

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	3
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	6
1.1. Економічна сутність прибутку підприємства	6
1.2. Особливості формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві.....	12
1.3. Методи та показники планування прибутку підприємства за центрами відповідальності	19
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	26
2.1. Дослідження кон'юктури ринку друкованих послуг	26
2.2. Аналіз ефективності формування, розподілу та використання прибутку ТОВ «Новий Друк»	35
2.3. Динаміка планування прибутку ТОВ «Новий Друк» за центрами відповідальності	58
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «НОВИЙ ДРУК» ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ	66
3.1. Напрями зростання прибутку в ТОВ «Новий Друк».....	66
3.2. Програма заходів планування прибутку ТОВ «Новий Друк» на основі центрів відповідальності	80
3.3. Зарубіжний досвід планування прибутку підприємства за центрами відповідальності	86
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	95
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	98
ДОДАТКИ	

АНОТАЦІЯ

Тарасенко Д.І. «Теоретичні засади планування прибутку підприємства за центрами відповідальності» (за матеріалами публічного акціонерного товариства «Новий Друк», м. Київ). – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 "Економіка", спеціалізація "Економіка підприємства" – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено дослідженню теоретичних, методичних і практичних аспектів планування прибутку підприємства за центрами відповідальності. У роботі представлено теоретичні основи управління, інструменти та результати аналізу та планування прибутку підприємства. На основі отриманих даних надано характеристику наявних проблем та запропоновано шляхи покращення планування прибутку підприємства за центрами відповідальності.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, планування, прибуток, управління, фінансовий аналіз.

ABSTRACT

Tarasenko D.I. "Theoretical principles of planning of enterprise profit by the centers of responsibility" (based on materials of the public joint stock company "New Print", Kyiv). - The manuscript.

Graduation qualification work in specialty 051 "Economics", specialization "Economics of enterprise" - Kyiv National University of Trade and Economics - Kyiv, 2018.

The final qualification work is devoted to the study of theoretical, methodological and practical aspects of planning the profit of the enterprise by the centers of responsibility. The paper presents the theoretical foundations of management, tools and results of the analysis and planning of the company's profit. On the basis of the received data, a description of the existing problems is presented and ways of improving the company's profit planning by the centers of responsibility are proposed.

Key words: financial state of the enterprise, planning, profit, management, financial analysis.

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, є прибуток. Вагома роль прибутку в діяльності підприємства і задоволенні інтересів його власників забезпечує необхідність вивчення питань ефективного управління прибутком підприємства. Адже в нинішніх умовах розвитку ринкових відносин ефективна господарська діяльність кожного підприємства пов'язана з раціональним управлінням його прибутком, з метою досягнення високих та позитивних показників рентабельності. У свою чергу, враховуючи те, що управління прибутком включає процес планування його величини та періодів надходження, вагому роль у процесі діяльності підприємства відіграє фактор прийняття управлінських рішень за усіма основними аспектами його формування, розподілу і використання.

Дослідженню питання планування прибутку підприємства за центрами відповідальності приділяється значна увага у роботах таких авторів як: А. Алісова, В. Антонов, М. Баканів, С. Баранцева, В. Блонська, Т. Головченко, О. Жихор, І. Склярчук, О. Хмелевський, Н. Шмиголь та ін.

Метою роботи є обґрунтування резервів планування прибутку підприємства за центрами відповідальності.

Для досягнення зазначеної мети у дипломній роботі поставлено такі **завдання:**

- провести дослідження сутності прибутку підприємства;
- визначити особливості формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві;
- дослідити методи та показники планування прибутку підприємства за центрами відповідальності;
- провести дослідження кон'юнктури ринку друкованих послуг;

- проаналізувати ефективність формування, розподілу та використання прибутку ТОВ «Новий Друк»;
- дослідити динаміку планування прибутку ТОВ «Новий Друк» за центрами відповідальності;
- обґрунтувати напрями зростання прибутку в ТОВ «Новий Друк»;
- розробити програму заходів планування прибутку ТОВ «Новий Друк» на основі центрів відповідальності;
- дослідити зарубіжний досвід планування прибутку підприємства за центрами відповідальності.

Об’єктом дослідження є управління прибутком підприємства за центрами відповідальності.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні засади планування прибутку підприємства за центрами відповідальності ТОВ «Новий Друк».

Емпірична база дослідження – ТОВ «Новий Друк» - сучасне поліграфічне підприємство з розширеним комплектом послуг від дизайну , верстки, друку, золототиснення, висікання, зшивки, склейки, оформлення книги в тверду обкладинку чи футляр до упаковки в термоплівку готової продукції. Адреса: 02660, Україна, Київ, вул. Магнітогорська 1.

Інформаційна база дослідження: наукові, фахові статті вітчизняних та закордонних видань, підручники, навчальні посібники, монографії, автореферати дисертацій.

Методичною базою дослідження були наступні методи: узагальнення теоретичних знань, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, графічний метод.

Апробація дослідження:

Тарасенко Д. І. Економіка і фінанси підприємства / Д.І. Тарасенко // Теоретичні засади планування прибутку підприємства за центрами відповідальності: зб. наук. ст. студ. заоч. форми навч. / відп. ред. Г. В. Блакита. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. Ч.1. – с. 342 – 348.

Практична значимість проведеного дослідження полягає в тому, що отримані результати призначені для планування прибутку підприємства за

центрами відповідальності ТОВ «Новий Друк». Це стосується і розроблених заходів, і розроблених методичних підходів до вирішення низки завдань, пов'язаних з виявленням та управлінням резервами підвищення ефективності діяльності підприємств.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

1.1. Економічна сутність прибутку підприємства

Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у національному господарстві.

Проста на перший погляд економічна категорія характеризується багатоаспектністю сутнісних сторін, а також різноманіттям форм, у яких вона постає [2, с. 212].

Про прибуток економісти та підприємці почали згадувати досить давно, а саме з часу виникнення товарного обміну (торгівлі як виду економічної діяльності). Придбання товарів з метою їх перепродажу об'єктивно передбачає отримання певної суми прибутку [22].

Відомі з історії економічної думки перші спроби осмислити сутність прибутку та основи її формування пов'язані з іменами античних учених Платона і Аристотеля. Їх підходи до розгляду прибутку тісно пов'язувалися зі способами і цілями накопичення грошей в суспільстві. Хоча ці спроби теоретичного осмислення сутності прибутку носили уривчастий, несистемний характер, у процесі подальшої еволюції економічної думки вони отримували все більш розгорнуте пояснення в роботах економістів [21, с. 131].

К. Маркс і Ф. Енгельс розглядали прибуток як перетворену форму доданої вартості, яка виступає не як результат експлуатації робочої сили, а як породження всього авансового капіталу. Шотландський економіст А. Сміт був першим, хто визначив прибуток як суму, що може бути витрачена без посягання на капітал. С. де Сисмонді пояснює прибуток як дохід капіталіста, який являє собою віднімання з продукту праці робітника. Дж. Г. Кейнс вважав, що прибуток дорівнює різниці між плановим обсягом продукції, яка реалізується за оптовими цінами підприємства, та її собівартістю [11, с. 133].

Погляди класичних теорій знайшли своє відображення й в умовах сьогодення, проте сучасні економісти характеризують поняття «прибуток», орієнтуючись на нинішні умови розвитку економіки. З огляду на це й досі немає однозначного трактування сутності прибутку та методики його визначення [25, с. 113].

На думку Г. О. Крамаренка, О. Є. Чорної, прибуток – це чистий дохід бізнесмена на вкладений капітал, винагорода за ризик підприємницької діяльності, що є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення своєї діяльності [46, с. 118].

З урахуванням розглянутих теоретичних підходів щодо сутності прибутку як економічної категорії можна сформулювати визначення поняття прибутку в найбільш узагальненому вигляді: «Прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності» [37, с. 140].

Варто відзначити, що прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану [31, с. 52].

З огляду на важливу роль прибутку в економічному житті необхідно дослідити трактування його сутності різними науковцями (табл. 1.1).

Підходи вчених –економістів щодо трактування поняття “прибуток”

№	Автор	Підхід
1	2	3
1	Є. І. Бородіна [19, с. 234]	Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції всіх форм інвестування.
2	М. І. Баканів [4, с. 201]	Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.
3	С. Г. Кручок [48, с. 10]	Прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб’єктів господарювання.
4	С. М. Лихолат [54, с. 186]	Прибуток народного господарства – це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.
5	С. В. Мочерний [62, с. 167]	Прибуток – це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення і привласнення.
6	Г. В. Савицька [76, с. 181]	Прибуток – кінцева мета і рушійний мотив товарного виробництва і ринкової економіки. Це головний стимул і основний показник ефективності будь-якого підприємства і фірми.
7	І. О. Олійник [64, с. 61]	Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва.
8	А. М. Поддєрьогін [87, с. 207]	Прибуток – це економічна категорія ринкової економіки, яка забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємства.

Розглянувши табл. 1.1, можна зробити висновок про неоднозначне трактування поняття прибутку та запропонувати власне визначення поняття: прибуток – головна мета підприємницької діяльності, основний узагальнювальний показник фінансових результатів господарської діяльності підприємств усіх видів, незалежно від їх організаційно-правової форми.

Накопичення прибутку відбувається шляхом впливу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Внутрішніми факторами

впливу на прибуток підприємства є фактори, залежні від діяльності підприємства. Це можуть бути як обсяги діяльності підприємства, стан та ефективність використання його ресурсів, рівень доходів підприємства, рівень його витрат, так і ефективність цінової та асортиментної політики. Зовнішніми факторами впливу на прибуток підприємства є фактори, які не мають залежності від діяльності підприємства, наприклад, регулювання цін державою на товари, які відносяться до споживчого кошика, збільшення вартості послуг інших галузей народного господарства, податкова система, зміна нормативних документів щодо кредитування, підвищення облікової ставки за користування кредитами, державна політика стосовно формування доходів, не виплата індексації доходів населення в залежності від темпів інфляції [19, с. 318].

Для того щоб збільшити рівень прибутковості підприємства, воно повинно проводити наступні заходи у такому порядку:

- організаційні (покращення виробничої структури, оптимізація організаційної структури управління, диверсифікація, реструктуризація виробництва тощо);
- технічні (оновлення та модернізація техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення якості виробів, що виробляються);
- економічні впливи (покращення тарифної системи, удосконалення форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів, тощо) [42, с. 159].

Якщо зміни будуть проведені не в такому порядку, то позитивних зрушень у ефективності діяльності не відбуватиметься.

З метою оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо використовувати показник прибутку, оскільки його наявність ще не означає, що таке підприємство працює добре. Для того щоб визначити ефективність вироблених витрат, потрібно використати відносний показник – наприклад, рівень рентабельності.

Ця проблема поєднує в собі питання виникнення прибутку шляхом виробництва, його формування у сфері обслуговування, а також розподілу та використання для капіталізації. Для того щоб вирішити вказану проблему, потрібно проаналізувати діяльність підприємства, а також ті чинники, які на неї впливають, постійно відстежувати і використовувати резерви збільшення прибутку, а також комбінувати різні шляхи щодо підвищення рівня прибутковості [22].

В умовах ринкових відносин механізм розподілу прибутковості має велике значення. У ньому відображається ефективність господарської діяльності; від нього залежить дієвість господарської самостійності і самофінансування. Ринок зумовлює докорінну зміну механізму розподілу прибутковості. В умовах різноманіття форм власності не існує єдиної схеми розподілу прибутковості. Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням у підприємств частини прибутковості в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності [39, с. 57].

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування ресурсів, вкладених підприємством для здійснення своєї діяльності, тому його слід доповнювати показниками рентабельності, які характеризують ступінь прибутковості підприємства. Рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі вкладених витрат або рівень формування та зростання ресурсів, які є в наявності підприємства, пов'язаний з досягненням певного господарського результату. Підприємство є рентабельним, якщо сума виручки від усіх видів діяльності звітного періоду покриває не тільки витрати, але і її досить для утворення прибутку.

Орієнтуючись на основні визначення сутності прибутку, варто розглянути, яку роль відіграє прибуток підприємства в умовах ринкової економіки (рис. 1.1).

Варто також наголосити, що висока роль прибутку в розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначають необхідність безперервного й ефективного управління ним.

Перетворена форма додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власника.

Фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виробленої (реалізованої) продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.

Мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства.

Основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування.

Основний критерій ефективності господарювання.

Різниця між ціною товару та витратами на його виробництво.

Сума, на яку доходи перевищують витрати.

Рис. 1.1. Характеристика ролі прибутку в умовах ринкової економіки

[7, с. 188]

Отже, варто відзначити, що прибуток – одне з основних джерел фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку

формується в значному обсязі бюджетні ресурси держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, соціально-культурних заходів, матеріальне стимулювання працівників тощо.

У зв'язку з цим в отриманні прибутку мають бути зацікавлені не тільки трудові колективи підприємств, а й держава. На нашу думку, прибуток – це економічна категорія, яка характеризує ефективність діяльності підприємства та є винагородою за ризик з врахуванням екзогенних та ендогенних факторів впливу.

1.2. Особливості формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві

Прибуток як економічний показник дає змогу поєднувати економічні інтереси держави, підприємства як суб'єкта господарювання, персоналу і власника підприємства.

З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку доцільно диференціюють такі види прибутку підприємства:

1. Маржинальний прибуток – це різниця між чистим доходом підприємства та змінними витратами, пов'язаними з виробництвом реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Він є джерелом покриття всіх постійних витрат підприємства.

2. Валовий прибуток, що обчислюється як різниця між чистим доходом підприємства та виробничою собівартістю реалізованої продукції, яка, крім змінних витрат, охоплює ще й накладні виробничі витрати (амортизацію виробничого обладнання, опалення приміщення виробничого цеху).

3. Операційний прибуток, або прибуток від операційної діяльності підприємства, що є різницею між валовим прибутком та постійними витратами підприємства, пов'язаними з його операційною діяльністю у звітному періоді.

4. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – визначають як алгебраїчну суму загального прибутку від операційної діяльності (який

підприємство отримало від реалізації продукції, робіт, послуг) та доходів і витрат від іншої діяльності.

5. Прибуток від звичайної діяльності підприємства визначають як різницю між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку з прибутку.

6. Чистий прибуток підприємства як алгебраїчна сума прибутку від звичайної діяльності, доходу, витрат та податку з прибутку від надзвичайної діяльності [10, с. 252].

Отже, загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого підприємством від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Прибуток від звичайної діяльності становить близько 95% від загальної суми отриманого підприємством прибутку. Більша частка прибутку від звичайної діяльності припадає на прибуток від операційної діяльності, зокрема від здійснення основної діяльності (реалізації продукції, робіт, послуг).

Прибуток від іншої операційної діяльності складається з прибутку від реалізації оборотних активів (запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, залишків незавершеного виробництва тощо), реалізації іноземної валюти, якою підприємство володіє з метою забезпечення операційної діяльності (наприклад, імпортування сировини, комплектуючих), прибутку від операційної оренди та інших операцій підприємства, що не належать до фінансової або інвестиційної діяльності.

Отримання балансового прибутку було пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства.

По-перше, це основна діяльність. Її результатом є прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг). Як правило, цей прибуток займав основну питому вагу в складі балансового прибутку. Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) визначався відніманням від виручки від реалізації суми податку на додану вартість, акцизного збору, ввізного мита, митних зборів а також витрат, що включалися у собівартість реалізованої продукції

(робіт, послуг). Залежно від сфери, виду діяльності підприємства мали місце деякі особливості формування цього прибутку, методики його розрахунку.

По-друге, це діяльність, що не є основною для підприємства, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, деяких послуг. Її визначали як прибуток від іншої реалізації [13, с. 158].

Прибуток від іншої реалізації міг бути отриманий за реалізації на сторону продукції підсобних, допоміжних і обслуговуючих виробництв. У цьому разі прибуток розраховувався так само, як і від реалізації продукції основної діяльності. Прибуток від реалізації основних фондів (групи 1), нематеріальних активів розраховувався відніманням від ціни їх реалізації ПДВ, витрат з реалізації і залишкової їх вартості. Прибуток від реалізації цінних паперів обчислювався як різниця між ціною їх реалізації та ціною придбання. При цьому з ціни реалізації виключали витрати, пов'язані з реалізацією (комісійний збір).

По-третє, це діяльність, пов'язана зі здійсненням фінансових інвестицій. У результаті підприємства одержують прибуток у вигляді дивідендів на акції, від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків за державними цінними паперами, облігаціями підприємств, за депозитними рахунками в банках. Обсяг цього прибутку і його питома вага в балансовому прибутку мали тенденцію до зростання, що було обумовлено розвитком ринкової економіки, фондового ринку [17, с. 47].

По-четверте, це діяльність, пов'язана з отриманням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат (збитків) підприємств.

Управління прибутком являє собою систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві.

Ефективне управління прибутком підприємства забезпечується реалізацією низки принципів, які зображені на рис. 1.2.

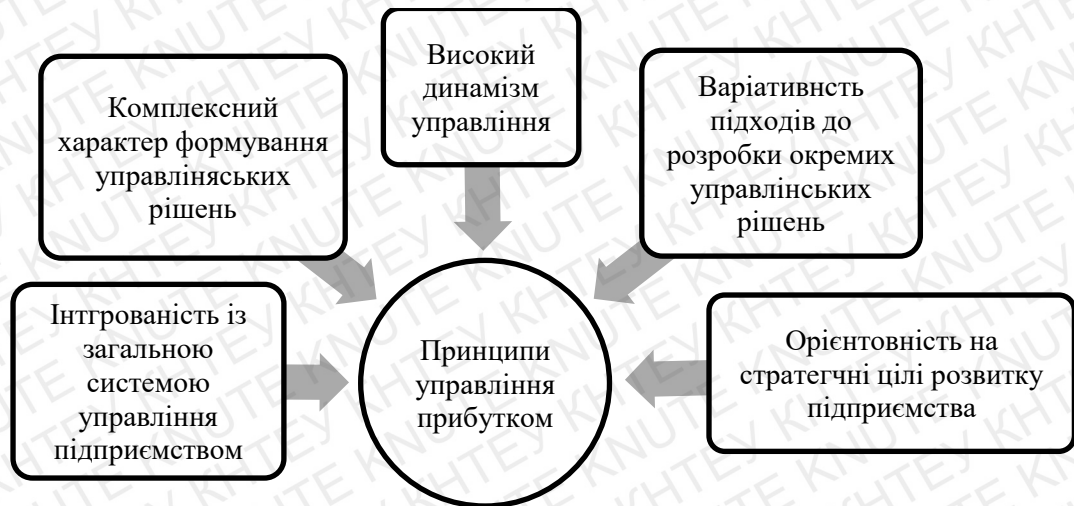


Рис. 1.2. Основні принципи управління прибутком підприємства [8, с. 205]

Розглянемо детальніше кожен із наведених вище принципів управління прибутком, зокрема:

- інтегрованість із загальною системою управління підприємством – у якій би сфері діяльності підприємства не приймалося управлінське рішення, воно прямо або побічно впливає на прибуток;
- комплексний характер формування управлінських рішень – управління прибутком повинно розглядатися як комплексна система дій, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок у результативність формування і використання прибутку по підприємству в цілому;
- високий динамізм управління – управлінню прибутком притаманний високий динамізм, що враховує зміну факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації та управління виробництвом, фінансового стану й інших параметрів функціонування підприємства;
- варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень – підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування, розподілу і використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій;

– орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства – якими б прибутковими не видалися ті чи інші проекти управлінських рішень у поточному періоді, вони повинні бути відхилені, якщо вони вступають у протиріччя з місією (головною метою діяльності) підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, підривають економічну базу формування високих розмірів прибутку в майбутньому періоді [12, с. 121].

Варто звернути увагу на те, що із розвитком ринкових відносин у державі та розширенням масштабів діяльності кожного підприємства, важливу роль відіграє процес планування прибутку в контексті ефективного управління ним. З урахуванням варіативності організаційних структур підприємства, сфер діяльності, спеціалізації тощо важливим моментом може стати планування прибутку за центрами відповідальності.

Схема формування прибутку підприємства зображена на рис. 1.3.



Рис. 1.3. Формування прибутку підприємства [36, с. 173]

На рис. 1.3. зображено розподіл та формування прибутку підприємства. У цілому, формування прибутку має багатосторонні аспекти. Він, як найважливіша категорія ринкових відносин, виконує такі функції: оцінювальну, стимулюючу, госпрозрахункову, соціальну. Водночас не виключена можливість наділення прибутку й іншими функціями.

Зміст названих функцій заключається в наступному [51, с. 144]:

1. Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що прибуток використовується як основний критерій економічної ефективності виробництва і використання основних виробничих фондів.

2. Розглядаючи функцію як міру ефективності виробництва, необхідно враховувати, що прибуток не співпадає з своєю об'єктивною основою – вартістю доданого продукту, а є її перетвореною (похідною) формою.

3. Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що він є джерелом матеріального заохочення робітників, розширення виробництва і вирішення соціальних проблем на підприємствах, а також джерелом сплати прямих податків до бюджету. В цьому зв'язку в отриманні прибутку повинні бути зацікавлені як держава, так і підприємства.

4. Госпрозрахункова функція прибутку полягає в тому, що госпрозрахунок, який є основним методом господарювання підприємств, передбачає не тільки покриття своїх витрат своїми доходами, але й отримання нагромаджень (прибутку) для стимулювання робітників і вирішення інших питань. В умовах ринкової економіки отримання прибутку орієнтує товаровиробника на збільшення обсягів виробництва продукції, зниження затрат на виробництво. Цим досягається як мета підприємництва, так і задоволення суспільних потреб [58, с. 134].

5. Соціальна функція полягає у формуванні у виробника потреби максимізації прибутку не лише на індивідуальні та виробничі потреби, а й на часткове забезпечення загальносоціальних потреб суспільства без прямого втручання держави в процес розподілу прибутку (пряма підтримка підприємцем соціально значущих об'єктів) [65, с. 221].

Зважаючи на вищевикладене, у кінцевому рахунку прибуток підприємства має використовуватися на: нагромадження (виробничий і науковий розвиток); покриття збитків та інших потреб; капітальні фінансові вкладення; споживання (виплата дивідендів, відсотків, матеріальна допомога і т. п.); соціальні потреби.

Отже, формування прибутку залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складовою частиною виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку. Прибуток від реалізації виконаних робіт безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації виконаних робіт та їх собівартості.

1.3. Методи та показники планування прибутку підприємства за центрами відповідальності

Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку, показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

В основу організації фінансів підприємства в умовах ринкової економіки покладено комерційний розрахунок. Господарський механізм саморозвитку базується на таких основних принципах: саморегулювання, самоокупність та самофінансування. Цим принципам відповідає комерційний розрахунок, тобто метод ведення господарювання, що полягає в постійному порівнянні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності. Його метою є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат капіталу та мінімально можливого ризику. Суб'єкт господарювання має справжню фінансову незалежність, тобто право самостійно вирішувати, що і як виробляти, кому реалізовувати продукцію, як розподілити виручку від

реалізації продукції, як розпорядитися прибутком, які фінансові ресурси формувати та як їх використовувати [53].

Досягнення максимальної величини прибутку і, відповідно, мінімізації збитку – одна із основних цілей будь-якої комерційної організації. Тому основна мета аналізу прибутку і рентабельності – виявлення і оцінка резервів зростання фінансових результатів та впровадження їх у виробництво [70, с. 153]. Результати економічного аналізу є інформаційною базою для обґрунтування і прийняття управлінських рішень. Тому в сучасних умовах дуже важливо поєднати швидке одержання інформації з сучасними методами аналізу, щоб мінімізувати ризик прийнятих управлінських рішень [72].

Успішне функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах можливе лише за умови досягнення певних фінансових результатів, показниками яких є прибуток і рентабельність. Прибуток і рентабельність характеризують відповідно абсолютну і відносну ефективність діяльності підприємства. В ринкових умовах прибуток складає основу економічного розвитку підприємства. Ріст прибутку створює фінансову базу для розширеного відтворення, вирішення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. За рахунок прибутку виконується частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями. За величиною прибутку визначається рівень віддачі авансованого капіталу і доходність вкладень в активи підприємства.

Центр прибутку – підрозділ, керівник якого відповідає за фінансові результати своєї діяльності. Центрами прибутку є лише такі підрозділи, в яких можна визначити як витрати, так і виручку. В якості таких центрів можуть виступати підприємства в складі об'єднань, виробництв і цехів із закінченим циклом виробничого процесу, які випускають товарну продукцію. Не виключена можливість організації центрів прибутку на базі виробничих ділянок, але в цьому випадку виникає необхідність розробки трансфертних цін, за якими один центр розраховується з іншим. При такому підході до формування організаційної структури контролінгу важливе

значення має глибоке обґрунтування рівня розрахункових цін, так як від цього залежить об'єктивність оцінки результатів роботи центрів і їх внеску у формування загального фінансового результату діяльності підприємства в цілому [45, с. 133].

Фінансовий контролінг, який взаємодіє з центрами прибутку, застосовує такі оперативні інструменти: бюджетування, фінансовий аналіз, лінійне програмування, мережеве планування, CVP-аналіз, аналіз знижок, факторний аналіз відхилень, ФСА тощо. До складу стратегічних інструментів входять фінансовий аналіз, аналіз конкуренції, економічні методи, економічна додана вартість (Economic value added – EVA), портфельний аналіз тощо. Як і кожен абсолютний показник, розмір прибутку не завжди характеризує ефективність діяльності підприємства, тому аналіз прибутку доповнюють аналізом рентабельності. Показник рентабельності характеризує ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, окупності витрат і проводить просторово-часове зіставлення [1].

Існує декілька видів показників рентабельності: рентабельність (окупності) витрат виробництва та інвестиційних проектів; рентабельність продажу; прибутковість капіталу та його частин. Усі ці показники розраховуються на основі прибутку (балансового, прибутку від реалізації, чистого прибутку). Тому аналітику необхідно враховувати: який алгоритм розрахунку показників; який саме показник прибутку використано при обчисленні, чи відповідає такий вибір економічному зв'язку між чисельником і знаменником дробу тощо.

Заключним етапом аналізу прибутковості є розрахунок резервів підвищення прибутку і рентабельності. Основними джерелами резервів їх підвищення є: збільшення обсягів реалізації, зниження собівартості продукції, підвищення ціни реалізації за умови підвищення якості продукції [18, с. 121].

Підсумки аналізу прибутковості підприємства – це сукупність його кількісних і якісних характеристик, які є підставою для прийняття

управлінських рішень і дають змогу оцінити результативність роботи та дозволяють визначити резерви зростання прибутку і рентабельності господарської діяльності підприємства та впровадження їх у виробництво.

Для того щоб детальніше розглянути процес планування прибутку за центрами відповідальності, варто розшифрувати сутність поняття «центри відповідальності» та формування системи управління ними.

Центр відповідальності – це сфера (сегмент) діяльності, у межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники, які він повинен контролювати. Управління за центрами відповідальності – це система управління, яка забезпечує планування, моніторинг, оцінювання, контроль і регулювання діяльності кожного центру відповідальності. Формування системи управління за центрами відповідальності передбачає: визначення загальної мети діяльності підприємства та його проміжних завдань; виділення в організаційній структурі підприємства центрів відповідальності; розроблення бюджетів для кожного центру відповідальності; розроблення моделі формування звітності центрів відповідальності; оцінювання діяльності центрів на основі аналізу бюджетних і звітних даних та прийняття відповідних управлінських рішень [24, с. 323].

Принципи формування центрів відповідальності наведено на рис. 1.4.

З урахуванням вищевказаних принципів формування центрів відповідальності виділяють такі з них: центри витрат, центри доходу, центри прибутку та центри інвестицій. З огляду на сформовану мету дослідження варто розглянути більш детально центр відповідальності за прибутком та процес планування прибутку в його межах.

Центр прибутку є таким структурним підрозділом, від якого більшою мірою залежать елементи, що визначають прибуток, обсяг продажів, продажні ціни, змінні та постійні витрати. Результати його діяльності оцінюються за показником прибутку, відповідальність за яку покладається на даний центр [3, с. 104].

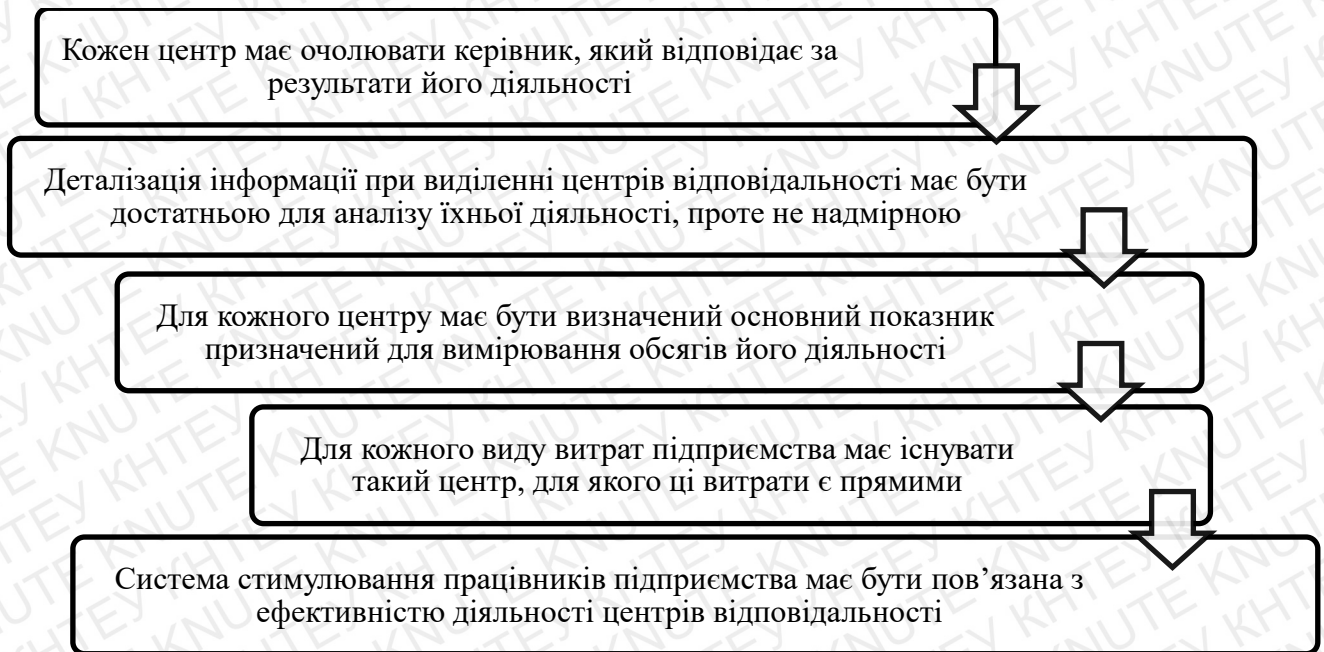


Рис. 1.4. Принципи формування центрів відповідальності [90, с. 8]

На рис. 1.4. зображено принцип формування центрів відповідальності та його розподіл. Контрольовані доходи центру відповідальності залежать від обсягу та характеру операцій, контрольованих центром. Вони не можуть обмежитися тільки доходами від продажу, а включають виручку: основного виробництва; торговельну; допоміжного виробництва; обслуговуючих виробництв і господарств; від орендних операцій та поступки прав на інтелектуальну власність тощо [94, с. 112].

У процесі планування прибутку за центром відповідальності значну роль відіграє аналіз прибутку, основними формами якого є:

- залежно від об'єкта дослідження – процес формування прибутку, процес розподілу та використання прибутку;
- залежно від організації проведення – зовнішній і внутрішній аналіз прибутку;
- залежно від масштабів діяльності – аналіз прибутку в цілому по підприємству, аналіз прибутку по центру відповідальності, аналіз прибутку по окремій операції;
- залежно від глибини аналітичного дослідження – експрес-аналіз прибутку, фундаментальний аналіз прибутку;

- залежно від обсягу аналітичного дослідження – повний і тематичний аналіз прибутку;
- залежно від періоду проведення – попередній, оперативний і ретроспективний аналіз прибутку [84, с. 53].

Отже, в умовах централізованої системи планування прибутку за центом відповідальності прибутку важливим елементом є повна собівартість за видами продукції, на основі якої формується ціна на товари чи послуги. Для визначення планового прибутку засобівартістю застосовують так званий прямий метод розрахунку прибутку (формула 1.1) [93, с. 107]:

$$P = \sum_i V_i(Z_i - C_{ii}), \quad (1.1)$$

де V_i – плановий обсяг випуску продукції i -го виду;

C_i – собівартість продукції i -го виду;

Z_i – ціна продукції i -го виду.

Недоліком такого методу розрахунку прибутку є те, що він є досить громіздким і складним з огляду на те, що варто постійно враховувати будь-які зміни в асортименті, цінах і витратах кожного виду продукції.

Тому варто розглянути більш гнучкий варіант планування прибутку, що буде враховувати більше факторів, які впливатимуть на формування прибутку підприємства (формула 1.2) [91, с. 98]:

$$P = \sum_i V_i(Z_i - B_{zi}) - B_p, \quad (1.2)$$

де B_{zi} – змінні витрати з i -ого виду;

різниця $Z_i - B_{zi}$ є маржинальним прибутком;

B_p – постійні витрати в цілому по підприємству.

Але аналіз системи «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку» (CVP) є одним із найефективніших засобів планування і прогнозування діяльності підприємства. Основним елементом у цій системі є точка беззбитковості, яка розраховується шляхом розподілу постійних витрат на маржинальний прибуток продукту. Модель «затрати / обсяг випуску / прибуток» припускає, що один вид продукції (послуг) або структура

асортименту продукції незмінна за будь-яких обсягів випуску вище нуля [85, с. 88].

Основними елементами системи CVP є обсяг виробництва продукції (V), сума змінних витрат по підприємству (B_z), маржинальний прибуток (P_m), постійні витрати (B_p), прибуток до оподаткування (P_o). Причому маржинальний прибуток можна розрахувати двома способами (формула 1.3) [92, с. 31]:

$$1) P_m = V - B_z; \quad 2) P_m = B_p + P_o, \quad (1.3)$$

У першому способі маржинальний прибуток прямо пропорційно залежить від зміни величини виручки та змінних витрат, а в другому – маржинальний прибуток не залежить від величини постійних витрат. Перший спосіб характеризує метод розрахунку маржинального прибутку, а другий – його функціональне призначення, тобто покриття постійних витрат.

Отже, можна дійти висновку, що аналіз прибутковості підприємства можна проводити в три етапи: проаналізувати прибуток підприємства як абсолютного показника прибутковості; провести аналіз міри ефективності діяльності суб'єкта господарювання, тобто дослідити показники рентабельності; на основі досліджень виявити можливі резерви та шляхи збільшення прибутковості підприємства.

У нинішніх умовах розвитку економіки варто схилитися до методів планування прибутку за центрами відповідальності. Також перевагою планування прибутку за центром відповідальності є те, що перш ніж розпочинати планування, варто здійснити аналіз стану прибутковості підприємства з урахуванням нинішніх факторів впливу. Підсумувавши, можна зазначити, що у процесі планування прибутку підприємства беруть участь собівартість, постійні та змінні витрати, а також обсяги діяльності підприємства. Найбільш дієвим та ефективним способом планування прибутку підприємства, на нашу думку, є CVP-аналіз, що враховує точку беззбитковості діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

2.1. Дослідження кон'юктури ринку друкованих послуг

Ринок періодичних видань України на початку свого існування характеризувався великою кількістю конкурентів, високим попитом споживачів та постійним зростанням загальної кількості журналів та газет. Наприкінці 1990-х років бурхливий розвиток індустрії обумовлювали певні економічні, політичні, соціально-культурні та інші сприятливі фактори для ефективного розвитку бізнесу. Починаючи з 2000-го року індустрія періодичних видань набирає стрімкі темпи розвитку, отримуючи чималі інвестиції від фінансово-промислових груп та іноземних медіакомпаній. Спостерігалася тенденція до створення нових проектів, збільшення бюджетів на рекламу і, як наслідок, збільшення кількості видань у два рази у порівнянні з 1990-ми роками – 4187 періодичних видань (2448 газет, 1739 журналів – за даними Української Асоціації Видавців Української преси) [97]. Криза 2008 року вплинула на скорочення кількості газет, проте збільшення журналів) (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Кількість періодичних видань в Україні у 2000–2017 рр. [97]

Рік	Кількість найменувань, млн шт.	Кількість надрукованих копій, млн шт.
1	2	3
2000	630	64
2001	682	71
2002	745	79
2003	818	83
2004	873	90
2005	924	96
2006	1023	105
2007	1147	117
2008	1357	127

Продовження таблиці 2.1

1	2	3
2009	1414	135
2010	1510	138
2011	1385	124
2012	1226	116
2013	1144	109
2014	912	97
2015	984	103
2016	1082	105
2017	1131	108

Сьогодні сегмент друкованих ЗМІ характеризується динамічними процесами, які все ще свідчать про хаотичну природу ринку, що продовжує структуруватись [99]. Структуризація позначається наступними змінами:

1. Утворення нових медіа об'єднань. Найбільші видавничі будинки формують коаліцію з метою впровадити сертифікацію тиражів та створити базу розвитку on-line ресурсів.

2. Активна купівля медіа-холдингами існуючих проектів і запуск нових видань.

3. Вихід на арену відомих міжнародних видань та вихід нових міжнародних видавничих будинків. В 2014 р. видавничий будинок Independent media входить до міжнародного Sanoma magazines. В результаті запускається новий таблоїд Story, а також видання «з історією» «Домашній очаг». Також видається журнал «Marie Claire» видавничого будинку AF Press. В 2012 в Україну входить видавничий будинок Conde Nest. Все це дуже серйозні гравці світового ринку.

4. Поява нових сегментів.

5. Впровадження високовартісних видавничих технологій і перехід на якісно новий рівень існуючих медіа проектів.

6. Подальший ріст регіональної преси [99].

Ринок друкованих послуг відрізняється від інших галузей індустрії споживчих товарів тим, що він має ще й далекосяжну мету. Зміст книжок, ідеї, філософські концепції, що їх прагне поширювати підприємство (чи

видавництво), безперечно важать не менше, ніж чисто економічні цілі, проте й вони можуть бути здійснені лише тоді, коли видавці оптимальним чином аналізують ринкові процеси і діятимуть та реагуватимуть на них відповідно.

Особливість поліграфічного бізнесу полягає в тому, що він є інфраструктурним, тобто допоміжним для інших видів підприємницької діяльності – харчової промисловості, рекламних послуг, торгівлі та ін. Звідси порівняно невисока норма прибутку (5–15%) і висока інерційність. Про незадовільний стан підприємств на ринку друкованих послуг свідчать показники доходу від реалізації та чистого прибутку у 2017 р. (рис. 2.1).

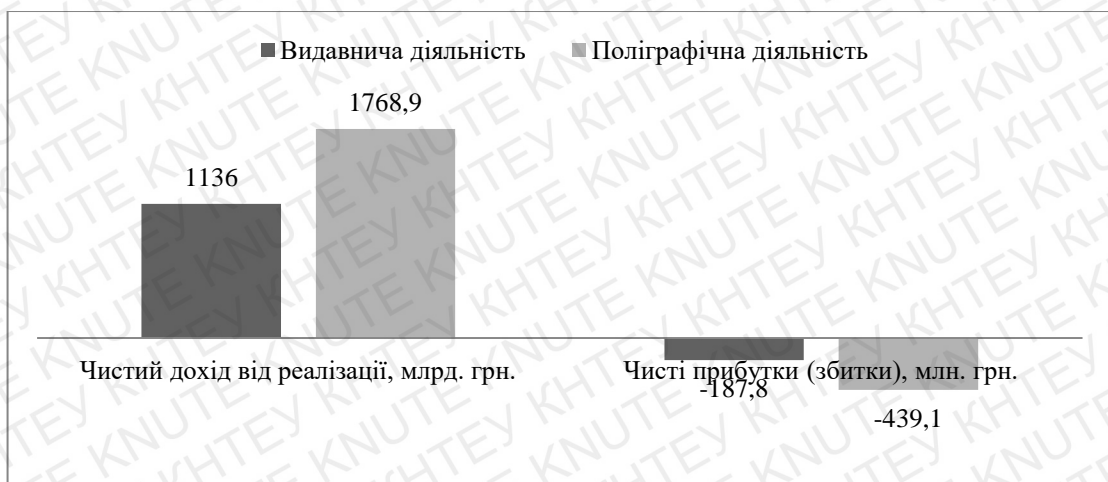


Рис. 2.1. Показники доходу від реалізації та чистого прибутку (збитку) підприємств на ринку друкованих послуг у 2017 р. [98]

На рис.2.1. зображено Показники доходу від реалізації та чистого прибутку (збитку) підприємств на ринку друкованих послуг у 2017 р. Серед факторів, що мають негативний вплив на розвиток підприємств на ринку друкованих послуг, найбільш значущими є: низький рівень платоспроможності населення, який є фактором стримування зростання попиту на друковану продукцію; невідповідність потенціалу підприємств на ринку друкованих послуг запитам ринку друкарської продукції, вимогам споживачів щодо якості та термінів виконання замовлення; технічне і технологічне відставання більшості підприємств від середнього світового рівня через низький ступінь розвитку вітчизняного поліграфічного

машинобудування; пряма залежність від імпорту матеріалів і устаткування; брак обігових коштів тощо.

Недостатнє приділення уваги цим питанням у роботі кожного підприємства призводить до неповного задоволення попиту, відсутності достатніх обігових коштів, низької рентабельності вітчизняних суб'єктів господарювання, значних обсягів дебіторської заборгованості (у тому числі простроченої), високого відсотку збиткових підприємств у видавничо-поліграфічній галузі тощо.

Відповідно до проведених Українською асоціацією видавців та книготорговців (УАВК) досліджень основними суб'єктами розповсюдження вітчизняної книжкової продукції є незалежні книгарні (~29% сумарного обсягу роздрібних продажів книжкової продукції), продажі видавництвами кінцевим споживачам (~20,1%), великі книгарні та їх мережі (~19,4%), книжкові базари (~12,8%); книжкові ярмарки та промоційні заходи (~11,3%), книжкові відділи супермаркетів (~3,5%); продажі бібліотекам (~2,5%) та продажі через сайти (~1,5%) (рис. 2.2) [98].



Рис. 2.2. Розподіл обсягів продажу книжкової продукції через різних суб'єктів розповсюдження у 2017 році [98]

За кількістю торгових точок у межах України відзначимо такий розподіл: книгарні, що входять до книготорговельних мереж, а також до власних мереж окремих видавництв (загальна кількість – близько 400); при цьому лідерами в цьому рейтингу виступають Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля» (80), «Логос Україна» (38), мережа магазинів видавництва «Навчальна книга – Богдан» (26), «Буква» (16) і т. д.; незалежні книгарні (близько 600); відділи книжкової торгівлі та стелажі з незначним асортиментом книжок у супермаркетах (~1165); відділи з продажу тільки дитячої книги в спеціалізованих супермаркетах, що торгують одягом і харчуванням для дітей (~60). Визначення річної виручки цих мереж і частки ринку, яку вони займають, неможливе. Така інформація вважається комерційною і не оприлюднюється.

Частково роль гуртової торгівлі як вітчизняною, так і імпортованою книжковою продукцією виконують великі книжкові базари, зокрема «Петрівка». Однак цей процес абсолютно непрозорий і неконтрольований, оскільки значну частку цих «гуртових» продажів складають фальсифіковані книжки вітчизняних видавництв та імпортована книга, завезена в контрабандний спосіб [99].

Що ж до аналізу системи розповсюдження цифрового контенту, варто зазначити, що на сучасному цифровому ринку України використовують різні моделі системи розподілу електронних видань. Найбільш поширеною є модель «інтернет-книгарня», що передбачає реалізацію цифрового контенту як через прямий продаж («Клуб сімейного дозвілля» (www.bookclub.ua), «Ранок» (www.ranok.com.ua), так і за допомогою посередників. Модель «електронна бібліотека», за якої читач купує лише доступ до контенту на певний період (до окремих електронних видань або пакета книг), на українському ринку репрезентують онлайн-бібліотека навчальної літератури CulOnline.com.ua, ТОВ «Центр навчальної літератури» (прямий продаж), а

також електронна бібліотека «Магазин розумного контенту» від компанії «Київстар» [99].

Таким чином, тенденції розвитку підприємств на ринку друкованих послуг частково збігаються із загальноекономічними процесами, при цьому найвищий темп приросту характерний для малого бізнесу.

У табл. 2.2 представлено рейтинг 5 найкращих видавничих компаній у 2010 р. та 2017 р. відповідно за показником: дохід від розміщення реклами. Спостерігаємо цікаві зміни в у ієрархічній піраміді видавничих компаній: лідером залишається видавничий дім «Бурда-Україна», який впевнено займає перше місце в рейтингу доходу від розміщення реклами. Чого не можна сказати про «Український медіахолдинг» – за 7 років компанія поступається своїм конкурентам та займає п'яту – заключну сходинку рейтингу. Цікаво те, що «Український медіахолдинг» був посунутий із другої позицією видавництвом «Hearst Shkulev», яке провело потужну ребрендингову кампанію та завдяки цьому у 2017 році вийшло в лідери. Бачимо, що позиції видавництва «Едіпрес-Україна» майже не змінились, проте «Sanoma Magazines Ukraine» взагалі зникли з рейтингу у 2017 році. Аналізуючи цифри, не можна не помітити, наскільки зменшились бюджети на розміщення реклами взагалі, незалежно від видавництва. Скорочення доходів від розміщення реклами оцінюється у три рази [97].

Таблиця 2.2

Порівняльна характеристика топ-5 видавничих компаній у 2010 р. та 2017 р. за показником: дохід від розміщення реклами [97]

№ з/п	Видавничий дім	Обсяг доходу у 2010 році, млн грн	Видавничий дім	Обсяг доходу у 2017 році, млн грн
1	2	3	4	5
1	«Бурда-Україна»	254,4	«Бурда-Україна»	87,6
2	«Український медіахолдинг»	174	«Hearst Shkulev»	53,3
3	«Едіпрес-Україна»	169,5	«Сьогодні»	45,8
4	«Sanoma Magazines Ukraine»	133,5	«Едіпрес-Україна»	33,2
5	«Hachette Filipacchi Shkulev»	124,4	«Український медіахолдинг»	21,7

Аналізуючи тенденції трьох найвагоміших складових видавничого бізнесу, а саме: реалізацію, рекламу та підписку, відслідковуються певні зміни. Видавничі будинки починають все більше акцентувати увагу на відсоток списання газет та журналів, хоча до кризи 2008-го року 30–40% списання були вигідні для частини видавців. Однак після істотного збільшення витрат на тиражний друк найбільш припустимий відсоток списання – 20%. Щоразу після підвищення вартості паперу або підвищення валютного курсу євро ми стаємо свідками зростання роздрібної відпускної ціни на газети та журнали. Підсумовуючи вище написане, зазначимо, що взимку 2010-го року інформаційні видання подорожчали на 200% (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Середні ціни на інформаційні видання за період: 2000–2017 рр. [97]

№	Рік	Середні ціни на газетні інформаційні видання, грн.	Середні ціни на журнальні інформаційні видання, грн
1	2	3	4
1	2000-2005	0,3-2	5-10
2	2006-2010	2-5	10-20
3	2010-2017	5-10	20-50

Досліджуючи основні тенденції дистриб'юції періодичних видань, ми бачимо, що впродовж періоду масового зростання кількості журналів та газет, все більше дистриб'юторів прагнули максимізувати обсяги продажів через свої торговельні мережі – разом із тим їм не вистачало місця на стендах, щоб мати змогу викласти весь товарний асортимент. Аналізуючи ситуацію сьогодні, зазначаємо, що мережі супермаркетів не стали основними каналами збуту, не дивлячись на подібний прогноз.

Дивлячись на нинішні реалії, що панують на ринку друкованих видань України, ми відзначаємо докорінні зміни у стратегіях ведення бізнесу українськими видавничими компаніями. Сьогодні реклама – це основне

джерело доходів, що дає змогу пресі розвиватись надалі і тримати позиції, не зменшуючи обсягів тиражу. Із розвитком ери цифрових технологій українському видавничому бізнесу як ніколи стало важливо пристосовуватись до споживацьких вимог і перевести певні видання в онлайн-версії. Такі трансформації диктуються принципом «Змінюйся або йди з ринку», що стає до болі знайомим багатьом видавничим будинкам. За даними опитування рекламного агентства «Carat Ukraine» у 2017 році 50% молодих людей читають свої улюблені видання онлайн, 26% із них погоджуються сплачувати за онлайн-версії. Також все більше зростає попит на преміальність та wow-рішення.

За даними Всеукраїнської Рекламної Коаліції, ринок реклами в періодичних виданнях скоротився на 75% у 2014–2016 роках, проте у 2017–2018 рр. почалося відновлення обсягів реклами, що позитивно вплинуло на відновлення доходів від реклами у пресі [98]. Окрім тренду на відновлення, Експертна Рада Української Асоціації Медіа Бізнесу (УАМБ) виокремлює наступні фактори, прогнозуючи розвиток ринку періодичних друкованих видань у 2018–2019 рр.:

1. Збільшення довіри до медіа з якісним контентом у платоспроможної аудиторії. Оскільки саме якісний експертний контент відрізняє видавничі компанії від інших медіа.

2. Представники видавничих будинків звертають увагу на збільшення інтересу читачів до мультиплатформенних рішень, до яких інтегровані традиційні паперові журнали та газети.

3. Деякі рекламодавці, зокрема, в категоріях «косметика і парфумерія», «будівництво та ремонт», повертають пресу у свої медіамікси. Крім того, реклама в пресі працює ефективно з чітко окресленими цільовими аудиторіями (наприклад, luxury журнали) і зрозумілою географією поширення (особливо це стосується місцевих видань).

4. Прогноз на 2018–2019 рр. стверджує, що журнали-лідери планують підвищити вартість розміщення реклами кожен у своєму сегменті на 10–15%, що також має підвищити дохідність видавничих будинків.

Аналізуючи ринок друкованих видань сьогодні, ми спостерігаємо докорінні зміни у структурі розподілу частки основних гравців на ринку в порівнянні із 2010 роком. Варто зазначити, що видавничий дім «Burda» не втрачає свої позиції в боротьбі за першість, проте «Український медіахолдинг», що у 2010 році впевнено посідав другу сходинку в рейтингу, на жаль, у рейтингу 2017 р. займає лише 5 місце, тоді як видавництво «Nachette Filipacchi Shkulev» змінило свою назву на «Hearst Shkulev» і наразі посідає 2 місце у рейтингу, продаючи журнали, що націлені на сегмент людей із високим рівнем доходу. А видавництво «Едіпрес» практично не змінило свої позиції за 7 років – займає 4 сходинку в порівнянні із 3 у 2010 р.

Отже, проаналізувавши історію розвитку та сучасний стан ринку друкованих видань, можна зазначити наступне: після суцільної кризи, що панувала у галузі протягом декількох років, скорочення обсягів тиражу, зменшення частки реклами у періодичних виданнях, 2017-й рік став роком відродження медійної індустрії України, зокрема преси. Прогноз на 2018–2019 рр. є позитивним і передбачає зростання ринку на 30%, що в контексті пануючих економічних умов безперечно дає надію для видавничих будинків на можливість надолужити втрачені обсяги тиражу та прибутку. Компанії мають знайти ефективні інноваційні рішення для органічного поєднання кількості друкованих видань та їх онлайн-відповідників, а також визначити аргументовану відпускну ціну, що задовольнятиме потреби підприємства та буде відповідати фінансовим можливостям читацької аудиторії. Варто сфокусуватись на виробництві високоякісного контенту, оскільки сьогодні це провідний фактор успішності видавництва, основа його експертного позиціонування в обраній галузі.

2.2. Аналіз ефективності формування, розподілу та використання прибутку ТОВ «Новий Друк»

ТОВ «Новий друк» – сучасне поліграфічне підприємство з розширеним комплексом послуг – від дизайну, верстки, друку, золототиснення, висікання, зшивки, склейки, оформлення книги в тверду, м'яку обкладинку чи футляр до упаковки в термоплівку готової продукції. Новітні швидкісні рулонні та листові офсетні машини фірми «Heidelberg», вкладочно-швейно-різальні агрегати фірм «Heidelberg» та «Muller Martini», термосклеювальні машини «Kolbus» та «Muller Martini», різальні машини фірми «Heidelberg» та «Wohlenberg», машина для висікання та склеювання коробок, упаковок Bobst, книговставочна машина BL-500, ниткошвейна машина «Astronic» – це далеко не повний перелік поліграфічного обладнання світових марок. Обладнання, виготовленого за останнім словом техніки. Досвідчені верстальники, друкарі, палітурники – всі готові вчасно і якісно, за найкращою ціною виготовити будь-яку поліграфічну продукцію – етикетки, журнали, газети, листівки, календарі, упаковку, рекламну продукцію. Юридична адреса ТОВ «Новий друк»: 02660 вул. Магнітогорська, 1, м. Київ [98].

Для дослідження особливостей формування прибутків підприємства проведемо аналіз звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) ТОВ «Новий Друк» (табл. 2.4), використовуючи дані Додатків А–Д.

Таблиця 2.4

Аналіз звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід)

ТОВ «Новий Друк» упродовж 2013–2017 рр. тис. грн.

№	Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2013 рр.	
							тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	67256	75625	76171	73903	86125	+18869	+28,06
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	56597	62029	62993	59517	69502	+12905	+22,80

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Валовий прибуток (збиток)	10659	13596	13178	1438 6	16623	+5964	+55,95
4	Інші операційні доходи	106	1390	1526	2030	1900	+1794	+1692,4 5
5	Адміністративні витрати	2928	3315	3183	3322	3437	+509	+17,38
6	Витрати на збут	7254	5895	7139	8117	9666	+2412	+33,25
7	Інші операційні витрати	0	1746	2088	2515	2292	+2292	x
8	Фінансові результати від операційної діяльності	583	4030	2294	2462	3128	+2545	+436,54
9	Інші фінансові доходи	0	110	200	297	126	+126	x
10	Інші доходи	0	0	83	0	28	+28	x
11	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	583	4140	2577	2759	3282	+2699	+462,95
12	Податок на прибуток від звичайної діяльності	134	1119	886	866	640	+506	+377,61
13	Фінансові результати від звичайної діяльності	449	3021	1691	1893	2642	+2193	+488,42
14	Чистий прибуток	449	3021	1691	1893	2642	+2193	+488,42

Отже, упродовж 2013–2017 рр. відбулося збільшення чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Новий Друк» на 18869 тис. грн, або на 28,06%. Також у 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігаємо зростання собівартості реалізованої продукції на 12905 тис. грн, або на 22,80%. Збільшення чистого доходу сприяло зростанню валового прибутку ТОВ «Новий Друк» на 5964 тис. грн, або на 55,95%. Протягом 2013–2017 рр. відбулося збільшення інших операційних доходів на 1794 тис. грн. У 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігаємо зростання адміністративних витрат на 509 тис. грн, або на 17,38%, витрат на збут на 2412 тис. грн, або на 33,25%, та інших операційних витрат – на 2292 тис. грн. Також варто відзначити, що протягом 2013–2017 рр. спостерігаємо збільшення чистого прибутку ТОВ «Новий Друк» на 2193 тис. грн, або на 488,42%.

Проаналізуємо динаміку складових витрат у ТОВ «Новий Друк» (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка складових витрат ТОВ «Новий Друк» тис. грн.

№	Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2013 pp.	
							тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	56597	62029	62993	59517	69502	+12905	+22,8
2	Адміністративні витрати	2928	3315	3183	3322	3437	+509	+17,3
3	Витрати на збут	7254	5895	7139	8117	9666	+2412	+33,2
4	Інші операційні витрати	0	1746	2088	2515	2292	+2292	x
5	Всього витрат	66779	72985	75403	73471	84897	+18118	+27,1

Так, упродовж 2013–2017 рр. спостерігаємо збільшення загальних витрат ТОВ «Новий Друк» на 18118 тис. грн, або на 27,13%, що сталося у зв'язку із зростанням таких складових витрат як: собівартості реалізованої продукції – на 12905 тис. грн, або на 22,80%; адміністративних витрат на 509 тис. грн, або на 17,38%; витрат на збут – на 2412 тис. грн, або на 33,25%; інших операційних витрат – на 2292 тис. грн.

Структура витрат ТОВ «Новий Друк» представлена на рис. 2.3.

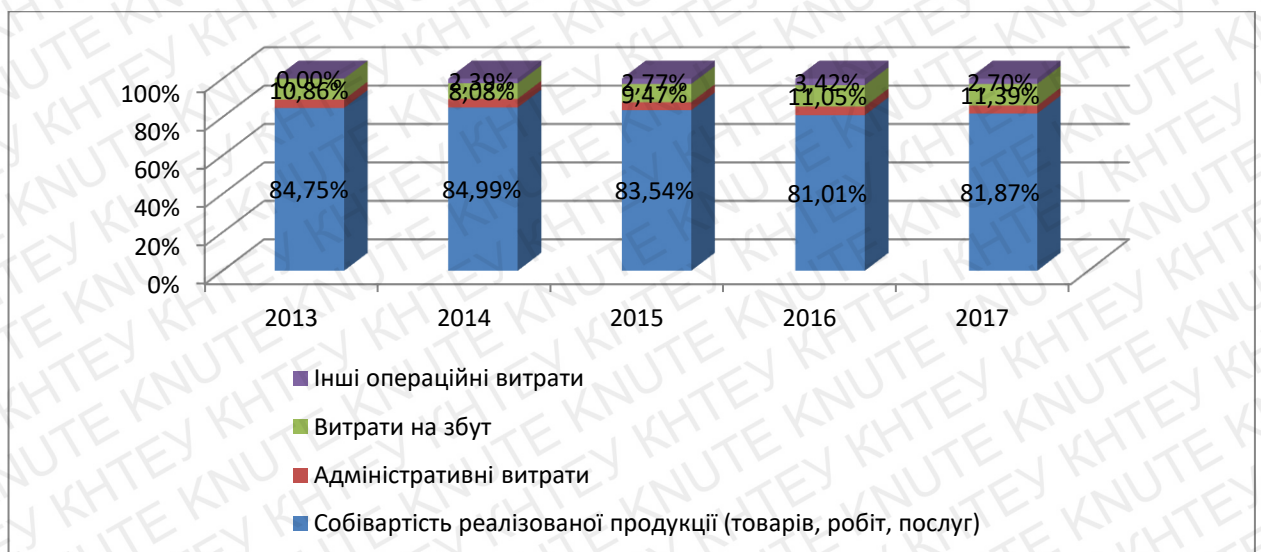


Рис. 2.3. Структура витрат ТОВ «Новий Друк», %

Так, у структурі витрат ТОВ «Новий Друк» найбільша частка припадає на собівартість реалізованої продукції – 84,75% у 2013 р., 84,99% у 2014 р., 83,54% у 2015 р., 81,01% у 2016 р. та 81,87% у 2017 р.

У табл. 2.6 проаналізуємо динаміку операційних витрат ТОВ «Новий Друк».

Таблиця 2.6

Аналіз операційних витрат ТОВ «Новий Друк» упродовж 2013-2017 рр.

тис. грн.

№	Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2013 рр.	
							тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Матеріальні затрати	55958	47853	61672	59723	69876	+13918	+24,87
2	Витрати на оплату праці	6984	7245	7737	8079	8890	+1906	+27,29
3	Відрахування на соціальні заходи	2323	2439	2741	2779	2916	+593	+25,53
4	Амортизація	559	653	1126	1166	1215	+656	+117,35
5	Інші операційні витрати	959	7726	2127	1724	2000	+1041	+108,55
6	Разом	66783	65916	75403	73471	84897	+18114	+27,12

Отже, у 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігаємо збільшення операційних витрат ТОВ «Новий Друк» на 18114 тис. грн, або на 27,12%, що відбулося за рахунок зростання матеріальних затрат на 13918 тис. грн, або на 24,87%, витрат на оплату праці на 1906 тис. грн, або на 27,29%, відрахувань на соціальні заходи – на 593 тис. грн, або на 25,53%, амортизації – на 656 тис. грн, або на 117,35%, та інших операційних витрат – на 1041 тис. грн, або на 108,55%.

Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства визначається результативністю підприємства, тобто наявністю прибутку чи збитку. Тому, виходячи з визначених обсягів доходів і витрат підприємства, доцільно провести аналіз його кінцевих результатів (рис. 2.4).

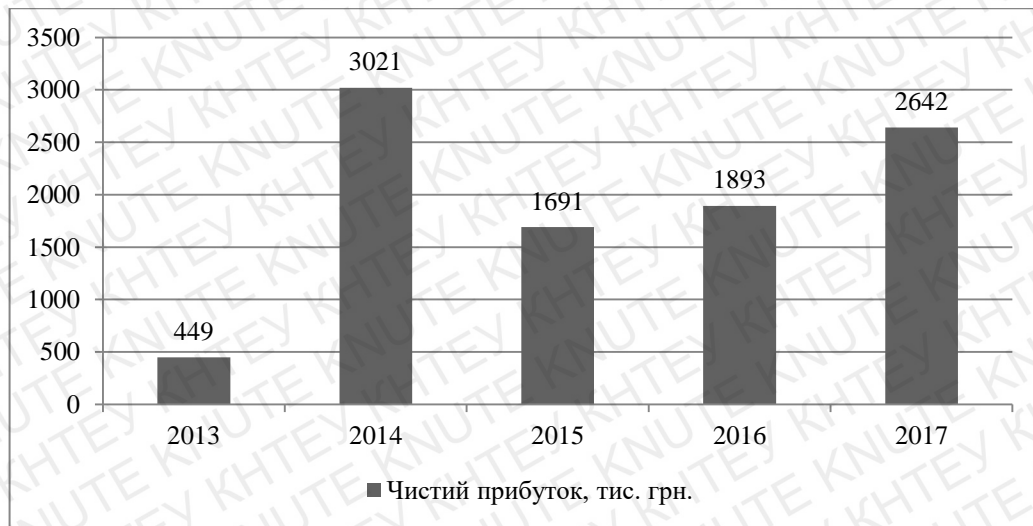


Рис. 2.4. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Новий Друк» протягом 2013–2017 рр.

На рис. 2.4. зображено Динаміка чистого прибутку ТОВ «Новий Друк» протягом 2013–2017 рр. Відповідно протягом 2013–2017 рр. ТОВ «Новий Друк» вело прибуткову діяльність (чистий прибуток становив: 449 тис. грн у 2013 р., 3021 тис. грн у 2014 р., 1691 тис. грн у 2015 р., 1893 тис. грн у 2016 р. та 2642 тис. грн у 2017 р.). У 2017 р., порівняно з 2013 р., відбулося збільшення чистого прибутку ТОВ «Новий Друк» на 2642 тис. грн, або на 488,42%.

Прибуток підприємство розподіляє самостійно. Схематично розподіл чистого прибутку на підприємстві зображено на рис. 2.5.



Рис. 2.5. Схема розподілу прибутку на ТОВ «Новий Друк» [27, с. 113]

На рис.2.5. зображено схему розподілу та формування чистого прибутку ТОВ «Новий Друк».

Напрями використання прибутку ТОВ «Новий Друк» упродовж 2017 р. наведені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Напрями використання прибутку ТОВ «Новий Друк» в 2017 році

№	Назва фондів	Сума, тис. грн	Питома вага, %
1	2	3	4
1	1. Резервний фонд	132,1	5
2	2. Виплата дивідендів	660,5	25
3	3. Фонд заохочення	528,4	20
4	4. Фонд технічного розвитку	924,7	35
5	5. Нерозподілений прибуток	396,3	15
6	Всього	2642,0	100

Отже, упродовж 2017 р. найбільше чистого прибутку ТОВ «Новий Друк» було використано на фонд технічного розвитку 35% та фонд виплати дивідендів – 25%.

На рис. 2.6 зображено відсоткову долю чистого прибутку, яка направляється на утворення фондів.

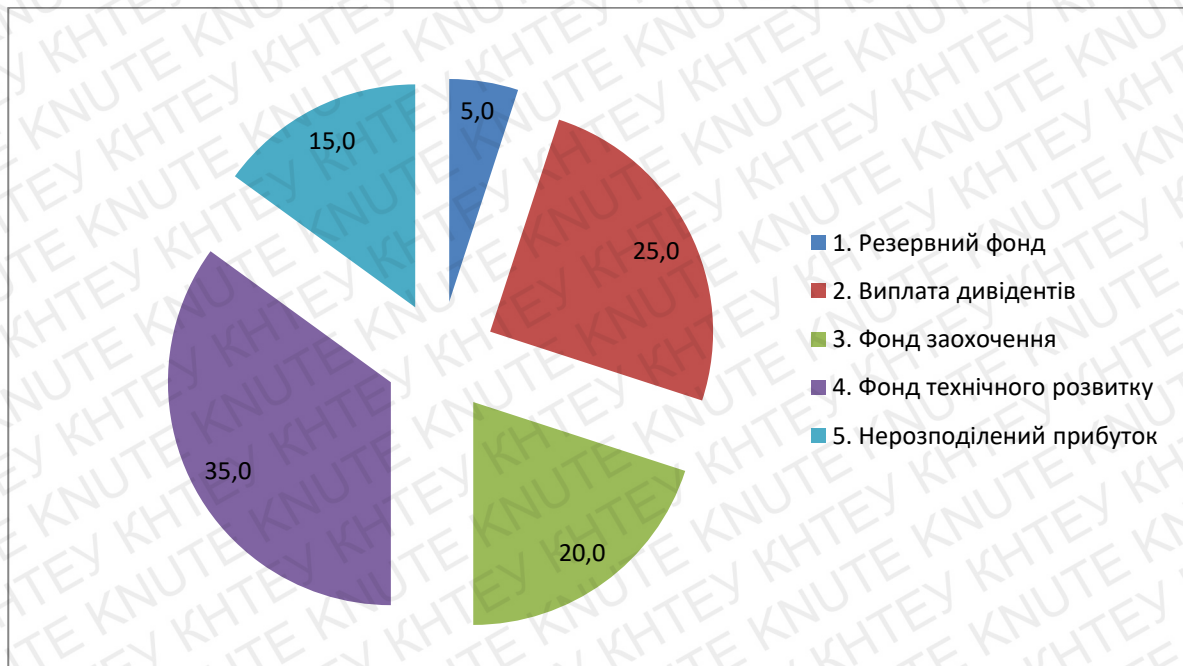


Рис. 2.6. Напрями використання чистого прибутку в ТОВ «Новий Друк» в 2017 р.

Варто відзначити, що перед тим як затвердити річний план використання прибутку, керівництво підприємства ТОВ «Новий Друк» збирає збори засновників, адже питання організаційного характеру, грошових коштів вирішуються колективно. Стратегія та тактика підприємства досить реальна, тому керівництво сподівається на майбутнє процвітання підприємства та збільшення прибутку. Підприємству слід нарощувати темпи розвитку, для цього потрібно розробити систему стратегічних і тактичних планів.

Підсумовуючи проведений вище аналіз ефективності використання прибутку підприємства, варто зауважити, що протягом 2013–2017 рр. відбулося підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Зокрема, протягом 2017 року підприємство отримало 2642 тис. грн чистого прибутку, що свідчить про ефективний фінансовий менеджмент та раціональне використання всіх наявних ресурсів.

У галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їх ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Фінансовий аналіз у ринковій економіці є однією з найважливіших функцій управління. Він дозволяє визначити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання в ринковій економіці, тобто його фінансову стабільність, платоспроможність і кредитоспроможність; характеризує ступінь використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою, власниками, персоналом й іншими господарюючими суб'єктами. Проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз аналітичного балансу (Звіту про фінансовий стан) ТОВ «Новий Друк» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Горизонтальний та вертикальний аналіз аналітичного балансу (Звіту про фінансовий стан) ТОВ «Новий Друк»
упродовж 2013–2017 рр.**

Показники	2013 рік		2014 рік		2015 рік		2016 рік		2017 рік		Відхилення 2017 / 2013 рр.	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Активи												
Необоротні активи	3276,00	28,16	4606,00	31,05	5032,00	31,97	4923,00	27,68	4377,00	21,22	+1101	+33,61
Оборотні активи	8359,00	71,84	10226,00	68,95	10709,00	68,03	12865,00	72,32	16249,00	78,78	+7890	+94,39
- запаси	4920,00	42,29	4084,00	27,54	4782,00	30,38	6887,00	38,72	6660,00	32,29	+1740	+35,37
- дебіторська заборгованість	2312,00	19,87	3019,00	20,35	3654,00	23,21	4640,00	26,09	6671,00	32,34	+4359	+188,54
- грошові кошти	1127,00	9,69	3123,00	21,06	2273,00	14,44	1335,00	7,51	2904,00	14,08	+1777	+157,68
- інші оборотні активи	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,00	0,02	14,00	0,07	+14	x
Пасиви												
Власний капітал	9485,00	81,52	12302,00	82,94	13679,00	86,90	15258,00	85,78	17684,00	85,74	+8199	+86,44
Поточні зобов'язання	2150,00	18,48	2530,00	17,06	2062,00	13,10	2530,00	14,22	2942,00	14,26	+792	+36,84
- кредиторська заборгованість	2150,00	18,48	2530,00	17,06	2062,00	13,10	2328,00	13,09	2615,00	12,68	+465	+21,63
- інші поточні зобов'язання	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	202,00	1,14	327,00	1,59	+327	x
Баланс	11635,00	100,00	14832,00	100,00	15741,00	100,00	17788,00	100,00	20626,00	100,00	+8991	+77,28

Отже, упродовж 2013–2017 рр. відбулося збільшення валюти балансу ТОВ «Новий Друк» на 8991 тис. грн, або на 77,28%, що сталося за рахунок зростання оборотних активів підприємства на 7890 тис. грн, або на 94,39%, власного капіталу на 8199 тис. грн, або на 86,44%, поточних зобов'язань на 792 тис. грн, або на 36,84%. У 2017 р. порівняно з 2013 р. спостерігаємо скорочення необоротних активів ТОВ «Новий Друк» на 1101 тис. грн, або на 33,61%, що відбулося у зв'язку зі зменшенням основних засобів підприємства на 1167 тис. грн, або на 36,46%. Частка необоротних активів у загальних активах підприємства складає 28,16% у 2013 р., 31,05% у 2014 р., 31,97% у 2015 р., 27,68% у 2016 р. та 21,22% у 2017 р. – скорочення частки необоротних активів свідчить про погіршення матеріально-технічного устаткування підприємства.

Протягом 2013–2017 рр. спостерігаємо зростання власного капіталу ТОВ «Новий Друк» на 8199 тис. грн, або на 86,44% – значною мірою це відбулося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку на 8199 тис. грн, або на 235,67%. Частка власного капіталу упродовж аналізованого періоду зросла з 81,52% у 2013 р. до 85,74% у 2017 р. Відповідно, при зростанні частки власного капіталу збільшується коефіцієнт фінансової залежності та зростання коефіцієнта фінансування. Також варто відзначити, що разом зі зростанням власного капіталу спостерігаємо збільшення поточних зобов'язань на 792 тис. грн, або на 36,84%. У 2017 р. порівняно з 2013 р. зростання поточних зобов'язань ТОВ «Новий Друк» відбулося у зв'язку із збільшенням кредиторської заборгованості на 465 тис. грн, або на 21,63%, та інших поточних зобов'язань на 327 тис. грн. Позитивним моментом у діяльності ТОВ «Новий Друк» стало скорочення частки поточних зобов'язань у загальних пасивах з 18,48% у 2013 р. до 14,26% у 2017 р.

Упродовж 2013–2017 рр. відбулося збільшення оборотних активів ТОВ «Новий Друк» на 7890 тис. грн, або на 94,39%, що відбулося за рахунок зростання запасів підприємства на 1740 тис. грн, або на 35,37%, дебіторської заборгованості на 4359 тис. грн., або на 188,54%, та грошових коштів на

1777 тис. грн, або на 157,68%. Частка оборотних активів упродовж 2013–2017 рр. збільшилася з 71,84% у 2013 р. до 78,78% у 2017 р. Збільшення частки оборотних активів у загальних активах підприємства вказує на формування більш мобільної структури активів, що сприяє прискоренню оборотності засобів підприємства.

Прискорення відтворювального процесу, покращення фінансового стану підприємства, що передбачає залучення додаткових обсягів фінансових ресурсів і їх більшої віддачі, в сучасних економічних умовах висуває на перший план першочергове завдання підвищення ефективності виробництва і формування в ТОВ «Новий Друк» оптимальних за обсягом та структурою обігових коштів. Вирішення окреслених завдань обумовлює необхідність дослідження особливостей формування обігових коштів на досліджуваному підприємстві. У табл. 2.9 проаналізуємо динаміку зміни елементів обігових коштів підприємства.

Таблиця 2.9

Динаміка зміни елементів обігових коштів ТОВ «Новий Друк» упродовж 2013-2017 рр. тис. грн.

№	Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2013 рр.	
							тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Виробничі запаси	2382	2713	3694	4333	5388	+3006	+126,20
2	Готова продукція	2420	1367	1088	2441	1153	-1267	-52,36
3	Товари	118	4		113	119	+1	+0,85
4	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2276	3019	3215	3645	5559	+3283	+144,24
5	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	36	0	269	89	288	+252	+700,00
6	Інша поточна дебіторська заборгованість	0	0	170	906	824	+824	x
7	Грошові кошти та їх еквіваленти	1127	3123	2273	1335	2904	+1777	+157,68
8	Інші оборотні активи	0	0	0	3	14	+14	x
9	Усього обігових коштів	8359	10226	10709	12865	16249	+7890	+94,39

Так, упродовж 2013–2017 рр. відбулося збільшення обсягу обігових коштів ТОВ «Новий Друк» на 7890 тис. грн, або на 94,39%. Варто

відзначити, що зростання величини обігових коштів підприємства відбулося у зв'язку із збільшенням запасів підприємства на 3006 тис. грн, або на 126,20%, товарів на 1 тис. грн, або на 0,85%, дебіторської заборгованості за товари, роботу та послуги на 3283 тис. грн, або на 144,24%, дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом на 252 тис. грн, або на 700%, іншої поточної дебіторської заборгованості на 824 тис. грн та грошових коштів на 1777 тис. грн, або на 157,68%.

Капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у будь-яких формах, які інвестуються у створення його активів, та являє собою один з найважливіших елементів, які є загальною сумою фінансових ресурсів підприємства. Серед його складових: власний капітал (статутний капітал, додатково вкладений капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток), забезпечення наступних витрат та платежів, довгострокові та поточні зобов'язання. У табл. 2.10 проаналізуємо динаміку складових власного та позикового капіталу ТОВ «Новий Друк».

Таблиця 2.10

**Динаміка складових власного та позикового капіталу
ТОВ «Новий Друк» протягом 2013-2017 рр., тис. грн**

№	Показники	Роки					Відхилення 2017 / 2013 рр.	
		2013	2014	2015	2016	2017	тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Власний капітал							
2	Зареєстрований (пайовий) капітал	787	787	787	787	787	0	0,00
3	Капітал у дооцінках	4969	4969	4969	4969	4969	0	0,00
4	Резервний капітал	250	250	250	250	250	0	0,00
5	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3479	6296	7673	9252	11678	+81 99	+235 ,67
6	Усього власного капіталу	9485	12302	13679	15258	17684	+81 99	+86, 44
7	Залучений капітал							

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4	5	6	7	8	9
8	Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0	0	х
9	Поточні зобов'язання							
10	Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1122	1725	1653	1839	2142	+1020	+90,9 1
11	Поточні зобов'язання за розрахункам з бюджетом	650	426	0	68	206	-444	- 68,31
12	Поточні зобов'язання за розрахункам зі страхування	119	111	113	126	24	-95	- 79,83
13	Поточні зобов'язання за розрахункам з оплати праці	259	268	296	295	243	-16	-6,18
14	Інші поточні зобов'язання	0	0	0	202	327	+327	х
15	Усього поточних зобов'язань	2150	2530	2062	2530	2942	+792	+36,8 4
16	Усього залученого капіталу	2150	2530	2062	2530	2942	+792	+36,8 4
17	Загальний капітал	11635	1483 2	15741	17788	20626	+8991	+77,2 8

Варто відзначити, що за 2013–2017 рр. відбулося збільшення загального капіталу ТОВ «Новий Друк» на 8991 тис. грн, або на 77,28%, що сталося за рахунок зростання власного капіталу підприємства на 8199 тис. грн, або на 86,44%, та залученого капіталу на 792 тис. грн, або на 36,84%. У 2017 р. порівняно з 2013 р. власний капітал ТОВ «Новий Друк» зріс за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку підприємства на 8199 тис. грн, або на 235,67%. Негативним моментом у діяльності ТОВ «Новий Друк» стало збільшення залученого капіталу у зв'язку із зростанням кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги на 1020 тис. грн, або на 90,91%, та інших поточних зобов'язань на 327 тис. грн. Натомість, упродовж 2013–2017 рр. спостерігаємо скорочення таких показників залученого капіталу, як: поточних зобов'язань за розрахункам з бюджетом на 444 тис. грн, або на 68,31%; поточних зобов'язань за розрахункам зі страхування на 95 тис. грн, або на 79,83%, та поточних зобов'язань за розрахункам з оплати праці на 16 тис. грн, або на 6,18%.

Проведемо дослідження структури капіталу ТОВ «Новий Друк»
(рис. 2.7).

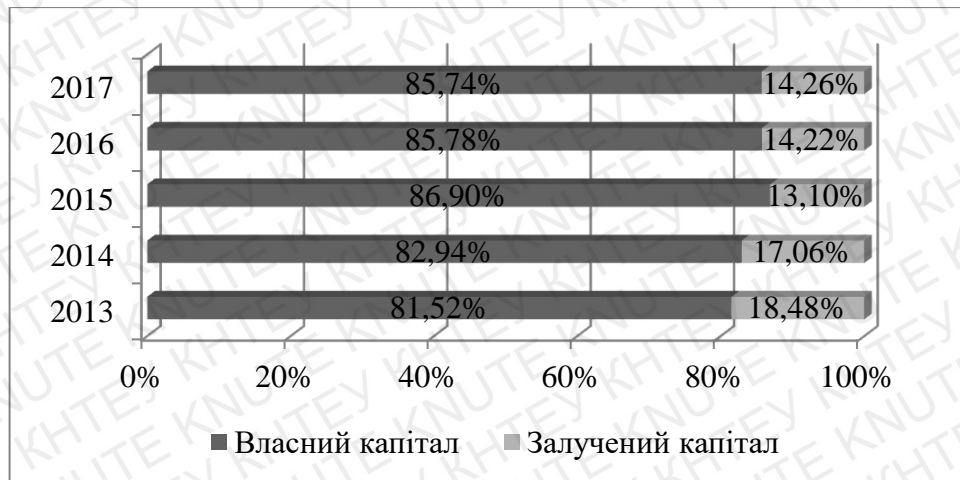


Рис. 2.7. Структура капіталу ТОВ «Новий Друк» протягом 2013–2017 рр.
(тис. грн)

Отже, упродовж 2013–2017 рр. у структурі капіталу ТОВ «Новий Друк» найбільшу частку займає власний капітал – 81,52% у 2013 р., 82,94% у 2014 р., 86,90% у 2015 р., 85,78% у 2016 р. та 85,74% у 2017 р.

У галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їх ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності. Фінансовий аналіз у ринковій економіці є однією з найважливіших функцій управління. Він дозволяє визначити конкурентоспроможність суб'єкта господарювання в ринковій економіці, тобто його фінансову стабільність, платоспроможність і кредитоспроможність; характеризує ступінь використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою, власниками, персоналом й іншими господарюючими суб'єктами. Фінансовий аналіз являє собою глибоке, науково обґрунтоване дослідження економічних відносин і рух ресурсів у єдиному виробничо-торговельному процесі. Для визначення ліквідності балансу ТОВ «Новий Друк» порівняємо підсумки по кожній групі активів і пасивів (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Баланс ліквідності ТОВ «Новий Друк» у 2013-2017 рр. (тис. грн)

Код	Назва	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018
A1	Найбільш ліквідні активи	1127,00	3123,00	2273,00	1335,00	2904,00
П1	Найбільш термінові зобов'язання	2150,00	2530,00	2062,00	2328,00	2615,00
A1-П1	Забезпечення зобов'язань П1	-1023,00	+593,00	+211,00	-993,00	+289,00
A2	Активи, які швидко реалізуються	2312,00	3019,00	3654,00	4640,00	6671,00
П2	Короткострокові пасиви	0,00	0,00	0,00	202,00	327,00
A2-П2	Забезпечення зобов'язань П2	+2312,00	+3019,00	+3654,00	+4438,00	+6344,00
A3	Активи, які повільно реалізуються	4920,00	4084,00	4782,00	6890,00	6674,00
П3	Довгострокові пасиви	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
A3-П3	Забезпечення зобов'язань П3	+4920,00	+4084,00	+4782,00	+6890,00	+6674,00
A4	Активи, які важко реалізуються	3276,00	4606,00	5032,00	4923,00	4377,00
П4	Постійні пасиви	9485,00	12302,00	13679,00	15258,00	17684,00
A4-П4	Забезпечення зобов'язань П4	-6209,00	-7696,00	-8647,00	-10335,00	-13307,00

Так, станом на 31.12.2017 для ТОВ «Новий Друк» найбільш ліквідні активи більші суми кредиторської заборгованості, платіжний надлишок склав на кінець року 289 тис. грн. Це говорить про те, що на кінець року термінові зобов'язання підприємства покривалися найбільш ліквідними активами. На кінець 2017 року виявлено перевищення швидкоореалізованих активів над короткостроковими пасивами, тобто платіжний надлишок склав 6344 тис. грн. Це говорить про те, що короткострокові пасиви можуть бути погашені коштами в розрахунках на кінець звітного року. Повільно реалізовані активи перевищували довгострокові пасиви, відповідно, на 6674 тис. грн. Перевищення постійних пасивів над важко реалізованими

активами на 13307 тис. грн свідчить про те, що підприємство недостатньо володіє власними оборотними коштами.

Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства проводиться з метою визначення його можливості оплатити свої поточні зобов'язання (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Аналіз показників ліквідності в ТОВ «Новий Друк» за 2013–2017 рр.

№	Назва показника	Формула для розрахунку	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2013 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / Поточні зобов'язання	0,524	1,234	1,102	0,528	0,987	+0,463
2	Коефіцієнт проміжної ліквідності	(Оборотні активи – товарно-матеріальні запаси) / Поточні зобов'язання	1,600	2,428	2,874	2,363	3,259	+1,659
3	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	3,888	4,042	5,194	5,085	5,523	+1,635
4	Власний оборотний капітал	Власний капітал – Необоротні активи	6209	7696	8647	10335	13307	+7098

Так, протягом 2013–2017 рр. спостерігаємо зростання таких показників ліквідності: коефіцієнта абсолютної ліквідності на 0,463; коефіцієнта проміжної ліквідності на 1,659; коефіцієнта загальної ліквідності на 1,635. Упродовж досліджуваного періоду власний оборотний капітал збільшився на 7098 тис. грн.

Проведемо аналіз показників ділової активності ТОВ «Новий Друк» (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Коефіцієнтний аналіз активів та проаналізуємо показники ділової активності ТОВ «Новий Друк» за 2013–2017 рр.

№	Назва показника	Формула для розрахунку	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2013 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Оборотність дебіторської заборгованості	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість дебіторської заборгованості	35,576	28,565	24,437	21,546	18,715	-16,861
2	Оборотність кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість кредиторської заборгованості	67,903	43,575	37,296	34,088	34,917	-32,986
3	Період погашення дебіторської заборгованості, днів	Кількість днів у періоді / Оборотно-кредиторська заборгованість	10	13	15	17	19	+9
4	Період погашення кредиторської заборгованості, днів	Кількість днів у періоді / Оборотно-дебіторська заборгованість	5	8	10	11	11	+5
5	Оборотність постійних активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість постійних активів	21,018	19,189	15,806	14,847	18,522	-2,496
6	Оборотність активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість активів	5,800	5,715	4,983	4,408	4,484	-1,316
7	Оборотність чистих активів	Виручка від реалізації / Середньорічна вартість чистих активів	6,647	6,823	5,971	5,027	5,164	-1,483
8	Оборотність товарно-матеріальних запасів	Собівартість реалізованої продукції / Середньорічна вартість товарно-матеріальних запасів	10,399	13,778	14,210	10,201	10,261	-0,138
9	Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	Кількість днів у періоді / Оборотно-кредиторська заборгованість	35	26	26	36	36	+1
10	Тривалість операційного циклу, днів	Період погашення дебіторської заборгованості + Період обороту товарно-матеріальних запасів	45	39	41	53	55	+10
11	Тривалість фінансового циклу, днів	Період погашення дебіторської заборгованості + Період обороту товарно-матеріальних запасів - Період погашення кредиторської заборгованості	40	31	31	42	45	+5

Таким чином, аналізуючи дані табл. 2.13 можна сказати, що коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом 2013–2017 рр. зменшився на 16,861; також спостерігаємо скорочення оборотності кредиторської заборгованості на 32,986. У зв'язку із скороченням оборотності дебіторської спостерігаємо зростання середнього періоду погашення дебіторської заборгованості на 9 днів; а середній період погашення кредиторської заборгованості зріс на 5 днів. Негативною тенденцією господарської діяльності ТОВ «Новий Друк» є зменшення оборотності товарно-матеріальних запасів на 0,138. Варто відзначити, що протягом 2013–2017 рр. відбулося зростання тривалості операційного циклу на 10 днів та тривалості фінансового циклу на 5 днів.

Проведемо коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості в ТОВ «Новий Друк» (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

**Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості в ТОВ «Новий Друк»
за 2013–2017 рр.**

№	Назва показника	Формула для розрахунку	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2013 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Активи	0,815	0,829	0,869	0,858	0,857	+0,042
2	Коефіцієнт фінансової залежності	Активи / Власний капітал	1,227	1,206	1,151	1,166	1,166	-0,061
3	Коефіцієнт заборгованості	Позикові кошти / Активи	0,185	0,171	0,131	0,142	0,143	-0,042
4	Відношення заборгованості до власного капіталу	Позичені кошти / Власний капітал	0,227	0,206	0,151	0,166	0,166	-0,061

Так, протягом 2013–2017 рр. відбулося зростання коефіцієнта автономії на 0,042, що пов'язано із збільшенням валюти балансу. Також упродовж 2013–2017 рр. спостерігаємо скорочення коефіцієнта залежності та заборгованості підприємства.

Проведемо оцінку ймовірності банкрутства ТОВ «Новий Друк» на основі використання таких моделей прогнозування ймовірності настання банкрутства, як моделі Бівера, Альтмана, Тофлера та Спрінгейта:

1. Згідно з Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства, чи доведення до банкрутства, затвердженими Міністерством економіки України, слід здійснювати оцінку за допомогою коефіцієнта Бівера, який розраховується за формулою 2.1:

$$Kb = \frac{\Phi_n + \Phi_a}{\Pi_d + \Pi_n} \quad (2.1)$$

де Φ_n – чистий прибуток підприємства;

Φ_a – сума амортизаційних нарахувань в собівартості продукції;

Π_d – довгострокові зобов'язання;

Π_n – поточні зобов'язання підприємства [19, с. 145].

У табл. 2.15 наведемо дані для розрахунку прогнозування банкрутства підприємства за допомогою коефіцієнта Бівера та розрахуємо сам показник для ТОВ «Новий Друк».

Таблиця 2.15

Розрахунок коефіцієнту Бівера для ТОВ «Новий Друк» за період 2013–2017 рр.

№	Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	2	3	4	5	6	7
1	Чистий прибуток підприємства, тис.грн.	449	3021	1691	1893	2642
2	Сума амортизаційних нарахувань в собівартості продукції, тис. грн	559	653	1126	1166	1215
3	Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0
4	Поточні зобов'язання підприємства	2150,0	2530,0	2062,0	2530,0	2942,0
5	Коефіцієнт Бівера	0,47	1,45	1,37	1,21	1,31
6	Висновок	Низький рівень банкрутства	Низький рівень банкрутства	Низький рівень банкрутства	Низький рівень банкрутства	Низький рівень банкрутства

Як показують розрахунки, фінансове становище підприємства у 2013–2017 рр. погіршилося, адже спостерігаємо зростання поточних зобов'язань ТОВ «Новий Друк».

2. Точніші прогнози при проведенні експрес-діагностики стосовно можливості банкрутства підприємства можна одержати за допомогою застосування методів регресійного та дискримінантного аналізу. Типовим інструментом такої діагностики є Z-показник, який розраховується по моделі Альтмана. Побудуємо базову модель Альтмана для оцінювання ймовірності банкрутства за формулою (2.2):

$$Z = 0,012 X_1 + 0,014 X_2 + 0,033 X_3 + 0,006 X_4 + 0,999 X_5 \quad (2.2)$$

Це 5-ти факторна модель, де факторами виступають окремі показники фінансового стану підприємства. Адаптовані до вітчизняних стандартів фінансової звітності, окремі змінні дискримінантної функції мають такий вигляд:

X_1 – робочий капітал / валюта балансу;

X_2 – сума нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) та резервного капіталу / валюта балансу;

X_3 – звичайний прибуток до оподаткування + проценти за кредит / валюта балансу;

X_4 – ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав) / позичковий капітал;

X_5 – чиста виручка від реалізації продукції/ валюта балансу [19, с. 145].

У табл. 2.16 наведемо дані для розрахунку прогнозування банкрутства підприємства за допомогою коефіцієнта Альтмана та розрахуємо сам показник для ТОВ «Новий Друк».

**Коефіцієнт Альтмана для ТОВ «Новий Друк»
за період 2013-2017 рр.**

№	Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	2	3	4	5	6	7
1	X ₁ – робочий капітал/ валюта балансу	0,72	0,69	0,68	0,72	0,79
2	X ₂ – сума нерозподіленого прибутку	0,32	0,44	0,50	0,53	0,58
4	(непокритого збитку) та резервного капіталу / валюта балансу					
5	X ₃ – звичайний прибуток до оподаткування + проценти за кредит / валюта балансу	0,05	0,28	0,16	0,16	0,16
6	X ₄ – ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав) / позичковий капітал	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	X ₅ – чиста виручка від реалізації продукції/ валюта балансу	5,78	5,10	4,84	4,15	4,18
8	Коефіцієнт Альтмана	5,79	5,12	4,85	4,17	4,19
	Висновок	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства

Проведений розрахунок Z-показника за моделлю Е. Альтмана вказує на низьку ймовірність банкрутства ТОВ «Новий Друк».

3. Модель Таффлера:

$$Y = 0,53 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4, \quad (2.3)$$

де X_1 – співвідношення прибутку від реалізації і суми короткострокових зобов'язань підприємства;

X_2 – співвідношення обігових коштів та суми всіх зобов'язань;

X_3 – співвідношення короткострокових зобов'язань та суми всіх активів;

X_4 – співвідношення суми продаж до суми всіх активів [19, с. 145].

У табл. 2.17 наведемо дані для розрахунку прогнозування банкрутства підприємства за допомогою коефіцієнта Таффлера та розрахуємо сам показник для ТОВ «Новий Друк».

Таблиця 2.17

Коефіцієнт Таффлера для ТОВ «Новий Друк» за період 2013–2017 рр.

№	Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	2	3	4	5	6	7
1	X_1 – співвідношення прибутку від реалізації і суми короткострокови х зобов'язань	0,21	1,19	0,82	0,75	0,90
2	X_2 – співвідношення обігових коштів та суми всіх зобов'язань	3,89	4,04	5,19	5,08	5,52
3	X_3 – співвідношення короткострокови х зобов'язань та суми всіх активів	0,18	0,17	0,13	0,14	0,14
4	X_4 – співвідношення суми продаж до суми всіх активів	5,78	5,10	4,84	4,15	4,18

Продовження таблиці 2.17

1	2	3	4	5	6	7
5	Коефіцієнт Таффлера	1,57	2,00	1,91	1,75	1,89
6	Висновок	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства

Оскільки коефіцієнт Таффлера менший за 0,3, то рівень банкрутства ТОВ «Новий Друк» низький.

4. Модель Спрінгейта також має чотири фактори, але більше орієнтовані на майбутні доходи підприємства. Вона має такий вигляд:

$$A = 1,03 \times X_1 + 3,07 \times X_2 + 0,66 \times X_3 + 0,4 \times X_4, \quad (2.4)$$

де X_1 – відношення суми обігових коштів до загальної вартості капіталу;

X_2 – співвідношення прибутку до сплати податків і відсотків та загальної вартості активів;

X_3 – співвідношення прибутку до сплати податків та короткострокової заборгованості;

X_4 – співвідношення обсягу продаж та загальної вартості активів [19, с. 145].

У табл. 2.18 наведемо дані для розрахунку прогнозування банкрутства підприємства за допомогою коефіцієнта Спрінгейта та розрахуємо сам показник для ТОВ «Новий Друк», який показує співвідношення суми обігових коштів до загальної вартості капіталу, співвідношення прибутку до сплати податків і відсотків та загальної вартості активів, співвідношення прибутку до сплати податків та короткострокової заборгованості, співвідношення обсягу продаж та загальної вартості активів. За цими показниками, ми бачимо ймовірність банкрутства.

**Коефіцієнт Спрінгейта для ТОВ «Новий Друк»
за період 2013–2017 рр.**

№	Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	2	3	4	5	6	7
1	X_1 – відношення суми обігових коштів до загальної вартості капіталу	0,72	0,69	0,68	0,72	0,79
2	X_2 – співвідношення прибутку до сплати податків і відсотків та загальної вартості активів	0,05	0,28	0,16	0,16	0,16
3	X_3 – співвідношення прибутку до сплати податків та короткострокової заборгованості	0,27	1,64	1,25	1,09	1,12
4	X_4 – співвідношення обсягу продаж та загальної вартості активів	5,78	5,10	4,84	4,15	4,18
5	Коефіцієнт Спрінгейта	3,38	4,69	3,96	3,60	3,71
6	Висновок	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства	Низький рівень ймовірності банкрутства

Розрахований коефіцієнт Спрінгейта за ТОВ «Новий Друк» мінімальний, а підприємство фінансово стійке.

В табл. 2.19 подано узагальнюючі дані результатів наведених вище методик оцінки ймовірності банкрутства.

Таблиця 2.19

**Узагальнюючі дані результатів наведених вище методик оцінки
ймовірності банкрутства для ТОВ «Новий Друк» за період 2013–2017 рр.**

№	Показник	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	2	3	4	5	6	7
1	Коефіцієнт Бівера	0,47	1,45	1,37	1,21	1,31
		ФС	ФС	ФС	ФС	ФС
2	За моделлю Альтмана	5,79	5,12	4,85	4,17	4,19
		ФС	ФС	ФС	ФС	ФС
3	За моделлю Таффлера	1,57	2,00	1,91	1,75	1,89
		ФС	ФС	ФС	ФС	ФС
4	За моделлю Спрінгейта	3,38	4,69	3,96	3,60	3,71
		ФС	ФС	ФС	ФС	ФС

Отже, проведена оцінка ймовірності банкрутства ТОВ «Новий Друк» за допомогою розрахунку коефіцієнтів Бівера, Альтмана, Тофлера та Спрінгейта на кінець 2017 року вказує на те, що підприємству властивий низький рівень ймовірності банкрутства, адже протягом досліджуваного періоду спостерігаємо підвищення прибутковості діяльності підприємства, збільшення величини власного капіталу та майна підприємства.

Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Тому проведемо оцінку показників рентабельності в ТОВ «Новий Друк» (табл. 2.20).

Аналіз показників рентабельності в ТОВ «Новий Друк» за 2013–2017 рр.

№	Назва показника	Формула для розрахунку	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2013 рр.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Рентабельність активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість активів	3,872	22,828	11,062	11,292	13,755	+9,883
2	Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу	4,590	27,732	13,017	13,084	16,040	+11,45
3	Рентабельність продажу	Операційний прибуток / Чиста виручка	0,867	5,329	3,012	3,331	3,632	+2,765
4	Рентабельність чистих активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість чистих активів	4,590	27,732	13,017	13,084	16,040	+11,45
5	Рентабельність обігових коштів	Операційний прибуток / Середньорічна вартість обігових коштів	6,944	43,368	21,915	20,887	21,488	+14,544

Отже, протягом 2013–2017 рр. відбулося зростання рентабельності активів на 9,883%; рентабельності власного капіталу на 11,45%; рентабельності чистих активів на 11,45% та рентабельності продажу на 2,765%.

Таким чином упродовж 2013–2017 рр. спостерігається поліпшення всіх основних показників рентабельності підприємства, що свідчить про зростання ефективності його діяльності й викликано, в основному, збільшенням фінансових результатів діяльності ТОВ «Новий Друк».

Підприємство має високий рівень рентабельності сукупних активів і власного капіталу. Збільшення рентабельності власного капіталу викликано

збільшенням чистого прибутку та зростанням суми власного капіталу, що веде до посилення фінансової автономії підприємства. Рівень рентабельності власного капіталу свідчить про високу інвестиційну привабливість аналізованого підприємства, тому що він значно вище прибутковості по інших варіантах капіталовкладень.

2.3. Динаміка планування прибутку ТОВ «Новий Друк» за центрами відповідальності

Успіх підприємства прямо пов'язаний із завоюванням довіри клієнта щодо якісних характеристик, асортименту, ціни й інших складових маркетингу. На сьогодні сферу надання поліграфічних послуг в нашій країні важко назвати процвітаючою галуззю. Господарська діяльність ТОВ «Новий Друк» формується під впливом таких факторів, як якість поліграфічних послуг, рівень асортиментної політики підприємства, збутова та логістична політика підприємства, виробничий потенціал підприємства, енергомісткість виробничого процесу випуску книг та навчальної літератури. Тому, на нашу думку, доцільно визначити важливість кожного комплексного фактора, що впливає на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк» (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

Оцінка ключових факторів, що впливають на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк»*

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Якість поліграфічних послуг	0,22	0,21	0,21	0,20	0,19	0,23	0,22	0,21	0,24	0,23
Рівень асортиментної політики підприємства	0,19	0,17	0,17	0,18	0,18	0,19	0,20	0,21	0,23	0,21
Збутова та логістична політика підприємства	0,17	0,16	0,16	0,18	0,19	0,17	0,16	0,17	0,19	0,19
Виробничий потенціал підприємства	0,22	0,23	0,23	0,25	0,24	0,27	0,25	0,23	0,22	0,27
Енергомісткість виробничого процесу випуску книг та навчальної літератури	0,20	0,23	0,23	0,19	0,20	0,14	0,17	0,18	0,12	0,10

*Питома вага факторів наведена на основі опрацювання інформаційних джерел, зокрема, дані величини були сформовані завдяки власним суб'єктивним спостереженням.

Здійснимо розрахунок показників, які необхідні для дослідження факторів, що впливають на зростання прибутковості діяльності ТОВ «Новий Друк»:

На основі економетричних досліджень для першої моделі впливу факторів на зростання прибутковості діяльності підприємства із множини факторів використані такі: x_1 (якість поліграфічних послуг), x_2 (рівень асортиментної політики підприємства), x_3 (збутова та логістична політика підприємства), x_4 (виробничий потенціал підприємства), x_5 (енергомісткість виробничого процесу випуску книг та навчальної літератури). Використовуючи формули 2.5–2.8, визначимо економетричні параметри розвитку впливу факторів на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк», коефіцієнт детермінації та кореляції:

$$a_0 = \frac{\sum Y_t - a_1 \times \sum t}{t}, \quad (2.5)$$

де a_0, a_1 – економетричні параметри;

Y_t – фактичне значення досліджуваного показника;

t – період проведення дослідження (роки) [19, с. 145].

$$a_1 = \frac{\sum Y_t \times t - \frac{(\sum Y_t \times \sum t)}{t}}{\sum t^2 - \frac{(\sum t)^2}{t}}, \quad (2.6)$$

$$r = \frac{Y_t \times t - \frac{(Y_t \times t)}{n}}{\sqrt{(t^2 - t \times t/n) \times (Y_t^2 - Y_t \times Y_t/n)}}, \quad (2.7)$$

де n – кількість періодів проведення дослідження;

r – коефіцієнт кореляції [19, с. 145].

$$r^2 = r \times r, \quad (2.8)$$

де r^2 – коефіцієнт детермінації [19, с. 145].

У результаті проведеного дослідження факторів, що впливають на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк», нами були отримані такі результати:

$$a_1 = \frac{9,92 - \frac{1,94 \times 45}{9}}{285 - (45 \times 45)} = 0,0037.$$

$$a_0 = 1,94 - \frac{0,0037 \times 45}{9} = 0,1972.$$

Визначимо усереднені показники факторів, що впливають на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк»:

$$x_1 = \frac{0,21 + 0,21 + 0,20 + 0,19 + 0,23 + 0,22 + 0,21 + 0,24 + 0,23}{9} = 0,22.$$

$$x_2 = \frac{0,17 + 0,17 + 0,18 + 0,18 + 0,19 + 0,20 + 0,21 + 0,23 + 0,21}{9} = 0,19.$$

$$x_3 = \frac{0,16 + 0,16 + 0,18 + 0,19 + 0,17 + 0,16 + 0,17 + 0,19 + 0,19}{9} = 0,17.$$

$$x_4 = \frac{0,23 + 0,23 + 0,25 + 0,24 + 0,27 + 0,25 + 0,23 + 0,22 + 0,27}{9} = 0,24.$$

$$x_5 = \frac{0,23 + 0,23 + 0,19 + 0,20 + 0,14 + 0,17 + 0,18 + 0,12 + 0,10}{9} = 0,17.$$

Для визначення важливості кожного фактора доцільно навести економетричну модель рівня впливу факторів на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк». Економетрична залежність факторів, що впливають на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк», може бути відображена за допомогою п'яти трансформаційних моделей якості послуг ТОВ «Новий Друк»:

$$y(t) = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5;$$

$$y(t) = a_0 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5;$$

$$y(t) = a_0 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5;$$

$$y(t) = a_0 + a_4x_4 + a_5x_5;$$

$$y(t) = a_0 + a_5x_5.$$

$$1) y(t)_1 = 0,1972 + 0,22x_1 + 0,19x_2 + 0,17x_3 + 0,24x_4 + 0,17x_5$$

Визначимо коефіцієнт кореляції та детермінації для першої економетричної залежності:

$$R = 0,751, R^2 = 0,565.$$

2) На основі економетричних досліджень для другої моделі впливу факторів на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк» із всіх множинних факторів використані такі: x_2, x_3, x_4, x_5 :

$$y(t)_2 = 0,1972 + 0,19x_2 + 0,17x_3 + 0,24x_4 + 0,17x_5$$

Визначимо коефіцієнт кореляції та детермінації для другої економетричної залежності:

$$R = 0,814, R^2 = 0,662.$$

3) На основі економетричних досліджень для третьої моделі впливу факторів на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк» із всіх множинних факторів використані такі: x_3, x_4, x_5 :

$$y(t)_3 = 0,1972 + 0,17x_3 + 0,24x_4 + 0,17x_5$$

Визначимо коефіцієнт кореляції та детермінації для третьої економетричної залежності:

$$R = 0,720, R^2 = 0,518.$$

4) На основі економетричних досліджень для четвертої моделі впливу факторів на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк» із всіх множинних факторів використані такі: x_4, x_5 :

$$y(t)_4 = 0,1972 + 0,24x_4 + 0,17x_5.$$

Визначимо коефіцієнт кореляції та детермінації для четвертої економетричної залежності:

$$R = 0,689, R^2 = 0,474.$$

5) На основі економетричних досліджень для п'ятої моделі впливу факторів на зростання прибутковості діяльності підприємства ТОВ «Новий Друк» із всіх множинних факторів використаний фактор x_5 :

$$y(t)_5 = 0,1972 + 0,17x_5$$

Визначимо коефіцієнт кореляції та детермінації для п'ятої економетричної залежності:

$$R = 0,483, R^2 = 0,233.$$

Визначимо найкращу економетричну модель, що характеризує фактори, що впливають на формування на якості надання поліграфічних послуг ТОВ «Новий Друк» (рис. 2.8).

Найкращою моделлю можна вважати другу модель, адже, коефіцієнт множинної детермінації (0,814) та кореляції (0,662) є найбільшим саме у другій досліджуваній моделі – це свідчить про те, що на формування якості послуг досліджуваного підприємства найбільший вплив здійснюють майже всі вищезазначені фактори. Відповідно до проведеного економіко-математичного аналізу можна сказати, що на формування якості послуг ТОВ «Новий Друк» здійснюють вплив такі фактори, як: якість поліграфічних послуг, рівень асортиментної політики підприємства, збутова та логістична політика підприємства, виробничий потенціал підприємства, енергомісткість виробничого процесу випуску книг та навчальної літератури. На нашу думку, контролювання дії зазначених факторів позитивно позначиться на діяльності досліджуваної компанії, що може привести до помітного зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк».

Динаміка коефіцієнтів кореляції та детермінації для факторів, що впливають на зростання прибутковості діяльності ТОВ «Новий Друк», представлена на рис. 2.8.

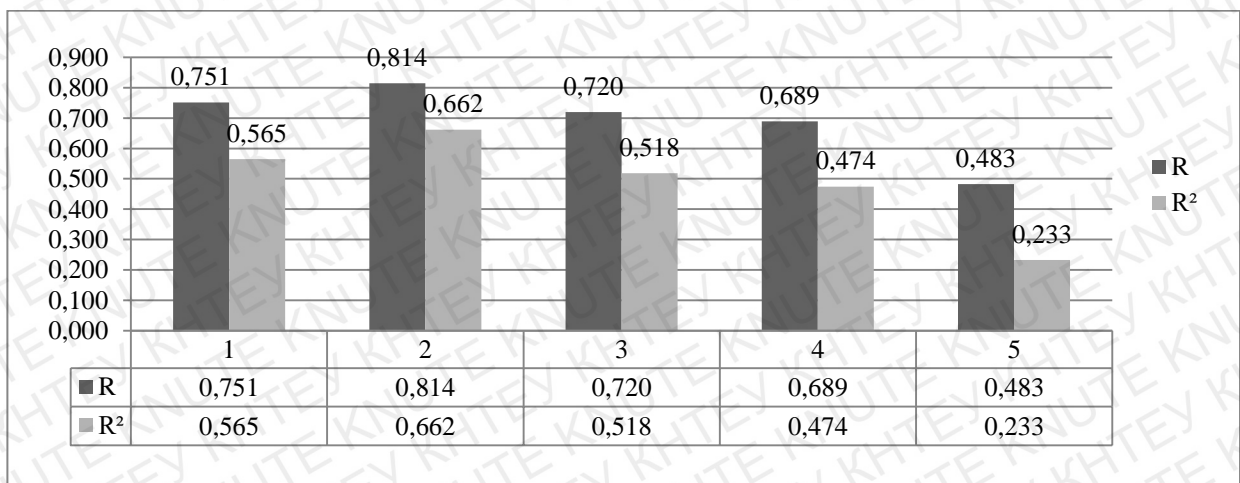


Рис. 2.8. Динаміка коефіцієнтів кореляції та детермінації для факторів, що впливають на зростання прибутковості діяльності ТОВ «Новий Друк»

Відповідно до проведеного дослідження на зростання прибутковості діяльності ТОВ «Новий Друк» здійснюють вплив такі фактори, як: рівень асортиментної політики підприємства, збутова та логістична політика підприємства, енергомісткість виробничого процесу випуску книг та навчальної літератури; якість поліграфічних послуг; виробничий потенціал підприємства.

Використовуючи прогностичний аналіз, визначимо основні тенденції планування прибутку. Побудуємо методичну схему планування прибутку ТОВ «Новий Друк» (рис. 2.9).

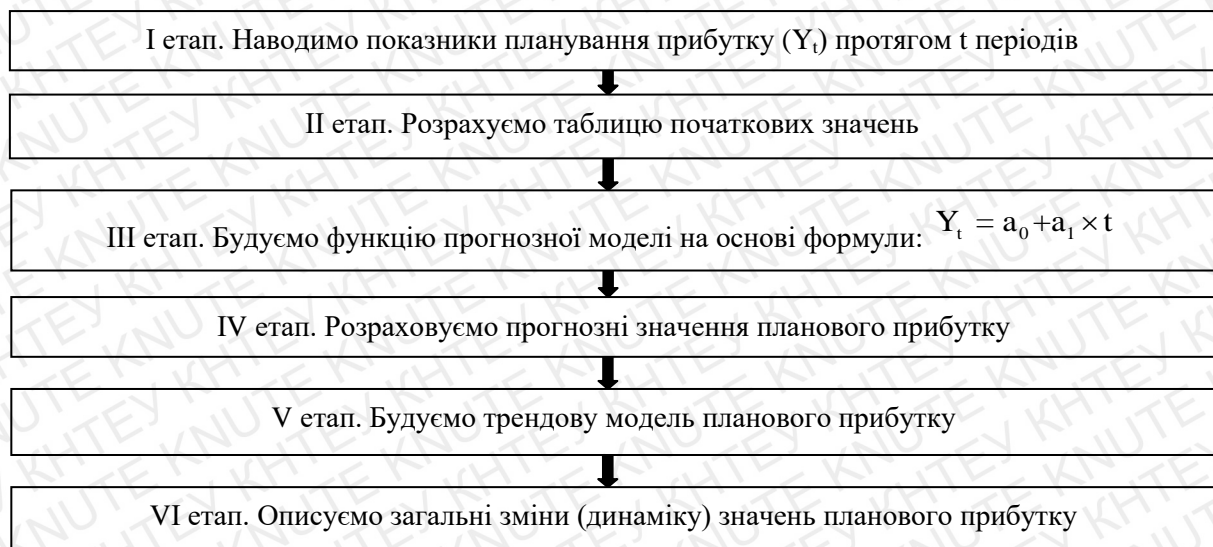


Рис. 2.9. Схема прогнозування планування прибутку ТОВ «Новий Друк»

Джерело : розроблено автором

На малюнку зображено етапи планування прибутку, основна формула прогностичної моделі.

Наведемо показники планування прибутку ТОВ «Новий Друк» (з 2013 по 2017 рр.) та розрахуємо таблицю початкових значень (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

Теоретичне значення коштів від прибутку в ТОВ «Новий Друк»

t (періоди)	Y _t (прибуток), тис. грн	t ²	Y _t × t
1	449	1	449
2	3021	4	6042
3	1691	9	5073
4	1893	16	7572
5	2642	25	13210
=15	=9696	=55	=32346

Розрахуємо економетричні параметри, які необхідні для побудови функції прогнозної моделі прибутку ТОВ «Новий Друк», використовуючи при цьому значення табл. 2.8 та формул 2.1 та 2.2:

$$a_1 = \frac{\left| \frac{32346 - \frac{9696 \times 15}{5}}{55 - \frac{15 \times 15}{5}} \right|}{1} = 325,8$$

$$a_0 = \frac{\left| \frac{9696 - 325,8 \times 15}{5} \right|}{1} = 961,8$$

Побудуємо функцію прогнозної моделі показника прибутку ТОВ «Новий Друк» на основі формули 2.9:

$$Y_t = a_1 + a_0 \times t \quad (2.9)$$

Функція прогнозної моделі показника прибутку ТОВ «Новий Друк» матиме такий вигляд:

$$Y_t = 9696 - 325,8 \times t$$

Розрахуємо прогнозні значення коштів ТОВ «Новий Друк», отриманих від прибутку, на наступні 3 роки, використовуючи функцію прогнозної моделі:

1) для прогнозу значення коштів ТОВ «Новий Друк», отриманих від прибутку на 2018 рік, значення показника $t=6$:

$$2) Y_{2018} = 9696 - 325,8 \times 6 = 2916,6 \text{ тис. грн.}$$

3) для прогнозу значення коштів ТОВ «Новий Друк», отриманих від прибутку на 2019 рік, значення показника $t=7$:

$$4) Y_{2019} = 9696 - 325,8 \times 7 = 3242,4 \text{ тис. грн.}$$

5) для прогнозу значення коштів ТОВ «Новий Друк», отриманих від прибутку на 2020 рік, значення показника $t=8$:

$$6) Y_{2020} = 9696 - 325,8 \times 8 = 3568,2 \text{ тис. грн.}$$

Побудуємо трендову модель планування прибутку ТОВ «Новий Друк» (рис. 2.10).

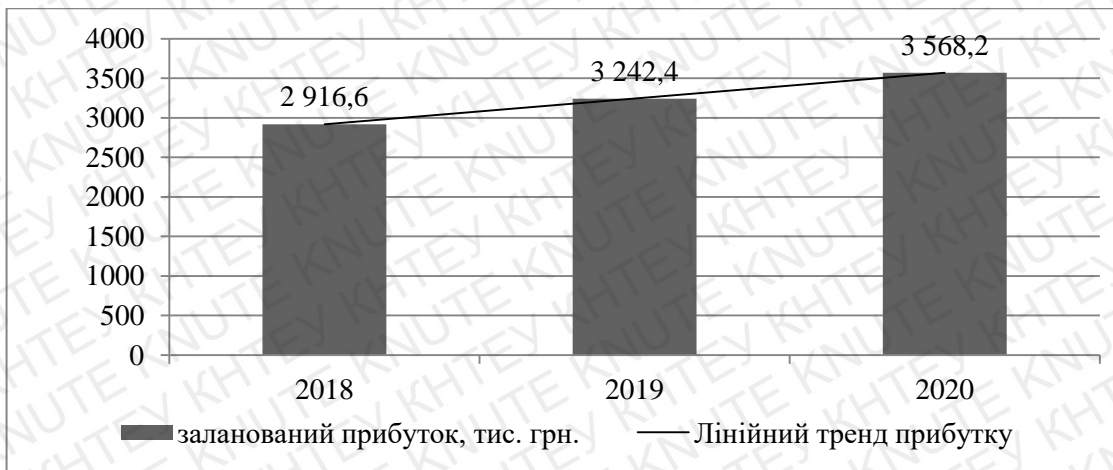


Рис. 2.10. Трендова модель планування прибутку ТОВ «Новий Друк», тис. грн

На рис. 2.10. ми бачимо трендову модель планування прибутку ТОВ «Новий Друк», який показує зростання прибутку.

Прогнозування, планування отримання прибутку підприємства необхідне для складання перспективних і поточних фінансових планів. Відповідно до побудованої трендової моделі прибутку ТОВ «Новий Друк» рис. 2.10, можна сказати, що протягом 2018–2020 рр. в ТОВ «Новий Друк» плануємо коливання прибутку. У результаті прогностичного аналізу було виявлено, що у 2020 році порівняно з 2018 роком прогнозуємо зростання прибутку ТОВ «Новий Друк» на 29,84%.

Як правило, організаційна структура підприємства та принципи його управління визначаються низкою чинників: масштаби та технологія виробництва, виробничий профіль, сфера та галузь функціонування, рівень та напрямки закордонної діяльності.

При розподілі прибутку насамперед враховується стан конкурентного середовища, що може диктувати необхідність істотного розширення і відновлення виробничого потенціалу підприємства. Таким чином, створення ефективного механізму планування прибутку ТОВ «Новий Друк» дозволить приймати обґрунтовані рішення у сфері управління прибутком підприємства на стратегічному рівні.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «НОВИЙ ДРУК» ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

3.1. Напрями зростання прибутку в ТОВ «Новий Друк»

Ринок видавничо-поліграфічних послуг існує в Україні понад двадцять років і задовольняє як споживачів, так і кваліфікованих спеціалістів цієї справи, але діяльність в галузі не є бездоганною. Основною відмінною ознакою ринку є динамічність його розвитку, а тому займатися підприємницькою діяльністю на ринку є перспективною справою.

Функціонування і розвиток видавничо-поліграфічного комплексу в цілому та ТОВ «Новий Друк», зокрема, залежить від масштабів його інноваційно-інвестиційної діяльності. У цьому контексті особливу увагу привертає питання розвитку виробництва та пошуку напрямів високоефективного вкладення власних коштів та залучення інвестицій з метою створення або зміцнення індивідуальних переваг перед іншими конкурентами у видавничо-поліграфічному комплексі.

Поліграфічний процес в ТОВ «Новий Друк» – це регламентована послідовність технологічних операцій, проведених з використанням технічних засобів, призначених для виготовлення друкованої продукції. Сутність поліграфічного процесу полягає у формуванні відповідно до оригіналу зображення з кольорового шару і у його передачі на поверхню, що задруковується, з наступною обробкою отриманих відбитків відповідно до вимог замовника.

Для забезпечення розвитку та вживання в довгостроковій перспективі ТОВ «Новий Друк» повинна мати свій оптимальний стратегічний план як фундамент всіх інших видів планування діяльності компанії. На корпоративному рівні – це формування місії, постановка середньострокових та довгострокових цілей компанії, а також розроблення бізнес-портфеля. На

рівні підрозділів поліграфічних поліграфічних послуг ТОВ «Новий Друк» та ринку – це планування маркетингових процесів і стратегії продажу чи збуту товару. Якщо на першому рівні стратегічного планування з огляду на ті чи інші обставини ситуація не може бути кваліфікована як позитивна, то на другому рівні через те, що вдалось зібрати досить кваліфікований підрозділ, відповідальний за реалізацію поліграфічних послуг ТОВ «Новий Друк», були правильно визначені напрями розповсюдження послуг, організації та планування процесу продажів.

Побудуємо діаграму Ганта для збільшення прибутку та підвищення прибутковості ТОВ «Новий Друк» (рис. 3.1).

Назва періоду	1-й рік впровадження проекту			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати «віддалено» та спілкуватимуться з клієнтами через Інтернет				
Надання інноваційних поліграфічних послуг				
Розрахунок необхідних коштів та джерел для зростання прибутковості діяльності підприємства				
Раціональне використання маркетингових комунікацій для просування послуг				
Оцінка прибутковості запропонованих заходів				

Рис. 3.1. Діаграма Ганта для ТОВ «Новий Друк»

На рис.3.1. ми бачимо залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати «віддалено» та спілкуватимуться з клієнтами через Інтернет надання інноваційних поліграфічних послуг, розрахунок необхідних коштів та джерел для зростання прибутковості діяльності підприємства, раціональне використання маркетингових комунікацій для просування послуг.

Діаграма Ганта являє собою відрізки (графічні плашки), розміщені на горизонтальній шкалі часу. Кожен відрізок відповідає окремому завданню або підзадачі. Завдання і підзадачі, складові плану, розміщуються по вертикалі. Початок, кінець і довжина відрізка на шкалі часу відповідають початку, кінцю і тривалості завдання. Поряд з визначеною діаграмою Ганта необхідно побудувати матрицю відповідальності (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Матриця відповідальності для ТОВ «Новий Друк»

Фаза	Відповідальний			
	A	B	C	D
Залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати «віддалено» та спілкуватимуться з клієнтами через Інтернет	B	П		
Надання інноваційних поліграфічних послуг	B1	П	П1	3
Розрахунок необхідних коштів та джерел для зростання прибутковості діяльності підприємства		B	П1	П
Раціональне використання маркетингових комунікацій для просування послуг		B1	B	П1
Оцінка прибутковості запропонованих заходів			B1	B1

Позначення: B – виконавець роботи; B1 – відповідальна особа; П – особа, що підписує документ; П1 – особа, що погоджує інформацію в документі; 3 – особа, що затверджує документ.

Проведемо розрахунок витрат у результаті реалізації 2-х основних проектів зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк».

І проект: «Залучення 3-х досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено та спілкуватимуться з клієнтами через Інтернет».

Плануємо, що запропонована система зростання прибутковості діяльності підприємства буде сприяти зменшенню витрат на підприємстві (табл. 3.2), адже залучення 3-х досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено та спілкуватимуться з клієнтами через Інтернет, надасть можливість ТОВ «Новий Друк» суттєво скоротити витрати.

Таблиця 3.2

План економії витрат в результаті вдосконалення системи зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк» за I проектом тис. грн.

№ з/п	Показник витрат	Фактичне значення за 2017 рік	Розрахунок плану на 2019 р.	Згідно стратегічної карти прибутковості
1	2	3	4	5
1	Скорочення загального обсягу витрат за рахунок:	11251,0	10113,3	x
2	- зменшення витрат на оренду офісу	x	x	-341,4
3	- контролю витрат за роботою досвідчених онлайн-консультантів	x	x	-796,3
4	Скорочення адміністративних витрат за рахунок:	1452,0	1096,2	x

1	2	3	4	5
5	- оптимізації витрат на відрядження	x	x	-118,6
6	- зменшені витрат на допоміжний персонал	x	x	-237,2
7	Скорочення витрат на просування поліграфічних послуг:	771,0	452,0	x
8	- оцінка та скорочення неефективних засобів реклами	x	x	-319,0
9	Загальна економія витрат	x	x	-1812,5

Проведемо розрахунок додаткових витрат підприємства внаслідок вдосконалення системи зростання прибутковості його діяльності. Додаткові витрати підприємства будуть носити одноразовий характер та визначатимуться як інвестиційні (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Додаткові витрати на проект вдосконалення системи зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк» за I проектом, тис. грн

№ з/п	Статті витрат	Розрахунок плану на 2019 р.
1	2	3
1	Витрати на добір досвідчених онлайн-консультантів	70,0
2	Витрати на доналагодження інформаційної системи	60,0
3	Витрати на залучення нових маркетингових комунікацій та рекламної кампанії підприємства для ознайомлення клієнтів з новими поліграфічними послугами	27,5
4	Всього	157,5

При підвищенні прибутковості роботи підприємства у конкурентному середовищі плануємо створити нові робочі місця – залучити до роботи 3-х досвідчених онлайн-консультантів. Середня з/п спеціаліста ТОВ «Новий Друк» буде встановлена відповідно до Державного бюджету України, Закону України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» від 20.10.2009 № 1646-VI, Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI та інших законодавчих документів у

сфері державного регулювання порядку нарахування та сплати заробітної плати в Україні. Кожного року плануємо збільшення заробітної плати на 10%. Нарахування на фонд оплати праці складає 22% (відповідно до Податкового кодексу України). Проведемо розрахунок операційних витрат для 1-го запропонованого проекту вдосконалення системи зростання прибутковості діяльності підприємства:

Таблиця 3.4

План додаткових витрат на фонд оплати праці та єдиний соціальний внесок в ТОВ «Новий Друк» на умовах залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено, тис. грн

№ з/п	Посада	Кількість посадових одиниць, осіб	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
			Оклад за місяць, тис. грн	Витрати на оплату праці на рік, тис. грн	Оклад за місяць, тис. грн	Витрати на оплату праці на рік, тис. грн	Оклад за місяць, тис. грн	Витрати на оплату праці на рік, тис. грн
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Провідний онлайн-консультант	1	8,2	98,4	9,0	108,2	9,9	119,1
2	Онлайн-консультант	2	8,0	192,0	8,8	211,2	9,7	232,3
3	Разом фонд оплати праці залучених до роботи досвідчених онлайн-консультантів	х	24,2	290,4	26,6	319,4	29,3	351,4
4	Витрати на соціальне страхування (ЄСВ – 22%)	х	х	63,9	х	70,3	х	77,3
5	ФОП та ЄСВ	х	х	354,3	х	389,7	х	428,7

Отже, у 2019 р. плануємо витрати 351,4 тис. грн на залучення нових досвідчених онлайн-консультантів у ТОВ «Новий Друк».

Поряд із дослідженням статей витрат за 1-м проектом визначимо витрати за 2-м проектом зростання прибутковості діяльності ТОВ «Новий

Друк». Другий проект полягає у вдосконаленні асортименту поліграфічних поліграфічних послуг ТОВ «Новий Друк». Назва другого проекту: «Зростання прибутковості діяльності ТОВ «Новий Друк» за рахунок вдосконалення асортименту поліграфічних послуг через надання інноваційних поліграфічних послуг».

Проведемо розрахунок додаткових витрат підприємства за рахунок вдосконалення асортиментної політики ТОВ «Новий Друк» (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Додаткові витрати на проект вдосконалення системи зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк» за II проектом (тис. грн)

№ з/п	Статті витрат	Розрахунок плану на 2019 р.
1	2	3
1	Витрати на найм персоналу працівників для надання інноваційних поліграфічних послуг	60,0
2	Витрати на підвищення кваліфікації персоналу	80,0
3	Витрати на організацію робочих місць, меблі, комп'ютери	140,0
4	Всього	280,0

Проведемо розрахунок операційних витрат для 2-го запропонованого проекту вдосконалення системи зростання прибутковості діяльності підприємства (табл. 3.6):

Таблиця 3.6

План додаткових витрат на фонд оплати праці та єдиний соціальний внесок в ТОВ «Новий Друк» за II проектом (тис. грн)

№	Посада	Кількість посадових одиниць, осіб	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
			Оклад за місяць, тис. грн	Витрати на оплату праці на рік, тис. грн	Оклад за місяць, тис. грн	Витрати на оплату праці на рік, тис. грн	Оклад за місяць, тис. грн	Витрати на оплату праці на рік, тис. грн
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Директор відділу по наданню інноваційних поліграфічних послуг	1	9,5	114,0	10,5	125,4	11,5	137,9

Продовження табл. 3.6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Онлайн-консультанти	5	32	477,6	35,2	525,3	38,7	578
4	Обслуговуючий персонал у новому офісі	2	4,5	108,0	5,0	118,8	5,4	130,7
5	Разом фонд оплати праці персоналу	x	58,3	699,6	64,1	769,6	70,5	846,5
6	Витрати на соціальне страхування (ЄСВ 22%)	x	12,8	153,9	14,1	169,3	15,5	186,2
7	ФОП та ЄСВ	x	71,1	853,5	78,2	938,9	86,1	1032,7

Отже, у 2019 р. плануємо витрати 535,5 тис. грн на залучення нових досвідчених кадрів для зростання прибутковості діяльності ТОВ «Новий Друк».

Поряд із вищепроведеним дослідженням витрат на зростання прибутковості діяльності ТОВ «Новий Друк» проведемо прогнозування чистої виручки підприємства (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Динаміка запланованої чистої виручки ТОВ «Новий Друк» (тис. грн)

Відповідно до проведеного розрахунку прогнозової тис. грн. виручки моделі показника прибутковості доходу підприємства ТОВ «Новий Друк» рис. 3.2. можна сказати, що прогнозується зростання величини чистої виручки підприємства ТОВ «Новий Друк».

У Додатку Ж розробимо план доходів та витрат ТОВ «Новий Друк» на 2019 рік з помісячним розподілом та на 2020–2021 рр. з щоквартальним розподілом на умовах залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено. У Додатку З розробимо план доходів та витрат ТОВ «Новий Друк» на 2019 рік з помісячним розподілом та на 2020–2021 рр. з щоквартальним розподілом на умовах впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг.

Отже, заплановані заходи щодо підвищення рівня прибутковості ТОВ «Новий Друк» є економічно вигідними та сприятливими для їх практичної реалізації у господарській діяльності підприємства.

На основі вище розрахованих показників проведемо оцінку прибутковості альтернативного проекту вдосконалення системи зростання прибутковості діяльності підприємства на умовах залучення досвідчених онлайн-консультантів за трьома сценаріями розвитку. При розрахунку економічної прибутковості проектів використаємо такі формули:

Економічний прибуток:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}, \quad (3.1)$$

де NPV – чиста приведена вартість;

CF_t – дохід, отриманий в результаті реалізації програми розвитку підприємства у періоді t ;

I_t – величина витрат у періоді t ;

t – кількість періодів;

k – норма відсотка, або ставка дисконтування.

Індекс рентабельності інвестицій:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} \div \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t} \quad (3.2)$$

Термін окупності проектів:

$$T = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}} \quad (3.3)$$

Розрахуємо показники реалістичного сценарію залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати «віддалено» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Показники економічної прибутковості проекту залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено, за реалістичним сценарієм

№ з/п	Параметр	Роки			
		0 р.	1 р.	2 р.	3 р.
1	Обсяг грошового потоку, R_k , тис. грн	0,0	15513,0	15796,4	16079,9
2	Обсяг інвестиційних вкладень, I_C , тис. грн	157,5	x	x	x
3	Обсяг операційних витрат, тис. грн.	x	354,3	389,7	428,7
4	Коефіцієнт дисконтування, α_i	1,0	0,8	0,6	0,5
5	Дисконтовані грошові потоки, $CF \times \alpha_i$ тис. грн	0,0	12410,4	10109,7	8200,7
6	Дисконтовані інвестиції, $I \times \alpha_i$ тис. грн	157,5	283,4	249,4	218,6
7	Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV_i тис. грн	-157,5	12127,0	9860,3	7982,1
8	ЕВІТДА / Операційний прибуток, тис. грн	-157,5	15158,7	15406,7	15651,2
9	Індекс рентабельності інвестицій	35,63	x	x	x
10	Термін окупності, місяці	3	x	x	x

В умовах реалістичного сценарію розвитку за дисконтної ставки 20% отримали позитивне значення показника чиста теперішня вартість проекту (у 2019 р. показник складає 12127,0 тис. грн), що свідчить про ефективність інвестицій.

Підсумовуючи наведені вище розрахунки, варто сказати: загальна сума грошового потоку в 1-й рік залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено, перевищує інвестиційні витрати на

15158,7 тис. грн, що є позитивним явищем для діяльності підприємства. У результаті реалізації нового проекту ТОВ «Новий Друк» отримає прибуток; індекс рентабельності інвестицій становить 35,63. Оскільки розрахований індекс рентабельності інвестицій вище 1, то цей проект має бути прийнятий до уваги та реалізований в практичній діяльності підприємства, адже він є доцільним та вигідним для ТОВ «Новий Друк»; аналізуючи період окупності затрат, доходимо висновку, що інвестиційний проект залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено, окупиться протягом 3-х місяців реалізації проекту.

Розрахуємо показники песимістичного сценарію залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено, за умови скорочення запланованого рівня доходів на 3% (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Показники економічної прибутковості проекту залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено, за песимістичним сценарієм

№	Параметр	Роки			
		0 р.	1 р.	2 р.	3 р.
1	Обсяг грошового потоку, R_k , тис. грн	0,0	15047,6	15322,5	15597,5
2	Обсяг інвестиційних вкладень, I_C , тис. грн	157,5	x	x	x
3	Обсяг операційних витрат, тис. грн	x	354,3	389,7	428,7
4	Коефіцієнт дисконтування, α_i	1,0	0,8	0,6	0,5
5	Дисконтовані грошові потоки, $CF \times \alpha_i$ тис. грн	0,0	12038,1	9806,4	7954,7
6	Дисконтовані інвестиції, $I \times \alpha_i$ тис. грн	157,5	283,4	249,4	218,6
7	Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV_i тис. грн	-157,5	11754,6	9557,0	7736,1
8	ЕВІТДА / Операційний прибуток, тис. грн	-157,5	14693,3	14932,8	15168,8
9	Індекс рентабельності інвестицій	34,56	x	x	x
10	Термін окупності, місяці	3	x	x	x

Отже, на умовах песимістичного сценарію розвитку на основі залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено в ТОВ «Новий Друк», також плануємо отримати операційний прибуток (показник коливається з 14693,3 тис. грн у 2019 р. до 15168,8 тис. грн у 2021 р.). Індекс рентабельності більше 1, термін окупності

складає 3 місяці.

У табл. 3.9 розрахуємо показники для оптимістичного сценарію залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено в ТОВ «Новий Друк», за умови збільшення доходів на 3% до відповідних показників реалістичного сценарію.

Таблиця 3.9

Показники економічної прибутковості проекту залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено, за оптимістичним сценарієм

№	Параметр	Роки			
		0 р.	1 р.	2 р.	3 р.
1	Обсяг грошового потоку, R_k , тис. грн	0,0	15978,4	16270,3	16562,3
2	Обсяг інвестиційних вкладень, I_C , тис. грн	157,5	x	x	x
3	Обсяг операційних витрат, тис. грн	x	354,3	389,7	428,7
4	Коефіцієнт дисконтування, α_i	1,0	0,8	0,6	0,5
5	Дисконтовані грошові потоки, $CF \times \alpha_i$ тис. грн	0,0	12782,7	10413,0	8446,8
6	Дисконтовані інвестиції, $I \times \alpha_i$ тис. грн	157,5	283,4	249,4	218,6
7	Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV_i тис. грн	-157,5	12499,3	10163,6	8228,1
8	ЕБІТДА / Операційний прибуток, тис. грн	-157,5	15624,1	15880,6	16133,6
9	Індекс рентабельності інвестицій	36,69	x	x	x
10	Термін окупності, місяці	3	x	x	x

Отже, на умовах оптимістичного сценарію розвитку на основі залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено в ТОВ «Новий Друк», плануємо отримати операційний прибуток (показник коливається з 15624,1 тис. грн у 2019 р. до 16133,6 тис. грн у 2021 р.). Індекс рентабельності більше 1, термін окупності складає 3 місяці.

Підсумовуючи різні можливі сценарії залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено в ТОВ «Новий Друк», слід відзначити економічну ефективність кожного із запропонованих варіантів розвитку першого проекту зростання прибутковості діяльності підприємства.

Проведемо оцінку прибутковості альтернативного проекту вдосконалення системи зростання прибутковості на умовах залучення досвідчених онлайн-консультантів за трьома сценаріями розвитку.

Розрахуємо показники реалістичного сценарію впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Показники економічної прибутковості проекту впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг за реалістичним сценарієм

№	Параметр	Роки			
		0 р.	1 р.	2 р.	3 р.
1	Обсяг грошового потоку, R_k , тис. грн	0,0	15513,0	15796,4	16079,9
2	Обсяг інвестиційних вкладень, I_C , тис. грн	280,0	x	x	x
3	Обсяг операційних витрат, тис. грн	x	853,5	938,9	1032,7
4	Коефіцієнт дисконтування, α_i	1,0	0,8	0,6	0,5
5	Дисконтовані грошові потоки, $CF \times \alpha_i$ тис. грн	0,0	12410,4	10109,7	8200,7
6	Дисконтовані інвестиції, $I \times \alpha_i$ тис. грн	280,0	682,8	600,9	526,7
7	Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV_i тис. грн	-280,0	11727,6	9508,8	7674,1
8	EBITDA / Операційний прибуток, тис. грн	-280,0	14659,5	14857,5	15047,2
9	Індекс рентабельності інвестицій	15,26	x	x	x
10	Термін окупності, місяці	7	x	x	x

Отже, на умовах реалістичного сценарію розвитку за дисконтної ставки 20% отримали позитивне значення показника чиста теперішня вартість проекту (у 2019 р. показник складає 11727,6 тис. грн), що свідчить про ефективність інвестицій. Варто сказати: загальна сума грошового потоку у 1-й рік впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг перевищує інвестиційні витрати на 14659,5 тис. грн, що є позитивним явищем для діяльності підприємства. У результаті реалізації нового проекту ТОВ «Новий Друк» отримає прибуток; індекс рентабельності інвестицій становить 15,28. Оскільки розрахований індекс рентабельності інвестицій вище 1, то цей проект може бути прийнятий до уваги та реалізований в практичній діяльності підприємства, адже він є доцільним та вигідним для ТОВ «Новий Друк»; аналізуючи період окупності затрат робимо висновок, що інвестиційний проект впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг окупиться протягом 7-ми місяців реалізації проекту.

Розрахуємо показники песимістичного сценарію впровадження нових

інноваційних поліграфічних послуг за умови скорочення запланованого рівня доходів на 3% (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Показники економічної прибутковості проекту впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг за песимістичним сценарієм

№	Параметр	Роки			
		0 р.	1 р.	2 р.	3 р.
1	Обсяг грошового потоку, Рк, тис. грн	0,0	15047,6	15322,5	15597,5
2	Обсяг інвестиційних вкладень, ІС, тис. грн	280,0	х	х	х
3	Обсяг операційних витрат, тис. грн	х	853,5	938,9	1032,7
4	Коефіцієнт дисконтування, α_i	1,0	0,8	0,6	0,5
5	Дисконтовані грошові потоки, $CF \times \alpha_i$ тис. грн	0,0	12038,1	9806,4	7954,7
6	Дисконтовані інвестиції, $I \times \alpha_i$ тис. грн	280,0	682,8	600,9	526,7
7	Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV_i тис. грн	-280,0	11355,3	9205,5	7428,0
8	ЕВІТДА / Операційний прибуток, тис. грн.	-280,0	14194,1	14383,6	14564,8
9	Індекс рентабельності інвестицій	14,80	х	х	х
10	Термін окупності, місяці	7	х	х	х

Отже, на умовах песимістичного сценарію розвитку на основі впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг в ТОВ «Новий Друк» також плануємо отримати операційний прибуток (показник коливається з 14194,1 тис. грн у 2019 р. до 14564,8 тис. грн у 2021 р.). Індекс рентабельності більше 1, термін окупності складає 7 місяців.

У табл. 3.12 розрахуємо показники для оптимістичного сценарію впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг в ТОВ «Новий Друк» за умови збільшення доходів на 3% до відповідних показників реалістичного сценарію.

Отже, на умовах оптимістичного сценарію розвитку на основі впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг в ТОВ «Новий Друк» плануємо отримати операційний прибуток (показник коливається з 15124,9 тис. грн у 2019 р. до 15529,6 тис. грн у 2021 р.). Індекс рентабельності більше 1, термін окупності складає 6 місяців.

Таблиця 3.12

Показники економічної прибутковості проекту впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг за оптимістичним сценарієм

№	Параметр	Роки			
		0 р.	1 р.	2 р.	3 р.
1	Обсяг грошового потоку, R_k , тис. грн	0,0	15978,4	16270,3	16562,3
2	Обсяг інвестиційних вкладень, I_C , тис. грн	280,0	x	x	x
3	Обсяг операційних витрат, тис. грн	x	853,5	938,9	1032,7
4	Коефіцієнт дисконтування, α_i	1,0	0,8	0,6	0,5
5	Дисконтовані грошові потоки, $CF \times \alpha_i$, тис. грн	0,0	12782,7	10413,0	8446,8
6	Дисконтовані інвестиції, $I \times \alpha_i$, тис. грн	280,0	682,8	600,9	526,7
7	Чиста приведена вартість проекту, кумулятивно, NPV_i , тис. грн	-280,0	12099,9	9812,1	7920,1
8	ЕВІТДА / Операційний прибуток, тис. грн	-280,0	15124,9	15331,4	15529,6
9	Індекс рентабельності інвестицій	15,72	x	x	x
10	Термін окупності, місяці	6	x	x	x

Підсумовуючи різні можливі сценарії впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг в ТОВ «Новий Друк», слід відзначити економічну ефективність кожного із запропонованих варіантів розвитку другого проекту зростання прибутковості підприємства.

Порівняємо кожен із запропонованих альтернативних проектів вдосконалення системи зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк», аналізуючи показники за реалістичним сценарієм розвитку (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Порівняння альтернативних варіантів впровадження системи зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк»

Параметр	1-й проект			2-й проект		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Чистий дохід, тис. грн	15513,0	15796,4	16079,9	15513,0	15796,4	16079,9
Загальні витрати, тис. грн	11762,8	12765,8	14042,4	12262,0	13315,0	13613,7
Чистий прибуток, тис. грн	4561,4	2485,1	1670,7	2665,8	2034,7	1175,5
Чиста приведена вартість проекту, тис. грн	12127,0	9860,3	7982,1	11727,6	9508,8	7674,1
Індекс рентабельності інвестицій	35,63	x	x	15,26	x	x
Термін окупності, місяців	3	x	x	7	x	x

Отже, у результаті порівняння запропонованих заходів щодо зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк» варто відзначити, що запропоновані

проекти є економічно ефективними, оскільки вони максимізують чистий приведений дохід та дають змогу підвищити конкурентоспроможність підприємства за рахунок залучення досвідчених онлайн-консультантів та впровадження нових видів поліграфічних послуг. Але варто відзначити, що 1-й проект вдосконалення системи зростання прибутковості ТОВ «Новий Друк» на основі залучення 3-х досвідчених онлайн-консультантів, які працюватимуть вдома на основі їх роботи з клієнтами через Інтернет, є більш прибутковим, адже він передбачає залучення меншого обсягу витрат.

3.2. Програма заходів планування прибутку ТОВ «Новий Друк» на основі центрів відповідальності

Максимізація прибутку ТОВ «Новий Друк» не може відбуватися стихійно і безсистемно. Для нарощування прибутку важливо розуміти, що в конкретний момент сприяє, а що перешкоджає цьому процесу, що неможливо без комплексу аналітичних і управлінських процедур, проводити які рекомендується регулярно. До таких процедур належать:

- проведення аналізу стану виробничого підприємства на ринку та вироблення стратегії його подальшого розвитку;
- оптимізація і нормалізація бізнесу – радикальна реорганізація банку та її позиціонування на ринку шляхом перегляду базових стратегій конкуренції;
- інтенсифікація праці працівників і завантаження обладнання;
- оновлення продукції, що випускається аж до перепрофілювання;
- модернізація виробництва;
- впровадження прогресивних форм організації праці;
- зниження витрат виробництва і витрат збуту готової продукції;
- підвищення якості продукції, що випускається;
- прискорення оборотності капіталу у виробничому і фінансовому циклах;

- проведення ринкової оцінки активів, інвентаризації майна і здійснення реструктуризації майнового комплексу виробничого підприємства;
- висновок непрофільних та недоходних активів, реалізація зайвих матеріалів, невстановленого і невикористаного устаткування;
- точне і своєчасне виконання договорів по поставкам продукції;
- розробка заходів по зниженню негрошових форм розрахунків;
- коригування стратегії і тактики маркетингу;
- проведення реструктуризації заборгованості з платежів до бюджету, по можливості – отримання відстрочок і розстрочок за податковими платежах, оформлення інвестиційного податкового кредиту;
- розробка програми заходів щодо ліквідації заборгованості в частині несплаченої заробітної плати;
- виявлення та усунення проблемних напрямків неефективного витрачання прибутку;
- оптимізація структури капіталу (власних і позикових джерел).

Тільки при подібному підході можна говорити не просто про максимізацію прибутку, а про управління процесами формування і накопичення прибутку виробничого підприємства. З цією метою нами запропонована дана структурно-логічна схема здійснення процесу управління підприємством та підвищення ефективності підприємства (рис. 3.3).

Політика управління формуванням прибутку ТОВ «Новий Друк» повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання.



Рис. 3.3. Структурна схема управління підприємством та підвищення ефективності ТОВ «Новий Друк» [20,с 110]

На рис. 3.3. ми бачимо структурну схему управління підприємства та підвищення ефективності ТОВ «Новий Друк».

Отже, усі запропоновані механізми підвищення ефективності управління прибутку підприємства формують цілісну систему підвищення ефективності діяльності ТОВ «Новий Друк». Впровадження в діяльність досліджуваного підприємства інформаційно-аналітичної системи підтримки прийняття рішень управління підприємством ТОВ «Новий Друк» дає можливість реалізації методів управління доходами, що ґрунтується на прогнозуванні попиту для ринкових мікросегментів, тобто різних категорій будівельного консультування. Враховувати динаміку змін параметрів

зовнішнього середовища на засадах принципу попереджувального управління запропоновано на основі сценарного підходу в процесі стратегічного планування прибутковості діяльності ТОВ «Новий Друк».

Рівень прибутковості ТОВ «Новий Друк» щороку збільшується, але незважаючи на це, слід сприяти збільшенню рентабельності підприємства (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

Напрями планування прибутку ТОВ «Новий Друк» на 2018 рік

№ з/п	Найменування заходу	Очікувані обсяги економії коштів, тис. грн
1	2	3
1	Щомісячно проводити аналіз причин виникнення та шляхів погашення дебіторської заборгованості	20
2	Проводити інноваційні заходи в напрямі удосконалення асортименту підприємства	90
3	Укладати вигідні договори з потенційними клієнтами	67
4	Обмежити суму адміністративних витрат в розмірі 2,5% від чистого доходу від реалізації продукції	31
5	Забезпечити виконання робіт за рахунок укладання контрактів з іншими замовниками (прямі договори) у розмірі 2,5 млн грн	80
6	Не допускати відпуск продукції власного виробництва без попередньої оплати	20
7	Проводити роботу по вивченню та впровадженню новацій податкового законодавства та обліку. При ревізіях проводити перевірки податкового обліку	20
8	Проводити претензійно-позовну роботу щодо зменшення дебіторської заборгованості	30

Як бачимо з табл. 3.14, є три найефективніші напрями удосконалення та впровадження нової схеми прогнозування та розподілу прибутку ТОВ «Новий Друк». Перший – проводити інноваційні заходи в напрямку удосконалення асортименту підприємства. Другий – забезпечити виконання робіт за рахунок укладання контрактів з іншими замовниками (прямі договори). Третій – це укладання вигідних договорів з потенційними клієнтами, що дасть змогу заощадити грошові кошти на досліджуваному підприємстві.

Для визначення ефективності управління прибутком проаналізуємо результати господарської та фінансової діяльності ТОВ «Новий Друк» в

абсолютному та відносному виразі (табл. 3.15), використовуючи формули 3.3–3.5.

Матриця ефективності управління прибутком підприємства ґрунтується на розрахунку трьох коефіцієнтів: результату господарської діяльності (РГД), результату фінансової діяльності (РФД), результату фінансово-господарської діяльності (РФГД).

Результат господарської діяльності розраховують за формулою:

$$\text{РГД} = \text{БРЕІ} - \Delta\text{ФЕП} - \text{ВІ} + \text{ЗПМ}, \quad (3.3)$$

де БРЕІ – бруто-результат експлуатації інвестицій;

$\Delta\text{ФЕП}$ – зміни фінансово-експлуатаційних потреб;

ВІ – виробничі інвестиції;

ЗПМ – звичайний продаж майна [2, с. 98].

Результат господарської діяльності з економічного погляду може бути визначений як сума грошових коштів підприємства після фінансування. РГД свідчить про ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, що пов'язані з його розвитком.

Результат фінансової діяльності розраховують за формулою:

$$\text{РФД} = \Delta\text{ПК} - \text{В} - \text{ПНП} - (\text{Д} + \text{ДВФД}), \quad (3.4)$$

де $\Delta\text{ПК}$ – зміни позикових коштів;

В – відсотки, вартість фінансування;

ПНП – податок на прибуток;

Д – дивіденди;

ДВФД – інші доходи і витрати фінансової діяльності [2, с. 98].

Результат фінансової діяльності відображає фінансову політику підприємства. У ході його підрахунку треба користуватись лише рухом фінансових потоків. Вирішальне значення для визначення знаку РФД має знак зміни позикових коштів. Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства розраховують за формулою:

$$\text{РФГД} = \text{РГД} + \text{РФД} \quad (3.5)$$

РФГД показує величину й динаміку грошових коштів підприємства після здійснення всього комплексу інвестиційно-виробничої та фінансової діяльності фірми. [2, с. 98].

Таблиця 3.15

**Результати господарської та фінансової діяльності ТОВ «Новий Друк»
упродовж 2015–2017 рр.**

Показники	Абсолютні показники			Відносні показники		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
РГД	113725	91083	90208	> 0	> 0	> 0
РФД	-12582	-32085	-15839	→ 0	< 0	→ 0
РФГД	101143	58998	74369	> 0	→ 0	> 0

Після розрахунку цих основних показників можна умовно зарахувати підприємство до одного з квадратів матриці, а також визначити, на якій стадії стратегічного управління прибутком знаходиться підприємство (табл. 3.16).

Таблиця 3.16

**Матриця ефективності управління прибутком ТОВ «Новий Друк»
упродовж 2015–2017 рр.**

Стадія стратегічного управління прибутком	Гальмування	Стабілізація	Зростання
	РФД < 0	РФД → 0	РФД > 0
РГД > 0	2016 р. 	2017 р. 	
РГД → 0			
РГД < 0			

Згідно з наведеними в табл. 3.16 результатами, ТОВ «Новий Друк» у 2015 та 2017 роках перебувало в квадраті 4 матриці Франсона і Романа, якому відповідає тип фінансової стратегії «Рантьє», який свідчить про те, що підприємство знаходиться в зоні успіху, оскільки розмір його господарсько-фінансової діяльності є позитивним. Це було досягнуто завдяки значному обсягу доданої вартості та інших доходів, отриманих ТОВ «Новий Друк» у 2015 році, а також незначним обсягом фінансових витрат та зменшенням позикового капіталу. Стратегічне управління прибутком «Рантьє» характеризується наявністю достатньої кількості ресурсів для реалізації інвестиційних проектів та розвитку виробництва.

Отже, на нашу думку, саме проведення інноваційних заходів сприятиме збільшенню прибутку підприємства. Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб: на поповнення статутного капіталу, для збільшення майна підприємства за рахунок фінансування об'єктів виробничого та невиробничого призначення; збільшення резервного капіталу, за рахунок якого покриваються невідшкодовані збитки від стихійного лиха тощо; спрямований на розвиток виробництва; спрямований на соціальний розвиток; на матеріальне заохочення тощо.

3.3. Зарубіжний досвід планування прибутку підприємства за центрами відповідальності

У міру розвитку ринкової економіки управління фінансами неминуче буде орієнтуватися на методи, прийняті в західних країнах. У зарубіжній практиці фінансового планування виділяють два рівня планування: стратегічне і тактичне (оперативне). Метою стратегічного планування є обґрунтування максимального темпу зростання з точки зору можливості його фінансування з метою збільшення вартості бізнесу, оперативного –

забезпечення ліквідності організації. Інструментом стратегічного планування виступає коефіцієнт зростання, оперативного – план руху грошових потоків.

У сучасних умовах господарювання дуже часто спостерігається нестача фінансових ресурсів у багатьох вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності. Це пов'язано з втратою підприємствами власних ресурсів у результаті їх збиткової діяльності; зростанням у країні інфляції; недосконалістю оподаткування, що супроводжується іммобілізацією фінансових ресурсів; високою вартістю залучених позикових коштів тощо. Нестача фінансових ресурсів впливає на виробничо-господарську діяльність підприємств, сприяє появі і зростанню боргів перед іншими господарюючими суб'єктами (невиконані контракти), державою (податкова заборгованість), співробітниками (заробітна плата). Це зменшує фінансування подальшого розвитку підприємств, знижує надходження податкових платежів до держави. У цих умовах важливе значення для бізнесу набуває формування достатніх фінансових ресурсів підприємства та вдосконалення механізмів управління ними. Для розробки пропозицій щодо вдосконалення управління фінансовими ресурсами важливим є вивчення передового зарубіжного досвіду у формуванні та використанні фінансових ресурсів підприємства.

Управління фінансовими ресурсами підприємства по суті можна порівнювати з управлінням фінансовою діяльністю, яке, за думкою французького вченого Б. Колласа, має на меті, з однієї сторони, регулярно забезпечувати підприємство засобами, які призначені для його раціонального оснащення і нормальної поточної господарської діяльності, надаючи йому ці засоби в необхідний час з мінімальними витратами і без втрати для незалежності підприємства від третіх осіб і його можливої комерційної діяльності, а з іншої – контролювати перш за все раціональне використання фінансових ресурсів і рентабельність операцій, для яких ці ресурси були призначені [3, с. 109].

Вивчаючи зарубіжний досвід управління фінансовими ресурсами підприємства, зокрема французьких, німецьких та англійських компаній, можна виділити чотири основні фактори впливу на формування структури капіталу суб'єктів господарювання. Ці положення значною мірою визначають базову структуру капіталу, однак поточні умови його застосування можуть примусити фактичну структуру капіталу не співпадати з базовою.

Отже, підприємство, чий товарний збут стабільний, може спокійно брати значніше боргове зобов'язання та нести вищі фіксовані витрати, ніж компанія із нестабільним збутом. Фірми зарубіжних країн, наприклад Англії, чий активи співпадають (підходять) за безпекою кредитів, мають тенденцію використовувати боргове зобов'язання досить інтенсивно. Активи, які можуть бути використані у бізнесі, дають добре додаткове забезпечення, в той час як вузькоцільові активи його не дають. Таким чином, високорозвинені компанії є, звичайно, кредитоздатнішими і значною мірою використовують кредит, тоді як компанії, що включені в технологічні дослідження, використовують боргове зобов'язання меншою мірою.

Часто спостерігається, що фірми із дуже невеликими коефіцієнтами обігу використовують відносно невелике боргове зобов'язання. Хоча теоретично обґрунтування цього факту немає, одне практичне пояснення існує. Міститься воно в тому, що дуже прибуткові фірми, такі як Intel, Microsoft, Coca-Cola, просто не потребують такого великого фінансування боргового зобов'язання. Їх високі коефіцієнти обігу дозволяють їм здійснювати найбільше з необхідних їм фінансувань за рахунок збереженого прибутку.

Відсотковий прибуток являє собою витрати і відрахування, які є найціннішими для фірми із високими податковими коефіцієнтами. Отже, чим вищий корпоративний податковий коефіцієнт фірми, тим більша перевага боргового зобов'язання [14, с. 148].

Порівняно з акцією вплив боргового зобов'язання на стан менеджменту може докорінно змінювати структуру капіталу. Якщо менеджер має в цей час контроль над голосуванням (більше 50% акцій), але не знаходить можливостей, щоб скуповувати їх далі, він може вибрати боргове зобов'язання для нових фінансувань. З іншого боку, менеджер може вирішити використати маржу, якщо фінансова ситуація фірми є настільки слабкою, що використання боргового зобов'язання могло б піддати її серйозному ризику його невиконання, бо якщо фірма потрапляє в скрутне становище, менеджери змушені будуть залишити свої робочі місця.

Однак коли використовується занадто мале боргове зобов'язання, посилюється ризик поглинання фірми. Керівництво її поставлене в ситуацію, в якій можливе використання або боргового зобов'язання, або маржі, тому що тип капіталу, який найбільше захищає фірму, буде змінюватись від ситуації до ситуації. В іншому випадку якщо менеджмент є зовсім ненадійним, необхідні істотні зміни в керуванні фірмою.

Поки що ніхто не може довести, що яка-небудь структура капіталу веде до вищих цін акцій, ніж інша, менеджер може мати свою особисту думку про структуру капіталу. Деякі види менеджменту мають тенденцію бути консервативнішими, ніж інші, тобто використовувати менше боргове зобов'язання, ніж середня фірма в своїй індустрії. Водночас агресивні види менеджменту використовують більше боргове зобов'язання з метою збільшення прибутку. В більшості випадків корпорація обговорює свою структуру капіталу із кредитором та оціночними агентствами і прислухаються до їх порад. Також обставини ринку акцій та облігацій відчують і довго- і короткострокові зміни, які можуть суттєво вплинути на оптимальну структуру капіталу фірми. Внутрішня структура фірми може також мати відношення до базової структури капіталу [22].

Таким чином, при формуванні фінансових ресурсів зарубіжні фірми створюють оптимальну структуру капіталу фірми, яка виражає поєднання боргового зобов'язання і маржі, яка максимізує ціну акції фірми. У

вітчизняній практиці проблеми формування оптимальної структури капіталу пов'язані із впливом таких несприятливих факторів, як низький рівень кваліфікації фінансового менеджменту, надзвичайно ризикова політика формування активів та пасивів підприємств, труднощі із залученням зовнішніх джерел фінансування, дефіцит внутрішніх джерел фінансування, високий рівень кредиторської заборгованості в структурі джерел фінансування. Водночас найвагомим заходом, який всебічно впливає на формування системи цільових показників ефективності використання фінансових ресурсів, є планування. Для ефективного використання фінансових ресурсів слід займатися плануванням [29, с. 54].

В Україні, як і в інших країнах СНД, планування почали активно замінювати прогнозуванням, тобто встановлювати показники-орієнтири, необов'язкові для виконання. Поряд з процесом прогнозування застосовується індикативне планування, тобто система необов'язкових для підприємства в ринкових умовах рекомендацій, а також зкоординованих і взаємозв'язаних засобів непрямого впливу: норм і нормативів, податків і податкових пільг, бюджетних асигнувань і дотацій, кредитів і кредитних пільг, цін, квот, ліцензій, цінних паперів тощо. Якщо економіка в кризі, з якої необхідно вийти, то одним із головних шляхів є застосування планування. Це підтверджує досвід розвинутих країн Латинської Америки, Південної Кореї, Тайланду, Тайваню та інших. Зарубіжні економісти вважають, що розробка як короткострокових, так і довгострокових планів є однією з умов ефективної діяльності підприємств [49, с. 83].

Так, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуорі стверджують: «Один із найбільш важливих уроків японського успіху у тому, що неможливо досягти високої продуктивності праці при спонтанній, імпульсивній реакції на будь-які проблеми, що виникають. Керівництво повинно забезпечувати продуктивність за допомогою планування». І далі «[...] необхідність обліку довгострокової перспективи пронизує весь процес планування зверху до низу. Перспективні довготермінові стратегічні плани необхідно всесторонне

підкріплювати короткостроковими планами» [61, с. 21]. Інші автори, наприклад Р. В. Скалюк та С. М. Лихолат, наголошують на тому, що: «Якщо у організації немає плану чи бюджету для всього, що вона робить, то результатами будуть фінансові втрати і безлад [...] щоб ми не робили, завжди потрібно спочатку скласти план, потім подивитись наскільки результати відповідають плану» [80; 54, с. 187].

Фінансове планування є процесом розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами і підвищенню ефективності його фінансової діяльності в майбутньому періоді. Так, С. Хелферт відзначає, що за допомогою планування фінансів менеджер визначає, якою стане в майбутньому діяльність підприємства залежно від очікуваного економічного, конкурентного, технічного і правового середовища. Розробка фінансового плану пов'язана з визначенням витрат на продукцію, що реалізовується, виручки від реалізації, грошових накопичень, амортизації, обсягу і джерел фінансування, намічених на планований період інвестицій, потреби в оборотних коштах і джерелах її покриття, розподілі і використанні прибутків, взаємин з бюджетом, банками [89, с. 159].

Отже, досвід роботи підприємств Франції, Німеччини та Англії показує, що найбільш ефективно використання фінансових ресурсів отримують там, де організований чіткий облік і постійний контроль не в кінці року, а систематично протягом року за їх використанням. Без налагодження належним чином кількісного обліку економічні показники втрачають свою об'єктивну основу та економічне значення, перестають бути важелями управління. Контроль лише за річними даними недостатній, несвоєчасний і малоефективний, оскільки не дає можливості виправити помилки, які мали місце протягом року.

Зарубіжні підприємства здійснюють фінансове планування, як правило, в межах різних управлінських систем; бюджетування, контролінг, система збалансованих показників. В межах контролінгу планування доповнено

контролем за досягненням поставлених цілей, здійснюваних в оперативному режимі. Контроль здійснюється з урахуванням спочатку встановлених граничних відхилень, перевищення яких дозволяє сигналізувати про виняткові ситуації, що вимагають термінового управлінського реагування. На базі контрольної інформації проводиться аналіз виду відхилень, причин і умов їх появи. Ця інформація раннього попередження дозволяє при виявленні небезпечних відхилень своєчасно реагувати на них, планувати і проводити попереджувальні заходи або скорегувати цілі. У поєднанні зі змінним характером планування систематичний контроль сприяє постійній актуалізації планових показників, в результаті чого підвищується їх інформаційна значимість для прийняття ефективних своєчасних управлінських рішень. Фінансове планування в межах контролінгу має ряд істотних переваг: фінансового планування відводиться центральне місце, що зумовлено фінансовою характером цілей управління, що лежать в основі цієї системи, і вся система планово-контрольних розрахунків інтегрована на досягнення цих показників; планування передбачає також інтеграцію розділів плану як змістовну, так і в часі [96, с. 223].

Основоположними специфічними особливостями фінансового планування в рамках концепції контролінгу, на наш погляд, є: постійна актуалізація планів в результаті своєчасної їх коригування на підставі аналізу відхилень, виявлених в ході контролю; інтеграція форм фінансового планування посредством чіткої цільової орієнтації системи взаємопов'язаних фінансових показників, що лежать в основі контролінгу; гнучкість і оперативність процесу планування, що досягається в результаті взаємозв'язку планів через систему показників і розробки єдиного переліку внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на результат і ліквідність.

Особлива увага в зарубіжних методиках фінансового планування приділяється його стратегічній формі. Система збалансованих показників (ССП) є поширеним інструментом стратегічного управління в зарубіжній практиці. Віддаючи належне значущості фінансових результатів, ССП

виявила ті чинники, які створюють передумови для досягнення довгострокових цілей, спрямованих на створення вартості і конкурентоспроможності компанії. Одним з основних переваг ССП є те, що вона виявляє можливості поліпшення фінансової діяльності за рахунок зростання доходів, а не простого зниження витрат і більш ефективної утилізації активів [86, с. 145].

Відмінною особливістю зарубіжних методик планування є активне застосування механізму моделювання. Серед найбільш точних і найбільш сучасних моделей фінансового планування, які використовуються в зарубіжній практиці, слід виділити: систему алгебраїчних рівнянь або модель FINPLAN Уоррена-Шелтона; метод лінійного програмування в моделі Карлетона; модель планування інвестицій Р. Спайса.

Модель Уоррена і Шелтона FINPLAN не націлена на оптимізацію будь-яких показників, але є засобом забезпечення менеджерів необхідною інформацією. Однією з переваг цієї моделі планування є те, що вона дозволяє користувачеві «програвати» різні варіанти фінансового майбутнього при зміні таких незалежних змінних, як обсяг продажів, рівень нерозподіленого прибутку, співвідношення боргу і акціонерного капіталу.

Модель Карлетона призначена для довгострокового планування розвитку підприємства і прогнозування результатів його діяльності. Результати моделювання можуть бути покладені в основу прийняття принципових фінансових рішень про величину дивідендів, оборотного капіталу, зовнішнього і внутрішнього фінансування. В основі моделі лежить модель потоку дивідендів, що враховує кількість акцій, суму дивідендів і величину акціонерного капіталу Р. Спайс виділяє п'ять основних компонентів інвестиційних рішень: дивіденди, чисті короткострокові інвестиції, валові довгострокові інвестиції, залучення коштів за рахунок емісії нових акцій і облігацій. Перші три компоненти є використанням коштів, а два других є їх джерелами. Дивіденди об'єднують всі грошові виплати акціонерам і не можуть бути негативною величиною [22].

Всі три моделі виходять з передумови, що фінансові рішення є сьогодні стратегічними для будь-якої компанії, тому фінансові плани не повинні підкорятися операційним і виробничим планам, а, як мінімум, повинні розроблятися одночасно й узгоджено.

Основними особливостями фінансового планування за кордоном є: взаємозв'язок фінансового планування з іншими функціями управління і, перш за все, з контролем; постійна актуалізація планів в результаті своєчасної їх коригування на підставі аналізу відхилень, виявлених в ході контролю; орієнтація фінансового планування на зростання вартості бізнесу з обґрунтуванням цієї мети через допустимі з точки зору можливості фінансування темпи зростання; спрямованість фінансового планування на знаходження оптимального співвідношення між прибутковістю (зростанням) і ризиком (втрати ліквідності); інтеграція стратегічного та оперативного фінансового планування, спрямована, в тому числі, на неможливість прийняття рішень на шкоду стратегії зростання; облік в процесі планування чинників, що створюють передумови для досягнення фінансових показників діяльності (в межах системи збалансованих показників); чітка цільова орієнтація планування і його фокусування на ключових показниках діяльності організацій; гнучкість і оперативність фінансового планування, що досягаються за коштами врахування впливу факторів зовнішнього середовища, застосування механізму моделювання [32, с. 112].

Отже, зазначені особливості організації фінансового планування за кордоном відповідають сучасним умовам господарювання, які характеризуються ризиком і невизначеністю.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

1. Зазначено, що прибуток – це економічна категорія, яка характеризує ефективність діяльності підприємства та винагороду за ризик з врахуванням екзогенних та ендогенних факторів впливу, а також враховуючи плінність часу.

2. Досліджено, що формування прибутку залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складовою частиною виручки від реалізації. Однак на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку. Прибуток від реалізації виконаних робіт безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації виконаних робіт та їх собівартості.

3. Визначено, що аналіз прибутковості підприємства можна проводити в три етапи: проаналізувати прибуток підприємства як абсолютного показника прибутковості; провести аналіз міри ефективності діяльності суб'єкта господарювання, тобто дослідити показники рентабельності; на основі досліджень виявити можливі резерви та шляхи збільшення прибутковості підприємства. У нинішніх умовах розвитку економіки варто схилитися до методів планування прибутку за центрами відповідальності.

4. Проаналізувавши історію розвитку та сучасний стан ринку друкованих видань, можна зазначити наступне: після суцільної кризи, що панувала у галузі протягом декількох років, скорочення обсягів тиражу, зменшення частки реклами у періодичних виданнях, 2017-й рік став роком відродження медійної індустрії України, зокрема преси. Прогноз на 2018–2019 рр. є позитивним та передбачає зростання ринку на 30%, що у

контексті пануючих економічних умов безперечно дає надію для видавничих будинків на можливість надолужити втрачені обсяги тиражу та прибутку.

5. Досліджено, що ТОВ «Новий друк» – сучасне поліграфічне підприємство з розширеним комплексом послуг – від дизайну, верстки, друку, золототиснення, висікання, зшивки, склейки, оформлення книги в тверду, м'яку обкладинку чи футляр до упаковки в термоплівку готової продукції. Варто відзначити, що протягом 2013–2017 рр. ТОВ «Новий Друк» вело прибуткову діяльність (чистий прибуток становив: 449 тис. грн у 2013 р., 3021 тис. грн у 2014 р., 1691 тис. грн у 2015 р., 1893 тис. грн у 2016 р. та 2642 тис. грн у 2017 р.). У 2017 р. порівняно з 2013 р. відбулося збільшення чистого прибутку ТОВ «Новий Друк» на 2642 тис. грн, або на 488,42%.

6. Відповідно до побудованої трендової моделі прибутку ТОВ «Новий Друк» можна сказати, що протягом 2018–2020 рр. в ТОВ «Новий Друк» плануємо коливання прибутку. У результаті прогностичного аналізу було виявлено, що у 2020 році порівняно з 2018 роком прогнозуємо зростання прибутку ТОВ «Новий Друк» на 29,84%.

7. Для збільшення прибутку ТОВ «Новий Друк» необхідне прийняття раціональних рішень з різних аспектів діяльності. Для прийняття цінових та інших фінансових рішень підприємству необхідна в першу чергу інформація про попит на його товар (послуги). Переконатися в ефективності цієї інформації можна, зіставляючи різні варіанти можливої додаткової виручки від нарощування виробництва і збуту з додатковими витратами на маркетинг. Для того, щоб ефективно мобілізувати кошти і розподіляти їх, фінансові керівники підприємств повинні ретельно планувати ці процеси. Плануємо практичну реалізацію таких заходів у ТОВ «Новий Друк»: залучення 3-х досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено та спілкуватимуться з клієнтами через Інтернет. Це надасть можливість суттєво скоротити витрати та знизити ставки онлайн-консультантів. А також пропонуємо варіант надання інноваційних поліграфічних послуг. Варто

відзначити економічну ефективність кожного із запропонованих заходів зростання прибутковості підприємства.

8. Виявлено три найефективніші напрями удосконалення та впровадження нової схеми прогнозування та розподілу прибутку ТОВ «Новий Друк». Перший – проводити інноваційні заходи в напрямі удосконалення асортименту підприємства. Другий – забезпечити виконання робіт за рахунок укладання контрактів з іншими замовниками (прямі договори). Третій – це укладання вигідних договорів з потенційними клієнтами, що дасть змогу заощадити грошові кошти на досліджуваному підприємстві.

9. Зазначено, що зарубіжні підприємства здійснюють фінансове планування, як правило, в межах різних управлінських систем; бюджетування, контролінг, система збалансованих показників. В межах контролінгу планування доповнено контролем за досягненням поставлених цілей, здійснюваних в оперативному режимі. Контроль здійснюється з урахуванням спочатку встановлених граничних відхилень, перевищення яких дозволяє сигналізувати про виняткові ситуації, що вимагають термінового управлінського реагування. На базі контрольної інформації проводиться аналіз виду відхилень, причин і умов їх появи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алісова А. О. Сутність прибутку підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Алісова. – Режим доступу : <http://repository.hnuce.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/349/1/Алісова%20А.%20О.%20Сутність%20прибутку%20підприємства.pdf>
2. Антонов В. М. Фінансовий менеджмент: Сучасні інформаційні технології : навч. посібник / В. М. Антонов, Г. К. Яловий. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 432 с.
3. Бабіч В. В. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 103–110.
4. Баканів М. І. Теорія економічного аналізу : підручник / М. І. Баканів. – К. : Основи, 2006. – 222 с.
5. Басенко А. Центри витрат і прибутків. (досвід агрофірми «Марія») / А. Басенко // Пропозиція. – 2003. – № 1. – С. 30-32.
6. Баранцева С. М. Фактори, які впливають на вибір стратегії управління прибутком з урахуванням концепції життєвого циклу підприємства / С. М. Баранцева // Торгівля і ринок України. – 2015. – Вип. 34. – С. 203–208.
7. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
8. Білик М. Д. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств / М. Д. Білик, В. В. Бабіч // Бізнес Інформ. – 2016. – № 4. – С. 205–213.
9. Білик Т. Теоретичні аспекти прибутку / Т. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – С. 7-8.
10. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент : навчальний курс / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, Зльга, 2002. – 528 с.

11. Бланк І. А. Управління прибутком / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 2002. – 752 с.
12. Блонська В. І. Показники і критерії оцінки якості прибутку / В. І. Блонська, О. Р. Дмитрах // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2013. – Вип. 20.15. – С. 120–125.
13. Блонська В. І. Прибуток торговельного підприємства, його роль та шляхи підвищення в сучасних умовах / В. І. Блонська, М. М. Ляхоцька // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.7. – С. 157–160.
14. Блонська В. І. Стратегічне управління прибутком підприємства / В. І. Блонська, А. Я. Нагірна // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2013. – Вип. 20.5. – С. 145–152.
15. Бобир Ю. О. Проблеми забезпечення прибутковості АПК України / Ю. О. Бобир // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 10. – С. 103-106.
16. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О. Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 25.
17. Болотин А. А. Управління валовим прибутком сучасного виробництва підприємства як невідемна умова управління корпоративним прибутком / А. А. Болотин // Економічний аналіз : теорія і практика. – 2014. – № 48 (255). – С. 45–50.
18. Болух М. А. Економічний аналіз / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов ; за ред. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2003. – 540 с.
19. Бородіна Є. І. Фінанси підприємств : навч. посібн. для вищ. навч. закладів / Є. І. Бородіна. – К. : Либідь, 2004. – 324 с.
20. Бочаров В. В. Фінансовий аналіз / В. В. Бочаров. – 2009 – № 2. – С. 240 .

21. Голов Р. С. Економіка і управління на підприємстві : підручник / Р. С. Голов, А. П. Агарков, В. Ю. Теплышев, Е. А. Ерохіна. – М. : Дашков и К, 2014. – 400 с.
22. Головенко А. Підвищення ефективності діяльності підприємства як результат ефективного управління [Електронний ресурс] / А. Головенко. – Режим доступу : <http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/>
23. Головченко Т. М. Рентабельність як складова частина фінансової стійкості підприємств / Т. М. Головченко, Г. О. Земська // Вісник ХНТУ. – 2009. – № 3 (36). – С. 147–154.
24. Гончаренко Л. Н. Управління прибутком організації торгівлі: монографія / Л. Н. Гончаренко, Т. Б. Кувалда, И. С. Метелев. –К: Типографія «С – Принт», 2007. – 148 с.
25. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
26. Гринчук В. Г. Підвищення ефективності функціонування підприємств на принципах сучасного менеджменту / В. Г. Гринчук // Наукові праці КНТУ. Серія : Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 9.
27. Гудзь О.Є. Науково-методичне забезпечення формування та реалізації фінансової політики підприємства / О. Є. Гудзь, П. А. Стецюк, С. А. Навроцький // Облік і фінанси. – 2013. – № 2 (60). – С. 69-86.
28. Гусева Ю. М. Економічна сутність прибутку підприємства і його роль у ринкових умовах господарювання / Ю. М. Гусева // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2006. – № 18. – С. 126–128.
29. Дем'яненко М. Я. Фінансові чинники формування доходів у сільському господарстві / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 18–20
30. Дуляба Н. І. Дослідження сутності прибутку підприємства в різноманітних концепціях його формування / Н. І. Дуляба, Л. В. Миник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 22.1. – С. 229–234.

31. Жихор О. Б. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «прибуток» / О. Б. Жихор, О. В. Петрухіна // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : Збірник наукових праць. – 2014. – № 2 (11). – С. 52.
32. Зінченко О. А. Нормативний метод визначення якості прибутку підприємства / О. А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 3 (117). – С. 110–114.
33. Іщук С. О. Модель розрахунку операційного прибутку промислових підприємств / С. О. Іщук // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 251–263.
34. Караева Ф. Е. Максимізація прибутку як один із факторів конкурентної боротьби господарюючого суб'єкта / Ф. Е. Караева, А. Х. Жанатаева // Економічний аналіз: теорія і практика. – 2008. – № 22 (127). – С. 48.
35. Кащена Н. Б. Методика економічного аналізу: сутність та елементи / Н. Б. Кащена, О. В. Цуканова, Н. М. Гаркуша // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 40–51.
36. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: теорія і практика / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. – К. : Знання, 2008. – 428 с.
37. Ковалев В. В. Управління грошовими потоками, прибутком і рентабельністю / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, ТК Велби, 2007. – 336 с.
38. Ковалев В. В. Фінансовий аналіз: методи і процедури / В. В. Ковалев. – М., 2006. – С. 374.
39. Ковалева А. М. Фінанси в управлінні підприємством : навчальний посібник / А. М. Ковалева. – М. : Фінанси і статистика, 2012. – 384 с.
40. Коваленко А. В. Напрямок зростання продуктивності праці / А. В. Коваленко, Е. С. Калинська, И. В. Гелета // Економіка стійкого розвитку. Регіональний науковий журнал. Кіровоград, КРОО «ОАИУР». – 2015. – № 3. – С. 99–104.

41. Козуб В. О. Формування системи моніторингу фінансових результатів підприємств торгівлі / В. О. Козуб // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 163–168.

42. Комплексний економічний аналіз : науковий посібник / М. В. Мельник, А. І. Кривцов, О. В. Горлова. – Центр навчальної літератури, 2015. – 368 с.

43. Конобеева О. Е. Особливості формування власних ресурсів муніципальних підприємств / О. Е. Конобеева, Е. Е. Конобеева // Інноваційний вісник. – 2011. – № 2 (24). – С. 18–23.

44. Костенко О. Формування прибутку організаційно – правових формах господарювання / О. Костенко // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – С. 74–76.

45. Костишин Н. С. Економічна сутність прибутку, як результату діяльності підприємств цукрової галузі / Н. С. Костишин // Інноваційна економіка. – 2015. – № 30 (4). – С. 132–136.

46. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.

47. Кривов'язюк І. В. Шляхи максимізації прибутку підприємств у довгостроковій перспективі / І. В. Кривов'язюк // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – 2013. – Вип. 7 (26). – Ч. 2.

48. Кручок С. Г. Оцінка фінансового стану підприємств / С. Г. Кручок // Фінанси України. – 2009. – № 8. – 10 с.

49. Кучер Л. Ю. Науково-теоретичні основи формування прибутку в підприємствах / Л. Ю. Кучер // Інноваційна економіка. – 2013. – № 15. – С. 82-89.

50. Кучеркова С. О. Фактори формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах / С. О. Кучеркова. – 2004. – № 7. – С. 70–72.

51. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Л. А. Лахтіонова; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2007. – 387 с.
52. Левицька С. Практичні аспекти впровадження управлінського обліку / С. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – № 6. – 2011. – С. 34–44.
53. Лепьохіна О. В. Методика оцінки рентабельності підприємства на прикладі АТЗТ «Херсонський електромеханічний завод» [Електронний ресурс] / О. В. Лепьохіна. – Режим доступу : [http://khibs.edu.ua/2\(7\)2009/R2/10.pdf](http://khibs.edu.ua/2(7)2009/R2/10.pdf)
54. Лихолат С. М. Економічна сутність прибутку підприємства / С. М. Лихолат, П. Р. Маделик // Науковий вісник НЛТУ України : Збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України, 2006. – Вип. 16.2. – С. 186–190.
55. Лобан Л. А. Економіка підприємства : науковий посібник / Л. А. Лобан. – М.: Сучасна школа, 2011. – 432 с.
56. Лойко В. В. Економіка підприємства : навч. посібн. / В. В. Лойко, Т. П. Макаровська. – К. : КНУТД, 2016 – 267с.
57. Ляпіна Н. С. Теоретико – методичні підходи до визначення прибутковості / Н. С. Ляпіна // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 96–100.
58. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства / В. О. Мец. – К. : Вища шк., 2005. – 246 с.
59. Мірошниченко О. Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О. Ю. Мірошниченко, Ю. В. Корконос // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 280–285.
60. Михайлова Н. В. Дискусійні підходи до розподілу прибутку підприємств / Н. В. Михайлова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 2 (64).
61. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : навч. посібник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2010. – 412 с.

62. Мочерний С. В. Економічна теорія : посібник / С. В. Мочерний. – К. : Вища школа, 2002. – 435 с.

63. Мошенський С. З. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / С. З. Мошенський, О. В. Олійник ; за ред. Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2007. – 704 с.

64. Олійник І. О. Методичні підходи до визначення безбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції / І. О. Олійник // Економіка АПК. – 2008. – № 2. – 61с.

65. Організація і методика економічного аналізу / автори і уклад. Г. І. Андреева, В. А. Андреева. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 353 с.

66. Орлов О. А. Маржинальний прибуток в економічних розрахунках на промислових підприємствах / О. А. Орлов, Е. Г. Распятых. – К. : Скарби, 2003. – 132 с.

67. Павлишенко М. М. Значення прибутку в ринковій економіці / М. М. Павлишенко, Л. А. Сивуля // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України. – 2007. – Вип. 17.4. – С. 172–174.

68. Панченко І. А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів / І. А. Панченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 224–236.

69. Партин Г.О.Управління витратами за центрами відповідальності та оцінювання його ефективності / Г.О. Партин, І.П. Вознюк // Управління у сферах фінансів, страхування та кредиту : тези доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції, 18–21 листопада 2009 року, присвяченої 165-річчю Національного університету «Львівська політехніка» та 15-річчю Кафедри фінансів / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – С. 252–255.

70. Партин Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія / Г. О. Партин. – К. : УБС НБУ, 2008. – 219 с.

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

72. Полікарпова О. С. Особливості впровадження управлінського обліку на основі «Центрів відповідальності» [Електронний ресурс] / О. С. Полікарпова // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 4 (66). – Режим доступу : <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/34222/37069>

73. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / П. Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2009. – 227 с.

74. Поп'ю Б. С. Аналіз підходів до планування прибутку підприємства [Електронний ресурс] / Б. С. Поп'ю. – 2013. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe

75. Савицкая Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства: підручник / Г. В. Савицкая. – Мн. : Інфра-Мн, 2010. – 336 с.

76. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. для вищ. навч. заклад. / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2005. – 323 с.

77. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посібник / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 688 с.

78. Сергеева С. С. Фактори зростання прибутку в сучасних умовах / С. С. Сергеева // міжнародний журнал експериментальної освіти. – 2011. – № 8. – С. 280–281.

79. Сідун В. А. Економіка підприємства : навч. посібник / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 436 с.

80. Скалюк Р. В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід / Р. В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 2 (22).

81. Склярук І. Теоретичні аспекти факторного аналізу прибутку / І. Склярук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 130. – С. 69–71.

82. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : навч. посіб. / В. В. Сопко. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.

83. Теорія бухгалтерського обліку : монографія / Л. В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін. ; за заг. ред. Л. В. Нападовської. – К. : Київ. нац. торг. – екон. ун-т, 2008. – 735 с.

84. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства / Є. Ю.Ткаченко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 47. – С. 270–276.

85. Турило А. М. Теоретико-методичні засади визначення фінансової ефективності на підприємстві / А. М. Турило // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 87-92.

86. Ушеренко С. В. Прибутковість підприємства: теоретичні основи дослідження / С. В. Ушеренко // Формування ринкових відносин. – 2010. – № 12. – С. 144-147.

87. Фінансовий менеджмент : підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 552 с.

88. Фрідман А. М. Фінанси організації (підприємства) : підручник / А. М. Фрідман. – М. : Дашков и К, 2014. – 488 с.

89. Хачатрян В. В. Торговельний прибуток підприємства та особливості управління ним / В. В. Хачатрян // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 19. – № 2. – С. 158–163.

90. Хмелевський О. В. Механізм управління прибутковістю промислового підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / О. В. Хмелевський. – Хмельницький, 2008. – 22 с.

91. Чорна О. М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О. М. Чорна, О. О. Мацнєва // Экономический анализ : учебное пособие / за ред. В. Г. Артеменко, Н. В. Анисимова. – М. : КНОРУС, 2011. – 288 с.

92. Чорна О. М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О. М. Чорна, О. О. Мацнєва // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 1. – С. 30–35.

93. Швабій К. І. Дохід як об'єкт оподаткування / К. І. Швабій // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України. Сер. : Економіка, право. – 2009. – № 4 (47). – С. 105–112.

94. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Ненашев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 301 с.

95. Шмиголь Н. М. Аналіз методів формування доходів підприємства в ринковій економіці / Н. М. Шмиголь // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 233-236.

96. Шмиголь Н. М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством / Н. М. Шмиголь // Держава та регіон : наук.-виробн. журнал. Сер. : Економіка та підприємництво. – Запоріжжя : Видавництво Класичного приватного університету, 2009. – № 7. – С. 221–225.

97. Офіційний сайт Книжкової палати України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrbook.net/>

98. Офіційний сайт ТОВ «Новий Друк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ndruk.kiev.ua/uk/main/#product>

99. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

100. Офіційний сайт Української асоціації видавців періодичної преси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uapp.org>

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Застосовні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк"
Територія -
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю
Вид економічної діяльності Друкування іншої продукції
Середня кількість працівників 377
Адреса, телефон вулиця Магнітогорська, буд. 1, м. КИІВ, 02660
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, день)
за СДРГОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

ДОКУМЕНТ КОМПАНІЇ		
2015	01	01
22891092		
8036400000		
240		
18.12		

v
-

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2014 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	23	11
первісна вартість	1001	174	174
накопичена амортизація	1002	151	163
Незавершені капітальні інвестиції	1005	272	272
Основні засоби	1010	64 658	60 061
первісна вартість	1011	181 539	184 617
знос	1012	116 881	124 556
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	113	113
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у цехів тралізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	65 066	60 457
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	8 019	5 685
Виробничі запаси	1101	6 686	4 490
Незавершене виробництво	1102	686	395
Готова продукція	1103	645	792
Товари	1104	2	7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	40	8 148
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	64	757
у тому числі з податку на прибуток	1136	56	450
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 305	3 118
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	7 231	917
Готівка	1166	1	-
Рахунки в банках	1167	7 230	255
Витрати майбутніх періодів	1170	26	20
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1180	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1181	-	-
резервах незароблених премій	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Продовження додатку А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	31 986	41 102
Усього за розділом II	1195	49 671	59 747
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	58	-
Баланс	1300	114 795	120 204

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 500	5 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 375	1 375
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	49 571	44 196
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	56 446	51 071
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1 542	1 542
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	2 402	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	3 944	1 542
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векеслі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	20 838	24 019
розрахунками з бюджетом	1620	696	79
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	237	150
розрахунками з оплати праці	1630	481	340
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	4
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	32 081	42 960
Усього за розділом III	1695	54 333	67 552
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	72	39
V. Чиста вартість активів державного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	114 795	120 204

ерівник

Сьомік Сергій Леонтійович

оловний бухгалтер

Курінець Світлана Юрївна

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Звіт про фінансові результати за 2013 рік			
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	80710	71715
Податок на додану вартість	015	13454	11952
Акцизний збір	020	(0)	(0)
	025	(0)	(0)
Інші вирахування з доходу	030	(0)	(0)
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	67256	59763
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(56597)	(47422)
Валовий прибуток:			
- прибуток	050	10659	12341
- збиток	055	(0)	(0)
Інші операційні доходи	060	106	80
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	061	0	0
Адміністративні витрати	070	(2928)	(2071)
Витрати на збут	080	(7254)	(6035)
Інші операційні витрати	090	(0)	(0)
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	(0)	(0)
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	583	4315
- збиток	105	(0)	(0)
Доход від участі в капіталі	110	0	0
Інші фінансові доходи	120	0	0
Інші доходи	130	0	0
З рядка 130 графа 3 Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	131		0
Фінансові витрати	140	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	150	(0)	(0)
Інші витрати	160	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	583	4315
- збиток	175	(0)	(0)
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необігових коштів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176	0	0
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необігових коштів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	(0)	(0)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(134)	(1079)
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185	0	0
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190	449	3236
- збиток	195	(0)	(0)
Надзвичайні:			
- доходи	200	0	0
- витрати	205	(0)	(0)
Податки з надзвичайного прибутку	210	(0)	(0)
Частка меншості	215	0	0
Чистий:			
- прибуток	220	449	3236
- збиток	225	(0)	(0)
Забезпечення матеріального заохочення	226	0	0

Продовження додатку Б

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	55958	47822
Витрати на оплату праці	240	6984	4961
Відрахування на соціальні заходи	250	2323	1744
Амортизація	260	559	383
Інші операційні витрати	270	959	617
Разом	280	66783	55527
III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	0	0
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	320	0	0
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	330	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	340	0	0

Звіт про фінансові результати за 2014 рік			
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	91624	80710
Податок на додану вартість	015	15261	13454
Акцизний збір	020	()	()
	025	()	()
Інші вирахування з доходу	030	(738)	()
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	75625	67256
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(62029)	(56597)
Валовий прибуток:			
- прибуток	050	13596	10659
- збиток	055	()	()
Інші операційні доходи	060	1390	106
У т.ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	061		
Адміністративні витрати	070	(3315)	(2928)
Витрати на збут	080	(5895)	(7254)
Інші операційні витрати	090	(1746)	()
У т.ч. витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних у наслідок сільськогосподарської діяльності	091	()	()
Фінансові результати від операційної діяльності:			
- прибуток	100	4030	583
- збиток	105	()	()
Доход від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120	110	
Інші доходи	130		
З рядка 130 графа 3 Дохід, пов'язаний з благодійною допомогою (131)	131		
Фінансові витрати	140	()	()
Втрати від участі в капіталі	150	()	()
Інші витрати	160	()	()
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165		
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
- прибуток	170	4140	583
- збиток	175	()	()
У т.ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необігових коштів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	176		
У т.ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необігових коштів та групи вибуття у наслідок припинення діяльності	177	()	()
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(1119)	(134)
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185		
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
- прибуток	190	3021	449
- збиток	195	()	()
Надзвичайні:			
- доходи	200		
- витрати	205	()	()
Податки з надзвичайного прибутку	210	()	()
Частка меншості	215		

Продовження додатку В

Чистий:			
- прибуток	220	3021	449
- збиток	225	()	()
Забезпечення матеріального заохочення	226		
II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230	47853	55958
Витрати на оплату праці	240	7245	6984
Відрахування на соціальні заходи	250	2439	2323
Амортизація	260	653	559
Інші операційні витрати	270	7726	959
Разом	280	65916	66783

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310	0	0
Чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	320	0	0
Скоригований чистий прибуток, (збиток) на одну просту акцію	330	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	340	0	0

Додаток Г

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

ДОКУМЕНТ КОМПАНІЇ

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк"	Дата (рік, місяць, день)	2016	01	01
Територія	Десятирський район м. Києва	за ЄДРПОУ	22891092		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	8036400000		
Вид економічної діяльності	Друкування іншої продукції	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників	1 335	за КВЕД	18.12		
Адреса, телефон	вулиця Магнітогорська, буд. 1, м. КИЇВ, 02660		5598670		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v
-

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2015 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	11	7
первісна вартість	1001	174	175
накопичена амортизація	1002	163	168
Незавершені капітальні інвестиції	1005	272	272
Основні засоби	1010	60 061	49 338
первісна вартість	1011	184 617	157 890
знос	1012	124 556	108 552
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	113	113
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	60 457	49 730
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	6 907	9 921
Виробничі запаси	1101	5 112	8 508
Незавершене виробництво	1102	1 143	761
Готова продукція	1103	645	645
Товари	1104	7	7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 144	5 059
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	469	1 344
у тому числі з податку на прибуток	1136	460	799
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 861	2 296
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	917	1 032
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	255	1 031
Витрати майбутніх періодів	1170	20	21
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Продовження додатку Г

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	26 263	1 449
Усього за розділом II	1195	45 581	21 122
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	2 994
Баланс	1300	106 038	73 846

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 500	5 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 375	1 375
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	45 515	35 279
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Видучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	52 390	42 154
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	23 797	23 425
розрахунками з бюджетом	1620	671	170
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	68	239
розрахунками з оплати праці	1630	336	495
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	1 447
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	362
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	392	632
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	28 384	4 922
Усього за розділом III	1695	53 648	31 692
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	106 038	73 846

Керівник _____ *ЕЦП Сьомік С.П.* Сьомік Сергій Леонідович
Головний бухгалтер _____ *ЕЦП Курінець С.Ю.* Курінець Світлана Юрївна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2015 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	76171	75625
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2013		
Премії, передані у перестраховання	2014		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(62993)	(62029)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	13178	13596
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	1526	1390
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(3183)	(3315)
Витрати на збут	2150	(7139)	(5895)
Інші операційні витрати	2180	(2088)	(1746)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2294	4030
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	200	110
Інші доходи	2240	83	
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2577	4140
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()

Продовження додатку Д

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-886	-1119
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1691	3021
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необігових коштів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1691	3021
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	61672	47853
Витрати на оплату праці	2505	7737	7245
Відрахування на соціальні заходи	2510	2741	2439
Амортизація	2515	1126	653
Інші операційні витрати	2520	2127	7726
Разом	2550	75403	65916
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

ДОКУМЕНТ КРИЙНИЙ

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "Новий Друк" Дата (рік, місяць, день) 2017 01 01
 Територія Десянянський район м.Київ за ЄДРПОУ 22891092
 Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю за КОАТУУ 8036400000
 Вид економічної діяльності Друкування іншої продукції за КОПФГ 240
 Середня кількість працівників 1 287 за КВЕД 18.12
 Адреса, телефон вулиця Магнітогорська, буд. 1, м. Київ, 02660 5598670
 Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
 Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):
 за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2016 р.

Форма №1 Кол за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	8	3
первісна вартість	1001	175	175
накопичена амортизація	1002	167	172
Незавершені капітальні інвестиції	1005	272	1 558
Основні засоби	1010	49 338	61 829
первісна вартість	1011	157 890	177 072
знос	1012	108 552	115 243
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	113
інші фінансові інвестиції	1035	113	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	49 731	63 503
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	9 966	15 036
Виробничі запаси	1101	8 507	8 879
Незавершене виробництво	1102	761	5 505
Готова продукція	1103	691	645
Товари	1104	7	7
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 277	5 759
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	2 367
з бюджетом	1135	1 344	5 118
у тому числі з податку на прибуток	1136	799	299
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 280	16 652
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 032	640
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	1 031	640
Витрати майбутніх періодів	1170	21	38
Чаотка перестрахування у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Продовження додатку Ж

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 417	1 037
Усього за розділом II	1195	21 337	46 647
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	2 994	-
Баланс	1300	74 062	110 150

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	5 500	5 500
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	1 375	1 375
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	35 470	36 005
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	42 345	42 880
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	23 737
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	23 737
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	23 425	31 232
розрахунками з бюджетом	1620	170	285
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	239	72
розрахунками з оплати праці	1630	498	702
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 447	2 125
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	362	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	628	923
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 948	8 194
Усього за розділом III	1695	31 717	43 533
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	74 062	110 150



Керівник
Головний бухгалтер

ЕЦП Сьомік С.П.

ЕЦП Курінець
С.Ю.

Сьомік Сергій Леоптіївич

Курінець Світлана Юрївна

Визначення в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	73903	76171
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2013		
Премії, передані у перестраховання	2014		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(59517)	(62993)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	14386	13178
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	2030	1526
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(3322)	(3183)
Витрати на збут	2150	(8117)	(7139)
Інші операційні витрати	2180	(2515)	(2088)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	2462	2294
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	297	200
Інші доходи	2240		83
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2759	2577
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()

Продовження додатку 3

Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-866	-886
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1893	1691
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необігових коштів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1893	1691
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	59723	61672
Витрати на оплату праці	2505	8079	7737
Відрахування на соціальні заходи	2510	2779	2741
Амортизація	2515	1166	1126
Інші операційні витрати	2520	1724	2127
Разом	2550	73471	75403
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000			
первісна вартість	1001	85	85	
накопичена амортизація	1002	85	85	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	121	9	
Основні засоби:	1010	4802	4368	
первісна вартість	1011	14401	15124	
знос	1012	9599	10756	
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			
накопичена амортизація	1022			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	4923	4377	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	6887	6660	
Виробничі запаси	1101	4333	5388	
Незавершене виробництво	1102			
Готова продукція	1103	2441	1153	
Товари	1104	113	119	
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестрашування	1115			
Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3645	5559	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	89	288	
у тому числі з податку на прибуток	1136	59	288	
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	906	824	
Поточні фінансові інвестиції	1160			
Гроші та їх еквіваленти	1165	1335	2904	
Готівка	1166	47	29	

Продовження додатку К

Рахунки в банках	1167	1288	2875	
Витрати майбутніх періодів	1170			
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182			
резервах незароблених премій	1183			
інших страхових резервах	1184			
Інші оборотні активи	1190	3	14	
Усього за розділом II	1195	12865	16249	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	17788	20626	

Продовження додатку К

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	787	787	
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410	4969	4969	
Емісійний дохід	1411			
Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415	250	250	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9252	11678	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()
Інші резерви	1435			
Усього за розділом I	1495	15258	17684	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515			
Довгострокові забезпечення	1520			
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521			
Цільове фінансування	1525			
Благодійна допомога	1526			
Страхові резерви, у тому числі:	1530			
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531			
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532			
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533			
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534			
Інвестиційні контракти;	1535			
Призовий фонд	1540			
Резерв на виплату джек-поту	1545			
Усього за розділом II	1595			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	1839	2142	
за розрахунками з бюджетом	1620	68	206	
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625	126	24	
за розрахунками з оплати праці	1630	295	243	
за одержаними авансами	1635			
за розрахунками з учасниками	1640			
із внутрішніх розрахунків	1645			

Продовження додатку К

за страховою діяльністю	1650			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690	202	327	
Усього за розділом III	1695	2530	2942	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	17788	20626	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2017 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	86125	73903
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2013		
Премії, передані у перестраховання	2014		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2015		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2016		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(69502)	(59517)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий: прибуток	2090	16623	14386
Валовий: збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	1900	2030
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	(3437)	(3322)
Витрати на збут	2150	(9666)	(8117)
Інші операційні витрати	2180	(2292)	(2515)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3128	2462
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	126	297
Інші доходи	2240	28	
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	()	()
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3282	2759
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-640	-866

Продовження Додатку Л

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2642	1893
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	()	()
II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необігових коштів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	2642	1893
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Матеріальні затрати	2500	69876	59723
Витрати на оплату праці	2505	8890	8079
Відрахування на соціальні заходи	2510	2916	2779
Амортизація	2515	1215	1166
Інші операційні витрати	2520	2000	1724
Разом	2550	84897	73471
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

План доходів та витрат ТОВ «Новий Друк» за 2019 рік з помісячним розподілом на умовах залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено тис. грн.

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Всього за рік
Чистий дохід	1476,8	1393,1	1120,0	964,9	1256,6	1321,7	1276,7	1123,1	1531,1	1573,0	1321,7	1154,2	15513,0
Економія від залучення досвідчених онлайн-консультантів, які працюватимуть вдома	1812,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1812,5
Інвестиційні витрати	157,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	157,5
Поточні витрати	1071,1	1010,3	812,3	699,8	911,3	958,6	926,0	814,6	1110,5	1140,9	958,6	837,1	11251,0
Операційні витрати	33,7	31,8	25,6	22,0	28,7	30,2	29,2	25,7	35,0	35,9	30,2	26,4	354,3
Разом витрати	1262,3	1042,2	837,9	721,8	940,0	988,8	955,1	840,2	1145,4	1176,8	988,8	863,4	11762,8
Прибуток до оподаткування	2027,0	350,9	282,1	243,1	316,5	332,9	321,6	282,9	385,7	396,2	332,9	290,7	5562,7
Податок на прибуток	364,9	63,2	50,8	43,8	57,0	59,9	57,9	50,9	69,4	71,3	59,9	52,3	1001,3
Чистий прибуток	1662,2	287,7	231,4	199,3	259,5	273,0	263,7	232,0	316,3	324,9	273,0	238,4	4561,4

Таблиця М.2

План доходів та витрат ТОВ «Новий Друк» на 2020-2021 рр. із щоквартальним розподілом на умовах залучення досвідчених онлайн-консультантів, які будуть працювати віддалено тис. грн.

Показники	2020 рік				Всього за 2020 р.	2021 рік				Всього за 2021 р.
	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал		1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	
Чистий дохід	4062,8	3607,9	4002,8	4122,9	15796,4	4135,7	3672,6	4074,6	4196,9	16079,9
Операційні витрати	100,2	89,0	98,7	101,7	389,7	110,3	97,9	108,6	111,9	428,7
Поточні витрати	3183,1	2826,7	3136,1	3230,2	12376,1	3501,4	3109,4	3449,7	3553,2	13613,7
Разом витрати	3283,4	2915,7	3234,9	3331,9	12765,8	3611,7	3207,3	3558,3	3665,1	14042,4
Прибуток до оподаткування	779,5	692,2	768,0	791,0	3030,6	524,0	465,4	516,3	531,8	2037,5
Податок на прибуток	140,3	124,6	138,2	142,4	545,5	94,3	83,8	92,9	95,7	366,7
Чистий прибуток	639,2	567,6	629,7	648,6	2485,1	429,7	381,6	423,4	436,1	1670,7

Додаток Н
Таблиця Н.1

План доходів та витрат ТОВ «Новий Друк» за 2019 рік з помісячним розподілом на умовах впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг тис. грн.

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Всього за рік
Чистий дохід	1476,8	1393,1	1120,0	964,9	1256,6	1321,7	1276,7	1123,1	1531,1	1573,0	1321,7	1154,2	15513,0
Інвестиційні витрати	280,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	280,0
Поточні витрати	1071,1	1010,3	812,3	699,8	911,3	958,6	926,0	814,6	1110,5	1140,9	958,6	837,1	11251,0
Операційні витрати	81,3	76,6	61,6	53,1	69,1	72,7	70,2	61,8	84,2	86,5	72,7	63,5	853,5
Разом витрати	1432,3	1087,0	873,9	752,9	980,5	1031,3	996,2	876,4	1194,7	1227,4	1031,3	900,6	12384,5
Прибуток до оподаткування	44,5	306,1	246,1	212,0	276,1	290,4	280,5	246,8	336,4	345,6	290,4	253,6	3128,5
Податок на прибуток	8,0	55,1	44,3	38,2	49,7	52,3	50,5	44,4	60,6	62,2	52,3	45,6	563,1
Чистий прибуток	36,5	251,0	201,8	173,8	226,4	238,1	230,0	202,4	275,9	283,4	238,1	207,9	2565,4

Таблиця Н.2

План доходів та витрат ТОВ «Новий Друк» на 2020-2021 рр. із щоквартальним розподілом на умовах впровадження нових інноваційних поліграфічних послуг тис. грн.

Показники	2020 рік				Всього за 2020 р.	2021 рік				Всього за 2021 р.
	1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал		1-й квартал	2-й квартал	3-й квартал	4-й квартал	
Чистий дохід	4062,8	3607,9	4002,8	4122,9	15796,4	4135,7	3672,6	4074,6	4196,9	16079,9
Операційні витрати	241,5	214,4	237,9	245,1	938,9	265,6	235,9	261,7	269,5	1032,7
Поточні витрати	3183,1	2826,7	3136,1	3230,2	12376,1	3501,4	3109,4	3449,7	3553,2	13613,7
Разом витрати	3424,6	3041,1	3374,0	3475,2	13315,0	3767,1	3345,2	3711,4	3822,7	14646,4
Прибуток до оподаткування	638,2	566,8	628,8	647,6	2481,4	368,7	327,4	363,2	374,1	1433,5
Податок на прибуток	114,9	102,0	113,2	116,6	446,7	66,4	58,9	65,4	67,3	258,0
Чистий прибуток	523,3	464,7	515,6	531,1	2034,7	302,3	268,5	297,9	306,8	1175,5