

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

на тему: Управління фінансовими результатами підприємства у сфері послуг

Виконав:

Недогібченко Анастасія Сергіївна
студентка спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»
ОП «Фінанси, банківська справа,
страхування»

Керівник:

Рибіна Лариса Олександрівна
професор кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Рецензент:

Вікторія БОЖКОВА
завідувач кафедри
бізнес-економіки та адміністрування
Сумського державного педагогічного
університету імені А.С. Макаренка,
доктор економічних наук, професор

Суми – 2024

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	10
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЦ РАДІОСИСТЕМИ»	20
2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ТЦ Радіосистеми»	20
2.2 Аналіз стану управління фінансовими результатами діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми»	32
2.3 Оцінка ефективності управління фінансовими результати ТОВ «ТЦ Радіосистеми»	37
РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЦ РАДІОСИСТЕМИ»	40
3.1 Оцінка потенціалу розвитку ТОВ «ТЦ Радіосистеми» та напрямків удосконалення процесу управління його фінансовими результатами	40
3.2 Обґрунтування напрямків росту прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми»	44
3.3 Використання маржинального підходу до управління прибутком та підвищення ефективності центрів фінансової відповідальності	49
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ	66

ВСТУП

Актуальність дослідження. Результативне функціонування підприємства, стійкі темпи його діяльності, а також конкурентоспроможність в економічних реаліях сьогодення значною частиною деталізується якістю управління фінансовими результатами його діяльності. Управління фінансовими результатами акумулює у собі фінансове планування, а також прогнозування із застосуванням таких обов'язкових елементів, як планування бюджету і планування бізнесу, реалізація інвестиційних проєктів, безперервний комплексний фінансовий аналіз, на основі якого приймають ся ефективні управлінські з розв'язання проблем платоспроможності, фінансової стійкості, попередження ймовірності банкрутства підприємства. У фінансових результатах діяльності підприємства відображається відповідність виконання цілей функціонування підприємства. Дотримання відповідних фінансових результатів є цільовим показником, на котрий має рівнятися менеджмент підприємства.

Актуальність управління фінансовими результатами обумовлюється тим, що за ними оцінюється життєздатність, життєдіяльність, конкурентоспроможність підприємств, перспективи їх розвитку, їх інвестиційна привабливість, а також оцінюється рівень якості і менеджменту підприємства. Така оцінка відбувається з боку власників підприємства, його кредиторам, тому що у фінансових результатах відображається той внесок, який вносить господарська діяльність як в зростання добробуту власників, так і внесок у формування бюджету країни завдяки податкам.

Загальні теоретичні та методичні підходи до розгляду проблематики управління фінансовими результатами функціонування підприємства представлені в працях вчених таких як: Білик М.Д., Білик Т.О. [1], Вороніна О.О. [2], Прокопович Л., Бурлан [18], Ковальова О.М. [9], Лобачева І.Ф., Коцюбинський К.А., Василенко Ю.В. [11], Масюк Ю.В. [12], Мицак О. [13], Пігуль Н.Г., Бочкарьова Т.О. [17], Стецюк П.А. [19] та низка інших. Актуальність

питання обумовила вибір теми магістерського дослідження, постановку мети і визначення основних завдань для досягнення мети.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретичні та методичних аспектів управління фінансовими результатами діяльності підприємства та розробка і обґрунтування напрямків підвищення прибутковості підприємства у сфері послуг..

Досягнення мети дослідження є можливим завдяки вирішенню таких завдань:

- розглянути економічну сутність фінансових результатів діяльності підприємства, їх види, проблеми формування та розподілу прибутку підприємств, методи оцінки фінансових результатів діяльності підприємства;
- надати організаційну характеристику діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «ТЦ Радіо Системи»;
- проаналізувати стан управління фінансовими результатами діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми»;
- проаналізувати стан управління фінансовими результатами діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми»;
- оцінити ефективність управління фінансовими результати ТОВ «ТЦ Радіосистеми»;
- на підставі проведеного аналізу запропонувати напрямки удосконалення фінансовими результатами діяльності ТОВ «ТЦ Радіо Системи»;
- зробити висновки.

Об'єктом дослідження є процеси управління фінансовими результатами діяльності підприємства у сфері послуг.

Предметом дослідження є фінансові результати діяльності підприємства.

Методи дослідження. При написанні кваліфікаційної роботи використовувались: діалектичний метод наукового пізнання, системний підхід та методи логістичного аналізу. У роботі використано структурний аналіз, порівняльний аналіз, коефіцієнтний аналіз.

Інформаційною базою для проведення дослідження слугували: законодавчі і нормативно-правові акти; фінансова звітність ТОВ «ТЦ Радіосистеми»; монографії, науково-аналітичні публікації й електронні ресурси з теми дослідження.

Елементами наукової новизни одержаних результатів проведеного дослідження є пропозиція практичних та методичних напрямків удосконалення системи управління фінансовими результатами діяльності підприємства у сфері послуг.

Практичне значення одержаних результатів визначається в апробації запропонованих заходів з питання удосконалення управління фінансовими результатами діяльності підприємства у сфері послуг, що дозволить у майбутньому отримати збільшення прибутків в ТОВ «ТЦ Радіосистеми».

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Положення кваліфікаційної роботи доповідалися автором на двох наукових конференціях: Міжнародній науково-практичній конференції («Topical Aspects of Modern Scientific Research» Tokyo, Japan 18-20 April 2024»); Всеукраїнській науково-практичній конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (м. Суми 14-16 травня 2024 р.).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 2 наукові праці загальним обсягом 0,1 друкованих аркушів.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 41 найменування, 3 додатків. Основний текст роботи викладено на 60 сторінках комп'ютерного набору. Робота містить 25 таблиць, 5 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На ринку підприємство здійснює діяльність як окремий виробник товарів, послуг чи робіт, який є економічно та юридично незалежним у виборі бізнес-напрямків, формування асортименту, розрахунку витрат, ціноутворення, обліку, продажу, і як наслідок визначення фінансового результату діяльності – прибутку чи збитку [12]. Прибуток є основною метою діяльності підприємства на ринку. Реалізація цілей можлива, якщо підприємство випускає товари (роботи, послуги), які за своїми споживчими характеристиками відповідають суспільним потребам.

Для виявлення фінансового результату необхідно порівняти виручку підприємства із його витратами на виробництво. Прибуток відображає позитивний фінансовий результат. Прагнення до одержання прибутку орієнтує виробників до збільшення обсягів виробництва, зниження витрат. Прибуток вказує, де можна досягти найбільшого приросту вартості, створює стимул для інвестування в ці сфери діяльності. Прибуток є головною формою чистого доходу, відображає економічну вигоду, одержану в результаті діяльності підприємства [5].

Збільшення прибутку формує фінансову основу для підвищення власних фінансових ресурсів підприємства, розширення виробництва, формування резервного капіталу, а також фондів соціального і матеріального стимулювання персоналу підприємства. Завдяки прибутку реалізуються зовнішні фінансові зобов'язання перед бюджетом, банками, позабюджетними фондами і контрагентами. Дохід характеризує рівень ділової активності і фінансового добробуту [2].

В ринкових умовах, підприємство намагається максимізувати прибуток для забезпечення динамічного розвитку виробничих процесів в умовах конкурентної

боротьби, що дозволяє йому утримувати позиції в даному ринковому сегменті і забезпечувати його виживання,

Збитки за результатами діяльності висувають на перший план помилки, прорахунки у напрямках використання виробничих засобів, що призводить до нестійкого фінансового стану, який не виключає банкрутство.

Таким чином, прибуток, як економічна категорія, являє собою кінцевий фінансовий результат діяльності компанії. Прибуток є кінцевим індикатором ефективності виробничої діяльності, обсягу і якості виробленої продукції, стану продуктивності праці, рівня витрат, можливостей задоволення інтересів інвесторів. Цей показник як кінцевий фінансовий результат підприємницької діяльності відповідає потребам як самого підприємства, так і сумі виплат державі та інвестору. За його допомогою оцінюється підвищення виробничого потенціалу підприємства за звітний період. Відповідно, збиток – це показник, який показує перевищення витрат над доходами, і є явищем, яке знижує величину власного капіталу [3, 10].

Ковальова О. М. та Іоргачова М. І. у спільній праці [9] визначили ключові ознаки економічної категорії «фінансовий результат»:

- 1) база для поточної та прогнозованої оцінки ефективності інвестиційного проєкту інвесторами, зокрема таких його показників як капітал та активи;
- 2) здатність генеруватися за результатами підприємницької діяльності;
- 3) демонстрація позитивного або від'ємного результату підприємницької діяльності;
- 4) передбачає обов'язкове порівняння вхідних і вихідних грошових потоків, що створюються внаслідок підприємницької діяльності;
- 5) база оцінки якості фінансових відносин, сформованих внаслідок взаємозв'язків підприємства з його контрагентами;
- 6) база розвитку підприємства, зростання його конкурентоспроможності та зміцнення фінансової стійкості.

Залежно від видів діяльності підприємства, галузі його виробництва, організаційно-правової форми діяльності виділяють відповідні стадії формування

фінансового результату, які відрізняються за їх складовими. Характеристика структури прибутку, який включає в себе декілька його видів, наведена на рис. 1.1.

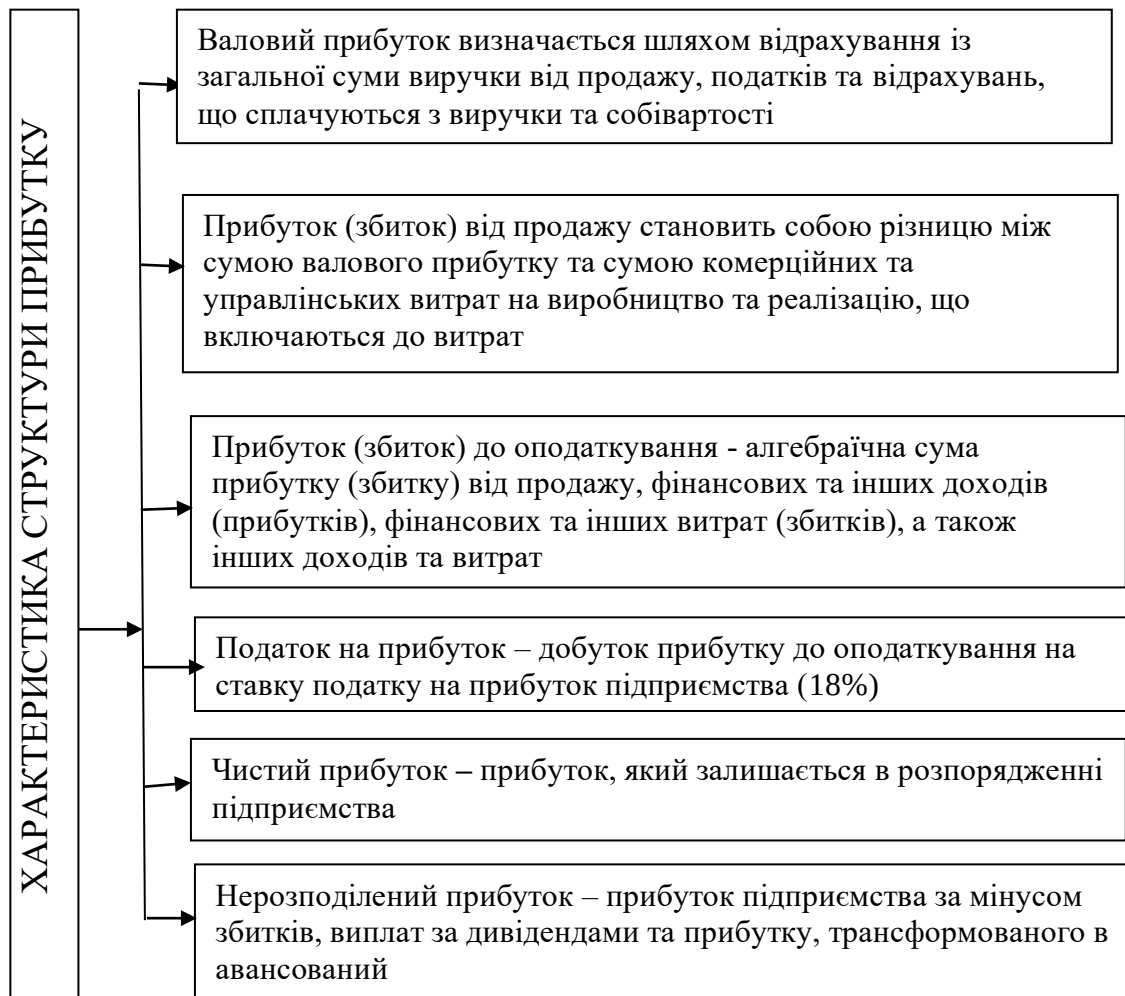


Рисунок 1.1 – Характеристика структури прибутку підприємства
Джерело: побудовано на основі [18]

Чистий прибуток становить основу економічного розвитку підприємства. Шляхи використання прибутку та принципи розподілу реалізуються підприємством самостійно та відображаються в його обліковій політиці. Підприємство, визначаючи принципи розподілу та напрями використання прибутку, за основу бере величину доходів, конкретні сегменти його діяльності та стратегії розвитку економіки. При цьому враховується той факт, що окремі

напрямки використання прибутку можуть змінюватись в залежності від конкретної ситуації.

Частина прибутку може бути нерозподіленою. Це є додатковим фінансовим резервом, який може бути використаний для поповнення коштів та підвищення статутного капіталу. Згідно чинного законодавства та установчих документів підприємство розподіляє та використовує чистий прибуток за напрямками, наведеними на рис. 1.2.

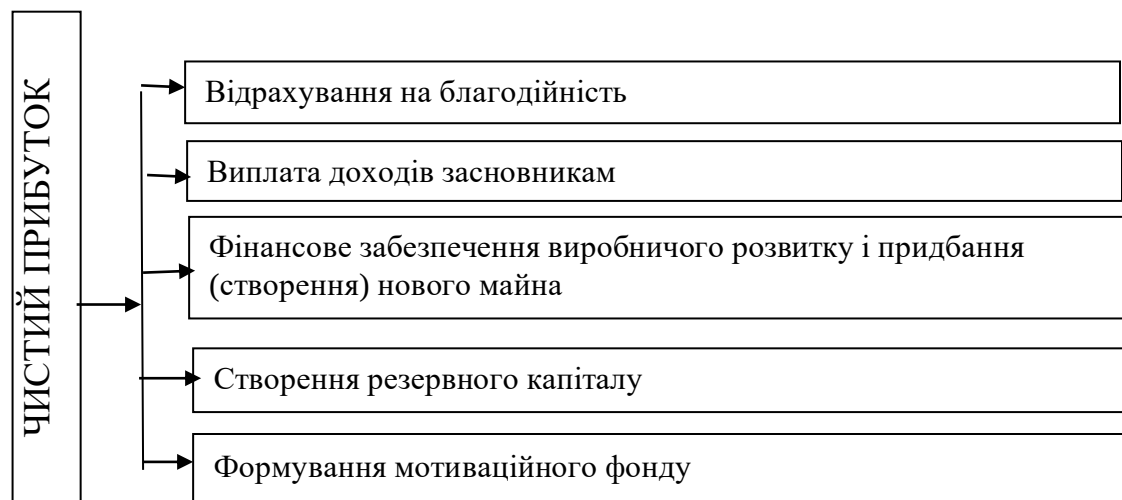


Рисунок 1.2 – Схема розподілу прибутку підприємства

Джерело: побудовано на основі [19]

Одна і та ж величина прибутку в залежності від виробничого капіталу, що використовується для здійснення підприємницької діяльності, може оцінюватися по-різному. Наприклад, для акціонерних товариств та насамперед для інвесторів значним є зростання прибутковості власного та капіталу в цілому. Таким чином, тільки співвідношення прибутку до капіталу вказує на те, наскільки вдало був використаний у виробництві, отриманий підприємством капітал, тобто, якою є сума отриманого прибутку на одиницю капіталу.

У зв'язку з цим необхідно розраховувати показники рентабельності, які є відносними характеристиками фінансових результатів ефективності діяльності підприємства. Вони оцінюють прибутковість (рентабельність) з різних точок зору

та у поєднанні з показниками прибутку дають повну характеристику формування власних коштів підприємства та їх використання.

У зростанні суми прибутку заінтересовані як саме підприємство, так і держава. Оскільки для підприємства це означає збільшення власного капіталу і зміцнення його фінансового стану, а для держави – це збільшення доходної частини державного бюджету завдяки росту податків. Збільшення прибутку може бути досягнуто як за рахунок збільшення продуктивності персоналу підприємства, так і завдяки впливу інших факторів. Це вимагає необхідність проведення систематичного аналізу формування, розподілу та використання прибутку.

Джерелом інформації для цього аналізу є форма 2 «Звіт про фінансові результати» та дані бухгалтерського обліку [14]. При цьому основою для порівняння з фактично одержаним прибутком може використовуватися як прибуток попереднього звітного періоду, так і розрахункові (планові) показники. Здійснюючи аналіз фінансових результатів діяльності підприємства важливо враховувати фактори впливу на них.

Усі чинники можна розділити на основні, що мають максимальний вплив у сумі, і навіть рівня доходів, і другорядні, вплив яких допускається ігнорувати. Взаємозалежні чинники як і основні сильно впливають на величину прибутку. Ці чинники не випадково отримали таку назву. Їх особливість полягає в тому, що кожен з них певною мірою впливає або зазнає впливу інших факторів з цієї групи. Тому, розділивши підсистему взаємозалежних факторів на окремі елементи – показники, можна виявити ступінь впливу кожного з них на фінансовий результат на основі застосування методів та прийомів економіко-математичного аналізу. Спочатку оцінюється вплив кожного з них на величину прибутку, а потім їхній комплексний вплив. Використовуючи комплексний метод аналізу можна виявити такі необхідні умови для нормального функціонування та розвитку підприємства:

$$T' > T'' > T''' > T'''' > T''''' \quad (1.1)$$

де T' – темп росту прибутку,

T'' – темп росту товарообороту,

T''' – темп росту витрат обігу,

T'''' – темп роста фондоозброєності працівників,

T''''' – темп росту чисельності працівників [7].

Крім цього, весь комплекс умов можна поділити на внутрішні (екзогенні) та зовнішні (ендогенні). Вони безпосередньо поєднані між собою (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 - Фактори впливу на фінансові результати діяльності підприємства
Джерело: побудовано на основі [9]

Рентабельність - це відносна величина ефективності виробництва, що характеризує ступінь віддачі витрат та рівень використання капітальних ресурсів, величина прибутковості підприємства в довгостроковій перспективі. В основі побудови коефіцієнтів рентабельності лежить співвідношення прибутку (зазвичай до розрахунку показників рентабельності включають чистий прибуток) або до витрачених коштів, або до виручки від продажу, або до інших активів компанії.

Показники рентабельності характеризують відносну прибутковість. Вивчення показників рентабельності дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства, як в цілому, так і за окремими напрямками діяльності: виробничої, інвестиційної, фінансової. Аналіз рентабельності підприємства в цілому та за окремими напрямками діяльності найповніше, порівняно з абсолютними фінансовими результатами діяльності компанії, відображає кінцевий результат підприємницької активності.

Насамперед це відбувається тому, що рентабельність відображає отриманий ефект від наявних або спожитих ресурсів. Дослідження напрямів змін показників рентабельності в динаміці дозволяє визначити здатність підприємства покращити свою виробничу діяльність, зберегти та зміцнити свої позиції в цьому секторі ринку.

Зрозуміло, під час аналізу слід підкреслити вплив чинників, які визначили зміни прибутковості. У практиці економічного аналізу найчастіше використовують дві групи показників рентабельності:

- рентабельність продукції (продажів);
- рентабельність капіталу (інвестицій).

Чинниками, що впливають на рентабельність, є, з одного боку, чинники використання капіталу, що забезпечує можливість продуктивної діяльності та отримання прибутку, з іншого - виручка від реалізації виробленої продукції,

майна тощо (оборот), як джерело надходження коштів на підприємство та формування прибутку.

Резерви зростання ефективності підприємства представлені на рис. 1.4.

Управління прибутком являє собою процес розробки і прийняття управлінських рішень фінансовим менеджером підприємства за всіма основними аспектами її планування, формування, розподілу і використання [15].

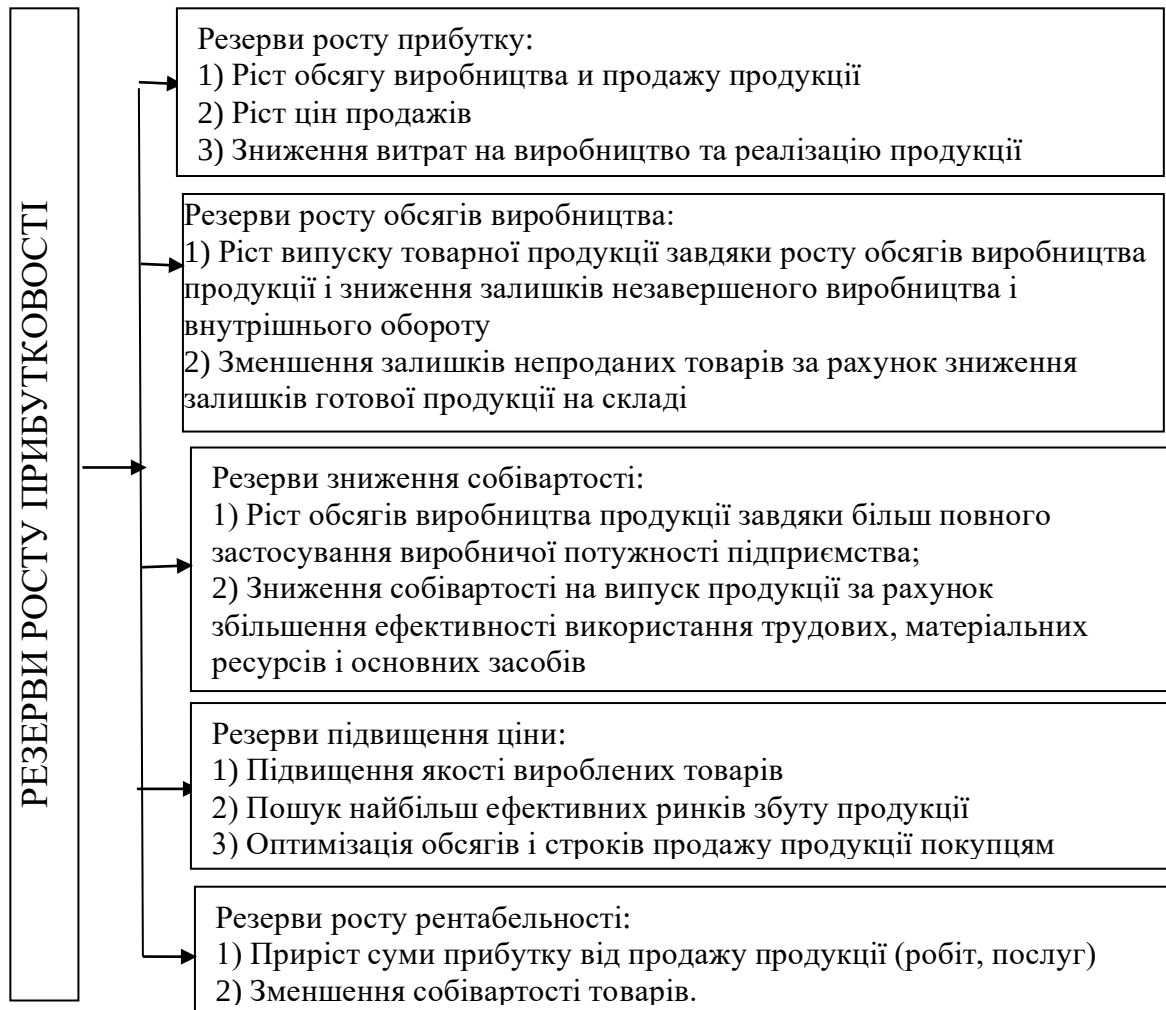


Рисунок 1.4 – Резерви росту прибутковості підприємства

Джерело: побудовано на основі [18]

Основним завданням підприємства в умовах ринкової економіки є грамотне та ефективне управління прибутком. У цьому підприємство має прагнути досягти не отримання максимально можливого прибутку, а тих умов, за яких підприємство буде мати динамічний розвиток за умов конкуренції і утримувати

свої позиції на ринку, тобто забезпечить йому виживання. Для вирішення цих завдань необхідні знання про джерела формування прибутку, а також методи його оптимального та ефективного розподілу та використання. Отже, управління прибутком є основним напрямом фінансового менеджменту для підприємства. При цьому основною метою фінансового менеджменту в галузі управління прибутком є збільшення прибутків та зростання інших можливих джерел доходів.

В даний час все більшого значення набуває таке джерело отримання доходу та прибутку як інноваційна діяльність. У зв'язку з цим, необхідним стає постійний пошук способів підвищення якості вироблених товарів, їх оновлення, поліпшення споживчих властивостей, здатних задовольнити зростаючі потреби покупця.

Всі управлінські рішення у сфері формування та використання прибутку пов'язані між собою та впливають на підсумкові результати діяльності підприємства. Отже, підготовка кожного управлінського рішення щодо формування, розподілу та використання прибутку повинна мати альтернативні можливості. Відповідно сама система управління прибутком має бути динамічною та враховувати зміни факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації та управління підприємством тощо. Управління прибутком (і безпосередньо фінансовими результатами) має враховувати як тактичні цілі організації, а й стратегічні.

Цілями проведення економічного аналізу фінансових результатів є [22, 24]:

- своєчасне забезпечення керівництва підприємства та його фінансово-економічних служб даними, що дозволяють дати об'єктивну оцінку результатам діяльності підприємства у різних сферах господарської діяльності за звітний рік у порівнянні з попереднім роком, поряд з минулими фінансовими періодами, з бізнес-планом, результатами діяльності інших підприємств;
- виявлення факторів, які вплинули на зміну показників фінансових результатів та резервів зростання прибутку;
- розробка плану дій з максимізації прибутку підприємства;
- розробка пропозицій щодо використання прибутку підприємства після оподаткування.

Для досягнення поставленої мети в ході аналізу фінансових результатів вирішуються такі завдання:

- розробка інформаційного механізму аналізу фінансових результатів, що дозволяє своєчасно отримувати та надавати достовірну та повну інформацію для його проведення у різних напрямках та відповідних рівнях, аспектах та резервах;
- аналіз та оцінка рівня прибутку, який досяг підприємство, в абсолютних та відносних показниках;
- аналіз впливу на фінансові результати інфляційних процесів в економіці та змін у нормативно-законодавчих актах у сфері формування витрат та фінансових результатів діяльності підприємства;
- виявлення факторів (внутрішніх і зовнішніх), які вплинули на величину прибутку, та резервів її підвищення;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва та прибутку з метою підвищення її величини;
- аналіз розподілу та використання прибутку;
- прогнозування фінансових результатів та розробка заходів щодо їх досягнення.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЦ РАДІОСИСТЕМИ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «ТЦ Радіосистеми»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Технічний Центр Радіосистеми» (скорочена назва ТОВ «ТЦ «Радіосистеми») було створено як юридична особа 21 березня 1996 року і зареєстроване в Україні за адресою: м. Суми, вулиця Воскресенська 3/5.

ТОВ «ТЦ «Радіосистеми» більше 20 років працює на ринку телекомунікаційних послуг (аналогове, цифрове, HD-телебачення, Інтернет) у місті Суми разом з найбільшими провайдерами телекомунікацій: ПКП ТРК «ІнтерТелеКом», ТОВ «ТРК «Майбуття», ТОВ «Воля-Кабель», ТОВ «SITV», компанія «Тріолан», ТОВ «SITV», а також такими великими компаніями як Сумська філія ПАТ «Укртелеком», ПП «ТК «Череда».

У сфері проводового електров'язку основними напрямками діяльності ТОВ «ТЦ «Радіосистеми» є:

- підключення до мережі Інтернет по виділених лініях зв'язку (Ethernet, ВОЛС);
- телефонізація об'єктів, надання послуг міжміського та міжнародного телефонного зв'язку;
- будівництва корпоративних мереж (як фізичних, так і віртуальних).

За час своєї діяльності на ринку ТОВ «ТЦ Радіосистеми» отримав довіру великої кількості абонентів, яка мала до цього часу тенденцію росту, відповідно, збільшив покриття у багатьох населених пунктах Сумського регіону. Серед головних причин росту клієнтів цієї компанії можна виділити якість, обслуговування, професіоналізм та сприяння соціальній сфері – безкоштовне

підключення та надання Інтернету у школах, дитячих садках, медичних закладах тощо.

ТОВ «ТЦ Радіосистеми» як юридична особа має самостійний баланс, поточні та депозитні рахунки у банківських установах, круглу печатку, кутовий штамп із власною назвою, іменні бланки тощо. Згідно чинного законодавства, а саме Господарського Кодексу України ТОВ «ТЦ Радіосистеми» має право від себе укладати контракти (договори), «набувати майнові та особисті немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у судах, господарських і третейських судах» [4].

ТОВ «ТЦ Радіосистеми» у своїй діяльності, крім чинного українського законодавства, керується Статутом, а також внутрішніми положеннями, інструкціями, регламентами та іншими локальними нормативними актами. Підприємство здійснює свою діяльність, яка пов'язана із сферою проводового електрозв'язку, на принципах повного комерційного розрахунку, самоокупності та самофінансування і має право «від свого імені володіти, користуватися й розпоряджатися власним майном, відповідно до його призначення та предмету діяльності» [20]. Згідно із Статутом ТОВ «ТЦ Радіосистеми» функціонує з метою одержання прибутку.

У розширеному вигляді мету діяльності досліджуваного підприємства можна сформулювати, насамперед, як задоволення потреб населення та підприємств (організацій, установ) в телекомунікаційних та інших послугах, здійснення комерційної діяльності з максимізацією прибутку та подальшого його розподілу між членами ТОВ «ТЦ Радіосистеми» з врахуванням соціально-економічних інтересів його персоналу, здійснення благодійної та інших видів соціальної діяльності, що не заборонені законом.

Для ТОВ «ТЦ Радіосистеми», як і більшості провайдерів телекомунікацій, є характерною лінійна організаційна структура функціонального типу. Тобто співробітники компанії поділяються на відділи та функціональні відділи. Вищим органом ТОВ «ТЦ Радіосистеми» є загальні збори учасників, що створюється з учасників товариства або ними назначених представників. Виконавчим органом є

директор підприємства. Саме він і вирішує кадрові питання. Учасники, в яких у розпорядженні знаходиться більше ніж 20% голосів, мають право скликати збори раніше, ніж заплановано.

Розмір статутного капіталу складає 450 тис. грн. Внески засновників в статутний капітал підприємства: 50% на 50% [20].

ТОВ «ТЦ Радіосистеми» веде оперативний бухгалтерський облік і статистичну звітність та здійснює облік результатів своєї діяльності відповідно до чинного законодавства. Бухгалтерський облік ведеться згідно внутрішньому наказу про облікову політику підприємства. Результати діяльності підприємства відображаються в щоквартальних та річних балансах, у звітах про фінансові результати, а також у річному звіті. Перевірка окремих напрямків діяльності підприємства здійснюється податковими та іншими уповноваженими державними органами у відповідності з чинним законодавством України. Підприємство здійснює контроль за якісними показниками своєї фінансово-господарської діяльності за допомогою економічного аналізу. Станом на 01.01.2023 року на підприємстві середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу становила 33 особи, що зменшилась порівняно з 2021 роком на 10 осіб (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 - Показники динаміки середньооблікової чисельності працівників та продуктивності праці в ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021 - 2023 рр.

Показники	2021р.	2022р.	2023р.	Відхилення 2023/2021 (+ -)	Відхилення 2023/2021 %
1.Середньооблікова чисельність працівників, всього, осіб	44	43	33	-10	76,7
2. Відпрацьовано 1 робітником днів, в середньому по підприємству	250	255	253	3	101,2
3. Фонд оплати праці, тис. грн	8184	8359	7762	-422	94,8
4. Середньорічна заробітна плата 1 робітника, тис. грн	186	194	235	49	126
5 Продуктивність праці одного робітника, тис. грн.	317,6	300,1	448,5	130,9	141,2

Джерело: розраховано на підставі звітності підприємства

З табл. 2.1 можна відмітити суттєву плинність кадрів у 2023 році порівняно із базовим роком дослідження (2021 р.) – 10 осіб або 23,3%, що спричинено зовнішніми обставинами, зокрема воєнним станом у країні. Незважаючи на зменшення персоналу в компанії необхідно відзначити підвищення продуктивності праці на 41.2% або 130,9 тис. грн., внаслідок підвищення річної заробітної плати одного працівника на 26% або на 49 тис. грн. Щодо фонду заробітної плати в цілому то необхідно відзначити його зменшення на 422 тис. грн. або 5,2% через зменшення чисельності працівників.

Послуги ТОВ «ТЦ Радіосистеми» полягають у наданні фізичним особам (домашнім господарствам) та юридичним особам (корпоративним користувачам) швидкісний доступ до глобальної мережі Інтернет а технологіями Ethernet, xDSL, xPON, WiMAX, WipLL і супутникової, телефонії (традиційної та IP) і сучасного телебачення (кабельного і OTT), пропонує, розподілену оптоволоконну мережу по Україні та висококваліфіковану технічну підтримку 24/7. Послуги компанії дозволяють використовувати безмежні можливості інтернету і відкривати захоплюючий світ цікавого телебачення не виходячи з власного будинку [20].

Структура управління включає в себе всі цілі, розподілені між різноманітними ланками, зв'язки між якими забезпечують координацію окремих дій з їх виконання. Тому її можна розглядати як зворотну сторону характеристики механізму функціонування (як процесу реалізації структурних зв'язків системи управління). Підприємство має самостійний баланс, поточний, валютний та інші рахунки в банках, які затверджені правлінням товариства і зареєстровані в торгово – промисловій палаті, печатку зі назвою підприємства. Як самостійний господарський об'єкт з правами і обов'язками юридичної особи ТОВ «ТЦ Радіосистеми» має право займатися господарською діяльністю, виходячи з її цілей і завдань, складати договори, відповідати згідно своєї обов'язків. На підприємстві процес бюджетування допомагає керівництву підприємства координувати зусилля з огляду на взаємодію між підрозділами. Схема структури фінансово-економічного відділу наведена на рис. 2.1

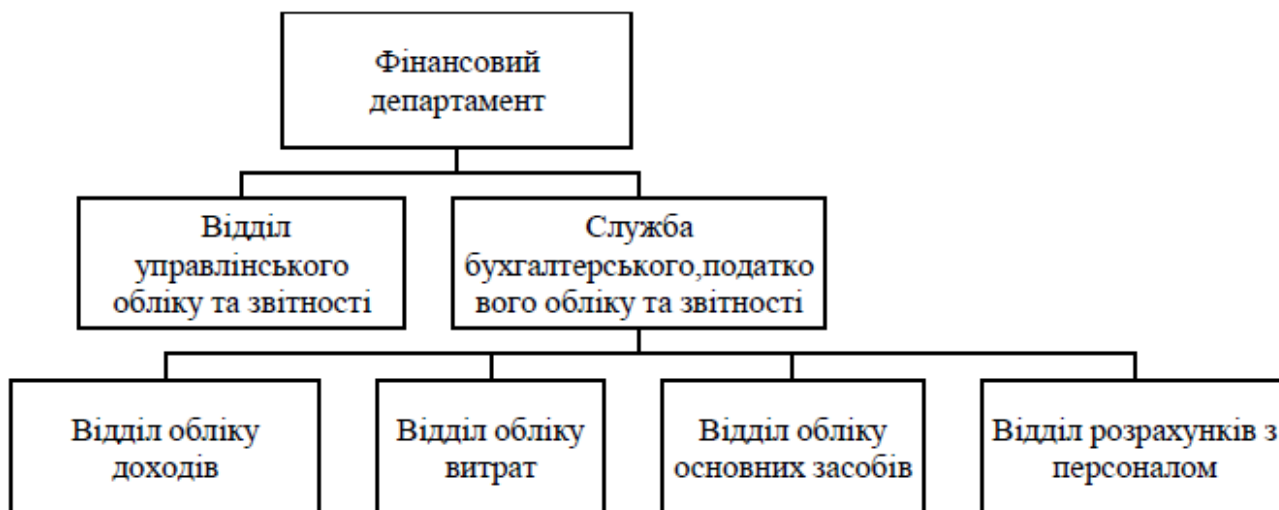


Рисунок 2.1 - Структура фінансово-економічного відділу ТОВ «ТЦ Радіосистеми»

Джерело: побудовано на підставі Статуту ТОВ «ТЦ Радіосистеми»

Враховуючи специфіку діяльності підприємства ТОВ «ТЦ Радіосистеми», необхідно відмітити, що підприємство у структурі активів у 2023 році домінують необоротні активи (рис. 2.2). Така структура пояснюється тим, що підприємство працює у сфері послуг. Тенденція до збільшення демонструє розширення та ефективність діяльності.

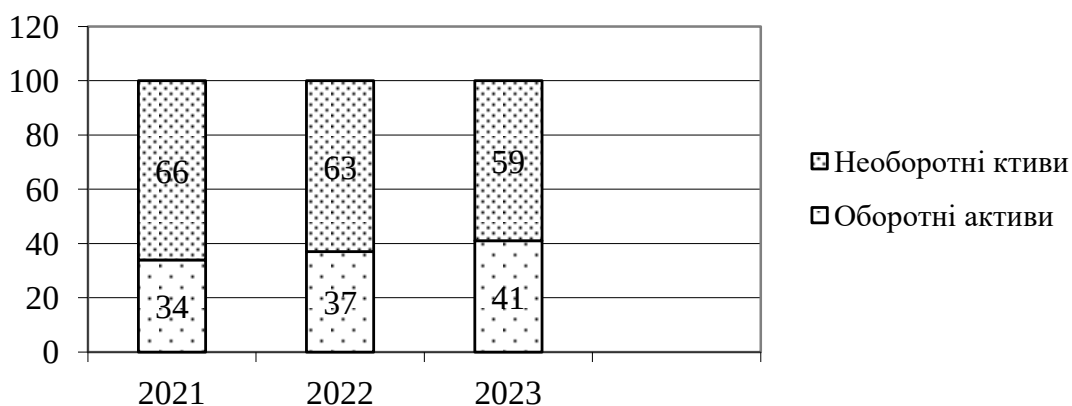


Рисунок 2.2 – Динаміка частки оборотних і необоротних активів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 роки, %

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1 підприємства

У складі необоротних активів є лише основні засоби. Для аналізу динаміки показників стану та ефективності використання основних засобів скористаємося даними наведеними в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 - Показники стану і ефективності використання основних засобів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 рр.

№ з/п	Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023/2021	
					+/-	%
1.	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	4726,0	5344,2	6686,8	1960,8	141,5
2	Знос, тис. грн.	10201,9	11784,8	12611,5	2409,6	123,6
3	Коефіцієнт зносу, %	46,3	45,3	53,0	6,7	-
4	Рівень придатності, %	53,7	54,7	47,0	-6,7	-
5	Коефіцієнт фондомісткості	0,45	0,4	0,45	0	100
6	Коефіцієнт фондоозброєності	107,4	124,3	202,6	95,2	188,6
7	Коефіцієнт фондівіддачі	2,2	2,4	2,2	0	100

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1

Аналіз показників табл. 2.2 свідчить про зростання середньорічної вартості основних засобів підприємства на 1960,8 тис. грн. або на 41,5%. Телекомунікаційні послуги потребують постійного обслуговування, розширення бази телекомунікаційного обладнання, що безпосередньо впливає на значні обсяги основних засобів. Значення показників зносу основних засобів показують, на який відсоток профінансовані за рахунок зносу заміна і відновлення основних засобів підприємства має тенденцію зменшення, що характеризує покращення стану матеріально- технічної бази підприємства. Рівень зношеності основних засобів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» по відношенню до початкової їх вартості за досліджуваний період зріс на 6,7%. Отже, значення показників зносу за період 2020-2022 роки мають тенденцію росту, що свідчить про погіршення стану основних засобів досліджуваного підприємства. Так коефіцієнт зносу станом на кінець 2023 року становив 53%. Відповідно коефіцієнт придатності основних засобів, мав тенденцію зменшення. Якщо у 2021 році його значення було 53,7, то на кінець 2023 року – 47%.

Забезпеченість підприємства основними засобами характеризується показником фондоозброєності праці, який показує рівень оснащення працівників підприємства основними засобами. Як показують дані із табл. 2.2, значення показника фондоозброєності зростає за досліджуваний період на 88,6%.

Про ефективність використання основних засобів підприємства свідчить показник фондовіддачі, розрахований і наведений в табл. 2.2. Він свідчить про стабільність рівня ефективності використання основних засобів досліджуваного підприємства. Значення показника фондовіддачі вказує на те, що в 2021 році і в 2023 році кожна гривня вкладена в основні засоби принесла підприємству 2,2 грн. чистого доходу. В 2022 році ефективність використання виробничих основних засобів зростає до величини 2,4.

Для здійснення своєї діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми» використовує оборотні активи, загальна сума яких станом на кінець 2023 року зросла на 21,3%, про що свідчать показники табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка складу та структури оборотних активів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки, тис. грн.

Показники	2021		2022		2023.		Відхилення, 2023 до 2021, +/-	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	частки, %
Запаси	880,1	35,0	1175,1	33,6	973,8	18,6	93,7	-11,9
Поточна дебіторська заборгованість	253,4	10,1	604,9	17,3	538,6	10,3	285,2	0,2
Гроші та їх еквіваленти	1201,1	47,8	1693,4	4,8	3667,7	69,9	2466,6	22,1
Інші оборотні активи	176,1	7,1	22,7	44,3	68,9	1,2	-107,2	-5,9
Усього	2510,7	100	3496,1	100	5249,0	100	3931,2	0

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності ф.1 підприємства

Зростання суми оборотних активів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» пов'язано із ростом окремих її складових. Зокрема зростає дебіторська заборгованість підприємства за продукцію – на 104,74%, а також інша поточна дебіторська заборгованість приблизно в 12 разів. Загальна сума дебіторської заборгованості підприємства на кінець 2022 року склала 14998 тис. грн. Необхідно відзначити

зростання суми грошових коштів на 52,95%, інших оборотних активів – на 41,61%. Позитивним є зменшення суми запасів на 34,37%. Зростання суми оборотних активів підприємства є позитивним явищем, яке свідчить про можливість підприємства розширити виробництво.

Необоротні активи є досить сталим активом, що забезпечує сталу роботу підприємства. При цьому оборотні активи забезпечують плинність виробництва, швидкість обороту продукції. Необхідно відзначити зростання суми запасів на 93,7 тис. грн. та поточної дебіторської заборгованості підприємства - на 285,2 тис. грн. або в 2 рази. Згідно табл. 2.3 загальний обсяг оборотних активів у 2023 р. зріс на 3931,2 тис. грн. або в 2 рази та становить 5249 тис. грн у 2023 році. Приріст відображений в показнику грошей та їх еквівалентів, який становить 2466,6 тис. грн. або в 3 рази. Значне підвищення найбільш ліквідних активів може свідчити про збільшення потреби в мобілізації грошових коштів.

Оборотні активи підприємства ТОВ «ТЦ Радіосистеми» знаходяться в постійному русі і залежно від швидкості їх руху ефективність діяльності підприємства буде змінюватись. Підвищення ефективності пояснюється вивільненням коштів, які знову реінвестуються у процес відтворення підприємства і покращують його фінансовий стан, зокрема підвищують рівень платоспроможності та ліквідності, сприяють його постійному розвитку.

Відповідно, ефективність використання оборотних активів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» характеризується показниками його ділової активності, розрахунок яких можна здійснити на бази даних балансу підприємства (табл. 2.4).

Аналіз показників табл. 2.4 дозволяє зробити такі висновки про ефективність використання оборотних активів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки. Загалом необхідно відмітити зменшення величини коефіцієнта оборотності оборотних активів підприємства на 1,8 п. та зростання тривалості обороту оборотних активів підприємства на 36,7 днів, що свідчить про погіршення ефективності використання активів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки. В основному це пов'язано із зменшенням показника оборотності

дебіторської заборгованості підприємства на 23.2 пункти. Що означає зростання тривалості одного обороту дебіторської заборгованості майже на 7 днів.

Таблиця 2.4 – Показники ефективності оборотних активів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,– 2023 / 2021
	2021	2022	2023	
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	10480,1	12904,2	14802,1	4322,0
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	2004,7	3003,4	4367,4	2362,7
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обороти	5,2	4,3	3,4	-1,8
Період одного обороту оборотних активів, днів	69,2	83,7	105,9	36,7
Середньорічна вартість запасів, тис. грн.	861,4	742,5	1069,5	208,1
Коефіцієнт оборотності запасів, обороти	12,2	17,4	13,8	1,6
Період одного обороту запасів, днів	29,5	20,7	26,1	-3,4
Середньорічна вартість дебіторської заборгованості, тис. грн.	213,2	429,1	571,5	358,3
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, обороти	49,1	30,1	25,9	-23,2
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	7,3	12,0	13,9	6,6

Джерело: ф.1, ф.2 фінансової звітності підприємства

Визначимо у кількісному складі наслідки вказаної вище тенденція оборотності оборотних активів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за досліджуваний період:

$$З_{2022} = 12904,2 (83,7 - 69,2) / 360 = 519,7 \text{ (тис. грн.)}$$

$$З_{2023} = 14802,1 (105,9 - 83,7) / 360 = 912,8 \text{ (тис. грн.)}$$

Таким чином, уповільнення оборотності оборотних активів у 2022 р. на 14,5 дня привело до необхідності пошуку додаткових коштів і залучення їх в оборот на суму 519,7 тис. грн. Аналогічна ситуація спостерігалась у 2023 році, однак коштів вже було потрібно залучити додатково в оборот на суму 912,8 тис. грн. внаслідок уповільнення оборотності оборотних активів підприємства 22.2 дні. на більшу483

398 тис. грн. В результаті можна зробити висновок про неефективне використання оборотних активів підприємства.

Джерела, з яких формується капітал ТОВ «ТЦ Радіосистеми», визначаються за аналізом пасивної частини балансу підприємства. Капітал ТОВ «ТЦ Радіосистеми» у складі має власний і залучений капітал у вигляді поточних зобов'язань підприємства. Таким чином, проаналізуємо власні та залучені ресурси підприємства згідно фінансового стану компанії за 2021-2023 рр. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 - Склад та структура пасивів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 роки

Статті	2021		2022		2023.		Відхилення, 2023 до 2021, +/-	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	частки, %
Власний капітал								
Зареєстрований (пайовий) капітал	450	7	450	6	450	4,5	0	2,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	5584,2	93	7411,6	94	9515,4	95,5	3931,2	2,5
Усього	6034,2	100	7861,6	100	9965,4	100	3931,2	0
Частка у загальному обсязі пасивів, %	-	82,0	-	84,2	-	78,0	-	-4,0
Поточні зобов'язання і забезпечення								
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	32,1	2,4	64,7	4,4	76,9	2,7	44,8	0,3
Кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	277,2	21,0	30,7	2,1	1349,6	47,9	1072,4	26,9
Кредиторська заборгованість зі страхування	0,8	0,0	-	-	1,1	0,0	0,3	0,0
Кредиторська заборгованість з оплати праці	5,2	0,4	-	-	-	-	-5,2	-0,4
Інші поточні зобов'язання	1007,0	76,2	1381,5	93,5	1387,3	49,4	380,3	-26,8
Усього	1322,3	100	1476,9	100	2814,9	100	1492,6	0
Частка у загальному обсязі пасивів, %	-	18,0	-	15,8	-	22,0	-	4,0
Разом	7356,5	100	9338,5	100	12780,3	100	5423,8	0

Джерело: побудовано на основі ф.1 звітності підприємства

У складі пасивів переважає власний капітал, частка якого у складі балансу становить 82% у 2021 р. та 78% у 2023 р. ТОВ «ТЦ Радіосистеми» реінвестує значну частину власного прибутку для розвитку, тому вбачаємо значне

збільшення власного капіталу на 65%. Згідно табл. 2.5, суттєвого збільшення зазнали поточні зобов'язання, що зросли в 2 рази. У структурі поточних зобов'язань найбільшу частку у 2021 році мали інші поточні зобов'язання (76,2%), частка яких зменшилась на 26,8% і складає у 2023 році 49,4%. Це відбулось внаслідок росту частки і суми кредиторської заборгованості за розрахунками із бюджетом, відповідно на 26,9% та 1072,4 тис. грн.

Вертикальний та горизонтальний аналіз власного капіталу підприємства наведено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 - Склад та структура власного капіталу ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 роки

Статті	2021		2022		2023.		Відхилення, 2023 до 2021, +/-	
							тис. грн.	частки
Зареєстрований (пайовий) капітал	450	7	450	6	450	4,5	0	2,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	5584,2	93	7411,6	94	9515,4	95,5	3931,2	2,5
Усього	6034,2	100	7861,6	100	9965,4	100	3931,2	0

Джерело: побудовано на основі ф.1 звітності підприємства

Аналіз табл. 2.6 свідчить про зростання власного капіталу ТОВ «ТЦ Радіосистеми» на суму 3931,2 тис. грн. Станом на кінець 2023 року сума власного капіталу становить 9515, 4 тис. грн. Зростання відбулось внаслідок росту нерозподіленого прибутку на суму 3931,2 тис. грн., частка якого у структурі власного капіталу має вагу у 95,5% станом на кінець 2023 року. Сума статутного капіталу протягом досліджуваного підприємства не змінна і складає 450 тис. грн.

Для оцінки ефективності використання власного капіталу, необхідно проаналізувати оборотність капіталу, яка вказує на ділову активність та ефективність управління капіталом компанії. Аналіз оборотності власного капіталу підприємства включає вивчення рівня та динаміки двох показників: коефіцієнта оборотності, що відображає кількість оборотів власного капіталу за певний період, і тривалості обороту (в днях), який визначає середній час проходження капіталом всіх етапів циклу.

Аналіз ефективності використання власного капіталу потрібен для оцінки того, наскільки ефективно компанія використовує свій власний капітал для здійснення своєї діяльності. Це дає можливість оцінити ефективність управління власним капіталом та ділову активність компанії. Аналізується оборотність власного капіталу, тобто показники, які характеризують, скільки разів власний капітал був повернений в процесі роботи компанії за певний період, а також час, який зайняло здійснення цього обороту. Ці показники дозволяють зрозуміти, чи ефективно компанія використовує свій власний капітал та в чому можуть бути проблеми, якщо такі існують. В цілому, аналіз ефективності використання власного капіталу дає можливість компанії виявити потенційні можливості для поліпшення її фінансової стійкості та збільшення своєї прибутковості.

Результати проведеної оцінки тривалості обороту власного капіталу ТОВ «ТЦ Радіосистеми» відображені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Динаміка тривалості обороту власного капіталу ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-)	
				2022 р. від 2021 р.	2023 р. від 2022 р.
Чистий дохід від надання послуг, тис. грн.	10480,1	12904,2	14802,1	2424,1	1897,9
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	5522,0	6947,9	8463,5	1425,9	1515,6
Однорічний чистий дохід, тис. грн.	29,1	35,8	41,1	6,7	5,3
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,9	1,8	1,7	-0,1	-0,2
Тривалість обороту власного капіталу, дні	189,5	200	212	10,5	12

Джерело: побудовано автором на основі ф.1, ф.2 звітності підприємства

Як свідчать дані табл. 2.7, показник оборотності власного капіталу ТОВ «ТЦ Радіосистеми» забезпечує його окупність, адже, має значення більше 1 протягом всього досліджуваного періоду. Разом з тим, відзначається прискорення оборотності власного капіталу досліджуваного підприємства у 2023 р. у

порівнянні із 2022 роком на 22,9 днів, а у 2021 році відносно 2020 року – показники не змінюються. Це свідчить про підвищення ефективності використання власного капіталу ТОВ «ТЦ Радіосистеми».

2.2 Аналіз стану управління фінансовими результатами діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми»

ТОВ «ТЦ Радіосистеми» знаходиться на загальній системі оподаткування, яка передбачає сплату податку на прибуток. Фінансові результати діяльності досліджуваного підприємства наведені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Фінансові результати діяльності підприємства ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+ -) 2023/2021
1. Чистий дохід , тис. грн.	10480,1	12904,2	14802,1	4322
- на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	238,2	300,1	448,5	210,3
2. Прибуток до оподаткування, тис. грн.	1249,3	1862,7	1584,5	335,2
- на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	29,1	42,3	48,0	18,9
3. Чистий прибуток(+), збиток(-), тис. грн.	1024,4	1827,4	1236,7	212,3
- на 1 середньорічного працівника, тис. грн.	23,3	42,5	37,5	14,2
4. Рівень рентабельності(+), збитковості(-), %	14,3	22,1	12,6	-1,7

Джерело: побудовано на основі звітності ф.1, ф.2 підприємства

Із табл. 2.8 можна відмітити зростання на 4322 тис. грн. чистого доходу від надання телекомунікаційних послуг ТОВ «ТЦ Радіосистеми», розмір якого у 2023 році складає 14802,1 тис. грн. Незважаючи на зменшення кількості персоналу підприємства ТОВ «ТЦ Радіосистеми» величина чистого доходу на одного працівника зросла на 210,3 тис. грн. і склала у 2023 році 448,5 тис. грн.

Аналогічна тенденція спостерігається і за іншими основними економічними показниками діяльності підприємства. Зокрема, розмір прибутку до оподаткування зріс на 335,2 тис. грн., а його величина на одного працівника зросла на 18,9 тис. грн. і складає на кінець досліджуваного періоду 1584,5 тис.

грн. Розмір чистого прибутку зріс на 212,3 тис. грн., а розмір чистого прибутку на одного працівника зріс на 14,2 тис. грн. і склав 37,5 тис. грн.

Використовуючи дані фінансової звітності досліджуваного товариства ТОВ «ТЦ Радіосистеми» проаналізуємо факторні показники формування фінансових результатів підприємства у динаміці за період 2021-2023 роки (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Аналіз фінансових результатів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 рр., тис. грн.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+ -) 2023/2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) , тис. грн.	10480,1	12904,2	14802,1	4322
Інші доходи, тис. грн.	157,0	22,7	191,1	34,1
Разом доходи, тис. грн.	10637,1	12926,9	14993,2	4356,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) , тис. грн.	7148,7	8255,9	9820,5	2671,8
Інші витрати, тис. грн.	2239,1	2808,3	3588,2	1349,1
Разом витрати, тис. грн.	9387,8	11064,2	13408,7	4020,9
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	1249,3	1862,7	1584,5	335,2
Податок на прибуток, тис. грн.	224,9	35,3	347,8	122,9
Чистий прибуток(+), збиток(-), тис. грн.	1024,4	1827,4	1236,7	212,3

Джерело: побудовано на основі звітності ф.2 підприємства

За 2023 рік річна виручка від надання послуг ТОВ «ТЦ Радіосистеми» склала 14802,1 тис. грн. або на 41%, у порівнянні із 2021 роком збільшилось значення виручки на 4322 тис. грн. Якщо порівнювати 2023 рік із 2022 роком, то сума виручки мала позитивну динаміку і зросла на 1897,9 тис. грн. Аналогічна динаміка спостерігалась у порівнянні 2022 року з 2021 роком.

Витрати діяльності підприємства склали в 2023 році 14993,2 тис. грн., у порівнянні із 2021 роком вони також мали тенденцію росту на 1349,1 тис. грн., але з більшими темпами на 43%. У складі витрат найбільшими темпами зростає собівартість наданих послуг клієнтам підприємства на 37% або на 2671,8 тис. грн. Одночасне збільшення виручки і собівартості говорить про те, що, ймовірно, підвищилась якість надання послуг зросла, внаслідок, попит на послуги підвищився. Інші витрати в 2023 році складають 3588,2 тис. грн., що на 1349,1

тис. грн. більше у порівнянні із 2021 роком. Такий скачок роста відбувся внаслідок роста вартості оренди обладнання, комунальних платежів, а також внаслідок нарахованих штрафів.

Негативним моментом є те, що за 2023 рік зросла сума податку на прибуток на 122,9 тис. грн. у порівнянні із 2021 роком і його величина станом на кінець 2023 року склала 347,8 тис. грн. Це відбулось внаслідок роста виручки підприємства.

Позитивна динаміка також спостерігається за розміром чистого прибутку, який в 2023 році склав 1236,7 тис. грн. і виріс на 212,3 тис. грн. у порівнянні з 2020 роком, а у порівнянні із 2022 роком чистий прибуток, навпаки зменшився на 32%, що є негативною тенденцією. Зростання чистого прибутку в цілому відбулось за рахунок росту виручки. Враховуючи несуттєві темпи росту витрат у порівнянні із темпами росту виручки зміни росту чистого прибутку були несуттєвими.

Користуючись методикою, наведеною в [11] Далі проведемо факторний аналіз прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми», а саме вплив таких факторів, як ціна та обсяг виробництва. За даними Міністерства фінансів України у грудні 2023 році проти грудня 2022 року індекс цін виробників телекомунікаційних послуг складав 109,8% [8].

Визначимо величину впливу чинників на динаміку величини доходу, одержаного ТОВ «Радіосистеми» від реалізації телекомунікаційних послуг фізичним та корпоративним клієнтам на підставі даних табл. 2.9. Зростання доходу у 2023 році у порівнянні із 2022 роком відбулось, які було з'ясовано на 114,7% або на 1897,9 тис. грн. Цей ріст відбувся внаслідок росту двох чинників: ціни реалізації та обсягу реалізованих послуг. Визначити розмір впливу ціни реалізації та обсягу реалізованих послуг на дохід від реалізації можна таким чином:

$$\Delta \text{ДР}_{\text{Ц}} = \text{ДР}_{2023} - \text{ДР}_{2023} : 1,098 = 14802,1 - 14802,1 : 1,098 = 1321,1 \text{ (тис. грн)}$$

$$\Delta \text{ДР}_O = \text{ДР}_{2023} : 1,098 - \text{ДР}_{2022} = 14802,1 : 1,098 - 12904,2 = 576,8 \text{ (тис. грн)}$$

На підставі розрахунків можна зробити висновок, що збільшення цін сприяло росту виручки від реалізації на 1321,1 тис. грн, а зростання обсягу наданих послуг – на 576,8 тис. грн.

Аналогічно проаналізуємо вплив ціни реалізації та обсягу реалізованих послуг на динаміку їх собівартості. З табл. 2.9 можемо сказати, що собівартість у 2023 році зросла у порівнянні із 2022 роком на 1564,6 тис. грн. або на 119%.

Визначити кількісно розмір впливу ціни реалізації та обсягу реалізованих послуг на собівартість від реалізації можна таким чином:

$$\Delta C_{\Pi} = C_{2023} - C_{2023} : 1,098 = 9820,5 - 9820,5 : 1,098 = 876,5 \text{ (тис. грн.)}$$

$$\Delta C_O = C_{2023} - C_{2022} - \Delta C_{\Pi} = 9820,5 - 8255,9 - 876,5 = 688,1 \text{ (тис. грн.)}$$

Таким чином, завдяки коливанням ціни собівартість зросла на 876,5 тис. грн, а завдяки коливанням обсягу реалізованих послуг – на 688,1 тис. грн.

Розрахунки свідчать про те, що ціна реалізації послуг має вплив на розмір чистого прибутку у складі двох чинників, а саме: собівартості та доходу від реалізації комунікаційних послуг підприємством. При цьому зміни у собівартості впливають у бік зменшення величини прибутку, а зміни у складі доходу від реалізації, навпаки, впливають у бік росту доходів.

Таким чином, вплив ціни реалізації послуг на чистий прибуток підприємства можна визначити:

$$\Delta \text{ЧП}_{\Pi} = \Delta \text{ДР}_{\Pi} - \Delta C_{\Pi} = 1321,1 - 876,5 = 444,6 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, завдяки росту ціни чистий прибуток ТОВ «ТЦ Радіосистеми» збільшився на 444,6 тис. грн.

Розраховуючи вплив на чистий прибуток інших витрат підприємства пам'ятаємо, що це чинники, які мають зворотний вплив. Це означає, що в розрахунку треба ставити «мінус»:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ІВ}} = \text{ВІ}_{2023} - \text{ВІ}_{2022} = 3588,2 - 2808,3 = 779,9 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, зростання інших витрат підприємства у 2023 році у порівнянні із 2022 роком на 779,9 тис. грн., спричинило зменшення чистого прибутку на аналогічну суму 779,9 тис. грн.

Розрахувати вплив обсягу інших доходів на зміну чистого прибутку можна таким чином:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ІД}} = \text{ДІ}_{2023} - \text{ДІ}_{2022} = 191,1 - 22,7 = 168,4 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, завдяки росту величини інших доходів чистий прибуток має тенденцію росту на величину 168,4 тис. грн.

Вплив податку на прибуток на величину чистого прибутку визначають таким чином:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ПП}} = - (\text{ПП}_{2023} - \text{ПП}_{2022}) = - (347,8 - 35,3) = - 312,5 \text{ тис. грн}$$

Отже, зростання розміру податку на прибуток має зворотний вплив на величину чистого прибутку, а саме зменшенню його обсягу на 312,5 тис. грн.

Всі наведені вище розрахунки факторного аналізу на величину прибутку представлені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Кількісний вплив чинників формування чистого прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми» на його величину

№	Чинник	Сума, тис. грн.
1	Ціна	444,6
2	Дохід від реалізації послуг	576,8
3	Собівартість реалізованих послуг	- 688,1

4	Інші витрати	- 779,9
5	Інші доходи	168,4
6	Податок на прибуток	-312,5
Разом		-590,7

Джерело: розраховано на основі ф.2 фінансової звітності підприємства

На підставі табл. 2.10 можна зробити висновок про зменшення величини чистого прибутку внаслідок росту витрат, які мали більш вагомий вплив на величину чистого прибутку незважаючи на зростання доходів підприємства. Такий стан свідчить про необхідність перегляду на підприємстві політики витрат за неможливості залучення нових клієнтів і підвищення цін на комунікаційні послуги.

2.3 Оцінка ефективності управління фінансовими результатами ТОВ «ТЦ Радіосистеми»

Рентабельність є важливим відносним показником, який характеризує ефективність роботи підприємства і кінцеві результати його фінансово-господарської діяльності. Рентабельність характеризує прибуток, одержаний з кожної гривні, авансованих у виробництво коштів. В табл. 2.11 представлені показники рентабельності ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021 – 2023 роки.

Таблиця 2.11 – Показники рентабельності ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021 – 2023 роки та їх розрахунок

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+ -) 2023/2021
Чистий прибуток , тис. грн.	1024,4	1827,4	1236,7	212,3
Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн.	10480,1	12904,2	14802,1	4322
Прибуток від реалізації, тис. грн.	3331,4	4648,3	4981,6	1650,2
Рентабельність реалізації, %	31,8	36,0	33,6	1,8
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	1249,3	1862,7	1584,5	335,2
Власний капітал, тис. грн.	6034,2	7861,6	9965,4	3931,2
Рентабельність власного капіталу, %	17,0	23,2	12,4	-4,6
Активи, тис. грн.	7356,5	9338,5	12780,3	5423,8
Рентабельність активів, %	13,9	19,6	9,7	-4,2
Оборотні активи, тис. грн.	2004,7	3003,4	4367,4	2362,7
Рентабельність оборотних активів, %	51,1	60,8	28,3	-22,8

Рентабельність від реалізації по ЕВІТ, %	11,9	14,4	10,7	-1,2
Рентабельність від реалізації за чистим прибутком, %	9,8	14,2	8,4	-1,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) , тис. грн.	7148,7	8255,9	9820,5	2671,8
Рентабельність виробничої діяльності, %	14,3	22,1	12,6	-1,7

Джерело: розраховано на основі ф.1, ф.2 фінансової звітності підприємства

З аналізу табл. 2.11 можна зробити висновок, що всі показники рентабельності ресурсів та діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки мають позитивне значення, оскільки товариство одержувало як прибуток від реалізації, так і в цілому від виробничої діяльності досліджуваного підприємства. Однак, спостерігається тенденція зниження станом на кінець 2023 року у порівнянні із 2021 роком показників рентабельності, що є негативним моментом в управлінні фінансовими результатами діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми». Динаміку зниження показників рентабельності діяльності підприємства за досліджуваний період наглядно відображено на рис. 2.3.

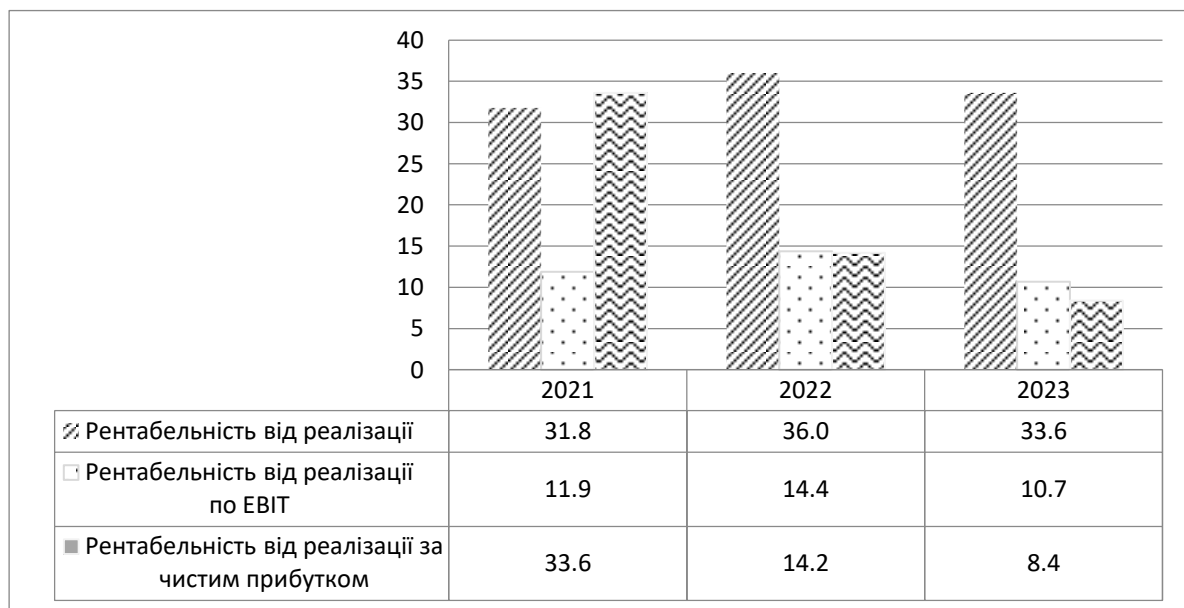


Рисунок 2.3 – Динаміка рівня рентабельності діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 років, %

Джерело: побудовано на основі ф.2 звітності підприємства

Зростанні рентабельності від реалізації комунікаційних послуг ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 років відбулося на 1,8% і складає на кінець 2023 року 33,6%. Аналогічний показник, але розрахований за чистим прибутком на кінець 2023 року, навпаки, зменшився на 1,4% складає 8,4%. Рентабельність від реалізації послуг, розрахована за показником ЕВІТ має зменшення у звітному році у порівнянні із 2021 роком на 1,2% і складає 10,7%.

Проведемо факторний аналіз рентабельності з використанням джерела інформації фінансової звітності (форма №2) підприємства (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 – Факторний аналіз рентабельності ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+ -) 2023/2021
Чистий дохід від реалізації послуг (В _р), тис. грн.	10480,1	12904,2	14802,1	4322
Собівартість реалізованих послуг (S _р), тис. грн.	7148,7	8255,9	9820,5	2671,8
Прибуток від реалізації (П _р), тис. грн.	3331,4	4648,3	4981,6	1650,2
Рентабельність від реалізації, %	28,6	36,0	30,4	1,8
Розрахунок впливу факторів на рентабельність обсягу реалізації послуг				
Вплив зміни собівартості на динаміку рентабельність обсягу реалізації послуг				
$\Delta r_C^S = \frac{14802,1}{9820,5} - \frac{14802,1}{8255,9} = 1,507 - 1,793 = - 0,286$				
Вплив зміни обсягу реалізації на динаміку рентабельність обсягу реалізації послуг				
$\Delta r_C^N = \frac{14802,1}{8255,9} - \frac{12904,2}{8255,9} = 1,793 - 1,563 = +0,23$				
Загальна зміна рентабельність обсягу реалізації послуг і сукупності впливу факторів - 0,286 + 0,23 = -0,056				

Джерело; розраховано автором на підставі ф.2 звітності підприємства

Таким чином, факторний аналіз рентабельності обсягу продажів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки показав, що резервами зростання рентабельності є збільшення обсягу продажу та зниження собівартості.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТЦ РАДІОСИСТЕМИ»

3.1 Оцінка потенціалу розвитку ТОВ «ТЦ Радіосистеми» та напрямків удосконалення процесу управління його фінансовими результатами

Для визначення напрямків росту прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми» доцільним є оцінити здатність підприємства до його розвитку, яку можна визначити за допомогою коефіцієнтів темпів зміни основних показників його розвитку, сукупність яких має назву «золоте правило економіки». В основі «золотого правила економіки» лежить розгляд ефективності підприємницької діяльності підприємства з точки зору її фінансової складової, що характеризує ступінь використання вкладених ресурсів у динаміці, який визначається ланцюговим методом. Дотримання наведених нижче вимог свідчить про розвиток та фінансову стабільність підприємства. Цими вимогами є:

- 1) темп зростання чистого прибутку повинен перевищувати темп росту чистого доходу від реалізації;
- 2) темп зростання чистого доходу від реалізації повинен перевищувати темп росту власного капіталу;
- 3) темп росту власного капіталу повинен перевищувати темп росту майна
- 4) ланцюговий темп зростання активів фірми має бути більше 100% [7].

В табл. 3.1 наведені показники для визначення дотримання вимог «золотого правила економіки» ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 роки.

З табл. 3.1 бачимо, що у 2021 році у порівнянні із 2020 роком хоча темпи зростання показників були більші за 100%, але власний капітал зростав повільніше, ніж чистий дохід та активи підприємства, а акти ви зростали повільніше чистого доходу. У 2022 році у порівнянні із 2021 роком спостерігалася

аналогічна ситуація. У 2023 році у порівнянні із 2022 роком Темп зростання чистого прибутку був менше 100%.

Таблиця 3.1 - Показники «золотого правила економіки» ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2021-2023 роки

Показники	2021 рік до 2020 року	2022 рік до 2021 року	2023 року до 2022 року
Ланцюговий темп зростання чистого прибутку	404,2	88,7	-590,7
Ланцюговий темп зростання чистого доходу	1923,7	2424,1	1897,9
Ланцюговий темп зростання власного капіталу	1024,4	1827,4	626,9
Ланцюговий темп зростання активів	1251,4	1981,8	3441,8

Джерело: розраховано на основі ф.1, ф.2 звітності підприємства

Таким чином, за всіма роками дослідження спостерігається порушення вимог «золотого правила економіки». На цей факт треба звернути увагу при визначенні напрямів росту прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми».

Основне завдання діяльності ТОВ ТЦ Радіосистеми з моменту його заснування - бути корисними суспільству та надавати своїм клієнтам послуги найвищої якості. Для втілення в життя поставлених завдань персонал підприємництва разом з його керівництвом сформувала систему певних цінностей, переконань та методів роботи. Все це стало основними правилами для роботи підприємства та позитивних вражень від бренду ТЦ Радіосистеми у користувачів.

Головними цінностями в роботі ТОВ ТЦ Радіосистеми є:

- Швидкість
- Якість
- Надійність

Для визначення стратегічних напрямів збільшення позитивних фінансових результатів діяльності підприємств, до яких належить прибуток (абсолютний показник) і рентабельність (відносний показник), насамперед необхідно розглянути фактори, що впливають на роботу товариства, а також уміння використовувати боротьбу з сильними та слабкими сторонами та потенційними загрозами або розширення бізнес-можливостей.

Для аналізу впливу зовнішнього середовища на роботу ТОВ «ТЦ Радіосистеми» використаємо SWOT-аналіз (табл. 3.2).

Таблиця 2.1 - SWOT – аналіз компанії ТОВ «ТЦ Радіосистеми»

Переваги компанії:	Недоліки компанії:
Широке покриття мобільного зв'язку та якість послуг	Цінова політика щодо надання послуг користування
Кваліфікований персонал компанії.	Щоб впроваджувати нові послуги потрібні інвестиційні кошти
Впровадження інновацій та розробка нових інноваційних ідей для покращення якості послуг	Конкуренти, які надають більш вигідні послуги користування
Відкриття все більше сервісів для обслуговування клієнтури	Великий потік кадрів в компанії
Популярність бренду	
Наявність виключно власних основних засобів	
Можливості компанії	Загрози компанії
Покращувати свої послуги та робити їх більш якісними.	Зниження рівня бази клієнтів.
Впровадження в мобільний інтернет технології 5G.	Конкуренти, які займаються такими же видами послуг.
Підняття впізнаваності та іміджу компанії за рахунок якості послуг.	Можливість появи непрямих конкурентів на ринку
Оновлення свого програмного забезпечення та використання обладнання.	Зниження привабливості компанії для інвесторів

Джерело: складено автором

Як бачимо, SWOT-аналіз ТОВ «ТЦ Радіосистеми» показує, що цей оператор дуже активний на ринку мобільних послуг і має багато можливостей для підвищення своєї конкурентоздатності. Всі дані та якість послуг яку може надати компанія знаходяться у відкритому доступу та не приховані від клієнтів, адже конкуренти пропонують найкращі умови та якість послуг. Тому компанія не ігнорує це адже тоді вона ризикує завдати шкоди своїй репутації. Щоб уникнути таких ситуацій, потрібне ретельне дослідження ринку.

ТОВ «ТЦ Радіосистеми» надає домашнім користувачам доступ до інтернету за технологіями Ethernet, xDSL, xPON, WiMAX, WipLL і супутникової, телефонії (традиційної та IP) і сучасного телебачення (кабельного і OTT), пропонує швидкісний доступ до глобальної мережі Інтернет, розподілену оптоволоконну мережу по Україні та висококваліфіковану технічну підтримку 24/7. Послуги

компанії дозволяють використовувати безмежні можливості інтернету і відкривати захоплюючий світ цікавого телебачення не виходячи з власного будинку.

Відсутність гнучкої цінової політики по відношенню до конкуренції можна розглядати як слабку сторону, яка призводить до міграції клієнтів.

Основними можливостями ТОВ «ТЦ Радіосистеми» є:

- розширення ринку мобільного зв'язку;
- утримання експонентів завдяки якісній доставці, включаючи постійну якість сигналу, чітку, швидку та стабільну передачу голосу;
- прискорення розвитку Інтернет-технологій та розширення франшиз.

Основні ризики, які слід враховувати для досліджуваного товариства, це:

- жорстка конкуренція та насичення ринку;
- перехід клієнтів до інших операторів через жорстку конкуренцію, дешевші послуги, які пропонують конкуренти на ринку, і неможливість купити клієнтів, які переходять до конкурентів.

На основі результатів проведеного SWOT-аналізу можна зробити висновок, про наявність реального потенціалу позиціонування послуг мобільного зв'язку в умовах дедалі більшої конкуренції на ринку. Проте останні вимоги до політики різноманітності послуг товариства свідчать про необхідність суттєвих коректив. Тому нові тарифні плани для ТОВ «ТЦ Радіосистеми» слід розробляти відповідно до потреб сучасних споживачів, поєднуючи їх інтереси з можливостями досліджуваного підприємства.

Основним завданням товариства є підвищення якості обслуговування, впровадження нових та інноваційних технологій, які відповідають співвідношенню «ціна-якість».

На вибір і рішення клієнтів досліджуваного підприємства, від кількості яких залежать фінансові результати діяльності товариства, мають вплив функціональні складові ТОВ «ТЦ Радіосистеми»: фінансова, рекламна, технічна, організаційно-правова, аналіз яких наведений в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 - Функціональні складові ТОВ «ТЦ Радіосистеми»: можливості і загрози

Показник	Загрози товариства	Можливості товариства
Фінансовий	Хоча цей бізнес є прибутковим, він також пов'язаний з деякими ризиками. У зв'язку з функціями компанії існує ризик кризи ліквідності через велику кількість боргів споживачів. Крім того, більшість закупівель пов'язані з підключенням учасників до товарів і послуг. Частина ризику хеджується готівкою, як правило, на банківських рахунках, куди входить ризик коливань валют та інфляції.	Головною метою розвитку складової фінансової гарантії є зниження ризику втрати ліквідності шляхом оптимізації та ефективного управління боргом
Рекламний	Загрози пов'язані з неповною інформацією про ринок і промисловим шпигунством конкурентів. Крім того, особливості цієї індустрії піднімають питання розголошення особистої інформації, що може суттєво вплинути на репутацію.	При використанні нових інформаційних технологій необхідно забезпечити адекватні витрати на зберігання персональних даних. Використовувати великі дані та інноваційні маркетингові методи для збору та аналізу великих даних при ринкових умовах.
Технічний	Товариство продовжує вдосконалювати якість своїх послуг, оскільки потенційна загроза цієї складової полягає в технічній затримці та можливості «пропустити» нові інноваційні бренди. Проблемою є також старіння основних засобів.	Напрямок розвитку – модернізація та оновлення матеріалів і технічної мови, демонтаж застарілого обладнання та портативного обладнання, що має підвищити ефективність і знизити ризик помилок.
Організаційно-правовий	Загрозу можуть становити зміни в законодавстві, особливо в регулюванні сфери телекомунікацій, зміни в податковому та трудовому законодавстві. Нестабільний політичний клімат також становить ризик.	Товариство має великі фінансово стабільні резерви, тому не можливо передбачити серйозні наслідки зміни політичного вектору та правової бази. Надається велике значення управлінню ризиками.

Джерело: складено автором

3.2 Обґрунтування напрямків росту прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми»

Результати дослідження і розрахунки, проведені у другому розділі кваліфікаційної роботи, показали, що спостерігається негативна тенденція зниження прибутку і рентабельності, внаслідок, ТОВ «ТЦ Радіосистеми» треба вишукувати резерви росту цих показників фінансово-господарської діяльності.

В результаті факторного аналізу прибутку і рентабельності наданих послуг ТОВ «ТЦ Радіосистеми» були виявлені резерви росту, тобто напрямки зниження витрат і зростання доходів, такі як: ріст обсягу продажу послуг; зниження собівартості.

Розглянемо можливі напрямки зниження собівартості послуг. Для цієї мети:

- по-перше - виділимо із собівартості продаж постійні і змінні витрати;
- по-друге – визначимо питому вагу всіх видів витрат у складі постійних і змінних, дослідивши кожну статтю постійних витрат, визначимо можливі резерви росту (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Питома вага видів витрат у складі змінних і постійних витрат за 2023 рік

Види витрат	Змінні витрати, тис. грн.	Питома вага, %	Постійні витрати, тис. грн.	Питома вага, %
Матеріальні витрати	2709	24,1	1224	37,5
Амортизація	832	7,4	-	-
Заробітна плата	3159	28,1	777	23,8
Відрахування із заробітної плати	944	8,4	232	7,1
Інші витрати	3598	32,0	1031	31,6
Разом	11242	100	3264	100

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

На рис. 3.1 представлено співвідношення змінних та постійних витрат у складі собівартості ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2023 рік.

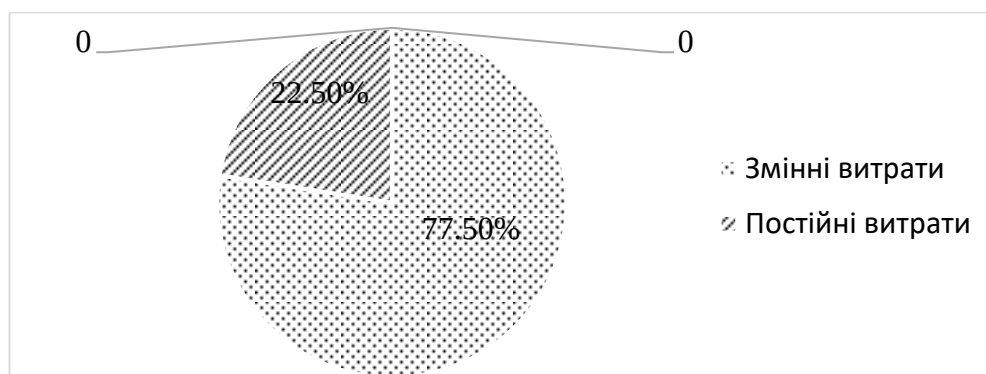


Рисунок 3.1 - Співвідношення змінних та постійних витрат у складі собівартості ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2023 рік

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Питома вага видів витрат у складі змінних і постійних витрат ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2023 рік представлений на рис. 3.2.

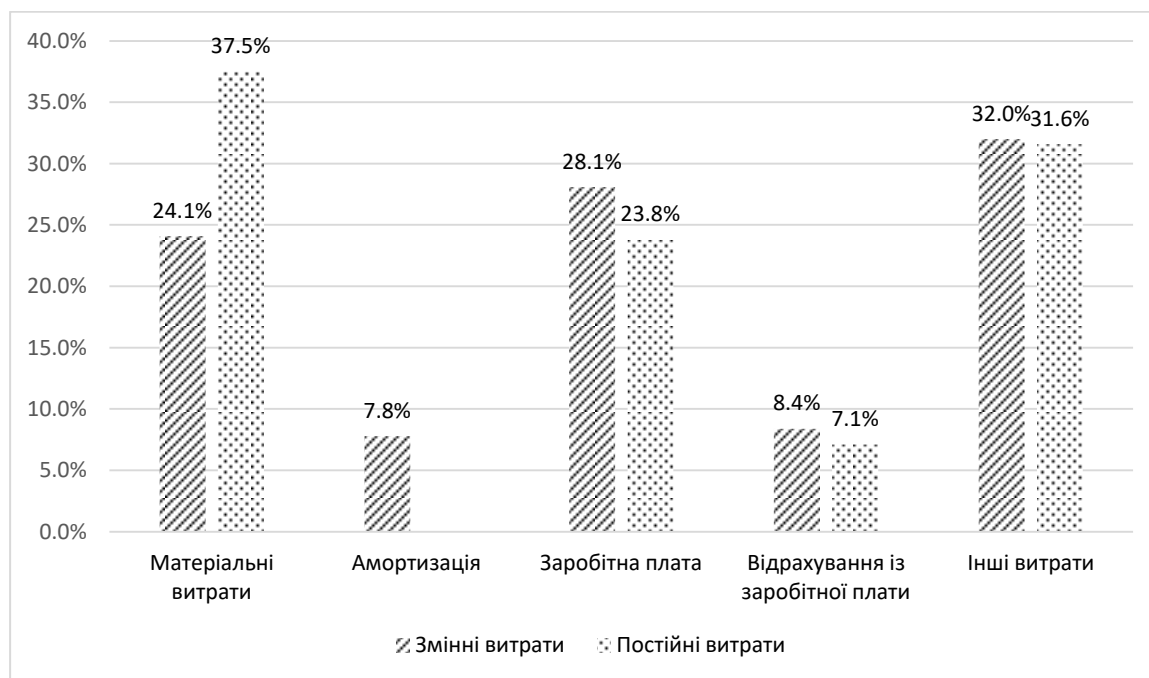


Рисунок 3.2 - Питома вага видів витрат у складі змінних і постійних витрат ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2023 рік

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства

Аналіз табл. 3.4 і показників, наведених на рис. 3.2. дозволяє сформулювати такі висновки щодо структури витрат ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за 2023 рік.

По-перше, собівартість комунікаційних послуг у 2023 році складала 14506 тис. грн., у структурі якої сума змінних витрат склала 11242 тис. грн., а сума постійних витрат - 3264 тис. грн..

По-друге, у складі постійних витрат 23,8% припадає на оплату праці та 7,1% - на відрахування із заробітної плати у позабюджетні фонди, зокрема пенсійний фонд та фонд на випадок тимчасової втрати працездатності працівників підприємства. У сумі ця частка складає 30,9%. Частка матеріальних витрат у структурі постійних витрат складає 37,5% та інших витрат – 31,6%.

Детальне дослідження окремо взятої статті витрат і враховуючи те, що у динаміці у 2023 році відбулось зростання обсягу виробництва досліджуваного підприємства на 1897,9 тис. грн. у порівнянні із 2022 роком або на 114,7%, дозволяє зробити висновок, що виникає пропозиція провести скорочення персоналу. Але, щоб це скорочення не вплинуло негативно на зниження продуктивності праці, внаслідок на доходах підприємства, треба скорочувати у тих відділеннях підприємства, в яких є можливість розподілити обов'язки посадових осіб між іншими робітниками.

Організаційна структура управління підприємством дозволяє виділити такі два структурних відділення:

- 1) економічно-фінансовий структурний підрозділ, в якому працює 3 бухгалтера;
- 2) виробничо-технічний структурний підрозділ, в якому працює 5 інженерів.

Для скорочення витрат, переважну частину якої складає заробітна плата, можна запропонувати скоротити одну штатну одиницю бухгалтера та одну штатну одиницю інженера. В результаті такого скорочення постійні витрати ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за рівних інших умов зменшуються на 545 тис грн., в тому числі на 450 тис. грн за статтею заробітна плата і 99 тис. грн. за статтею відрахування із заробітної плати. Внаслідок, зміна загальної суми постійних витрат буде складати 2719 тис. грн.. Її розрахунок наведений в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Визначення зміни суми постійних витрат внаслідок скорочення персоналу ТОВ «ТЦ Радіосистеми»

Стаття витрат	Сума, тис. грн.
Заробітна плата за місяць, грн.	37 500
Бухгалтер фінансово – економічного відділу	16 250
Інженер виробничо-фінансового відділу	21 250
Сума скорочення витрат за статтею заробітна плата у складі річних постійних витрат, тис. грн.	$37,5 \times 12 = 450$
Відрахування від заробітної плати у позабюджетні фонди, грн.	$37500 \times 0,22 = 8250$
Сума скорочення витрат за статтею відрахування від заробітної плати у позабюджетні фонди у складі річних постійних витрат, тис. грн.	$8,25 \times 12 = 99$
Разом, тис. грн.	$450 + 99 = 545$
Зміна загальної суми постійних витрат, тис. грн.	$3264 - 545 = 2719$

Джерело: розраховано автором

Зміна постійних витрат за рівних інших умов (без збільшення обсягів комунікаційних послуг) має вплив на кінцеві фінансові результати діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми», зокрема на його прибуток (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Визначення і прогноз прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми» внаслідок зменшення постійних витрат за постійного обсягу наданих послуг

Показники	Сума за 2023 рік, тис. грн.	Прогноз прибутку, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації	14802,1	14802,1
Змінні витрати	11242	11242
Маржинальний прибуток	3560,1	3560,1
Постійні витрати	3264	2719
Прибуток	296,1	841,1
Приріст прибутку	-	545
Темп приросту, %	-	в 2 рази

Джерело: розраховано автором

Серед факторів, які мають прямий вплив на прибуток підприємства, крім витрат, має обсяг реалізації. Тому визначимо потенційні напрямки зростання обсягу реалізації комунікаційних послуг. ТОВ «ТЦ Радіосистеми» крім фізичних осіб обслуговує корпоративних клієнтів, серед яких одержує тендерні заявки через закупівельну систему «Прозоро». Потенційні клієнти та їх обслуговування збільшують обсяги реалізації комунікаційних послуг ТОВ «ТЦ Радіосистеми», чистий дохід від яких склав би 15024,1 тис. грн. Динаміка зміни собівартості досліджуваного підприємства пропорційна зміні доходу від реалізації. Як показують розрахунки, наведені в табл. 3.7, темп приросту чистого доходу від реалізації складає 101,5%. Це означає, що змінні витрати зростуть також на 101,5%.

Таблиця 3.7 – Прогноз прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми» з врахуванням зниження постійних витрат і збільшення обсягів реалізації послуг

Показники	2023 рік, тис. грн.	Прогноз прибутку, тис. грн.		Відхилення	
		з врахуванням зниження постійних витрат	з врахуванням росту обсягів реалізації послуг	Абсолютні, тис. грн	Відносні, %
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід	14802,1	14802,1	15024,1	222	101,5

Змінні витрати	11242	11242	11410,6	169	101,5
Маржинальний прибуток	3560,1	3560,1	3613,5	53,4	101,5
Постійні витрати	3264	2719	2719	0	100

Продовження табл. 3.7

1	2	3	4	5	6
Прибуток	296,1	841,1	894,5	53,4	106,3
Приріст прибутку	-	545	53,4	-	-
Разом приріст прибутку	545+53,4 = 598,4				

Джерело: розраховано автором

Розрахунки, наведені в табл. 3.7 показали, що сума прогнозованого прибутку ТОВ «ТЦ Радіосистеми» внаслідок зниження постійних витрат та росту обсягів реалізації послуг у сукупності буде складати 598,4 тис. грн.

3.3 Використання маржинального підходу до управління прибутком та підвищення ефективності центрів фінансової відповідальності

В обґрунтуванні управлінських рішень важливу роль відіграє маржинальний аналіз (аналіз беззбитковості). Він дає можливість вивчити залежність прибутку від найбільш значущих чинників і виходячи з цього управляти процесом формування його розміру.

Основні можливості маржинального аналізу полягають у визначенні наступних показників: беззбиткового обсягу продажу при заданих співвідношеннях ціни, постійних та змінних витрат; зони безпеки (беззбитковості) підприємства; обсяг реалізації для отримання заданого розміру прибутку; критичного рівня постійних витрат за заданого рівня маржинального доходу; критичної ціни реалізації при заданому обсязі продажів та рівні змінних та постійних витрат [12].

В основі оцінки є аналіз впливу операційного важеля. Його дія проявляється в тому, що будь-яка зміна розміру виручки від реалізації передбачає сильнішу зміну прибутку. Сила впливу операційного важеля розраховується для певного обсягу реалізації та відповідного йому виторгу від реалізації. Сила впливу операційного важеля значно залежить від рівня фондомісткості: що більше

вартість основних фондів, то більше вписувалося розмір постійних витрат. Чим більша сила впливу операційного важеля, тим більший підприємницький ризик.

Управління прибутком з допомогою маржинального підходу передбачає використовувати маржинальний облік, у межах якого до виробничої собівартості відносяться ті витрати, які піддаються коливанням залежно від зміни обсягів виробництва підприємства. Вони, як правило, включають прямі матеріальні, прямі трудові і змінні виробничі накладні витрати. З використанням цього методу постійні виробничі накладні витрати не виставляються на продукт. Вони розглядаються як витрати періоду і, подібно до збутових та адміністративних витрат, повністю відображаються у відповідному періоді. Отже, собівартість одиниці реалізованої продукції при використанні даного методу не включає будь-які постійні виробничі накладні витрати. Метод маржинального обліку іноді розглядають як облік змінних/прямих витрат.

Маржинальний облік дає можливість не тільки складати прогноз обсягу реалізації на підставі статистичних даних, а й прогнозувати рівень покриття постійних витрат, тобто оцінку рівня чистого операційного прибутку на кінець місяця вже в середині місяця. Однак слід зазначити, що до витрат періоду слід відносити виключно постійні витрати, оскільки віднесення змінних збутових та адміністративних витрат за класичною схемою спотворює прогнозну та облікову модель у тих випадках, коли змінні збутові та адміністративні витрати мають у структурі витрат більшу частку. Високий рівень змінних збутових витрат виражає види діяльності, що з великими обсягами логістики, коли сума доставки може істотно впливати на собівартість [18].

Основним фінансовим результатом у маржинальному підході є маржинальний прибуток.

Маржинальна прибуток – це різниця між виручкою від продукції та змінними витратами від створення цієї продукції. Змінні витрати – витрати, що залежить від змін обсягу виробництва і тому називаються змінними.

Також предметом аналізу в цьому підході є операційний прибуток. Операційна прибуток – це різниця між валової прибутком і комерційними та управлінськими витратами.

Маржинальний підхід оцінки прибутковості передбачає визначення точки беззбитковості, тобто критичного обсягу виробництва, за яким підприємство покриває свої витрати, а за кожної наступної одиниці виробництва підприємство отримує прибуток.

При визначення точки беззбитковості розраховується величина питомого маржинального прибутку як різниця між ціною за одиницю продукції та змінними витратами на одиницю продукції.

Наступний важливий показник, це запас фінансової міцності – показник, який характеризує фінансову стійкість підприємства. Він визначається, як різниця між фактичним обсягом виробленої продукції та точкою беззбитковості.

Таким чином маржинальний підхід в управлінні фінансовими результатами підприємства дозволяє виявити основні фактори, що впливають на зміну величини прибутку і впливати на їх зміну.

Бюджет прибутку складається на основі формального звіту про очікувані доходи, який формується на основі найостаннішого звіту про доходи підприємства з відповідними поправками на очікувані зміни цін, витрати і можливий попит на період, для якого складається бюджет прибутку, а також ризику.

Схема формування бюджету може бути такою. Керівник відповідного підрозділу, служби або центру прибутку представляє проект бюджету, який надходить до заступника керівника підприємства з фінансово-економічних питань. Останній дає оцінку проекту, вносить до нього зміни, погоджує всі проекти і планує джерела фінансування. Плановий аспект бюджету прибутку дозволяє адміністраторам усіх рівнів вказати наявну потребу в робочій силі, матеріалах, устаткуванні та фінансових джерелах і здійснити на основі цих даних планування. Бюджет прибутку використовується для координації та контролю за діяльністю підприємства, а також для планування. Бюджет прибутку повинен

бути гнучким, його слід періодично коригувати. Координаційний аспект бюджету прибутку є побічним ефектом підготовки і періодичної ревізії бюджету. Особа, яка складає бюджет прибутку для одного виду діяльності, не зможе виконати це завдання без постійних консультацій і отримання даних від керівників, які керують суміжними ділянками. Сам процес складання бюджету змушує координувати діяльність окремих служб підприємства. На відміну від координаційного аспекту контроль не є автоматичним наслідком складання бюджету прибутку. Проте якщо бюджет використовується правильно, то він дозволяє управлінцям здійснювати систематичний контроль за результатами поточної діяльності та встановлювати їх відповідність зробленим раніше прогнозам. За наявності великих розбіжностей між очікуваними і отриманими результатами можна провести аналіз причин такої розбіжності з метою збільшення прибутку.

Управління центрами відповідальності є однією з підсистем, що забезпечує процес планування. У рамках цієї підсистеми можна оцінити вклад кожного підрозділу в підсумкові результати діяльності підприємства. Виділення центрів фінансової відповідальності необхідне при регулюванні підсумкових фінансових результатів на основі оціночних показників, відповідальність за які лягає на керівників структурних підрозділів підприємства. Управління організацією через центри фінансової відповідальності є ефективним інструментом оперативного управління бізнесом. Дана система управління дає можливість мати системну інформацію про темпи розвитку організації, проводити аналіз, за рахунок впливу яких факторів було досягнуто певного результату, визначати яка ланка організації гальмує його зростання та розвиток. Впливаючи на певні центри відповідальності можна досягти максимального результату та якісно нових результатів [13].

Центр фінансової відповідальності є окремим структурним підрозділом, який виконує відповідні функції, а саме:

- здійснює операції з оптимізації прибутку;
- здатне безпосередньо впливати на рентабельність;

– відповідальне перед вищим керівництвом за виконання визначених цілей і дотримання встановлених лімітних нормативів витрат.

Основною метою методу управління, в якому задіяні центри фінансової відповідальності є, насамперед, ріст ефективної результативності управління іншими структурними підрозділами підприємства завдяки узагальненню інформації про підсумкові результати роботи інших центрів відповідальності. Це потрібно для того, щоб у подальшому швидко виявити керівника конкретного підрозділу (центру відповідальності), який би ніс відповідальність за виявленні відхилення між плановими та фактичними показниками протягом виробничого процесу.

На практиці найчастіше можна зустріти класифікацію центрів фінансової відповідальності, яка залежить від повноважень та відповідальності:

- центр витрат – керівник цього окремого структурного підрозділу відповідає лише за витрати;
- центр доходу - керівник цього окремого структурного підрозділу відповідає за результати реалізації виробленої продукції, тобто за виручку та збутові витрати;
- центр прибутку - керівник цього окремого структурного підрозділу відповідає лише за фінансові результати;
- центр інвестицій - керівник цього окремого структурного підрозділу відповідає за капіталовкладення;
- центр контролю та управління - керівник цього окремого структурного підрозділу відповідає за конкретні види робіт та їх результати.

Управління прибутком на основі ведення центрів фінансової відповідальності зачіпає роботу внутрішніх структурних служб та підрозділів організації, які забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень щодо «окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку та несуть повну відповідальність за результати цих рішень» [7].

Методика управління прибутком за центрами відповідальності включає оцінку, прогнозування та отримання оптимальної величини прибутку,

рентабельності від ефективної діяльності центрів фінансової відповідальності та підприємства в цілому.

Серед основних завдань управління прибутком є визначення калькуляції собівартості продукції, яка складається із використанням ресурсів (матеріальних, людських, інноваційних, природних тощо). Собівартість продукції є якісним показником, в якому концентровано відображаються результати господарської діяльності підприємства, його досягнення та наявні резерви. Чим нижчий обсяг собівартості товару, тим більше економиться праця, краще використовуються кошти, матеріали, паливо, тим дешевше виробництво товару обходиться як організації, і всьому суспільству.

Одним із основних методів формування собівартості та обліку витрат є процесний метод.

Процесний метод калькулювання собівартості продукції застосовується фірмами, які серійно виробляють масову продукцію чи мають безперервний виробничий процес [2].

При процесній калькуляції виробничі витрати групуються за підрозділами чи з виробничих процесів. Повні виробничі витрати акумулюються за двома основним статтям прямим матеріалам і конверсійним витратам (сумі прямих витрат за оплату праці та віднесених собівартість готової продукції виробничих накладних витрат) [2].

Найбільш придатні для процесної калькуляції підприємства мають такі особливості:

- якість послуг однорідна;
- окреме замовлення не може впливати на процес виробництва в цілому;
- виконання отриманих замовлень здійснюється з використанням власних виробничих запасів;
- виробництво відноситься до серійних та масових і виконується через потоки;
- технологічні процеси виробництва продукції є стандартизованими;
- існує постійний попит на продукцію;

- контроль витрат за виробничими підрозділами є більш доцільним, ніж облік на основі вимог покупця або характеристик продукції;

– стандарти з якості перевіряються лише на рівні виробничих підрозділів. Наприклад, технічний контроль здійснюється підрозділами, пов'язаними із виробництвом протягом дії самого виробничого процесу.

Виділяють три методики організації руху продукції, які пов'язані з процесною калькуляцією витрат [5]:

1. Послідовний рух. За цієї методикою кожен продукт проходить одні і ті ж самі послідовні операції.

2. Паралельне переміщення. За цією методикою окремі види робіт здійснюються одночасно (тобто паралельно), а потім на заключній стадії поєднуються в один.

3. Вибірче переміщення. За цією методикою окремі види робіт відбуваються за власними технологіями, притаманними тільки їм.

Сутність процесного способу у тому, що прямі і непрямі витрати враховуються за статтями калькуляції весь випуск продукції. У зв'язку з цим середню собівартість одиниці виробленої продукції визначають розподілом суми всіх вироблених протягом місяця витрат (загалом за підсумком і з кожної статті) кількості готової продукції цей самий період. Об'єкти обліку витрат часто збігаються з об'єктами калькулювання [7].

При процесному методі виконується наступна послідовність обліку:

1) документування та облік витрат за елементами (за прямими витратами)

2) документування та облік витрат, що відносяться на комплексні статті (у зв'язку з необхідністю обліку витрат на допоміжні виробництва та витрат на управління).

3) розподіл витрат за процесами.

4) визначення загальної величини витрат протягом місяця.

5) розподіл витрат (виконується у тому випадку, якщо облік організується не з виробництва загалом, а, по окремим процесам.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного наукового дослідження з питання управління фінансовими результатами діяльності підприємства у сфері послуг можна зробити такі висновки.

1) Фінансовими результатами діяльності підприємства є прибуток і збиток. Прибуток, як кінцевий фінансовий результат підприємницької діяльності відповідає потребам як самого підприємства, так і сумі виплат державі та інвестору. За його допомогою оцінюється підвищення виробничого потенціалу підприємства за звітний період. Відповідно, збиток – це показник, який показує перевищення витрат над доходами, і є явищем, яке знижує величину власного капіталу.

2) Досліджуване підприємство ТОВ «ТЦ «Радіосистеми» більше 20 років працює на ринку телекомунікаційних послуг (аналогове, цифрове, HD-телебачення, Інтернет) у місті Суми разом з найбільшими провайдерами телекомунікацій: ПКП ТРК «ІнтерТелеКом», ТОВ «ТРК «Майбуття», ТОВ «Воля-Кабель», ТОВ «SITV», компанія «Тріолан», ТОВ «SITV», а також такими великими компаніями як Сумська філія ПАТ «Укртелеком», ПП «ТК «Череда». У сфері проводового електрозв'язку основними напрямками діяльності ТОВ «ТЦ «Радіосистеми» є:

- підключення до мережі Інтернет по виділених лініях зв'язку (Ethernet, ВОЛС);
- телефонізація об'єктів, надання послуг міжміського та міжнародного телефонного зв'язку;
- будівництва корпоративних мереж (як фізичних, так і віртуальних).

3) Аналіз складу та структури майна ТОВ «ТЦ Радіосистеми», показав, що у структурі його активів у 2023 році домінують необоротні активи. Така структура

пояснюється тим, що підприємство працює у сфері послуг. Тенденція до їх збільшення демонструє розширення та ефективність діяльності підприємства. Про ефективність використання основних засобів підприємства свідчать зростання показників фондівіддачі, фондозброєності.

4) У складі джерел фінансування переважає власний капітал, частка якого у складі балансу становить 78% у 2023 р. ТОВ «ТЦ Радіосистеми» реінвестує значну частину власного прибутку для розвитку, тому вбачається значне збільшення власного капіталу на 65%. Аналіз оборотності власного капіталу підприємства свідчить про підвищення ефективності його використання.

5) Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми» свідчить про позитивну тенденцію росту його доходів, витрат. В результаті такого аналізу зроблено висновок про зменшення величини чистого прибутку внаслідок росту витрат, які мали більш вагомий вплив на його величину незважаючи на зростання доходів підприємства. Величина прибутку підприємства становить у 2023 році майже 1 млн. 200 тис. грн. Такий стан свідчить про необхідність перегляду на підприємстві політики витрат за неможливості залучення нових клієнтів і підвищення цін на комунікаційні послуги.

6) Всі показники рентабельності ресурсів та діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки мають позитивне значення, оскільки товариство одержувало як прибуток від реалізації, так і в цілому від виробничої діяльності досліджуваного підприємства. Однак, спостерігається тенденція зниження станом на кінець 2023 року у порівнянні із 2021 роком показників рентабельності, що є негативним моментом в управлінні фінансовими результатами діяльності ТОВ «ТЦ Радіосистеми». Факторний аналіз рентабельності обсягу продажів ТОВ «ТЦ Радіосистеми» за період 2021-2023 роки показав, що резервами зростання рентабельності є збільшення обсягу продажу та зниження собівартості телекомунікаційних послуг.

7) Оцінка здатності підприємства до його розвитку за допомогою коефіцієнтів темпів зміни основних показників його розвитку («золоте правило

економіки») показала, що за всіма роками дослідження спостерігається порушення вимог «золотого правила економіки».

8) Для визначення стратегічних напрямів збільшення позитивних фінансових результатів діяльності підприємств, до яких належить прибуток (абсолютний показник) і рентабельність (відносний показник), насамперед розглянуті фактори, що впливають на роботу ТОВ «ТЦ Радіосистеми», а також уміння використовувати боротьбу з сильними та слабкими сторонами та потенційними загрозами або розширення бізнес-можливостей. SWOT-аналіз ТОВ «ТЦ Радіосистеми» показав, що цей оператор дуже активний на ринку мобільних послуг і має багато можливостей для підвищення своєї конкурентоздатності. Всі дані та якість послуг яку може надати компанія знаходяться у відкритому доступу та не приховані від клієнтів, адже конкуренти пропонують найкращі умови та якість послуг. Тому компанія не ігнорує це, адже тоді вона ризикує завдати шкоди своїй репутації. Щоб уникнути таких ситуацій, потрібне ретельне дослідження ринку.

9) В результаті факторного аналізу прибутку і рентабельності наданих послуг ТОВ «ТЦ Радіосистеми» були виявлені резерви росту, тобто напрямки зниження витрат і зростання доходів, такі як: ріст обсягу продажу послуг; зниження собівартості. Для збільшення прибутку запропоновано зменшити витрати за рахунок скорочення управлінського персоналу у тих відділеннях підприємства, в яких є можливість розподілити обов'язки посадових осіб між іншими робітниками. Для підвищення ефективності управління кінцевими фінансовими результатами діяльності досліджуваного підприємства запропонований маржинальний підхід до управління прибутком та підвищення ефективності створених центрів фінансової відповідальності

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія. Київ: КНУТД, 2012. 280 с.
2. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» Харків: ХНЕУ. 2009. 25 с.
3. Гайбура Ю.А. Моніторинг фінансових результатів: сутність і підходи. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 28(2). С. 101–105.
4. Господарський Кодекс України. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 15.08.2024)
5. Єпіфанова І.Ю., Ревенко В.С. Особливості управління фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 2. С. 160-166.
6. Журавльова Т.О. Формування фінансових ресурсів підприємства в умовах кризи. *Економіка та держава*. 2020. №3. С. 42-45.
7. Застосування «золотого правила економіки» для оцінки URL: http://www.agrosvit.info/pdf/16_2014/8.pdf (дата звернення 15.08.2024)
8. Індекс цін виробників комунікаційних послуг. Веб-сайт: Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/serviceprice/2023/> (дата звернення 19.08.2024)
9. Ковальова О.М., Іоргачова М. І. Фінансовий результат як індикатор інвестиційної привабливості підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 46. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-16>
10. Кононенко Ж.А., Песцова-Світалка О.С., Петренко В.О. Прогнозування фінансових результатів як елемент планування розвитку діяльності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 36. С. 171–177. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/36_2019_ukr/29.pdf (дата звернення 19.08.2024)

11. Лобачева І.Ф., Коцюбинський К.А., Василенко Ю.В. Аналіз факторів, що впливають на прибуток підприємства. URL: https://www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/10_85046.doc.htm (дата звернення 19.08.2024)
12. Масюк Ю.В., Боюн В.Ю. Управління фінансовими результатами діяльності сільськогосподарського підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 10. С. 93-96.
13. Мицак О, Ковтун Н., Лихач О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 1. С. 115-122.
14. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2014 № 73 зі змінами та доповненнями. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page> (дата звернення 15.09.2024)
15. Недогибченко А.С. Управління фінансовими результатами діяльності підприємств України. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (14-16 травня 2023 р.) С. 392.
16. Недогибченко А.С. Сутність і функції прибутку підприємства. *Science and innovation of modern world*. The 8th International scientific and practical conference “Topical aspects of modern scientific research” (April 18-20, 2024) CPN Publishing Group, Tokyo, Japan. 2024. Pp. 478-481 URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2024/04/TOPICAL-ASPECTS-OF-MODERN-SCIENTIFIC-RESEARCH-18-20.04.2024.pdf> (дата звернення 07.09.2024)
17. Пігуль Н.Г., Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип.10. С.188-193.
18. Прокопович Л., Бурлан С. Розвиток методичних підходів щодо управління фінансовими результатами підприємства. 2023. *Економіка та суспільств*. Вип. 47. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-79>
19. Стецюк П.А. Формування нової парадигми управління фінансовими ресурсами підприємств. *Економіка АПК*. 2016. №6. С.77-83.

20. ТОВ «ТЦ Радіосистеми». Веб-сайт. URL: <https://www.rs.net.ua/ua/> (дата звернення 11.07.2024)
21. Adiyanto A. Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan manufaktur di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. 2018. vol. 20, no. 1, pp. 1–14.
22. Alamsyah. H. Pengaruh manajemen risiko terhadap kinerja keuangan perusahaan manufaktur di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 2017.vol. 4, no. 1, pp. 1–14.
23. Handayani L. Analisis pengaruh diversifikasi investasi terhadap kinerja keuangan perusahaan manufaktur di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*. 2017. vol. 5, no. 1, pp. 1–14.
24. Hardiyanto D. and D. Rachmawati. Pengaruh manajemen risiko operasional terhadap kinerja keuangan perusahaan manufaktur di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*. 2018 vol. 18, no. 1, pp. 25–38.
25. Mardiyati E. Pengaruh perencanaan keuangan terhadap arus kas perusahaan manufaktur di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*. 2017. vol. 18, no. 2, pp. 120–135.