта балансу | 0,86 | 1,47 | 1,67 | 1,30 | 1,56 |
| Z-оцінка | 2,01 | 1,80 | 2,64 | 2,09 | 2,69 |
| Модель Спрінгера |
| Індикатор Х1 = Чисті оборотні активи / Валюта балансу | -0,96 | -1,02 | -0,93 | -0,49 | -0,44 |
| Індикатор Х2 = Оподатковуваний прибуток/ Валюта балансу | -0,10 | -0,22 | 0,04 | 0,04 | 0,13 |
| Індикатор Х3 = Оподатковуваний прибуток/ Поточні зобов’язання та забезпечення | -0,06 | -0,14 | 0,02 | 0,04 | 0,14 |
| Індикатор Х4 = Чистий дохід від реалізації/ Валюта балансу | 0,86 | 1,47 | 1,67 | 1,30 | 1,56 |
| Z-оцінка | -0,98 | -1,24 | -0,16 | 0,17 | 1,41 |
| Модель Таффлера |
| Індикатор Х1 = Операційний прибуток підприємства / Поточні зобов’язання тазабезпечення | -0,06 | -0,14 | 0,02 | 0,04 | 0,14 |
| Індикатор Х2 = Оборотні активи / Поточні зобов’язання та забезпечення | 0,41 | 0,36 | 0,40 | 0,48 | 0,52 |
| Індикатор Х 3 = Поточні зобов’язання та забезпечення / Валюта балансу | -2,60 | -2,66 | -2,84 | 17,15 | 9,94 |
| Індикатор Х4 = Чистий дохід від реалізації/ Валюта балансу | 0,86 | 1,47 | 1,67 | 1,30 | 1,56 |
| Z-оцінка | -0,31 | -0,27 | -0,18 | 3,38 | 3,65 |
| Дискримінантна модель Терещенка |
| Індикатор Х1 = Грошовий потік / Поточні зобов’язання та забезпечення | 0,03 | 0,01 | 0,02 | 0,05 | 0,08 |
| Індикатор Х2 = Валюта балансу/ Борговий капітал | 0,62 | 0,62 | 0,65 | 1,06 | 1,10 |
| Індикатор Х3 = Фінансовий результат: прибуток / Валюта балансу | -0,06 | -0,14 | 0,02 | 0,04 | 0,14 |

Продовження таблиці 2.7

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Індикатор Х4 = Фінансовий результат: прибуток / Чистий дохід від реалізації | -0,11 | -0,15 | 0,02 | 0,03 | 0,08 |
| Індикатор Х 5 = Виробничі запаси / Чистий дохід від реалізації | 0,56 | 0,31 | 0,27 | 0,24 | 0,09 |
| Індикатор Х 6 = Чистий дохід від реалізації/ Валюта балансу | 0,86 | 1,47 | 1,67 | 1,30 | 1,56 |
| Z-оцінка | -0,82 | -1,84 | 0,69 | 0,97 | 2,25 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Моделі оцінки можливостей банкрутства ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. за Альтманом, Терещенком, Таффлером та Спрінгером вказують на загальне покращення рівня економічної безпеки бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» за період дослідження, при цьому за більшістю моделей в 2016-2018 рр. була 80% ймовірність банкрутства підприємства, проте проведені організаційно- управлінські коригування бізнес-моделі в 2019-2020 рр. дозволили суттєво вийти з кризи та покращити фінансовий потенціал розвитку фірми на 2021-2025 рр. Проведемо комплексну оцінку фінансового стану ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. за показниками доходу, собівартості, активів, власного капіталу, чистого прибутку та чисельності персоналу, що наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Алгоритм оцінки комплексного фінансового стану фірми

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Чистий прибуток | Чиста виручка | Собівартість | Власний капітал | Активи | Працівники |
| Чистий прибуток | 1 | Х | Х | Х | Х | Х |
| Чиста виручка |  *П*1  *П*0 *Р*1 *Р*0 | 1 | Х | Х | Х | Х |
| Собівартість | *П*1  *П*0 *В*1 *В*0 | *Р*1  *Р*0 *В*1 *В*0 | 1 | Х | Х | Х |
| Власний капітал | *П*1  *П*0 *К*1 *К*0 | *Р*1  *Р*0 *К*1 *К*0 | *В*1  *В*0 *К*1 *К*0 | 1 | Х | Х |
| Активи | *П*1  *П*0 *М*1 *М* 0 | *Р*1  *Р*0 *М*1 *М*0 | *В*1  *В*0 *М*1 *М* 0 | *К*1  *К*0 *М*1 *М* 0 | 1 | Х |
| Працівники | *П*1  *П*0 *Ч*1 *Ч* 0 | *Р*1  *Р*0 *Ч*1 *Ч* 0 | *В*1  *В*0 *Ч*1 *Ч* 0 | *К*1  *К*0 *Ч*1 *Ч* 0 | *М*1 *Ч*1 | *М* 0 | 1 |
| *Ч* 0 |

Показники для оцінки комплексного фінансового стану фірми ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр. наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 - Показники для оцінки комплексного фінансового стану фірми ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Чистий прибуток (Ч), тис. грн | 2144,0 | 784,0 | 138,0 | 114,0 | 160,0 |
| Чиста виручка (Р), тис. грн | 4065,0 | 5296,0 | 6222,0 | 6599,0 | 7487,0 |
| Собівартість (В), тис. грн | 4529,0 | 6100,0 | 6080,0 | 6386,0 | 6856,0 |
| Власний капітал (К), тис. грн | -2964,0 | -2168,0 | -2030,0 | 279,0 | 439,0 |
| Активи (М), тис. грн | 4754,0 | 3599,0 | 3736,0 | 5073,0 | 4803,0 |
| Персонал (Ч), ос. | 10 | 9 | 8 | 8 | 5 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Комплексна оцінка фінансового стану за 2016-2020рр. за показниками доходу, собівартості, активів, власного капіталу, чистого прибутку та чисельності персоналу наведена в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Комплексна оцінка фінансового стану за 2016-2020рр. за показниками доходу, собівартості, активів, власного капіталу, чистого прибутку та чисельності персоналу

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Чистий прибуток (П) | Чиста виручка (Р) | Собівартіст ь (В) | Власний капітал (К) | Активи (М) | Працівник и (Ч) |
| Чистий прибуток (П) | 1 | Х | Х | Х | Х | Х |
| Чиста виручка (Р) | 0,04 | 1,00 | Х | Х | Х | Х |
| Собівартість (В) | 0,05 | 1,22 | 1,00 | Х | Х | Х |
| Власний капітал (К) | -0,50 | -12,44 | -10,22 | 1,00 | Х | Х |
| Активи (М) | 0,07 | 1,82 | 1,50 | -0,15 | 1,00 | Х |
| Персонал (Ч) | 0,15 | 3,68 | 3,03 | -0,30 | 2,02 | 1,00 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

За результатом сумування 15 коефіцієнтів розраховується сума коефіцієнтів, на основі якої визначається узагальнюючий показник комплексного фінансового стану фірми (Реф).

*Реф*

  *І*

15 , (2.1)

де І – це співвідношення відповідних коефіцієнтів.

Реф = -6,01/15=-0,40.

Комплексна оцінка фінансового стану за 2016-2020рр. за показниками доходу, собівартості, активів, власного капіталу, чистого прибутку та чисельності персоналу вказує на негативний рівень ефективності управління бізнесом, в тому числі і дохідністю, оскільки показник комплексної оцінки був менше 1 (він був від’ємним).

Проведений аналіз фінансового стану ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. свідчить про значні проблеми в сфері ліквідності, ділової активності, рентабельності, що негативно впливає на загальний рівень дохідності фірми і відповідно скорочує резерви для покращення фінансово-майнового стану за рахунок оптимізації її дохідності.

# Кореляційно-регресійний аналіз дохідності діяльності ТОВ

# «БАМОРРІ»

Проведені розрахунки вказують на потребу поглибленого дослідження фінансового стану ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. та його дохідності, в тому числі з використанням факторного та регресійного аналізу.

Ключовим джерелом формування доходу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. є виручка від реалізації. В табл. 2.11 наведено окремі показники доходу та дохідності бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. Загалом за період аналізу дохід фірми у формі виручки від реалізації зріс на 3422 тис. грн., а собівартість реалізації ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. відповідно збільшилася на 2327 тис. грн., при цьому в 2016-2017 рр. був негативний валовий прибуток (відповідно 464 та 804 тис. грн.), що вказує на непродуману виробничо-збутову політику в цей період.

Таблиця 2.11 - Окремі показники доходу та дохідності бізнесу ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне відхилення 2020 до2016 |
| Чиста виручка, тис. грн | 4065,00 | 5296,00 | 6222,00 | 6599,00 | 7487,00 | 3422,00 |
| Собівартість, тис. грн | 4529,00 | 6100,00 | 6080,00 | 6386,00 | 6856,00 | 2327,00 |
| Валовий прибуток, тис. грн | -464,00 | -804,00 | 142,00 | 213,00 | 631,00 | 1095,00 |
| Виручка на 1 грн. активів, грн. | 0,86 | 1,47 | 1,67 | 1,30 | 1,56 | 0,70 |
| Виручка на 1 грн. собівартості, грн. | 0,90 | 0,87 | 1,02 | 1,03 | 1,09 | 0,19 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

При цьому виручка на 1 грн. активів зросла з 0,86 до 1,56 грн. за період аналізу (на 0,70 грн.), що вказує на покращення ефективності політики використання активів, а виручка на 1 грн. собівартості зросла з 0,90 до 1,09 грн. (на 0,19 грн.), що вказує на покращення цінової та товарної політики ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр. В табл. 2.12 наведено склад доходів ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр.

Таблиця 2.12 – Склад доходів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр., тис.

грн.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне відхилення 2020 до2016 |
| Виручка від реалізації | 4065,00 | 5296,00 | 6222,00 | 6599,00 | 7487,00 | 3422,00 |
| Інші операційні доходи | 6594 | 6617 | 4452 | 6679 | 5757 | -837,00 |
| Інші доходи | 41 | 247 | 51 | 7145 | 0 | -41,00 |
| Загальні доходи підприємства | 10700,00 | 12160,00 | 10725,00 | 20423,00 | 13244,00 | 2544,00 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Загалом до складу доходів підприємства входила чиста виручка від реалізації, інші операцій доходи та інші доходи, тобто інвестиційну та

фінансову діяльність ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. не вело. При цьому загальні доходи в динаміці зросла на 2544,0 тис. грн., а саме виручка від продажу ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. збільшилася на 3422 тис. грн., інші операційні доходи зменшилися на 837 тис. грн., а інші доходи підприємства також скоротилися на 41 тис. грн. Структура доходів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016- 2020рр. наведена на рис. 2.12.

100%

90%

80%

70%

60%

50%

Інші доходи

Інші операційні доходи Виручка від реалізації

40%

30%

20% рік

10%

0%

2016 2017 2018 2019 2020

Рисунок 2.12 - Структура доходів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр., %

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Хоча структура доходів ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. динамічно коливалася, ключову роль в них складала виручка від реалізації, що обумовлено виробничо-торговим характером діяльності підприємства. Проведемо факторний аналіз впливу на рівень виручки від реалізації розміру активів та їх дохідності, що наведено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 - Факторний аналіз впливу на рівень виручки від реалізації розміру активів та їх дохідності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр., тис. грн.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Чиста виручка (Р), тис. грн | 4065,0 | 5296,0 | 6222,0 | 6599,0 | 7487,0 |
| Активи (М), тис. грн | 4754,0 | 3599,0 | 3736,0 | 5073,0 | 4803,0 |
| Дохідність активів, % (Р/М\*100) | 85,51 | 147,15 | 166,54 | 130,08 | 155,88 |
| ΔЧВ | х | 1231,00 | 926,00 | 377,00 | 888,00 |
| ΔЧВа | х | -987,61 | 201,60 | 2226,66 | -351,22 |
| ΔЧВда | х | 2218,61 | 724,40 | -1849,66 | 1239,22 |
| Перевірка | х | 1231,00 | 926,00 | 377,00 | 888,00 |

*Джерело: складено автором на основі звітності ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. (Додаток А)*

Загалом бачимо, що ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. в динаміці нарощувало доходи, проте в 2016-2017 рр. виручка, наприклад, зросла на 1231 тис. грн., в тому числі за рахунок зміни розміру активів фірми виручка скоротилася на 987,61 тис. грн., а за рахунок зміни дохідності активів ТОВ

«БАМОРРІ» виручка зросла на 2218,61 тис. грн. (пріоритетний фактор з позитивним впливом). В 2017-2018 рр. виручка ТОВ «БАМОРРІ» зросла на 926тис. грн., в тому числі за рахунок зміни розміру активів фірми виручка зросла на 201,60 тис. грн., а за рахунок зміни дохідності активів виручка зросла на 724,40 тис. грн. (пріоритетний фактор з позитивним впливом). В 2018-2019 рр. виручка ТОВ «БАМОРРІ» зросла на 377,00 тис. грн., в тому числі за рахунок зміни розміру активів фірми виручка зросла на 2226,66 тис. грн. (пріоритетний фактор з позитивним впливом)., а за рахунок зміни дохідності активів виручка скоротилася на 1849,66 тис. грн. 2019-2020 рр. виручка ТОВ

«БАМОРРІ» зросла на 888,00 тис. грн., в тому числі за рахунок зміни розміру активів фірми виручка зменшилася на 351,22 тис. грн., а за рахунок зміни дохідності активів виручка зросла на 1239,22 тис. грн. (пріоритетний фактор з позитивним впливом).

Факторна ознака - активи (фактор 1) та рівень дохідності активів (фактор 2). Результативна ознака - виручка від продажу. Кореляція між результативною та факторними ознаками наведена в табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Кореляція між результативною та факторними ознаками

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Виручка від продажу, тис. грн У | Активи, тис. грн Х1 | Дохідність активів, % Х2 |
| Виручка від продажу, тис. грн У | 1 |  |  |
| Активи, тис. грн Х1 | 0,207224 | 1 |  |
| Дохідність активів, % Х2 | 0,740796 | -0,50184 | 1 |

*Джерело: розраховано автором*

Кореляція між результативною та факторними ознаками вказує на сильний зв'язок між дохідністю активів та виручкою та слабкий зв'язок між розміром активів та виручкою, що обумовило вибір наведених факторів.

Матриця парних коефіцієнтів кореляції залежності виручки від реалізації від розміру активів та їх дохідності вказує на більш тісний зв'язок між доходами та величиною дохідності активів. Найбільший вплив на результативну ознаку (виручку від реалізації) надає фактор Х2 (дохідність активів) (r = 0.7408), значить, при побудові регресійної моделі він увійде в регресійне рівняння першим.

Для проведення регресійного аналізу обрано 2 параметри – активи (фактор 1) та рівень дохідності активів (фактор 2). Обрана модель – множинна регресія (2 фактори). Період оцінки 5 років – 2016-2020рр.

Рівняння залежності виручки від продажу від розміру активів та їх дохідності:

У = −7022.6541 + 1.4988X1 + 46.5028X2,

де Х1 – активи,

Х2 – дохідність активів

У – виручка від реалізації.

Отже, при рості активів на 1 грн. виручка від реалізації зросте на 1,50 грн., а при росту дохідності активів виручка від продажу зросте на 46,50 грн. (пріоритетний фактор).

Показники ефективності моделі залежності виручки від реалізації від розміру активів та їх дохідності наведено в табл. 2.15.

Таблиця 2.15 - Показники ефективності моделі залежності виручки від розміру активів та їх дохідності

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Значення | Зміст |
| Коефіцієнт парної кореляції Х 1 та У | 0.207 | Низький лінійний зв’язок Х1 та У |
| Коефіцієнт парної кореляції Х 2 та У | 0,741 | Сильний лінійний зв’язок Х1 та У |
| Коефіцієнт парної кореляції Х1 та Х2 | -0,502 | Помірний зворотній зв'язок Х1 та Х2 |
| Дисперсія Х 1 та У | 364581.2 | - |
| Дисперсія Х 2 та У | 806.238 | - |
| Середньоквадратичне відхилення Х 1 та У | 603.806 | - |
| Середньоквадратичне відхилення Х 2 та У | 28.394 | - |

*Джерело: розраховано автором*

Наведені показники вказують на більш тісний зв'язок фактору 2 (дохідності активів) на зміну результативної ознаки (розміру виручки від реалізації підприємства). Оцінка якості моделі залежності виручки від розміру активів та їх дохідності наведено в табл. 2.16.

Таблиця 2.16 - Оцінка якості моделі залежності виручки від розміру активів та їх дохідності

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Значення | Зміст |
| F1 | 623,66 | Оскільки F1> Fтабл, то змінна У мультиколінеарна з іншими |
| F2 | 380,77 | Оскільки F2> Fтабл, то змінна У мультиколінеарна з іншими |
| F3 | 809,88 | Оскільки F3> Fтабл, то змінна У мультиколінеарна з іншими |
| Середня помилка апроксимації | 0,96% | - |
| Коефіцієнт еластичності Х1 | 1,11 | При зміні фактора Х1 на 1%, дохід У зміниться на1.11%. Приватні коефіцієнт еластичності | E1 | > 1. Отже, він істотно впливає на дохід від продажу У |
| Коефіцієнт еластичності Х2 | 1,074 | При зміні фактора Х2 на 1%, дохід У зміниться на 1.074%. Приватні коефіцієнт еластичності | E2 | > 1. Отже, він істотно впливає на дохід від продажу У |
| Індекс множинної кореляції | 0,9984 | Зв'язок між ознакою У і факторами Xi досить сильний |
| Коефіцієнт детермінації | 0,994 | Х 1 та Х2 визначають загальну зміну У досить сильно |
| Статистична значимість коефіцієнта b 0 | 16,86 | Статистична значимість коефіцієнта регресії b0 підтверджується |
| Статистична значимість коефіцієнта b 1 | 24,61 | Статистична значимість коефіцієнта регресії b1 підтверджується |

За максимальним коефіцієнтом β2 = 1.129 робимо висновок, що найбільший вплив на виручку від реалізації має фактор X2 (дохідність активів). Статистична значимість рівняння в моделі перевірена за допомогою коефіцієнта детермінації і критерію Фішера. Встановлено, що в досліджуваній ситуації 99.68% загальної варіабельності виручку від реалізації пояснюється зміною факторів Xj (Х1 та Х2). Встановлено також, що параметри моделі статистично значущі.

Побудована регресійна модель залежності виручки від розміру майна (активів) та їх дохідності вказує, що при рості активів на 1 грн. виручка від реалізації зросте на 1,50 грн., а при росту дохідності активів виручка від реалізації зросте на 46,50 грн. (пріоритетний фактор). 99.68% загальної варіабельності виручки від реалізації пояснюється зміною факторів майна (активів) та їх дохідності. Модель є адекватною та статистично значимою.

# Висновки до розділу 2

Аналітичне оцінювання стану та трендів дохідності ТОВ «БАМОРРІ» дозволило узагальнити наступне.

За результатом структурного організаційно-правового аналізу особливостей бізнесу встановлено, що ТОВ «БАМОРРІ» - це мале виробничо- торговельне підприємство за обсягом та чисельністю персоналу в сфері меблів та інших виробів, яке зареєстровано в м. Київ, працює на українському ринку меблів та виробів з дерева, має лінійну структуру.

Узагальнення зміни обсягів та векторів діяльності вказує на те, що загалом проведений економічний аналіз ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020 роки вказує на існування протилежних трендів нарощення масштабів діяльності за активами та виручкою при наявності скорочення половини персоналу, збитковості в 2016-2018 рр. та зменшення рівня чистого прибутку та загальної ефективності бізнесу.

Здійснений вертикальний, горизонтальний та коефіцієнтний аналіз фінансового стану ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. свідчить про значні проблеми в сфері ліквідності, ділової активності, рентабельності, що негативно впливає на загальний рівень дохідності фірми і відповідно скорочує резерви для покращення фінансово-майнового стану за рахунок оптимізації її дохідності.

Проведений аналіз стану зміни виручки та рівня дохідності ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр. вказує на потребу врахування комплексного підходу до управління активами, напрямками діяльності та доходами підприємства з метою формування сталих основ його стратегічного розвитку та ринкового успіху.

# РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БАМОРРІ»

**Основні резерви підвищення доходності діяльності ТОВ**

# «БАМОРРІ»

На базі визначення сучасних векторів розвитку бізнесу актуалізовано питання діагностики резервів підвищення доходності діяльності ТОВ

«БАМОРРІ». Для діагностики резервів покращення дохідності ТОВ

«БАМОРРІ» актуальним є проведення АВС-XYZ-аналізу асортименту для визначення стану його оптимальності.

Вихідні дані для АВС-аналізу ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р. наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 - Вихідні дані для АВС-аналізу ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/ п | Продукція | Чистийдохід, тис. грн. | Прибуток, тис. грн. | Частка учистому доході, % | Частка у прибутку, % |
| 1 | Меблі для кухні | 3412,0 | 91,0 | 45,6 | 56,9 |
| 2 | Меблі для вітальні | 2112,0 | 23,0 | 28,2 | 14,4 |
| 3 | Інші меблі | 1211,0 | 14,0 | 16,2 | 8,8 |
| 4 | Сувеніри | 670,0 | 10,0 | 8,9 | 6,3 |
| 5 | Інші вироби з дерева | 82,0 | 22,0 | 1,1 | 13,8 |
| 6 | всього | 7487,0 | 160,0 | 100,0 | 100,0 |

*Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «БАМОРРІ»*

В товарному портфелі ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р. наявно 5 товарних груп: меблі для кухні, вітальні та інші меблі, сувеніри та інші вироби з дерева.

В табл. 3.2 проранжовано асортимент продукції ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р. для АВС-аналізу.

Таблиця 3.2 – Ранжування асортименту продукції ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/ п | Асортиментний ряд | Чистий дохід, тис. грн. | Чистий прибуток, тис. грн. | Частка у чистому доході, % | Частка у прибутку, % | Частка у чистому доході нарост. підсумком, % | Частка уприбутку нарост. підсумком, % | Група |
| 1 | Меблі для кухні | 3412,0 | 91,0 | 45,6 | 56,9 | 45,6 | 56,9 | А |
| 2 | Меблі для вітальні | 2112,0 | 23,0 | 28,2 | 14,4 | 73,8 | 71,3 | А |
| 3 | Інші меблі | 1211,0 | 14,0 | 16,2 | 8,8 | 90,0 | 80,1 | В |
| 4 | Сувеніри | 670,0 | 10,0 | 8,9 | 6,3 | 98,9 | 86,4 | С |
| 5 | Інші вироби з дерева | 82,0 | 22,0 | 1,1 | 13,8 | 100,0 | 100,0 | С |
| 6 | всього | 7487,0 | 160,0 | 100,0 | 100,0 | - | - | - |

*Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «БАМОРРІ»*

Ранжування асортименту продукції ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р. вказує, що до групи А входили меблі для кухні та вітальні, які загалом давали 73,8% виручки та 71,3% чистого прибутку, до групи В належали лише інші меблі, які загалом забезпечували підприємству 16,2% виручки та 8,8 % чистого прибутку, до групи С належали сувеніри та інші вироби з дерева, які забезпечували 10,0% виручки та 20,1% чистого прибутку, таким чином, група С була недооцінена з точки зору товарної політики, оскільки вона була досить дохідною. Результати XYZ-аналізу продукції ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р. наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 - Результати XYZ-аналізу продукції ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Асортиментний ряд | Чистий дохід, тис. грн., за квартал | σ | ω=σ /хсер | Гру-па |
| І | ІІ | ІІІ | ІV |
| 1. | Меблі для кухні | 822 | 878 | 856 | 856 | 20,02 | 2,35 | Х |
| 2. | Меблі для вітальні | 456 | 523 | 498 | 635 | 66,25 | 12,55 | Y |
| 3. | Інші меблі | 256 | 307 | 354 | 294 | 35,02 | 11,57 | Y |
| 4 | Сувеніри | 146 | 173 | 169 | 182 | 13,28 | 7,93 | Х |
| 5 | Інші вироби з дерева | 14 | 21 | 20 | 27 | 4,61 | 22,49 | Y |

*Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «БАМОРРІ»*

Якщо: ω < 10 – товар відноситься до групи Х; якщо ω знаходиться в проміжку від 10 до 25, то товар належить до групи Y; ω >25 – товар відноситься до групи Z.

Результати XYZ-аналізу продукції ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р. вказують на належність меблів для кухні та сувенірів до групи Х – з найбільш прогнозованим попитом, а меблів для вітальні, інших меблів та інших виробів з дерева до групи У, з менш прогнозованим, проте загалом постійним попитом.

Характеристика асортиментного портфелю ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р. наведена в табл. 3.4.

Таблиця 3.4 - Характеристика асортиментного портфелю ТОВ

«БАМОРРІ» в 2020 р.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Група товарів | Чистий дохід від реалізації,тис. грн. | Прибуток від реалізації,тис. грн. | Частка за виручкою,% | Частка за прибутком,% |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| АХ Меблі для кухні | 3412,0 | 91,0 | 45,6 | 56,9 |
| АУ Меблі для вітальні | 2112,0 | 23,0 | 28,2 | 14,4 |
| ВУ Інші меблі | 1211,0 | 14,0 | 16,2 | 8,8 |
| СХ Сувеніри | 670,0 | 10,0 | 8,9 | 6,3 |
| СУ Інші вироби з дерева | 82,0 | 22,0 | 1,1 | 13,8 |

*Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «БАМОРРІ»*

Характеристика асортиментного портфелю ТОВ «БАМОРРІ» в 2020 р. вказує на значну розшарованість товарної політики, оскільки до групи АХ належали меблі для кухні (45,6% виручки та 56,9% чистого прибутку), до групи АУ належали меблі для вітальні (28.2% виручки та 14,4% чистого прибутку), до групи ВХ належали інші меблі (16,2% виручки та 8,8% чистого прибутку), до групи СХ належали сувеніри (8,9% виручки та 6,3% чистого прибутку), до групи СУ належали інші вироби з дерева (1,1% виручки та 13,8% чистого прибутку). Наведені результати розгляду товарної політики як резерву нарощення дохідності бізнесу вказують на потребу більш широкого впровадження сувенірів на ринок.

За оцінками експертів лише внутрішній ринок даних товарних груп складає 300-400 млн. дол. США, що вказує на значний потенціал ринкового розширення для ТОВ «БАМОРРІ» за рахунок диверсифікації товарної політики.

За результатом розгляду сучасних векторів бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» і на основі проведеного АВС-аналізу визначено потребу в коригуванні товарної політики для просування більш дорогих товарних позицій дерев’яних меблів на ринок. Ключовим резервом покращення бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» є просування більш дохідної продукції, в тому числі і на нові географічні сегменти.

# Економічне обґрунтування запропонованих заходів

Основні резерви підвищення доходності діяльності ТОВ «БАМОРРІ» вказують на потребу економічного обґрунтування запропонованих заходів. Для економічного обґрунтування заходів підвищення доходності діяльності ТОВ

«БАМОРРІ» актуальним є визначення виробничої потужності (за обсягом збуту) та порівняння її з виробничою потужністю обладнання і розміром цільового ринку. Встановлено, що з 2020 р. буде реалізовано 2000 од. сувенірної продукції на 700 тис. грн. В даний час даний обсяг збуту відповідає наявним виробничим потужностям пропонованого обладнання. Рівень цін на продукцію відповідає ринковим параметрам. На основі статистичного аналізу обсягу реалізації сувенірної продукції в Україні бачимо, що обсяг ринку складає близько 100 млн. дол. США на рік, а входження фірми на ринок дозволить зайняти 700/(100000\*27,5)\*100=0,03% ринку сувенірної продукції на українському ринку.

Базовим вектором покращення доходності діяльності ТОВ «БАМОРРІ» обрано впровадження більш активного випуску сувенірної продукції. В даний час даний сегмент ринку доволі диверсифікований та динамічно зростаючий, хоча ринок доволі молодий, проте його обсяг коливається за оцінками експертів в рамках 100-120 млн. дол. США, а темпи зростання ринку складають 8-10% щороку, що вказує на високий потенціал входження компанії на даний ринок.

При цьому існуючі виробничі потужності та пропонований проект дозволять отримати власну частку цільового ринку, проте висока конкуренція та значна диверсифікація ринку формують сприятливий клімат для входження нових учасників на ринок, а близько 60-66% продукції на ринку є імпортною, що дає конкурентні переваги для національного товаровиробника за рахунок економії коштів на логістиці та більшої адаптації до зміни смаків споживачів сувенірної продукції. За пропонованим проектом обсяг випуску продукції буде зростати з 2 тис. од. сувенірної продукції в 2022 р. до 3200 од. в 2026 р., що є цілком реалістичним прогнозом.

Зокрема, визначено потребу в відкритті цеху з випуску сувенірної продукції. Для цього фірма має 439 тис. грн. власного капіталу, які буде використано для купівлі обладнання в розмірі 300 тис. грн., також 100 тис. грн. будуть вкладені в поновлення оборотних запасів для випуску сувенірів. Ліквідаційна вартість обладнання складе 50 тис. грн., а термін експлуатації обладнання – 5 років, тому річна амортизація складатиме (300-50)/5=50 тис. грн. Випуск буде налагоджено в існуючому приміщенні, тому додаткові витрати будуть відсутні. Для потрібно залучити 1 додаткового працівника, а його середня річна оплата праці з урахуванням ЄСВ складатиме 200 тис. грн. (щорічне зростання складатиме 12%).

Виробничі потужності визначають можливість випуску в перший рік реалізації проекту 2000 од. продукції, при цьому щорічне нарощення обсягу випуску складатиме 15% в 2-3 році та 10% в 4-5 році проекту, а матеріальні витрати на одну одиницю продукції за управлінськими даними підприємства складають в 2020 році 140 грн., при цьому вони будуть зростати на 10% щороку (покриття інфляції).

Середня ціна реалізації продукції буде складати 350 грн. і вона буде зростати на 15% щороку для покриття наслідків інфляції та покращення дохідності проекту. План доходів ТОВ «БАМОРРІ» наведено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 - План доходів ТОВ «БАМОРРІ»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2021 рік (запускпроекту) | 2022 рік(1 рік проекту) | 2023 рік(2 рік проекту) | 2024 рік(3 рік проекту) | 2025 рік(4 рік проекту) | 2026 рік(5 рік проекту) | Всього |
| Обсягвипуску, од. | х | 2000 | 2300 | 2645 | 2910 | 3200 | 13055 |
| Ціна, грн. | х | 350,00 | 402,50 | 462,88 | 532,31 | 612,15 | х |
| Виручка, тис. грн. | х | 700,00 | 925,75 | 1224,30 | 1548,75 | 1959,16 | 6357,96 |

*Джерело: розраховано автором*

План доходів ТОВ «БАМОРРІ» вказує, що в 1 році виручка складе 700 тис. грн. і вона буде зростати до 1959.16 тис. грн. в 2026 році.

План витрат ТОВ «БАМОРРІ» наведено в табл. 3.6. Таблиця 3.6 - План витрат ТОВ «БАМОРРІ»

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2021 рік(запуск проекту) | 2022 рік(1 рік проекту) | 2023 рік(2 рік проекту) | 2024 рік(3 рік проекту) | 2025 рік(4 рік проекту) | 2026 рік(5 рік проекту) | Всього |
| Обсяг випуску, од. | х | 2000 | 2300 | 2645 | 2910 | 3200 | 13055 |
| Матеріальні витрати на од. | х | 140,00 | 154,00 | 169,40 | 186,34 | 204,97 | х |
| Матеріальні витрати, тис.грн. | х | 280,00 | 354,20 | 448,06 | 542,25 | 655,92 | 2280,43 |
| Витрати на персонал, тис. грн. | х | 200,00 | 224,00 | 250,88 | 280,99 | 314,70 | 1270,57 |
| Амортизація,тис. грн. | х | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 250,00 |
| Всього витрат, тис.грн. | х | 530,00 | 628,20 | 748,94 | 873,24 | 1020,62 | 3801,00 |

*Джерело: розраховано автором*

План витрат ТОВ «БАМОРРІ» вказує на їх зростання з 530,00 тис. грн. до 1020,62 тис. грн. в 5 році реалізації проекту. Зміна структури витрат за проектом наведено на рис. 3.1.

100%

90%

80%

70%

60%

50%

40%

Амортизація

Витрати на персонал Матеріальні витрати

30%

20%

10%

0%

2022 рік (1 рік2023 рік (2 рік2024 рік (3 рік2025 рік (4 рік2026 рік (5 рік

рік

проекту)

проекту)

проекту)

проекту)

проекту)

Рисунок 3.1 - Зміна структури витрат за проектом ТОВ «БАМОРРІ», %

*Джерело: розраховано автором*

Зміна структури витрат за проектом ТОВ «БАМОРРІ» вказує на зростання матеріальних витрат у собівартості в хронологічному ряду.

План прибутку ТОВ «БАМОРРІ» наведено в табл. 3.7. Таблиця 3.6 - План прибутку ТОВ «БАМОРРІ», тис. грн.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2021 рік (запускпроекту) | 2022 рік(1 рік проекту) | 2023 рік(2 рік проекту) | 2024 рік(3 рік проекту) | 2025 рік(4 рік проекту) | 2026 рік(5 рік проекту) | Всього |
| Виручка | х | 700,00 | 925,75 | 1224,30 | 1548,75 | 1959,16 | 6357,96 |
| Всього витрат | х | 530,00 | 628,20 | 748,94 | 873,24 | 1020,62 | 3801,00 |
| Податок на прибуток | х | 30,60 | 53,56 | 85,56 | 121,59 | 168,94 | 460,25 |
| Чистий прибуток | х | 139,40 | 243,99 | 389,80 | 553,92 | 769,60 | 2096,71 |

*Джерело: розраховано автором*

План прибутку ТОВ «БАМОРРІ» вказує на приріст чистого прибутку з 139,40 тис. грн. до 769.60 тис. грн., а загалом чистий прибуток за 5 років складав 2096,71 тис. грн. Для оцінки ефективності проекту в часі буде використано ставку дисконтування в 25% - як середній розмір залучення коштів в банківському секторі + ризик реалізації проекту. План грошових потоків ТОВ

«БАМОРРІ» наведено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 - План грошових потоків ТОВ «БАМОРРІ» (за ставки дисконтування в 25%), тис. грн.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2021 рік(запуск проекту) | 2022 рік(1 рік проекту) | 2023 рік(2 рік проекту) | 2024 рік(3 рік проекту) | 2025 рік(4 рік проекту) | 2026 рік(5 рік проекту) |
| Чистий прибуток |  | 139,40 | 243,99 | 389,80 | 553,92 | 769,60 |
| Амортизація |  | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| Ліквідаційна вартість обладнання |  |  |  |  |  | 50,00 |
| Купівля обладнання | -300,00 |  |  |  |  |  |
| поновлення оборотних запасів | -100,00 |  |  |  |  |  |
| Грошовий потік | -400,00 | 189,40 | 293,99 | 439,80 | 603,92 | 869,60 |
| Коефіцієнтдисконтування за ставки 25% | 1,00 | 0,80 | 0,64 | 0,51 | 0,41 | 0,33 |
| Дисконтований грошовий потік | -400,00 | 151,52 | 188,15 | 225,18 | 247,37 | 284,95 |
| NPV | -400,00 | -248,48 | -60,33 | 164,85 | 412,22 | 697,17 |

*Джерело: розраховано автором*

План грошових потоків ТОВ «БАМОРРІ» вказує на економічну доцільність даного проекту, оскільки чистий накопичений дисконтований грошовий потік складе 697,17 тис. грн. (фінансовий профіль проекту наведено на рис. 3.2), при цьому рентабельність проекту (за ставки дисконтування в 25%) складала: Рі=697,17/400\*100%=173,29%

Дисконтований термін окупності проекту (за ставки дисконтування в 25%): ДТО = 400/(1097,17/5)=1,82 роки

Загалом на 100 грн., вкладених в проект, в ТОВ «БАМОРРІ» отримають 173,29 грн. накопиченого дисконтованого грошового потоку (за ставки дисконтування в 25%).

Для оцінки внутрішньої дохідності проекту визначимо грошові потоки в ТОВ «БАМОРРІ» за ставки в 40% дисконтування.

ІRR=25%+(40%-25%)\*697,17/(697,17-364,65)=56,45%

Оцінка розміру внутрішньої дохідності проекту в ТОВ «БАМОРРІ» вказує на ставку в 56,45%.

800

600

400

200

NPV

0

запуск проекту

2 рік

3 рік

4 рік

5 рік

-200

-400

-600

1 рік

Рисунок. 3.2 - Фінансовий профіль проекту в ТОВ «БАМОРРІ» (за ставки дисконтування в 25%), тис. грн.

*Джерело: розраховано автором*

Таблиця 3.9 - План грошових потоків ТОВ «БАМОРРІ» (за ставки дисконтування в 40%), тис. грн.с

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2021 рік(запуск проекту) | 2022 рік(1 рік проекту) | 2023 рік(2 рік проекту) | 2024 рік(3 рік проекту) | 2025 рік(4 рік проекту) | 2026 рік(5 рік проекту) |
| Чистий прибуток |  | 139,40 | 243,99 | 389,80 | 553,92 | 769,60 |
| Амортизація |  | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 |
| Ліквідаційна вартість обладнання |  |  |  |  |  | 50,00 |
| Купівля обладнання | -300,00 |  |  |  |  |  |
| поновлення оборотних запасів | -100,00 |  |  |  |  |  |
| Грошовий потік | -400,00 | 189,40 | 293,99 | 439,80 | 603,92 | 869,60 |
| Коефіцієнт дисконтування заставки 40% | 1,00 | 0,71 | 0,51 | 0,36 | 0,26 | 0,19 |
| Дисконтований грошовий потік | -400,00 | 135,29 | 149,99 | 160,28 | 157,21 | 161,69 |
| NPV | -400,00 | -264,71 | -114,72 | 45,56 | 202,76 | 364,45 |

*Джерело: розраховано автором*

План грошових потоків ТОВ «БАМОРРІ» (за ставки дисконтування в 40%) вказує на продовження дохідного стану проекту.

800

600

400

200

0

25%

40%

-200

2021 рік (запуск проекту)

2022 рік (1 рік 2023 рік (2 рік 2024 рік (3 рік 2025 рік (4 рік 2026 рік (5 рік

проекту)

проекту)

проекту)

проекту)

проекту)

-400

-600

Рисунок 3.3 - Фінансовий профіль проекту в ТОВ «БАМОРРІ» (за ставки дисконтування в 40%), тис. грн.

*Джерело: розраховано автором*

Економічне обґрунтування запропонованих заходів підвищення доходності діяльності ТОВ «БАМОРРІ» вказує на актуальність реалізації наведених пропозицій для якісного покращення стратегічного розвитку бізнесу.

# Апробація запропонованих економіко-організаційних заходів підвищення доходності підприємства

Проведене економічне обґрунтування запропонованих заходів підвищення доходності діяльності ТОВ «БАМОРРІ» вказує на потребу розгляду апробації запропонованих економіко-організаційних заходів.

В табл. 3.10 наведено вплив заходів на фінансово-економічний стан ТОВ

«БАМОРРІ» внаслідок реалізації проекту.

Таблиця 3.10 - Вплив заходів на фінансово-економічний стан ТОВ

«БАМОРРІ» внаслідок реалізації проекту

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2020 рік (дозапуску проекту) | 2022 рік(1 рік проекту) | Абсолютне відхилення | Темп приросту,% |
| Необоротні активи | 2533 | 2783 | 250 | 9,87 |
| Оборотні активи | 2270 | 2370 | 100 | 4,41 |
| Активи | 4803 | 5153 | 350 | 7,29 |
| Чисельність персоналу | 5 | 6 | 1 | 20,00 |
| Виручка | 7487 | 8187 | 700 | 9,35 |
| Собівартість | 6856 | 7386 | 530 | 7,73 |
| Чистий прибуток | 160 | 299,4 | 139,4 | 87,13 |
| Рентабельність активів, % | 3,33 | 5,81 | 2,48 | Х |
| Рентабельність діяльності, % | 2,14 | 3,66 | 1,52 | Х |
| Рентабельність продукції, % | 2,33 | 4,05 | 1,72 | Х |
| Продуктивність праці, тис. грн. на 1 особу | 1497,40 | 1364,50 | -132,90 | Х |
| Виручка на 1 грн витрат, грн. | 1,09 | 1,11 | 0,02 | Х |

*Джерело: розраховано автором*

Вплив заходів на фінансово-економічний стан ТОВ «БАМОРРІ» внаслідок реалізації проекту вказує на покращення дохідності та ефективності бізнесу, оскільки виручка зросла на 700 тис. грн. (на 9.35%) в 1 рік реалізації проекту, при цьому витрати зростуть на 530 тис. грн. (на 7,73%), а чистий прибуток – на 139.4 тис. грн. (на 87.13%). При цьому в результаті реалізації проекту оборотні активи зростуть на 100 тис. грн., а необоротні на 250 тис. грн., що призведе до росту активів на 350 тис. грн.

Рентабельність бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» внаслідок реалізації проекту наведена на рис. 3.4.

Рентабельність бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» внаслідок реалізації проекту вказує на приріст дохідності активів на 2,48%, дохідності діяльності на 1,52%, дохідності продукції – на 1,72%, при цьому продуктивність праці незначно скоротиться (на 132,90 тис. грн. на 1 особу) в результаті більш динамічного приросту виручки, а виручка на 1 грн. витрат зросте на 0,02 грн., що вказує на приріст виробничо-збутової дохідності бізнесу ТОВ «БАМОРРІ».

7

6

5.81

5

4.05

4

3.66

3.33

2020 рік (до запуску проекту)

3

2.14

2.33

2022 рік (1 рік проекту)

2

1

0

Рентабельність активів, %

Рентабельність діяльності, %

Рентабельність продукції, %

Рисунок 3.4 - Рентабельність бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» внаслідок реалізації проекту, %

*Джерело: розраховано автором*

Апробація запропонованих економіко-організаційних заходів підвищенн я доходності підприємства ТОВ «БАМОРРІ» вказує, що наведені пропозиції автора є економічно доцільними та можуть бути реалізовані для практичного забезпечення зростання ринкового успіху бізнесу базового підприємства.

# Висновки до розділу 3

За результатом аналізу напрямків підвищення дохідності діяльності ТОВ

«БАМОРРІ» узагальнено наступні висновки.

Виявлені основні резерви підвищення доходності діяльності ТОВ

«БАМОРРІ» дозволяють визначити потребу в коригуванні товарної політики для просування більш дорогих товарних позицій дерев’яних меблів на ринок. Ключовим резервом покращення бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» є просування більш дохідної продукції, в тому числі і на нові географічні сегменти.

Здійснивши економічне обґрунтування запропонованих заходів підвищення доходності діяльності ТОВ «БАМОРРІ» встановлено, що в результаті зміни товарної політики та реалізації інвестиційного проекту розвитку бізнесу фінансово-економічний стан підприємства значно покращиться.

Проведена апробація впливу заходів, які були запропоновані, вказує на підвищення доходності підприємства ТОВ «БАМОРРІ», заходи є економічно доцільними та можуть бути реалізовані для практичного забезпечення зростання ринкового успіху бізнесу базового підприємства.

# ВИСНОВКИ

Проведене економічне обґрунтування напрямів підвищення доходності діяльності ТОВ «БАМОРРІ» дозволило зробити наступні висновки та пропозиції.

На основі аналізу поняття та підходів до наукового розуміння доходів та дохідності підприємств встановлено, що в сучасних наукових теоріях немає єдиного трактування даного поняття, а окремі наукові школи тяжіють до розуміння цих термінів через податкову, бухгалтерську або загально економічну концепції, тому, на думку автора, під доходом підприємства слід розуміти загальну суму акумульованих в процесі бізнес-діяльності, що має економічний прояв через нарощення доданої економічної вигоди в матеріальній та нематеріальній формах. Дохідність підприємства концептуально слід розуміти як систему економічних індикаторів відносної результативності бізнесу, що визначається рівнем доходу на 1 грн. активів, власного капіталу, витрат, загалом дохідність підприємства входить до індикаторів рентабельності і ефективності бізнесу і вказує на комплексну ефективність організації як виробничих, так і збутових та додаткових операційних процесів.

Узагальнення сучасних наукових підходів до дослідження методів оцінки доходів та дохідності підприємства вказує на практику використання абсолютних та відносних індикаторів, що базуються на вертикальному та горизонтальному аналізі форм звітності бізнес-організації і включають результативні фінансово-економічні індикатори, а також підходів до проведення факторного аналізу дохідності підприємства, що дозволяє виявити вплив зміни окремих показників на зміну загальної ефективності бізнесу в динаміці.

Сучасний статистичний аналіз динаміки показників доходу та дохідності в Україні вказує на потребу перегляду фінансово-господарських практик організації бізнес-процесів з метою оптимізації рівня дохідності та загального зростання акумульованого доходу підприємствами України.

За результатом структурного організаційно-правового аналізу особливостей бізнесу встановлено, що ТОВ «БАМОРРІ» - це мале виробничо- торговельне підприємство за обсягом та чисельністю персоналу в сфері меблів та інших виробів, яке зареєстровано в м. Київ, працює на українському ринку меблів та виробів з дерева, має лінійну структуру.

Узагальнення зміни обсягів та векторів діяльності вказує на те, що загалом проведений економічний аналіз ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020 роки вказує на існування протилежних трендів нарощення масштабів діяльності за активами та виручкою при наявності скорочення половини персоналу, збитковості в 2016-2018 рр. та зменшення рівня чистого прибутку та загальної ефективності бізнесу.

Здійснений вертикальний, горизонтальний та коефіцієнтний аналіз фінансового стану ТОВ «БАМОРРІ» за 2016-2020рр. свідчить про значні проблеми в сфері ліквідності, ділової активності, рентабельності, що негативно впливає на загальний рівень дохідності фірми і відповідно скорочує резерви для покращення фінансово-майнового стану за рахунок оптимізації її дохідності.

Проведений аналіз стану зміни виручки та рівня дохідності ТОВ

«БАМОРРІ» за 2016-2020рр. вказує на потребу врахування комплексного підходу до управління активами, напрямками діяльності та доходами підприємства з метою формування сталих основ його стратегічного розвитку та ринкового успіху.

Виявлені основні резерви підвищення доходності діяльності ТОВ

«БАМОРРІ» дозволяють визначити потребу в коригуванні товарної політики для просування більш дорогих товарних позицій дерев’яних меблів на ринок. Ключовим резервом покращення бізнесу ТОВ «БАМОРРІ» є просування більш дохідної продукції, в тому числі і на нові географічні сегменти.

Здійснивши економічне обґрунтування запропонованих заходів підвищення доходності діяльності ТОВ «БАМОРРІ» встановлено, що в результаті зміни товарної політики та реалізації інвестиційного проекту

розвитку бізнесу фінансово-економічний стан підприємства значно покращиться.

Проведена апробація впливу заходів, які були запропоновані, вказує на підвищення доходності підприємства ТОВ «БАМОРРІ», заходи є економічно доцільними та можуть бути реалізовані для практичного забезпечення зростання ринкового успіху бізнесу базового підприємства.