

2
02.12.2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

КУЛЬМАН Максим Сергійович
(здобувач вищої освіти групи МОМ-24)

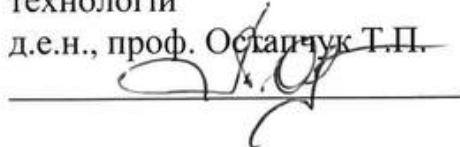


МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

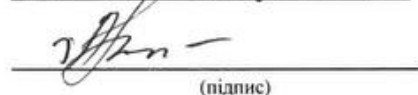
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності
073 «Менеджмент»)

Допущено до захисту
зав. кафедри менеджменту,
бізнесу та маркетингових
технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
к.е.н., доц. Ткачук Г.Ю.


(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Буринська К.О.


(підпис)

Житомир, 2024

Анотація

Кульман М. С. Удосконалення управління прибутком підприємства. Рукопис.

Магістерська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «магістр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У магістерській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості обґрунтування та підвищення ефективності управління прибутком підприємства. Досліджено теоретичні основи управління прибутком підприємства. Представлена аналітична оцінка прибутковості господарської діяльності підприємства. Обґрунтовано напрями удосконалення управління прибутком підприємства.

Ключові слова: фінансовий результат, прибуток, управління прибутком, економічний ефект, ефективність, рентабельність.

Annotation

Kulman M. S. Improvement of enterprise profit management. Manuscript.

The master's qualification work is submitted for the Master's degree, field of knowledge 07 "Management and administration" of specialty 073 "Management". Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

In the master's qualification work, the features of the justification and improvement of the efficiency of the company's profit management are considered. The theoretical foundations of enterprise profit management were studied. An analytical assessment of the profitability of the enterprise's economic activity is presented. The directions for improving the company's profit management are substantiated.

Keywords: financial result, profit, profit management, economic effect, efficiency, profitability.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність, значення, принципи та функції управління прибутком підприємства	8
1.2. Фактори впливу, механізм та методи управління прибутком на підприємстві.....	17
1.3. Методичні аспекти оцінювання ефективності управління прибутком підприємства	27
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства	36
Висновки до розділу 1	44
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА»	46
2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства	46
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства	53
2.3. Оцінка сучасного стану системи управління прибутком підприємства	61
Висновки до розділу 2	70
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА».....	72
3.1. Розробка альтернативних систем управління прибутком на підприємстві. .	72
3.2. Обґрунтування заходів з підвищення рівня прибутковості діяльності підприємства	79
3.3. Розрахунок маркетингових витрат та прибутковості реалізації нового проекту підприємства.....	86
Висновки до розділу 3	94
ВИСНОВКИ	96
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	99
ДОДАТКИ.....	107

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Дослідження теоретичних основ організації діяльності підприємств показує, що однією з головних цілей створення підприємства, незалежно від його форми власності, є отримання прибутку. Саме прибуток відображає ефективність, доцільність та результативність виробничо-господарської діяльності, а також є показником продуктивності праці. Тому управління прибутковістю підприємства слід розглядати як важливий аспект організаційно-планової роботи, спрямованої на задоволення інтересів власників, акціонерів, інвесторів, кредиторів, персоналу, споживачів та держави.

Процес формування і розподілу прибутку на підприємстві є складним і залежить від ефективного використання трудових, матеріальних, фінансових, енергетичних та інших ресурсів, а також від впливу зовнішніх факторів (податкова система, механізми ціноутворення, поведінка споживачів і конкурентів тощо). Досягнення узгодженості між цими факторами можливе завдяки ефективній, сучасній системі управління прибутковістю. Використання сучасних теоретичних та методичних підходів до оцінки ефективності управління прибутками дозволяє дослідити раціональність політики формування і розподілу прибутків, оцінити актуальність управлінських рішень відповідно до ринкових вимог, а також проаналізувати ефективність розподілу прибутку на розвиток, соціальні потреби та матеріальне заохочення.

Отже, в сучасних умовах прибуток стає не лише важливим показником, а й основною метою діяльності кожного підприємства чи ринкової структури. У цьому контексті аналіз управління прибутковістю та методів підвищення рентабельності підприємств, а також удосконалення підходів до оцінки результативності управлінської діяльності є надзвичайно актуальними, особливо в умовах розвитку економіки України.

Дослідженням сутності процесу управління прибутком господарюючих суб'єктів займалися такі науковці, як М. О. Багорка, І. А. Білоткач, О. Г. Біла, І.

А. Бланк, О. Г. Богданович, Т. Ю. Власенко, Т. А. Говорушко, О. М. Дзюбенко, І. Ю. Єпіфанова, Г. П. Звірько, Н. В. Кудренко, О. А. Підлісна, О. О. Яцух та інші.

Вивчення робіт зазначених науковців дозволило узагальнити теоретико-методологічні аспекти цієї економічної категорії, проте залишається важливим подальше поглиблення знань у сфері дослідження системи управління прибутком та ключових методичних підходів до оцінки результативності управління прибутковістю підприємств.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань магістерської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад формування ефективної системи управління прибутком підприємства, а також визначення резервів його зростання у ТОВ «Прогрестех-Україна».

Для виконання поставленої мети визначено та вирішено такі основні **завдання:**

- вивчити сутність, значення, принципи та функції управління прибутком підприємства;
- дослідити фактори впливу, механізм та методи управління прибутком на підприємстві;
- узагальнити методичні аспекти оцінювання ефективності управління прибутком підприємства;
- вивчити нормативно-правове та інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства;
- здійснити організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства;
- провести діагностику фінансово-економічного стану підприємства;
- провести оцінку сучасного стану системи управління прибутком підприємства;
- здійснити розробку альтернативних систем управління прибутком на

підприємстві;

- представити обґрутування заходів з підвищення рівня прибутковості діяльності підприємства;

- здійснити розрахунок маркетингових витрат та прибутковості реалізації нового проекту підприємства.

Об'єктом дослідження у магістерській кваліфікаційній роботі виступає процес управління прибутком підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади удосконалення управління прибутком підприємства.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження стали як загальнонаукові, так і спеціальні економічні методи. Варто виділити наступні: метод систематизації, метод аналізу та синтезу, метод узагальнення – для аналізу показників фінансово-економічного стану підприємства; статистичний метод, системно-структурний, графічний аналіз – застосовувались під час оцінки чинників формування ефективної системи управління; метод економічного моделювання – для оцінки потенціалу прибутковості підприємства за допомогою розроблених моделей; калькуляційний метод – для розробки напрямків удосконалення діяльності підприємства та оцінки впливу запропонованих заходів на економічну ефективність.

Інформаційною базою для досліджень стали дані статистичної та фінансової звітності підприємства, дані мережі Internet, власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалась за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Наукова новизна одержаних результатів. Основними результатами наукового дослідження, що характеризують його наукову новизну полягають у наступному:

- набуло подальшого розвитку понятійно-категоріальний апарат теорії управління прибутковістю у частині уточнення поняття «управління прибутком», яке визначається як інтегрований процес стратегічного та операційного планування, що включає аналіз, контроль і оптимізацію

фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення стабільного зростання його рентабельності;

- поглиблено науково-методичний підхід до оцінювання ефективності управління прибутковістю підприємства. Даний підхід передбачає використання системи показників діагностування управління прибутковістю;

- надано науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення ефективності управління прибутковістю, що базуються на результатах проектного аналізу.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у тому, що було розроблено та економічно обґрунтовано пропозиції щодо напрямів підвищення ефективності управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна». Запропоновано запуск нового проекту по розробці програмного забезпечення авіакомпаній та проведення рекламної кампанії для просування нового продукту, а також підвищення іміджу ТОВ «Прогрестех-Україна», як компанії лідера з надання інжинірингових послуг в області літакобудування. Впровадження вказаних заходів підвищить ефективність управління прибутковістю діяльності підприємства.

Структура та обсяг магістерської кваліфікаційної роботи. Магістерська кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 106 сторінках друкованого тексту. Робота містить 30 таблиць та 7 рисунків. Список використаних джерел налічує 80 найменувань. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність, значення, принципи та функції управління прибутком підприємства

Управління прибутком - ключовий елемент ефективного ведення бізнесу. Прибуток - це не тільки ключовий показник фінансового стану компанії, а й джерело подальшого розвитку та інвестицій. Без належного управління прибутком компанії ризикують втратити конкурентоспроможність на ринку, що призведе до зниження доходів і навіть банкрутства. Управління прибутком охоплює аналіз доходів і витрат, оптимізацію фінансових потоків і розроблення стратегій, спрямованих на підвищення рентабельності. Крім того, ефективне управління прибутком допомагає виявляти потенційні ризики та загрози і дає змогу керівництву ухвалювати своєчасні та обґрунтовані рішення. Воно також веде до підвищення прозорості фінансових операцій, що важливо для залучення інвесторів і партнерів. В умовах сучасного ринку, що постійно змінюється, управління прибутком необхідне для підтримки стабільності та зростання компанії [10, с.38].

Отримання прибутку є метою створення та подальшого розвитку будь-якого підприємства. Цей процес притаманний всім суб'єктам господарювання всіх форм власності та всіх галузей економіки.

Функціонування будь-якого підприємства, незалежно від видів його діяльності та форм власності, в умовах ринку визначається його здатністю створювати необхідну суму доходу або прибутку. У зв'язку з цим, прибуток займає одне із важливих місць у системі комплексного економічного аналізу, оскільки на його основі оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства [2, с.59].

Прибуток є частиною загального доходу підприємства, але він враховує

виключно ту частину доходу, яка залишається після її зменшення на суму витрат суб'єкта господарювання. Грошова сума такого прибутку математично рахується як різниця між всіма сукупними доходами підприємства та всіма сукупними витратами цього ж підприємства протягом здійснення підприємницької діяльності. Прибуток є фінальним показником ефективності підприємницької діяльності. Його розрахунок проводиться, як правило, на певну або звітну дату [26, с.146].

Сутність прибутковості підприємства досліджували багато вчених, тому в сучасних умовах існує велика кількість визначень цього поняття.

За словами Н.М. Богацької прибутковість – це стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного функціонування [5, с.104].

Ю.А. Гайбура характеризує прибутковість як вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку) [14, с.105].

На думку С.М. Онисько основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати [48, с.59].

К.О. Чигиріна пише, що прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів [75].

З точки зору Ю.Л. Субботович прибутковість – стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати

платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток [66].

На виробничому підприємстві всі витрати на виробництво продукції складають її собівартість. Всі кошти, які надходять від продажу товарів, робіт, послуг – це кошти від реалізації продукції. Така ж формула діє і щодо надання послуг. Отже, прибуток є різницею між ціною реалізації продукції та її собівартістю, а в цілому по підприємству – це різниця між обсягом коштів від реалізації всієї продукції підприємства та собівартістю реалізованої продукції.

Управління прибутком - це процес планування, контролю та аналізу фінансових результатів діяльності підприємства з метою максимізації його рентабельності. Цей процес включає в себе оцінку доходів і витрат, розробку стратегій для підвищення ефективності використання ресурсів, оптимізацію витрат, а також прийняття управлінських рішень, спрямованих на збільшення прибутку. Управління прибутком також передбачає моніторинг фінансових показників, виявлення потенційних ризиків і впровадження заходів, що допомагають забезпечити фінансову стійкість підприємства. Ефективне управління прибутком дозволяє компанії не лише зберігати свою конкурентоспроможність на ринку, але й створювати умови для довгострокового зростання та розвитку [79, с.115].

Поняття «управління прибутком» стало предметом численних досліджень, проте його трактування вченими залишається неоднозначним. Одні дослідники як ключові аспекти управління прибутком виокремлюють оптимізацію витрат і зростання виторгу, інші вважають це поняття ширшим, що включає стратегічне планування та аналіз фінансових ризиків. Відмінності в підходах зумовлені відмінностями в теоретичних засадах і практичному досвіді фахівців, що створює цілу низку інтерпретацій терміна. Крім того, управління прибутком часто асоціюється з різними концепціями менеджменту, такими як фінансовий менеджмент, управління витратами та корпоративна стратегія. У результаті в різних контекстах це поняття має різні значення, що ускладнює його однозначне визначення.

Окремі наукові дефініції поняття «управління прибутком» підприємства представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Окремі наукові дефініції поняття «управління прибутком» підприємства

Автор	Визначення
Вовк О.М. [10]	Управління прибутком - це процес стратегічного планування, що спрямований на збільшення рентабельності через оптимізацію управлінських рішень на основі аналізу зовнішнього середовища.
Єпіфанова І.Ю. [23]	Управління прибутком - це стратегічний процес, що охоплює контроль і корекцію фінансових потоків для забезпечення стійкого розвитку підприємства.
Жигалкевич В.М. [26]	Управління прибутком здійснюється через впровадження системи збалансованих показників, що дозволяє оцінювати і підвищувати ефективність діяльності підприємства.
Кудренко Н.В. [37]	Управління прибутком включає оптимізацію логістичних процесів з метою зниження витрат і збільшення прибутковості через покращення обслуговування клієнтів.
Кучерява А.С. [38]	Управління прибутком охоплює розробку та реалізацію корпоративних стратегій, спрямованих на підвищення фінансових результатів діяльності підприємства.
Мочаліна З.М. [43]	Управління прибутком - це створення та використання унікальних ресурсів і можливостей компанії для отримання довгострокового прибутку.
Підлісна О.А. [53]	Управління прибутком пов'язане з формуванням стратегічних планів, що забезпечують конкурентоспроможність та довгострокову прибутковість підприємства.
Пономарьов Д.Є. [58]	Управління прибутком - це процес створення і реалізації стратегій, що дозволяють збільшити прибуток через ефективне управління бізнес-операціями та ринковими можливостями.
Чигріна К.О. [75]	Управління прибутком - це систематичний підхід до управління фінансовими ресурсами компанії з метою максимізації доходів при мінімізації витрат.
Яцух О.О. [80]	Управління прибутком включає прийняття рішень щодо інвестування, фінансування та розподілу ресурсів для досягнення максимальної рентабельності діяльності.

Джерело: складено автором

Ці визначення відображають різноманітність підходів до розуміння управління прибутком, що залежить від контексту, досвіду та наукової школи кожного автора.

Вважаємо, що управління прибутком - це інтегрований процес стратегічного та операційного планування, що включає аналіз, контроль і оптимізацію фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення

стабільного зростання його рентабельності. Цей процес передбачає розробку та впровадження управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, мінімізацію витрат, максимізацію доходів, а також адаптацію до змін у зовнішньому середовищі з урахуванням довгострокових цілей та стійкості компанії на ринку.

Система управління прибутком є критично важливим інструментом для розвитку підприємства, оскільки вона забезпечує фінансову стабільність та створює основу для стійкого зростання. Основне значення такої системи полягає в тому, що вона дозволяє підприємству ефективно використовувати свої ресурси, оптимізувати витрати та підвищувати рентабельність. Це досягається через комплексний підхід до аналізу доходів і витрат, що дає можливість керівництву приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на підвищення прибутковості [78, с.20].

Система управління прибутком також важлива для виявлення та мінімізації фінансових ризиків, що можуть загрожувати стабільності підприємства. Вона допомагає адаптуватися до змін у ринковому середовищі, що є важливим для підтримки конкурентоспроможності. Крім того, ефективне управління прибутком сприяє залученню інвестицій, оскільки забезпечує прозорість фінансової діяльності та демонструє здатність компанії до генерування стабільних доходів.

У довгостроковій перспективі система управління прибутком стимулює інновації та розвиток нових напрямків діяльності, що дозволяє підприємству розширювати ринки збуту, впроваджувати нові продукти чи послуги, та, як наслідок, збільшувати свій фінансовий потенціал. Тому вона є невід'ємною частиною стратегічного управління, яка забезпечує зростання і процвітання підприємства в умовах динамічного ринкового середовища.

На нашу думку, основні параметри, що відображають значення системи управління прибутком для підприємства включають різноманітні напрями стратегічного розвитку, що представлені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Значення системи управління прибутком для розвитку підприємства

Параметр	Значення для підприємства
Фінансова стабільність	Забезпечує стабільний прибуток і знижує ризик фінансових криз, дозволяючи підприємству залишатися на плаву навіть у складних ринкових умовах.
Рентабельність	Підвищує ефективність використання ресурсів, що веде до збільшення прибутковості та загальної рентабельності підприємства.
Оптимізація витрат	Допомагає знижувати витрати за рахунок аналізу та оптимізації операційних процесів, що безпосередньо впливає на підвищення чистого прибутку.
Прийняття обґрунтованих рішень	Забезпечує керівництво точними фінансовими даними для прийняття стратегічних рішень, що сприяють зростанню прибутковості та розвитку підприємства.
Управління ризиками	Виявляє потенційні фінансові ризики та допомагає мінімізувати їхній вплив на прибутковість і стабільність компанії.
Залучення інвестицій	Підвищує привабливість компанії для інвесторів, демонструючи ефективне управління прибутковістю і стабільний фінансовий стан.
Адаптація до ринкових змін	Дозволяє підприємству швидко реагувати на зміни ринкових умов, зберігаючи конкурентоспроможність і підвищуючи прибутковість.
Інновації та розвиток	Стимулює впровадження нових технологій та розвиток нових напрямків діяльності, що сприяє довгостроковому зростанню прибутку.
Прозорість фінансової діяльності	Забезпечує прозорість фінансових операцій, що покращує відносини з інвесторами, кредиторами та іншими зацікавленими сторонами.
Стратегічне планування	Допомагає формувати та реалізовувати довгострокові стратегії розвитку, спрямовані на підвищення прибутковості та загального успіху підприємства на ринку.

Джерело: складено автором за [12; 67]

Визначені параметри підкреслюють багатогранне значення системи управління прибутком для успішного функціонування та розвитку підприємства.

Метою управління прибутком на підприємстві є забезпечення стабільного зростання рентабельності та фінансової стійкості компанії через ефективне використання ресурсів, оптимізацію витрат, максимізацію доходів та мінімізацію фінансових ризиків. Це включає розробку і реалізацію стратегій, що дозволяють досягти короткострокових і довгострокових фінансових цілей, підтримувати конкурентоспроможність на ринку, а також створювати умови для інновацій та розвитку підприємства в умовах мінливого зовнішнього

середовища [50].

Головні завдання функціонування системи управління прибутком на підприємстві представлено на рис. 1.1.

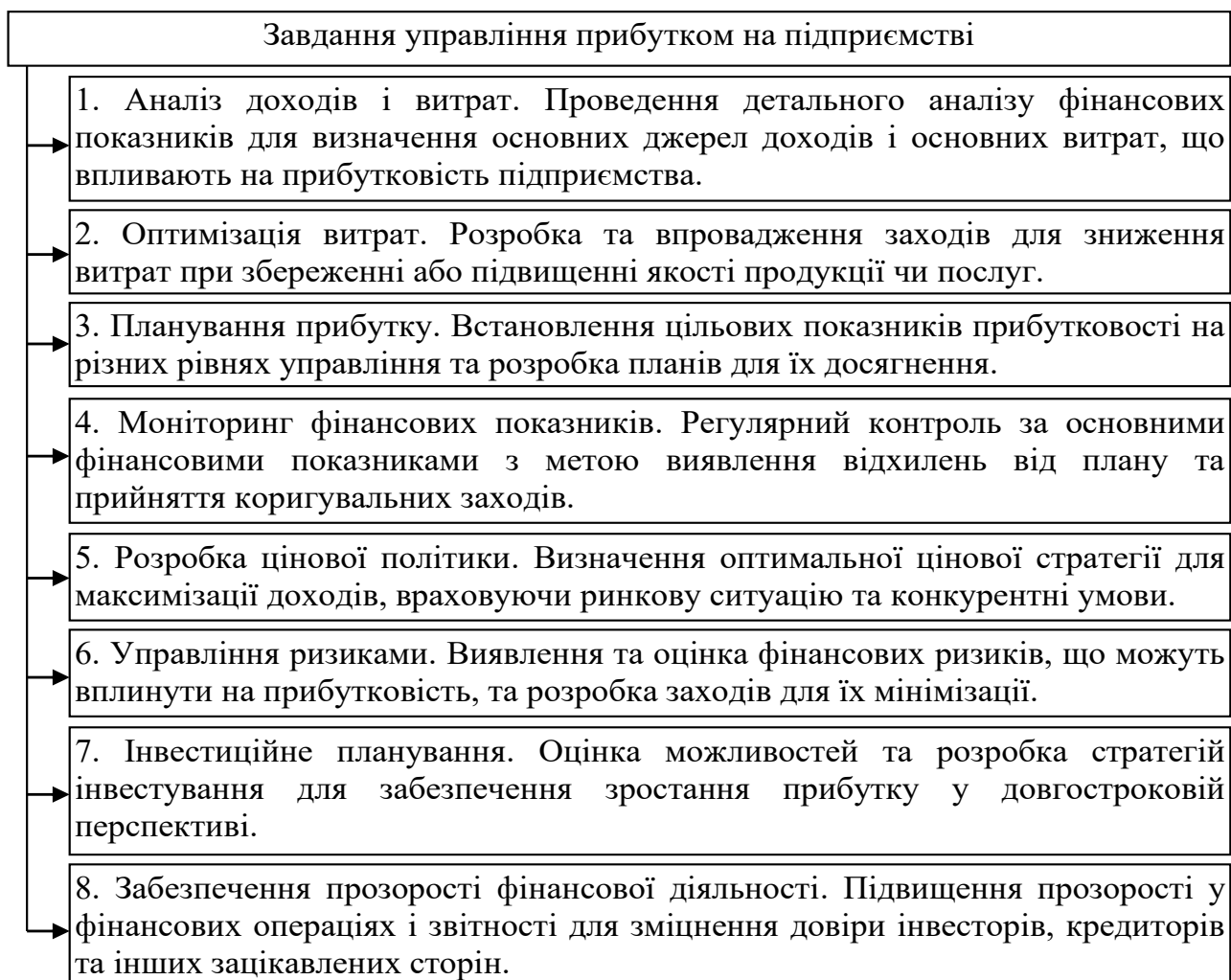


Рис. 1.1. Головні завдання функціонування системи управління прибутком на підприємстві

Джерело: складено автором за [29; 40]

Управління прибутком підприємства є логічним продовженням стратегічного управління ним та не може реалізовуватися як незалежний бізнес-процес. Підвищення ефективності управління прибутком передбачає узгодження дій спрямованих на підвищення доходу із загальною стратегією підприємства.

Як складова стратегічного управління підприємством, управління прибутком потребує уточнення таких аспектів, як підходи до управління

прибутком, принципи управління прибутком, функції системи управління прибутком.

П.С. Гура систематизує основні підходи до управління прибутком наступним чином [18, с.90]:

- стратегічний (розроблення системи управління прибутком з урахуванням стратегічної спрямованості розвитку підприємства);
- організаційний (процес управління прибутком розглядається як комплекс організаційноуправлінських рішень);
- системний (система управління прибутком є сукупністю функціональних підсистем управління, які у процесі взаємодії забезпечують економічну ефективність від управління прибутком).

Принципи управління прибутком - це основні керівні принципи, що формують базу для ефективного управління прибутковістю підприємства. Вони допомагають забезпечити досягнення фінансових цілей і підтримку стабільного розвитку.

Основні принципи управління прибутком в системі стратегічного управління підприємством наведено у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Принципи управління прибутком підприємства

Принцип	Сутність
Системності	забезпечення економічної ефективності процесу управління прибутком
Комплексності	урахування при управлінні прибутком потреб основних функціональних підсистем управління підприємством
Безперервності	реалізація процесу управління прибутком підприємства на постійній основі з урахуванням впливу факторів екзогенного та ендогенного середовищ
Варіативності	реалізація сценарного підходу при управлінні прибутком
Орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства	узгодження цілей управління прибутком із стратегічними цілями розвитку підприємства
Динамічності управління	адаптація до нових завдань при управлінні прибутком
Прозорості	забезпечення чіткої і прозорої фінансової звітності, що підвищує довіру інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін.

Джерело: складено автором за [19]

Функції управління прибутком - це специфічні задачі і процеси, що забезпечують ефективне досягнення фінансових цілей підприємства через контроль, аналіз і оптимізацію прибутковості. До складу основних функцій системи управління прибутком належать такі [36, с.131]:

- розроблення цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;
- формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства;
- проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку;
- здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку;
- розроблення ефективної стимулюючої системи щодо формування прибутку та його ефективного використання;
- здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку.

Таким чином, система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників. Ефективна система управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі й завдання, сприяє стійкому розвитку підприємства та забезпечує ефективну діяльність підприємства. Відсутність єдиного методичного підходу щодо формування системи управління прибутком з ціллю ефективного функціонування підприємства стає важливим аспектом подальшого дослідження. Ефективна система управління прибутком сприяє стабільному функціонуванню та розвитку підприємства.

1.2. Фактори впливу, механізм та методи управління прибутком на підприємстві

Дослідження численних факторів впливу на формування системи управління прибутком на підприємстві є критично важливим для забезпечення його фінансової стабільності та зростання. В умовах динамічного ринкового середовища та постійних змін у економічній ситуації, підприємства стикаються з численними викликами, що впливають на їх прибутковість. Аналіз цих факторів дозволяє виявити ключові елементи, що визначають ефективність управління прибутком, і адаптувати стратегії до конкретних умов бізнесу.

Систематичне дослідження допомагає виявити, як зовнішні умови, такі як ринкова конкуренція, економічні зміни та технологічні інновації, так і внутрішні аспекти, зокрема витрати, ціноутворення та фінансові показники, впливають на фінансові результати підприємства. Розуміння цих факторів дозволяє розробити більш ефективні управлінські рішення, які сприяють максимізації прибутку і забезпечують стійкість бізнесу. Крім того, дослідження допомагає виявити можливості для оптимізації витрат і підвищення ефективності, що є важливим для підтримання конкурентоспроможності. Удосконалення системи управління прибутком на основі глибокого аналізу факторів впливу також сприяє покращенню фінансового планування і ризик-менеджменту. Загалом, комплексне дослідження факторів впливу є основою для створення адаптивної і ефективної системи управління прибутком, яка забезпечує довгостроковий успіх підприємства [31, с.334].

На формування прибутку впливає велика кількість взаємозалежних факторів, що позначаються на результатах діяльності підприємства, з однієї сторони - позитивно, а з іншої - негативно.

Фактори, що впливають на величину прибутку підприємства поділяють на зовнішні і внутрішні [7]. Внутрішні фактори, в свою чергу, поділяються на виробничі (інтенсивні, екстенсивні) і поза виробничі (рис. 1.2).

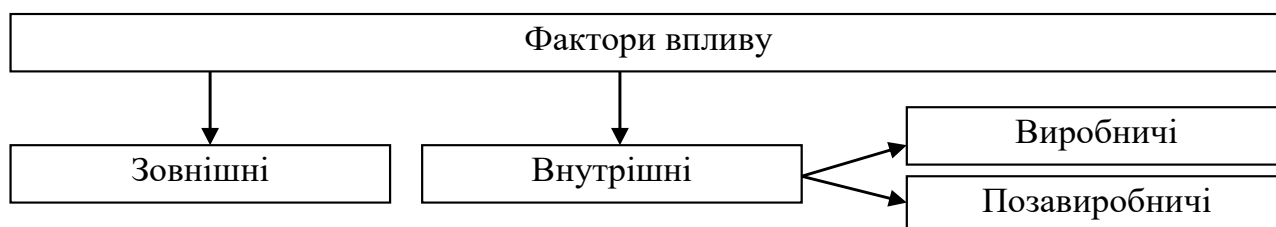


Рис. 1.2. Фактори впливу на величину прибутку підприємства

Джерело: складено автором за [40]

Серед зовнішніх чинників слід виділити:

- вартість сировини та матеріалів;
- державне регулювання діяльності підприємств;
- зміни в податковій політиці;
- попит споживачів;
- інфляція;
- конкурентоспроможність;
- місткість ринку;
- політична ситуація в країні.

Внутрішні чинники, що впливають на формування прибутку повністю залежать від організації роботи самого підприємства та впливають на прибуток як безпосередньо, так і опосередковано. Виділяють такі внутрішні фактори, що впливають на управління прибутком [53, с.266]:

- кількість продукції, що виробляється;
- витрати на закупівлю сировини та матеріалів;
- собівартість виробництва та інші.

До виробничих факторів впливу належить асортимент продукції, технологія виробництва та якість сировини і матеріалів. До поза виробничих факторів впливу належать цінова політика підприємства та комерційна діяльність.

Прибуток є результативним показником діяльності, який залежить від зміни абсолютних величин фінансових показників підприємства, а саме отриманих доходів та понесених витрат за звітний період, та є безпосередніми об'єктами управління.

Система управління прибутком підприємства є сукупністю конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень стосовно формування затрат та доходів підприємства, а також форм їх виконання з метою забезпечення прийняттого рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства [43, с.225].

Незважаючи на різноманітні підходи, вчені виділяють шість обов'язкових (загальноприйнятих) складових елементів системи управління прибутком підприємства: політика підприємства стосовно управління прибутком, концепція управління прибутком, принципи управління прибутком, механізм управління прибутком, інформаційна система, методи аналізу та планування прибутку (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Складові елементи системи управління прибутком підприємства

Джерело: складено автором за [50]

Механізм управління прибутком підприємства - це комплекс взаємозалежних процесів і процедур, спрямованих на планування, контролювання і оптимізацію фінансових результатів з метою досягнення максимального прибутку і забезпечення фінансової стабільності.

Механізм управління прибутком підприємства являє собою систему організованих дій, яка спрямована на досягнення головних цілей та завдань управління. Головною метою цього механізму є ефективне формування, розподіл і використання прибутку з метою забезпечення стійкого розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості [68, с.271].

Для реалізації цієї мети необхідно вирішити кілька ключових завдань:

1. Планування прибутковості. Визначення цільових рівнів прибутку від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.
2. Виявлення резервів для зростання прибутку. Аналіз і виявлення можливостей, що дозволяють збільшити прибутковість підприємства.
3. Оцінка ризиків. Визначення прийнятного рівня ризиків, пов'язаних з операційною і фінансово-інвестиційною діяльністю.
4. Контроль розподілу та використання прибутку. Забезпечення ефективного моніторингу і управління процесами розподілу та використання прибутку на підприємстві.

I. Бланк виділяє чотири складові механізму управління прибутком підприємства, які представлено на рис. 1.4.

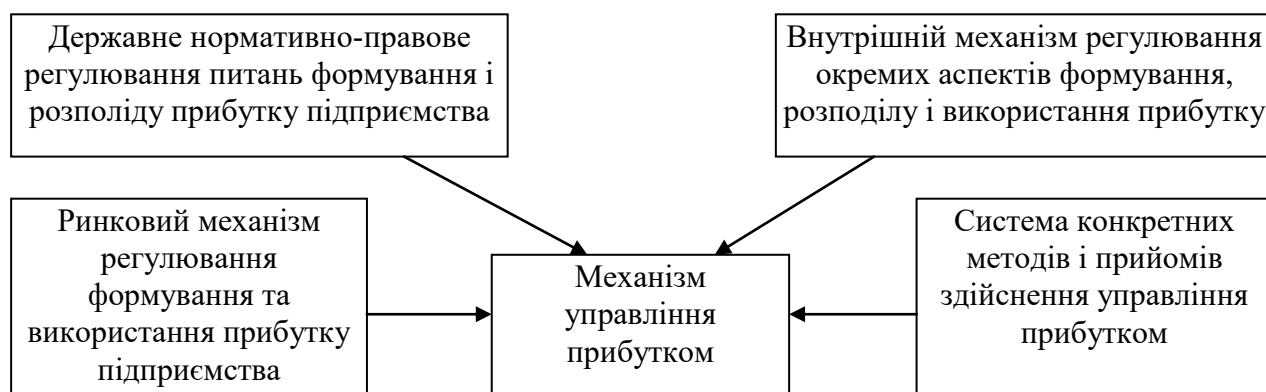


Рис. 1.4. Елементи механізму управління прибутком підприємства

Джерело: складено автором за [50]

Управління прибутком на підприємстві є складним процесом, який повинен відповідати певним вимогам. Деякі науковці до них відносять таке [6]:

1. Загальна система управління підприємством повинна включати в себе управління прибутком як складову частину. Вони повинні бути взаємоузгодженими, тому що всі управлінські рішення, які стосуються функціонування підприємства, безпосередньо впливають і на прибуток.

2. Усі управлінські рішення, що приймаються на підприємстві, взаємопов'язані і взаємозалежні й мають прямий або опосередкований вплив на

управління прибутком, тому вони повинні прийматися у комплексі і робити свій внесок у формування загальної системи управління прибутком.

3. Урахування особливостей зовнішнього і внутрішнього середовища, які в ринкових умовах господарювання мають тенденцію до постійних змін. У зв'язку із цим управління повинно бути гнучким, постійно пристосовуватися до вимог сьогодення з огляду на зміни у вузлових елементах середовища.

4. Розроблення альтернативних управлінських рішень, які визначають політику управління прибутком підприємства. Для цього на підприємстві повинна бути розроблена система критеріїв, за допомогою яких буде вибиратися оптимальне рішення.

5. Врахування стратегічних цілей існування підприємства, корелювання з його місією та стратегічними напрямками розвитку.

Управління прибутком підприємства є процесом цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт для отримання певних фінансових результатів. А методом управління прибутком підприємства називається спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт, що вивчається, для отримання певного результату. Базуючись на вищезазначених функціях, можна виділити певні групи методів управління прибутком сучасних підприємств.

Грамотне управління формуванням прибутку передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування. Аналіз сукупності наявних методів дає змогу згрупувати їх за такими видами.

До основних методів управління прибутком підприємства належать [75]:

1. Економічні методи (спонукання).
2. Організаційно-розпорядчі методи (примусу).
3. Соціально-психологічні методи управління прибутком (переконання).

Для досягнення найбільшого ефекту необхідно використовувати кожен групу методів у сукупності, тобто системно, коли один метод буде доповнювати й посилювати інший. У підсумку це допоможе підприємству

ефективно управляти прибутком, спираючись на синергетичний ефект. Це додатковий результат, отриманий від тісної злагодженої взаємодії окремих елементів системи. Головним економічним показником синергічного ефекту виступає наявність певного рівня чистого прибутку [64, с.80].

Розглянемо детальніше кожну з перелічених груп методів.

Економічні методи управління прибутком підприємства – це система заходів, яка впливає на виробництво опосередковано, за допомогою певних економічних стимулів і важелів, що спрямовують діяльність підприємства і його працівників у потрібне для суспільства русло. Між економічною зацікавленістю держави, колективу й особистості існують певні протиріччя, які пов'язані зі структурою розподілу прибутку.

Сполучення цих інтересів є складною проблемою і включає вирішення низки завдань, наприклад установлення в певний період найбільш доцільних співвідношень між фондами споживання і розподілу, заохочувальними фондами, фондами заробітної плати і т. ін.

Система економічних методів управління прибутком підприємства використовує всі важелі господарювання: економічне стимулювання, економічний аналіз, планування, податки, цінову політику та ін. Ці важелі повинні використовуватися комплексно і системно (охоплювати весь об'єкт управління).

Економічне стимулювання – система заходів, яка використовує матеріальні засоби для мотивації учасників виробництва до праці для створення суспільного продукту. Від домінуючих виробничих відносин суспільства залежать форми, характер і методи економічного стимулювання [47, с.94].

До економічних методів також належить планування, яке виступає одним з інструментів управління прибутком. Плануванням є процес розроблення і прийняття цільових установок якісного й кількісного характеру та визначення шляхів найефективнішого їх досягнення. План або сукупність планів є результатом планування. Мета планування полягає у своєчасному виявленні альтернатив і засобів, які знижували б ризик прийняття необґрунтованих,

збиткових рішень. А управління прибутком безпосередньо впливає на підвищення відповідальності за своєчасність та якість прийнятих управлінських рішень [43, с.222].

Також до економічних методів управління прибутком належить матеріальне стимулювання. Це один із найважливіших економічних важелів, який збільшує прибуток і діє як на окремих працівників, так і на весь колектив. Матеріальне стимулювання праці – головний аспект мотивації працівників. Упровадження бонусів і заохочень дає змогу підвищити продуктивність праці і зацікавити співробітників у підвищенні якості продукції. Воно включає заробітну плату, премії, заохочення, надбавки, матеріальну допомогу – все те, що надається за конкретні досягнення в роботі, виконання і перевиконання плану. Іноді співробітники отримують частку в прибутку компанії або пакет акцій. Тобто матеріальне стимулювання є дуже важливим складником в управлінні прибутком підприємства.

Необхідно також приділити увагу такому елементу в системі економічних методів управління прибутком підприємства, як податкова політика. Держава може впливати на прибуток підприємств через систему оподаткування, фінансової підтримки, як прямої у вигляді цільових інвестицій, так і непрямої у вигляді податкових пільг. Від податкової системи залежить розмір нерозподіленого прибутку, тобто тієї частини, яка залишається в розпорядженні підприємства. Ставки і пільги є основними інструментами податкового регулювання. У зарубіжних країнах найбільш поширеною є пільга у вигляді інвестиційного кредиту, тобто відрахування з податку на прибуток певної частини інвестиційних витрат компаній [53, с.271].

Законодавчі норми про податки повинні однозначно трактуватися і діяти автоматично. Важливим складником економічних методів управління прибутком підприємства поряд із цільовими регуляторами є вдосконалення фінансово-кредитного механізму. Довгострокове кредитування є основним чинником, що забезпечує розвиток і конкурентоспроможність підприємства, особливо це стосується підприємств агропромислового комплексу. Тут можна

використовувати такі види кредитування, як ф'ючерсні угоди, заставні операції, лізинг та ін.

Наступна група методів, яку ми розглянемо, – це організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства. Вони засновані на правах і відповідальності людей та включають використання керівником влади й відповідальності підлеглих. Ці методи включають різні прийоми і способи впливу суб'єкта управління на об'єкт за допомогою авторитету влади і сили: указів, постанов, законів, наказів, інструкцій, розпоряджень та ін.

Вони встановлюють права, обов'язки, відповідальність кожного керівника і підлеглого (виконавця), а також кожної ланки і рівня управління. Організаційно-розпорядчі методи забезпечують персональну відповідальність працівників апарату управління за виконання волі вищих органів влади. Для ефективної роботи системи необхідно дотримуватися таких умов [40, с.124]:

- відповідальності та збалансованості прав на кожному рівні управління;
- відповідальності та збалансованості прав між різними рівнями управління, при цьому кожен проміжний рівень повинен виступати «ретранслятором» (передавальним пристроєм), який не створює перешкод і перекосів.

Якщо ці умови порушено, то неодмінно виникають і розвиваються тенденції до домінування прав та зниження відповідальності. Переважно організаційно-розпорядчі методи – це прямий директивний вплив органів влади на керовані системи, у зв'язку з чим їх часто називають адміністративними. Однак у рамках цих методів можливий і непрямий вплив у вигляді рекомендацій, порад, пропозицій.

Організаційно-розпорядчі методи можна класифікувати за напрямками впливу. Важелями впливу є регламенти, інструкції, норми, директивні вимоги, відповідальність і повноваження, розпорядження, накази і т. ін.

Виділяють три групи організаційно-розпорядчих методів [22, с.34]:

- дисциплінуючі;
- організаційно-стабілізуючі;

– розпорядчі.

Ці групи методів завжди тісно взаємопов'язані між собою і використовуються комплексно, що є запорукою їх ефективного використання.

І, нарешті, остання за переліком, але не за важливістю, – це група соціально-психологічних методів управління прибутком підприємства. Вони засновані на формуванні й розвитку громадської думки щодо моральних засад у суспільстві, моральних цінностей, ставлення до особистості та ін.

Об'єктами управління за допомогою соціально-психологічних методів є [18, с.90]:

- особистісні характеристики працівників, а також їх психологічні та психофізіологічні особливості;
- способи організації праці та робочих місць;
- інформаційне забезпечення і його використання;
- система підбору, підготовки, розстановки та перепідготовки кадрів;
- морально-психологічний клімат у колективі;
- соціально-побутові умови працівників;
- система стимулювання працівників;
- інфраструктура регіону.

Використовуючи ці методи, оцінюють соціально-психологічний мікроклімат у колективі та його роль у формуванні критеріїв оцінки роботи окремих працівників.

Обов'язковими умовами створення сприятливого мікроклімату є добровільність, рівноправність, відповідальність, самообмеження і взаємні поступки як між керівниками та колективом, так і всередині колективу [4, с.55].

Для виявлення ступеня задоволення працівниками соціально-психологічним мікрокліматом використовують анкетування, спостереження, психологічні тести та інші засоби досліджень. За їх результатами розробляють низку заходів щодо розвитку й удосконалення соціально-психологічних відносин у колективі до необхідного рівня. До таких заходів належать психологічні тренінги, навчання керівників основам соціально-психологічних

методів управління колективом, підготовка колективу до прийому соціально-психологічних методів впливу з боку керівників.

Соціально-психологічні методи спрямовані на вирішення таких завдань:

- підвищення виробничої і творчої активності членів трудового колективу;
- формування сприятливого соціально-психологічного клімату;
- ефективне використання різних форм морального заохочення;
- вплив на групову самосвідомість колективу.

Проаналізувавши основні методи управління прибутком підприємства, можна констатувати, що особливості їх використання залежать від таких чинників [13, с.49]:

- мети бізнесу, форми власності та господарювання;
- масштабів підприємства, його забезпеченості матеріальними і трудовими ресурсами;
- рівня підготовки кадрів;
- кон'юнктури ринку;
- політики держави.

Величина прибутку підприємства залежить як від внутрішніх чинників (ефективності використання наявних ресурсів), так і від зовнішніх. Зовнішнє середовище є джерелом забезпечення організації ресурсами, необхідними для підтримання її внутрішнього потенціалу на необхідному рівні для досягнення цілей. Для визначення майбутньої поведінки підприємства його керівництву потрібно мати уявлення як про внутрішнє, так і про зовнішнє середовище, їх потенціал і тенденції розвитку, а також знати місце у середовищі.

Серед чинників зовнішнього середовища найважливішим є державне регулювання, тому що без утручання держави, без державного регулювання підприємство ніколи не зможе зробити виробництво економічно безпечним, гарантувати реалізацію соціально-економічних прав людини, вирівняти структурні та регіональні диспропорції тощо. Роль держави в сучасних умовах господарювання значно посилюється і стає об'єктивною потребою, особливо під час управління прибутком.

1.3. Методичні аспекти оцінювання ефективності управління прибутком підприємства

Функціонування суб'єктів господарювання в умовах розвитку ринкових відносин пов'язане з формуванням фінансових ресурсів. Ураховуючи різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємств, найважливішим є процес управління формуванням прибутку, який характеризує ефективність діяльності суб'єктів господарювання, визначає можливості фінансування науково-технічного і соціального розвитку в подальшому й є узагальнюючим показником діяльності підприємства [5, с.104].

Управління процесом формування прибутковості повинно бути спрямоване 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. Значна частина підприємств характеризується недосконалістю або навіть відсутністю чіткої системи управління процесом формування прибутку, що не дає змоги вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабільності та підвищення рівня прибутковості в перспективі.

Отже, на даному етапі розвитку економіки доцільним є вирішення питання щодо оцінювання ефективного управління процесом формування прибутку, використання результатів якого дасть змогу забезпечити достатній рівень матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу, підвищити якість продукції за рахунок залучення капіталовкладень у технологічне оновлення виробництва та введення інновацій, розширити обсяги діяльності, а також сприятиме посиленню конкурентної позиції на ринку [15].

Прибуток значно впливає на величину фінансових ресурсів держави, тому характеризує економічні та соціальні процеси, рівень фінансового забезпечення

суспільного виробництва, темпи нагромадження. У ринкових умовах підприємство повинно прагнути до того обсягу прибутку, що давав би йому змогу не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку, а й забезпечувати динамічний розвиток виробництва в умовах конкуренції, що в кінцевому підсумку потребує від керівництва підприємства мати довгострокову стратегію щодо управління прибутком.

Варто зазначити, що результат діяльності будь-якого суб'єкта господарювання залежить від ефективного управління процесом формування прибутку, яке передбачає аналіз фінансових результатів підприємства та планування обсягів прибутку в плановому періоді.

Оцінка ефективності управління прибутком підприємства дає змогу визначити такі завдання, як [15]:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юктурі;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку;
- забезпечення постійного збільшення ринкової вартості підприємства;
- підтримка конкурентоспроможності в довгостроковому періоді;
- підтримка інвестиційної привабливості.

Дослідження ефективності управління прибутком на підприємстві передбачає визначення передусім джерел формування прибутку.

Основними джерелами формування прибутку є [21, с.176]:

- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від фінансової діяльності;
- прибуток від інвестиційної діяльності.

Оскільки операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції, забезпечує основну частку доходу й є головною метою створення підприємства, на нашу думку, оцінка

управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання має бути спрямована саме на управління процесом формування прибутку від операційної діяльності.

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність.

Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Тому дослідження прибутковості є дуже важливим фактором для подальшого ефективного функціонування та розвитку підприємства [26, с.147].

Щодо прибутковості підприємства, то це багатогранна економічна категорія, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і його можливості отримувати прибуток як головне джерело розширеного відтворення в майбутньому.

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи [41]:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів.

С.Б. Довбня, О.Г. Пендик коефіцієнти рентабельності об'єднують у три групи за такими ознаками [8]:

- оцінка ефективності діяльності підприємства в цілому;
- оцінка ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової);
- оцінка ефективності використання ресурсів.

Н.В. Зятюк виділяє такі класифікаційні ознаки показників рентабельності, зокрема, за критерієм [29, с.30]:

- часу (моментні, статистичні, динамічні);
- витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- узагальнення (узагальнені, локальні, часткові);
- інфляції.

Недоліком цієї класифікації є відсутність показників, що характеризують різні види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову, що є необхідним, оскільки в періоди нестабільності саме інвестиційна і фінансова діяльність можуть стати джерелом доходу.

На думку А.С. Кучерявої всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи [38, с.40]:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції.

На сучасному етапі необхідний якісно новий підхід до теоретичного висвітлення і практичного обґрунтування рекомендацій щодо збільшення шляхів та напрямів прибутковості підприємства. У формуванні прибутку є особливості, що залежать від сфери діяльності підприємства, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин тощо. Процес отримання підприємством прибутку відбувається під впливом як внутрішніх,

так і зовнішніх факторів.

Коефіцієнтний метод полягає у розрахунку спеціальних коефіцієнтів, які оцінюють різні аспекти аналізу, враховуючи як зовнішні, так і внутрішні фактори. Оскільки аналіз прибутковості базується на двох основних показниках - прибутку та рентабельності, доцільно розглядати коефіцієнти кожної з цих груп окремо [27, с.25].

Коефіцієнти прибутковості дозволяють оцінити прибуток у відношенні до обсягу продажів і є корисними для порівняння результатів діяльності різних підприємств. Основні формули та характеристики цих коефіцієнтів наведені в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Коефіцієнти прибутковості, формули їх розрахунку
та коротка характеристика**

Показник	Методика розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт валового прибутку	$\frac{\text{Дохід від реалізації} - \text{Собівартість реалізації}}{\text{Дохід від реалізації}}$	Показує у відсотковому виразі, скільки доходу від реалізації залишається після обліку витрат, пов'язаних з виробництвом (реалізацією) продукції, товарів, надання послуг.
Коефіцієнт операційного прибутку	$\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності (Earnings Before Interest and Taxes, EBIT)}}{\text{Дохід від реалізації}}$	Вимірює, скільки залишається в розпорядженні підприємства до обліку фінансових і податкових зобов'язань.
Доходність продаж (прибутковість на основі чистого прибутку)	$\frac{\text{Прибуток після оподаткування}}{\text{Дохід від реалізації}}$	Показує прибутковість підприємства після оподаткування.
Коефіцієнт прибутку до сплати процентів, податків і амортизації, EBITDA	$\frac{\text{Прибуток до сплати процентів, податків і амортизації (Earnings Before Interest, Tax, Amortization and Depreciation, EBITDA)}}{\text{Дохід від реалізації}}$	Показує прибутковість групи до сплати процентів, податків і амортизації.

Джерело: складено автором за [5; 13]

У табл. 1.5 наведена характеристика коефіцієнтів рентабельності, які відображають відповідним чином ефективність функціонування суб'єкта господарювання, та відповідно характеризують рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва.

Коефіцієнти рентабельності, формули їх розрахунку
та коротка характеристика

Показник	Методика розрахунку	Характеристика
Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва		
Рентабельність операційної діяльності	Фінансовий результат від операційної діяльності / Операційні витрати	Показує те, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат.
Рентабельність звичайної діяльності	Фінансовий результат від звичайної діяльності / Витрати звичайної діяльності	Показує те, скільки отримано прибутку від звичайної діяльності на одну гривню звичайних витрат.
Рентабельність господарської діяльності	Фінансовий результат від господарської діяльності / Витрати господарської діяльності	Показує те, скільки отримано прибутку від господарської діяльності з однієї гривні загальних витрат.
Рентабельність виробничих витрат	Валовий прибуток / Собівартість реалізованої продукції	Показує те, скільки отримано прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції.
Коефіцієнт загальної рентабельності	Валовий прибуток/ Чистий дохід	Показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції.
Рентабельність продажів		
Рентабельність продажу	Чистий прибуток / Чистий дохід від реалізації	Показує, яку величину операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції.
Рентабельність реалізованої продукції	Чистий дохід / Собівартість реалізованої продукції	Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.
Рентабельність капіталу та його складових		
Рентабельність сукупних активів	Чистий прибуток / Сукупні активи	Характеризує ефективність використання усіх активів підприємства.
Рентабельність виробничих активів	Чистий прибуток / Середньорічна вартість основних виробничих засобів і матеріальних оборотних коштів	Показує рівень прибутковості основних і оборотних виробничих активів.
Рентабельність власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством.
Рентабельність залученого капіталу	Чистий прибуток / Залучений капітал	Показує величину прибутку, яка припадає на одну гривню залученого капіталу.

Джерело: складено автором за [5; 13]

В умовах фінансової кризи, нестабільності ринкового середовища, погіршення показників діяльності важливу роль для підприємств відіграє прогнозування фінансового стану, за результатами якого можна говорити про результати діяльності в майбутньому, ухвалювати відповідні рішення щодо покращення діяльності. У процесі прогнозування фінансового стану здійснюються відбір і оцінка даних, його достовірність впливає на стабільність фінансового стану в майбутньому, якість ухвалених рішень. Водночас спостерігаються постійне загострення конкурентної боротьби, змінність податкового законодавства, зростання інфляції, коливання цін на сировину та матеріали, тому постає потреба у прогнозуванні результатів діяльності підприємств, що є передумовою оцінки ефективності операційної діяльності.

Для кожного суб'єкта господарювання важливим є виробнича, збутова, постачальницька діяльність, яка забезпечує необхідний рівень платоспроможності, прибутковості, що, у свою чергу, впливає на рух грошових потоків. Тому необхідно провести діагностику фінансового стану, зокрема прибутковості підприємства, для визначення причин погіршення ефективності його діяльності й ухвалити правильні та дієві рішення у кризових умовах [15].

Дослідження майбутніх змін фінансового стану підприємства та розроблення стратегічних заходів щодо його коригування є неодмінним чинником формування сучасної ринкової стратегії. За допомогою прогнозних показників підприємство матиме можливість планувати фінансовий розвиток, уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат, проводити оцінку доцільності майбутніх витрат, отримувати найбільшу вигоду від господарських відносин із покупцями, партнерами, постачальниками та банками. За відсутності прогнозних даних підприємство схильне до неправильних маневрів, що може призвести до втрати позицій на ринку, нестійкого фінансового стану або навіть до банкрутства. Окрім того, важливою складовою частиною процесу управління підприємством і його підрозділами в контексті виявлення можливостей і загроз, рівня його платоспроможності є саме прогнозування фінансових показників [4, с.144].

З огляду на це зростає потреба вивчення нових інструментів автоматизації аналізу та прогнозування, підвищення рівня кваліфікаційних навичок фінансових менеджерів і аналітиків, адже в умовах діджиталізації світу важливо не відставати від передових технологій і застосовувати міжнародний досвід управління ризиками бізнесу [10].

Для прогнозування прибутковості діяльності підприємства доцільно дотримуватися таких рекомендацій [13; 76]:

- у прогнозуванні варто розглядати й аналізувати всі можливі сценарії розвитку подій, а не лише найбільш імовірні значення обраного показника. Важливо проаналізувати значення, що матимуть місце за вкрай несприятливого та сприятливого стану зовнішньоекономічного середовища;

- якісна оцінка тенденцій майбутнього періоду потребує належного обсягу інформації про результати діяльності підприємства за минулі періоди. Це сприятиме підвищенню точності прогнозу;

- для збільшення точності прогнозу та зменшення похибки варто враховувати ймовірні майбутні зміни в зовнішньому середовищі функціонування підприємства й інші чинники, які впливатимуть на його діяльність і не можуть бути ним нівельовані. До таких чинників належать, наприклад, темпи інфляції, зміни в податковому та митному законодавстві, дії конкурентів, соціальні та геополітичні чинники тощо;

- прогнозування фінансових результатів не має бути обмежене лише отриманням кількісних значень, тому воно обов'язково має здійснюватися з подальшим проведенням перспективної фінансової діагностики.

Для розроблення прогнозу прибутковості важливим є правильний вибір методів і прийомів. Найбільш загальними групами методів, що використовуються в більшості наукової літератури, є [34, с.155]:

- балансовий метод;
- методи експертних оцінок;
- метод часових рядів (рядів динаміки);
- економетричні моделі.

Якщо ж прогножуються фінансові результати (прибутковість) у короткостроковому періоді, то доцільно використовувати адаптивні ситуаційні методи. Такі методи передбачають зміну коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптацію моделей до нових даних. Саме такими властивостями володіють методи, засновані на експоненційному згладжуванні.

Варто зазначити, що для здійснення аналізу прибутковості підприємства застосовують різні методи, способи та прийоми. І найбільш поширеними є балансовий, коефіцієнтний, за допомогою рейтингів, комплексна інтегральна оцінка та багато інших [30, с.100].

З метою уникнення банкрутства того чи того підприємства розробляються різноманітні методики щодо прогнозування майбутнього його фінансового стану. Питання діагностики банкрутства підприємства стали досить актуальними в економічній науці. Така увага зумовлена тим, що банкрутство окремого суб'єкта господарювання порушує макроекономічну рівновагу, а тому запобігання йому дуже важливе на ринку економічних відносин. Аналіз можливого банкрутства можна здійснити за допомогою наявних підходів для оцінки та прогнозування ймовірності банкрутства підприємства. Виділяють як основні чотири підходи [24; 56]:

- експертні методи;
- економіко-математичні методи;
- штучні інтелектуальні системи;
- методи оцінки фінансового стану.

Таким чином, в умовах сьогодення стабільність фінансового стану підприємства зумовлена його грошовими потоками, фінансовими результатами, рентабельністю та кредитоспроможністю. Показники, які характеризують ділову й інвестиційну привабливість підприємства, залежать від обсягів ринків збуту продукції, його ділової репутації (іміджу), ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів (капіталу) та стабільності економічного зростання.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства

Дієве нормативно-правове забезпечення управління прибутком підприємства є ключовим аспектом для забезпечення ефективного функціонування бізнесу та досягнення його фінансових цілей. Нормативно-правова база визначає правила та стандарти, які регулюють процеси формування, розподілу та використання прибутку, забезпечуючи правову визначеність і стабільність. В умовах постійних змін в економічному середовищі, наявність чітких і оновлених нормативно-правових актів дозволяє підприємствам адаптувати свої стратегії управління прибутком відповідно до актуальних вимог та умов. Важливість таких регуляцій полягає в їх здатності забезпечити справедливе оподаткування, уникнення фінансових ризиків та запобігання правовим суперечкам [53, с.267].

Ефективне нормативно-правове забезпечення також сприяє покращенню прозорості фінансових операцій, що підвищує довіру інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін. Воно створює основу для впровадження кращих практик управління фінансами, що допомагає досягти високих стандартів корпоративного управління. Крім того, належне правове регулювання забезпечує захист прав і інтересів підприємства, запобігаючи можливим зловживанням та шахрайству. Усі ці фактори разом сприяють підвищенню загальної ефективності управління прибутком і забезпеченню стабільного розвитку підприємства в умовах конкурентного ринку. Тому забезпечення дієвого нормативно-правового регулювання є необхідним для успішного управління прибутком та досягнення довгострокових фінансових цілей.

Завдання нормативно-правового забезпечення управління прибутком підприємства включають [2; 46]:

1. Визначення правових стандартів. Установлення чітких і зрозумілих правових норм, що регулюють процеси формування, розподілу та використання прибутку, з метою забезпечення відповідності діяльності підприємства

законодавству.

2. Регулювання оподаткування. Визначення правил і норм оподаткування прибутку, що дозволяють уникати податкових порушень і зловживань, а також сприяють ефективному використанню податкових пільг та стимулів.

3. Забезпечення прозорості фінансової звітності. Розробка і впровадження вимог до фінансової звітності, які забезпечують точність, достовірність та прозорість інформації про прибутковість підприємства для всіх сторін.

4. Контроль і аудит. Установлення правових вимог для проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту, що забезпечує перевірку відповідності управлінських практик законодавчим вимогам і виявлення можливих порушень.

5. Запобігання фінансовим ризикам. Розробка нормативно-правових актів, що визначають процедури і механізми управління фінансовими ризиками, включаючи валютні, кредитні та операційні ризики, для мінімізації їхнього впливу на прибутковість.

6. Захист прав і інтересів підприємства. Забезпечення правового захисту підприємства від можливих правових спорів, шахрайства та зловживань, а також забезпечення правового захисту для його співробітників і інвесторів.

7. Адаптація до змін у законодавстві. Регулярне оновлення нормативно-правових актів відповідно до змін у законодавчому середовищі та економічних умовах для підтримки актуальності правового регулювання.

8. Створення стимулів для інвестування. Визначення правових механізмів, які забезпечують стимули для інвестування та розширення бізнесу, включаючи податкові пільги та інші фінансові інструменти.

9. Управління корпоративними фінансами. Розробка і впровадження норм і стандартів для корпоративного управління фінансами, які сприяють ефективному управлінню прибутком і забезпечують збалансованість фінансових стратегій.

Ці завдання допомагають створити правову основу для ефективного управління прибутком, забезпечуючи юридичну визначеність і підтримуючи

стабільний фінансовий розвиток підприємства.

Нормативно-правове забезпечення системи управління прибутком підприємства можна розглядати на кількох рівнях, кожен з яких має свої особливості і функції. Наведемо основні рівні:

1. Національний рівень:

- законодавчі акти: основні закони і кодекси, які регулюють фінансову діяльність підприємств, такі як Податковий кодекс, Господарський кодекс, Закон про бухгалтерський облік;

- нормативні акти: постанови, укази та інші нормативні документи, що деталізують законодавчі вимоги щодо управління прибутком, податків, звітності та фінансових процедур;

- регуляторні органи: інститути, які встановлюють і контролюють дотримання правових норм, наприклад, податкові органи, фінансові регулятори, органи статистики.

2. Місцевий рівень:

- місцеві норми і правила: регулювання, що стосується специфічних аспектів діяльності на рівні окремих регіонів або міст, які можуть впливати на оподаткування, фінансову звітність і бізнес-практики;

- місцеві органи влади: інститути, що можуть видавати локальні постанови або рішення, які мають вплив на управління прибутком в межах конкретного регіону.

3. Корпоративний рівень:

- внутрішні політики та процедури: розробка і впровадження внутрішніх регламентів, які визначають процедури формування, розподілу і використання прибутку в межах підприємства;

- корпоративні стандарти: встановлення стандартів фінансового обліку, звітності та контролю, що відповідають вимогам законодавства і внутрішнім потребам підприємства;

- етичні норми і практики: формування кодексу етики і корпоративних стандартів, що регулюють фінансові і управлінські практики з метою

забезпечення прозорості та справедливості.

4. Міжнародний рівень:

- міжнародні стандарти: впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS) та інших глобальних регуляцій, які впливають на управління прибутком підприємства, особливо для міжнародних компаній або тих, що мають міжнародних інвесторів;

- міжнародні угоди і конвенції: виконання зобов'язань за міжнародними договорами та угодами, що регулюють фінансові та податкові аспекти бізнесу на глобальному рівні.

Ці рівні забезпечення складають комплексну систему, що дозволяє підприємствам ефективно управляти прибутком, дотримуючись при цьому законодавчих вимог і корпоративних стандартів, а також адаптуючи свої практики до міжнародних стандартів.

Основні нормативно-правові акти державного регулювання у сфері управління прибутком підприємств в Україні представимо у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Основні нормативно-правові акти державного регулювання у сфері управління прибутком підприємств України

Нормативно-правовий акт	Загальна характеристика
1	2
Конституція (Основний закон України) Прийнята ВРУ України 28.06.96р. [33]	Це важливе джерело фінансового права. У Конституції є статті, які регулюють бюджетні права органів державної влади і управління та їх права пов'язані з забезпеченням фінансової політики держави.
Господарський кодекс України від 16.01.03 р. №434-4 [17]	Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яке базується на різноманітності суб'єктів господ. різних за формами власності.
Цивільний кодекс України від 01.01.04 р. №435-4 [73]	Підприємства, незалежно від організаційно-правової форми підприємницької діяльності та форми власності, функціонують як юридичні особи – суб'єкти цивільно-правових відносин, володіють майном і несуть обов'язки.
Про інвестиційну діяльність в Україні: Закон України №1560- XII від 18.09.1991 р. [61]	Цей Закон визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Він спрямований на забезпечення рівного захисту правових інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форми власності, а також на ефективність інвестування народного господарства України.

Продовження таблиці 1.6

1	2
Про власність: Закон України №221/91-ВР від 7 лютого 1991р. [60]	Регламентує розподіл прибутку між членами трудового колективу підприємства, що залишився після сплати податків; нарахування дивідентів; розподіл майна після ліквідації підприємства, а також права і обов'язки їх учасників та замовників.
Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. [59]	Цим законом було закладено основи нової системи бухгалтерського обліку. Даний закон закріпив використання при реформуванні бухгалтерського обліку в нашій державі міжнародних стандартів та фінансової звітності.
План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №291 від 30.11.99 р. [54]	План рахунків – це систематизований перелік рахунків, який визначає організацію всієї системи поточного бухгалтерського обліку на підприємствах. Великою перевагою Плану рахунків є те, що його структуру узгоджено зі структурою балансу і звіту про фінансові результати
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене НМФУ від 31.12.99 р. №318 [57]	В ньому наводяться визначення основних термінів, пов'язаних з обліком витрат на підприємстві, основні принципи визнання витрат, їх склад, а також порядок розкриття інформації про витрати у фінансовій звітності.
Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджено МФУ від 29.11.99 р. №290 [56]	Визначено методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно п. 5 ПБО 15, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Джерело: складено автором

Розвиток інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства є критично важливим для забезпечення ефективного фінансового управління і підтримки конкурентоспроможності в сучасних умовах. Інформаційні системи дозволяють зібрати, обробити і проаналізувати величезні обсяги даних, що стосуються фінансових показників, витрат і доходів, забезпечуючи своєчасний доступ до актуальної інформації. Удосконалене інформаційне забезпечення сприяє точності фінансового прогнозування і планування, дозволяючи підприємствам швидше реагувати на зміни в ринковому середовищі. Зокрема, сучасні інформаційні технології дозволяють автоматизувати процеси збору і аналізу даних, що значно підвищує ефективність управління прибутком. Вони також забезпечують інтеграцію з

іншими системами управління підприємством, такими як бухгалтерія, управління запасами і продажами, що дозволяє отримувати комплексний аналіз фінансової ситуації.

Завдання інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства включають [45; 67]:

- збір і зберігання фінансових даних. Організація систематичного збору і зберігання даних про доходи, витрати, прибутки і інші фінансові показники, що дозволяє забезпечити їх доступність для подальшого аналізу і звітності;

- обробка та аналіз даних. Використання інформаційних систем для обробки великих обсягів фінансових даних, проведення аналізу тенденцій, виявлення аномалій і підготовки звітів, що допомагає в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень;

- фінансове планування і прогнозування. Розробка і підтримка моделей для фінансового планування і прогнозування, що дозволяє підприємству оцінювати майбутні фінансові результати і визначати стратегії для досягнення цілей прибутковості;

- контроль і моніторинг. Забезпечення постійного контролю за фінансовими показниками, витратами і прибутками, а також моніторинг виконання бюджетів і фінансових планів для своєчасного виявлення відхилень і коригування дій;

- автоматизація фінансових процесів. Впровадження автоматизованих систем для управління фінансовими операціями, такими як бухгалтерський облік, розрахунок заробітної плати і облік витрат, що підвищує ефективність і знижує ймовірність помилок;

- інтеграція з іншими системами. Забезпечення інтеграції фінансових систем з іншими корпоративними системами (управління запасами, продажами, постачанням), що дозволяє отримувати комплексний аналіз і оптимізувати управлінські процеси;

- забезпечення прозорості і достовірності. Гарантування точності і достовірності фінансової інформації через належне управління даними і захист від несанкціонованого доступу чи помилок;

- підготовка звітності. Автоматизоване генерування фінансових звітів, які відповідають вимогам законодавства і внутрішнім стандартам підприємства, а також підготовка звітів для внутрішнього і зовнішнього використання;

- аналіз ризиків і можливостей. Оцінка фінансових ризиків і можливостей на основі аналізу інформаційних даних, що дозволяє вчасно реагувати на зміни і розробляти стратегії для мінімізації ризиків і максимізації прибутковості.

Інформаційні системи управління прибутком підприємства - це спеціалізовані програмні та апаратні комплекси, що забезпечують автоматизовану обробку, аналіз і зберігання фінансових даних для підтримки процесів управління прибутком. Вони включають в себе різноманітні інструменти та технології, які допомагають в управлінні фінансовими ресурсами та досягненні фінансових цілей підприємства.

Сучасні інформаційні системи управління прибутком підприємства представлено у табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Сучасні інформаційні системи управління прибутком підприємства

Система	Опис	Основні функції	Переваги
1	2	3	4
ERP-системи (Enterprise Resource Planning)	Інтегровані системи для управління всіма аспектами бізнес-процесів, включаючи фінансові.	Управління фінансовими операціями, бухгалтерський облік, бюджетування, управління запасами.	Комплексний підхід до управління підприємством, інтеграція з іншими бізнес-процесами.
CRM-системи (Customer Relationship Management)	Системи для управління відносинами з клієнтами і обробки даних про продажі.	Аналіз доходів від продажів, управління продажами, прогнозування доходів.	Поліпшення управління клієнтами, підвищення ефективності продажів.
BI-системи (Business Intelligence)	Інструменти для збору, обробки і аналізу даних, що допомагають в прийнятті рішень.	Аналітика фінансових показників, створення звітів, візуалізація даних.	Глибокий аналіз даних, можливість виявлення тенденцій і аномалій.

Продовження таблиці 1.7

1	2	3	4
Системи для управління витратами	Програми, що дозволяють контролювати та оптимізувати витрати підприємства.	Моніторинг витрат, аналіз витрат по категоріям, створення бюджетів.	Підвищення контролю над витратами, можливість зниження витрат.
Системи для управління доходами	Інструменти для відстеження та аналізу доходів, що генеруються від продажів і інших джерел.	Управління продажами, аналіз доходів, прогнозування доходів.	Поліпшення управління доходами, можливість збільшення прибутковості.
Системи для бюджетування	Програми для складання і управління бюджетами підприємства.	Розробка бюджетів, моніторинг виконання бюджетів, аналіз відхилень.	Точне планування фінансових ресурсів, контроль над виконанням бюджетів.
Системи для фінансового аналізу	Інструменти для детального аналізу фінансових результатів підприємства.	Аналіз прибутковості, рентабельності, ефективності використання ресурсів.	Глибоке розуміння фінансового стану підприємства, можливість ухвалення обґрунтованих рішень.
Системи управління проектами	Програми для управління проектами, включаючи фінансові аспекти.	Бюджетування проектів, контроль витрат і доходів проектів, аналіз прибутковості проектів.	Поліпшення управління проектами, контроль за фінансовими результатами проектів.
Системи для прогнозування	Інструменти для прогнозування фінансових результатів і ринкових тенденцій.	Фінансове прогнозування, аналіз ринкових тенденцій, створення прогнозних моделей.	Прогнозування майбутніх фінансових результатів, адаптація до змін у ринкових умовах.

Джерело: складено автором за [3; 27]

Таким чином, завдяки розвинутої інформаційної інфраструктури, підприємства можуть оперативно виявляти і використовувати резерви для збільшення прибутковості, оптимізувати витрати і підвищити загальну ефективність бізнесу. Інформаційні системи також сприяють покращенню контролю над фінансовими процесами, допомагаючи уникати помилок і зловживань. Крім того, вони підтримують прозорість фінансової звітності, що підвищує довіру інвесторів і партнерів.

Висновки до розділу 1

За результатами проведеного дослідження теоретичних основ управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що управління прибутком - це інтегрований процес стратегічного та операційного планування, що включає аналіз, контроль і оптимізацію фінансових ресурсів підприємства з метою забезпечення стабільного зростання його рентабельності. Цей процес передбачає розробку та впровадження управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, мінімізацію витрат, максимізацію доходів, а також адаптацію до змін у зовнішньому середовищі з урахуванням довгострокових цілей та стійкості компанії на ринку.

2. Встановлено, що система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників. Ефективна система управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі й завдання, сприяє стійкому розвитку підприємства та забезпечує ефективну діяльність підприємства.

3. Узагальнено, що механізм управління прибутком підприємства - це комплекс взаємозалежних процесів і процедур, спрямованих на планування, контролювання і оптимізацію фінансових результатів з метою досягнення максимального прибутку і забезпечення фінансової стабільності. Головною метою цього механізму є ефективне формування, розподіл і використання прибутку з метою забезпечення стійкого розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості.

4. Обґрунтовано, що управління процесом формування прибутковості повинно бути спрямоване 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. Значна частина підприємств характеризується недосконалістю або навіть відсутністю чіткої системи управління процесом формування прибутку, що не дає змоги вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабільності та підвищення рівня прибутковості в перспективі.

5. Встановлено, що в умовах сьогодення стабільність фінансового стану підприємства зумовлена його грошовими потоками, фінансовими результатами, рентабельністю та кредитоспроможністю. Показники, які характеризують ділову й інвестиційну привабливість підприємства, залежать від обсягів ринків збуту продукції, його ділової репутації (іміджу), ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів (капіталу) та стабільності економічного зростання.

6. Обґрунтовано, що нормативно-правова база визначає правила та стандарти, які регулюють процеси формування, розподілу та використання прибутку, забезпечуючи правову визначеність і стабільність. В умовах постійних змін в економічному середовищі, наявність чітких і оновлених нормативно-правових актів дозволяє підприємствам адаптувати свої стратегії управління прибутком відповідно до актуальних вимог та умов. Важливість таких регуляцій полягає в їх здатності забезпечити справедливе оподаткування, уникнення фінансових ризиків та запобігання правовим суперечкам.

7. Доведено, що розвиток інформаційного забезпечення управління прибутком підприємства є критично важливим для забезпечення ефективного фінансового управління і підтримки конкурентоспроможності в сучасних умовах. Інформаційні системи дозволяють зібрати, обробити і проаналізувати величезні обсяги даних, що стосуються фінансових показників, витрат і доходів, забезпечуючи своєчасний доступ до актуальної інформації.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА»

2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства

Об'єктом дослідження функціонування системи управління прибутком підприємства обрано ТОВ «Прогрестех-Україна». Це інженерно-консультаційне підприємство є одним з провідних постачальників інжинірингових послуг у сфері авіабудування в Україні [63].

Організаційно-правова характеристика суб'єкта господарської діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» наведена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Організаційно-правова характеристика суб'єкта господарської діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна»

Ознаки	Характеристика
Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА
Скорочена назва	ТОВ «Прогрестех-Україна»
Статус юридичної особи	Зареєстровано
Код ЄДРПОУ	39756886
Дата реєстрації	21.04.2015 р.
Розмір статутного капіталу	4 125 060,00 грн.
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Приватна
Види діяльності	Основний: 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах Інші: 78.30 Інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами 62.01 Комп'ютерне програмування 62.02 Консультування з питань інформатизації
Місцезнаходження юридичної особи	04116, Україна, місто Київ, вулиця Шолуденка, будинок, 3

Джерело: складено автором за даними підприємства

Отже, юридична особа ТОВ «Прогрестех-Україна», код ЄДРПОУ 39756886, було зареєстровано 21.04.2015 р. Розмір статутного капіталу юридичної особи складає 4 125 060,00 грн. На момент останнього оновлення даних 02.09.2024 р. статус юридичної особи - зареєстровано. Уповноваженою особою юридичної особи ТОВ «Прогрестех-Україна» є Уруський Олег Семенович [63].

Правовий статус підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю. Форма власності підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» – приватна.

ТОВ «Прогрестех-Україна» було засновано в результаті реорганізації компанії Укр-Прогрестех, котра діяла на українському ринку з 2007 року. Укр-Прогрестех надавала широкий перелік інжинірингових послуг, зокрема, брала участь у низці престижних міжнародних авіаційних проєктів.

У процесі створення ТОВ «Прогрестех-Україна» було сформовано новий потужний департамент на базі проєктних команд Укр-Прогрестех, що мали значний досвід роботи в міжнародних авіабудівних програмах у 2008-2013 роки. Уже 2014 року новий інженерний департамент приступився до виконання замовлень компанії Boeing.

Сьогодні ТОВ «Прогрестех-Україна» надає інженерні та програмні рішення провідним підприємствам високотехнологічних секторів економіки. Тим часом компанія Boeing стала нашим основним партнером і замовником.

В Україні є такі підрозділи компанії – два інженерних центри в Києві, по одному – в Харкові і Львові. Передумови появи підприємства в регіоні насамперед визначаються потребами в послугах підприємства.

Види діяльності компанії ТОВ «Прогрестех-Україна» за КВЕД [63]:

1. Основна – діяльність у сфері інженерних вишукувань і надання технічних консультацій в цій області.

2. Інші види діяльності: діяльність інших організацій по роботі з персоналом; послуги з розміщення та переробці даних і інші послуги; діяльність у сфері архітектури; технічні випробування та аналізи; інші

дослідження та розробки в галузі природничих наук та інженерії.

Стратегічними партнерами й замовниками ТОВ «Прогрестех-Україна» є: компанія Boeing, Асоціація «Аеропорти України» цивільної авіації, Spirit AeroSystems, Inc., Міжнародний аеропорт Бориспіль, Міжнародний аеропорт Манас, Міжнародний аеропорт Київ (Жуляни) та інші [63].

ТОВ «Прогрестех-Україна» є частиною міжнародної інженерної групи «Прогрестех», яка спеціалізується на наданні послуг з інженерного консалтингу, проектування та підтримки в сфері авіації та високих технологій.

Основна мета ТОВ «Прогрестех-Україна» полягає в наданні високоякісних інженерних послуг та рішень для авіаційної промисловості та інших галузей з високим рівнем технологічної складності. Компанія прагне забезпечити своїх клієнтів передовими інженерними рішеннями, що сприяють підвищенню ефективності виробничих процесів, зниженню витрат і підвищенню якості продукції.

Стратегічні завдання діяльності компанії ТОВ «Прогрестех-Україна» полягають в наступному [63]:

1. Надання інженерних послуг. Забезпечення комплексної інженерної підтримки для авіаційних компаній, включаючи розробку нових продуктів, удосконалення існуючих рішень і технічне обслуговування.
2. Розробка і впровадження інноваційних рішень. Впровадження передових технологій і інженерних рішень, що сприяють оптимізації процесів виробництва та експлуатації в авіаційній та інших галузях.
3. Підвищення конкурентоспроможності клієнтів. Надання послуг, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності клієнтів на глобальному ринку за рахунок інноваційних підходів та технологічних рішень.
4. Забезпечення високої якості послуг. Впровадження та підтримка високих стандартів якості в усіх аспектах діяльності, що гарантує відповідність продукції та послуг міжнародним вимогам.
5. Розвиток науково-технічного потенціалу. Підтримка та розвиток інженерних кадрів, залучення фахівців високого рівня та забезпечення їх

постійного професійного зростання.

6. Співпраця з міжнародними партнерами. Розвиток стратегічних партнерських відносин з міжнародними компаніями та організаціями, що дозволяє забезпечити доступ до найновіших технологій і розширення ринків збуту.

7. Оптимізація виробничих процесів. Удосконалення внутрішніх процесів для підвищення продуктивності та ефективності роботи компанії.

8. Забезпечення екологічної відповідальності. Впровадження екологічно безпечних технологій та рішень, що сприяють зниженню впливу на довкілля.

9. Розширення ринків. Пошук нових ринків і можливостей для розширення діяльності компанії в інших галузях і регіонах.

10. Забезпечення стабільного зростання компанії. Підтримка довгострокового розвитку компанії шляхом стратегічного планування, інвестицій у нові технології та розширення спектру послуг.

Організаційна структура ТОВ «Прогрестех-Україна» наведена на рис. 2.1.

Як бачимо, на підприємстві діє лінійна-функціональна організаційна структура, за якої всі працівники підпорядковуються директору підприємства. Слід наголосити, що організаційна структура управління підприємства повністю відповідає вимогами підприємства та специфіці надаваних послуг. Для кожного напрямку діяльності створено окремий підрозділ, який несе відповідальність за вчасність та якість послуг.

Опишемо схему процесу надання послуг підприємством. ТОВ «Прогрестех-Україна» надає інтелектуальні послуги провідним світовим виробникам авіатехніки, підприємствам транспортної та промислової інфраструктури. Підприємство входить до трійки інженерно-конструкторських центрів України. Основним партнером і замовником «Прогрестех-Україна» є компанія Boeing. Спільно з українськими технічними університетами ТОВ «Прогрестех-Україна» втілює комплекс соціально-освітніх проектів і навчальних програм з метою розвитку української інженерної школи та підтримки талановитої молоді [63].

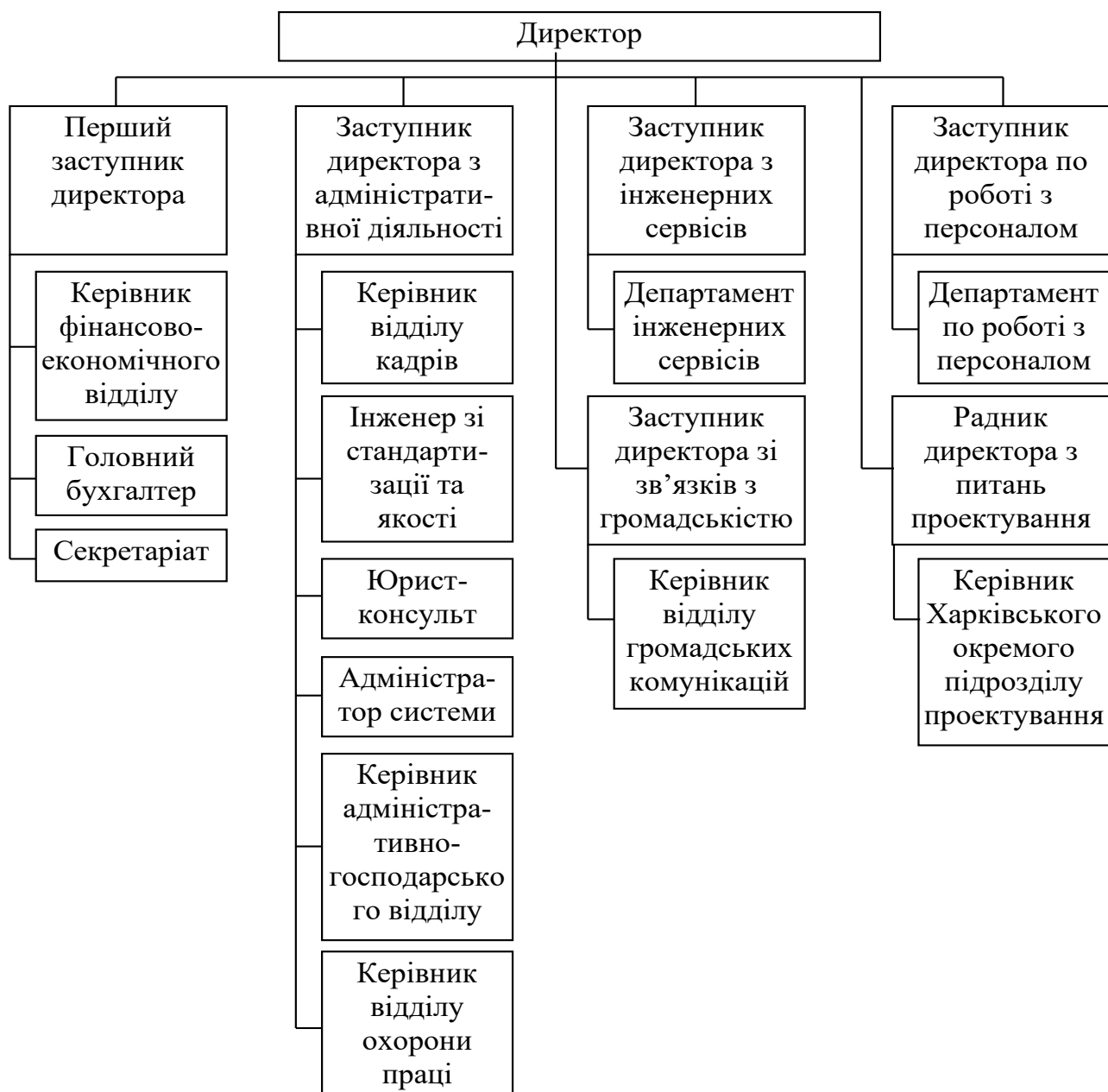


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Прогрестех-Україна»

Джерело: складено автором за даними підприємства

У сфері авіабудування підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна» надає такі послуги [63]:

- аналіз міцності конструкцій;
- аналіз вихідних навантажень;
- статичні розрахунки;
- надання рекомендацій для конструкторського проектування;
- створення скінчено-елементних моделей;

- розрахунок детальної міцності елементів конструкції літака, у тому числі з композиційних матеріалів;
- розрахунки на живучість;
- підготовка випробувань на міцність;
- проектування зразків для статичних випробувань елементів конструкції планера та розробка програм випробувань;
- проектування зразків для ресурсних випробувань елементів конструкції планера та розробка програм випробувань;
- вагова оптимізація конструкції на всіх етапах проектування, а також після проведення статичних, ресурсних і льотних випробувань;
- сертифікаційні розрахунки;
- аналіз міцності за запитами експлуатантів авіатехніки.

Також ТОВ «Прогрестех-Україна» здійснює проектування елементів конструкцій, включаючи: каркас літака: фюзеляж, крило, оперення, пілони двигунів; системи літака: управління літаком, кондиціонування, автоматичного регулювання тиску, киснева, електрична, гідравлічна, паливна, система дренажу й наддування паливних баків. Інтер'єри: елементи тепло-звукоізоляції, облицювальні панелі, багажні полиці, установка всіх елементів інтер'єру салону, включно з обладнанням та системами сервісних зон, кухонних і туалетних модулів.

ТОВ «Прогрестех-Україна» проводить технологічну підтримку виробництва, зокрема [63]:

- розробку технологічних процесів виготовлення та складання вузлів і агрегатів;
- розробку технологічних процесів остаточного складання літака, супровід складальних робіт на підприємствах замовника;
- проектування оснастки та інструмента;
- оптимізацію технологічних процесів.

Окрім цього, ТОВ «Прогрестех-Україна» проводить підготовку експлуатаційної документації, у тому числі: керівництва з технічної

експлуатації (АММ); керівництва з усунення недоліків (FIM); керівництва з ремонту конструкції планера (SRM) та керівництва з технічної експлуатації комплектуючих виробів (СММ) [63].

Кар'єра в Прогрестех-Україна – це унікальна можливість брати участь у престижних літакобудівних програмах. Усі наші інженери здобувають міжнародну категорію. Вони працюють у безпосередньому контакті з проектним менеджментом замовників та опановують новітні технології лідерів авіаіндустрії. Досвід, отриманий у конструкторських центрах Прогрестех-Україна, наші інженери мають змогу мультиплікувати під час тривалих відряджень на об'єкти виробників авіатехніки в США і країнах Євросоюзу.

Перспективи стратегічного розвитку компанії ТОВ «Прогрестех-Україна» на ринку мають величезний потенціал завдяки інноваційному підходу та орієнтації на новітні технології. У сучасних умовах глобальної конкуренції, компанія зосереджена на впровадженні передових інженерних рішень, що дозволяє їй задовольнити зростаючі потреби в авіаційній та високих технологіях. Розвиток нових продуктів та послуг, а також підвищення ефективності виробничих процесів, сприяє укріпленню конкурентних позицій компанії на ринку. Стратегічне партнерство з міжнародними компаніями відкриває нові можливості для розширення ринків збуту.

Компанія також акцентує увагу на підтримці високих стандартів якості та інноваційного розвитку, що є ключовим для успішної конкуренції на глобальному рівні. Впровадження екологічно чистих технологій та рішень підвищує репутацію компанії як відповідального учасника ринку. Важливим аспектом є постійний розвиток науково-технічного потенціалу, що забезпечує її здатність адаптуватися до швидко змінюваного ринкового середовища. Завдяки стратегії інвестування в новітні технології та оптимізації внутрішніх процесів, ТОВ «Прогрестех-Україна» має можливість забезпечити стабільне зростання та розширення своєї присутності на ринку. Успішна реалізація цих стратегічних напрямків сприятиме укріпленню позицій компанії як лідера в своїй галузі та забезпечить їй стабільне конкурентне перевагу в майбутньому.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства є однією з найважливіших складових ефективного управління бізнесом. У сучасних умовах жорсткої конкуренції та динамічного ринкового середовища, здатність підприємства адекватно оцінювати свій фінансовий стан і своєчасно виявляти проблеми є ключовим фактором його успішної діяльності. Проведення регулярної діагностики дозволяє керівництву підприємства отримати об'єктивну картину про його фінансову стійкість, рівень платоспроможності та рентабельності. Це, у свою чергу, дає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на оптимізацію фінансових потоків, зниження витрат і підвищення прибутковості.

Важливість діагностики фінансово-економічного стану також полягає в здатності підприємства оперативно реагувати на зовнішні і внутрішні виклики, такі як зміни на ринку, коливання валютних курсів, зміни в законодавстві або внутрішні організаційні проблеми. Вчасно проведена діагностика дозволяє виявити приховані загрози, такі як зростання дебіторської заборгованості або зниження ліквідності, і розробити заходи для їх усунення. Крім того, фінансовий аналіз дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів підприємства, виявити резерви для їх оптимізації та підвищити загальну ефективність діяльності.

Не менш важливою є роль діагностики в процесі стратегічного планування розвитку підприємства. На основі отриманих результатів можна оцінити поточний стан бізнесу і розробити стратегії, які враховують реальні фінансові можливості і загрози. Це сприяє більш точному плануванню інвестицій, визначенню пріоритетів розвитку та підвищенню стійкості підприємства в довгостроковій перспективі. Таким чином, регулярна діагностика фінансово-економічного стану є невід'ємною складовою ефективного управління, що забезпечує стабільний розвиток підприємства і підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

Основні економічні показники діяльності підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» представлено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Основні економічні показники діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна»

Показники	Роки			2023 р. до 2021 р.	
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	+, –	%
Чистий дохід, тис. грн.	210437	251492	399634	189197	89,91
Валовий прибуток, тис. грн.	32549	33637	50498	17949	55,14
Чистий прибуток, тис. грн.	13328	11384	19821	6493	48,72
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	44335,5	63922,0	76612,5	32277,0	72,80
Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	5858,5	3678,5	5067,5	-791,0	-13,50
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	38477,0	60243,5	71545,0	33068,0	85,94
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	345	338	352	7	2,03
Фондовіддача, грн.	35,92	68,37	78,86	42,94	119,55
Фондоозброєність, тис. грн /ос.	16,98	10,88	14,40	-2,58	-15,22
Продуктивність праці, тис. грн. /ос.	609,96	744,06	1135,32	525,36	86,13
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	5,47	4,17	5,59	0,12	2,13

Джерело: складено автором за даними підприємства

Аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» за період 2021-2023 років свідчить про суттєве зростання ключових фінансових показників, що характеризує позитивну динаміку розвитку підприємства. Чистий дохід компанії зріс на 89,91% з 210437 тис. грн у 2021 році до 399634 тис. грн у 2023 році, що вказує на значне розширення бізнесу та збільшення обсягів продажів. Паралельно з цим, валовий прибуток зріс на 55,14%, що свідчить про ефективне управління собівартістю продукції. Чистий прибуток підприємства також збільшився на 48,72%, досягнувши 19821 тис. грн у 2023 році, що вказує на зростання фінансової стабільності та ефективності компанії.

Важливим є і зростання середньорічної вартості активів, яка підвищилася на 72,80%, що свідчить про збільшення капіталізації підприємства та інвестиції в розвиток. Проте спостерігається зниження середньорічної вартості необоротних активів на 13,50%, що може свідчити про певну оптимізацію або

продаж частини основних засобів. Значне збільшення вартості оборотних активів на 85,94% демонструє посилення оборотного капіталу, що може бути пов'язано з активною господарською діяльністю.

Середньооблікова чисельність працівників залишалася відносно стабільною з невеликим зростанням на 2,03%, що може свідчити про раціоналізацію кадрової політики. Позитивні зміни спостерігаються і в показнику фондоддачі, який зріс на 119,55%, що свідчить про більш ефективне використання основних засобів. Незначне зниження фондоозброєності на 15,22% може бути компенсоване збільшенням продуктивності праці на 86,13%, що є індикатором підвищення ефективності роботи персоналу. Коефіцієнт оборотності оборотних активів зріс на 2,13%, що свідчить про покращення управління оборотними засобами та підвищення швидкості їх обігу.

Загалом, аналіз показників свідчить про позитивну динаміку розвитку ТОВ «Прогрестех-Україна» та зростання його фінансової стабільності та ефективності.

Діагностика майнового стану підприємства є важливим елементом аналізу його фінансової стійкості та ефективності управління ресурсами. У сучасних умовах жорсткої конкуренції та нестабільного економічного середовища, здатність підприємства підтримувати та нарощувати свій майновий потенціал стає ключовим чинником його успішної діяльності. Важливість проведення діагностики майнового стану полягає в можливості отримати комплексну оцінку структури та ефективності використання активів, що дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Регулярний аналіз майнового стану допомагає виявляти слабкі місця в управлінні активами, зокрема, недоліки у використанні необоротних і оборотних активів, що може мати негативний вплив на фінансову стійкість підприємства. Крім того, такий аналіз дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для досягнення стратегічних цілей, включаючи інвестиційну діяльність та оновлення матеріально-технічної бази.

Діагностика майнового стану також є невід'ємною частиною оцінки кредитоспроможності підприємства, оскільки вона дає змогу визначити рівень забезпеченості зобов'язань активами, що впливає на умови отримання фінансування. Важливим аспектом є також оцінка динаміки змін у складі та структурі активів, яка дозволяє виявляти тренди та передбачати майбутні фінансові ризики. На основі даних діагностики можна розробляти стратегії ефективного управління активами, що сприяє зростанню ринкової вартості підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності.

Крім того, аналіз майнового стану надає інформацію про можливі резерви для підвищення ефективності діяльності, такі як зменшення витрат на обслуговування активів або оптимізація структури майна. Проведення діагностики майнового стану є також необхідним для виявлення можливостей зростання капіталізації підприємства та підвищення його інвестиційної привабливості. В результаті, регулярна діагностика майнового стану стає основою для прийняття стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку підприємства та досягнення його довгострокових цілей.

Характеристика майна підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» та джерел його формування за балансом представлена у табл. 2.3.

Аналіз майнового стану підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2021-2023 роки показує значні зміни в структурі активів і пасивів компанії. Необоротні активи зросли на 77,42% (на 2778 тис. грн), що свідчить про інвестування у довгострокові активи, зокрема в основні засоби, які збільшилися на 50,85%. Це вказує на прагнення компанії до зміцнення своєї матеріально-технічної бази та підвищення ефективності виробничого процесу. Незважаючи на це, оборотні активи залишаються домінуючими в структурі активів, хоча їх частка дещо зменшилася з 94,34% у 2021 році до 92,83% у 2023 році.

Щодо пасивів, спостерігається суттєве зниження власного капіталу на 24,90% (на 3539 тис. грн), що свідчить про зменшення фінансової незалежності підприємства.

Таблиця 2.3

Характеристика майна підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна»
та джерел його формування за балансом

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	п.с.
Активи									
1. Необоротні активи:	3588	5,66	3769	5,85	6366	7,17	2778	77,42	1,51
в т.ч. основні засоби	2458	3,87	2355	3,66	3708	4,17	1250	50,85	0,30
2. Оборотні активи	59857	94,34	60630	94,15	82460	92,83	22603	37,76	-1,51
в т.ч. запаси	2700	4,26	10836	16,83	5970	6,72	3270	121,11	2,47
дебіторська заборгованість	46738	73,67	48324	75,04	65134	73,33	18396	39,36	-0,34
грошові кошти	9536	15,03	479	0,74	9646	10,86	110	1,15	-4,17
Пасиви									
1. Власний капітал	14210	22,40	7355	11,42	10671	12,01	-3539	-24,90	-10,38
в т.ч. зареєстрований капітал	2300	3,63	51	0,08	51	0,06	-2249	-97,78	-3,57
нерозподілений прибуток	14210	22,40	7304	11,34	10620	11,96	-3590	-25,26	-10,44
2. Поточні зобов'язання і забезпечення	49235	77,60	57044	88,58	78155	87,99	28920	58,74	10,38
Баланс	63445	100,00	64399	100,00	88826	100,00	25381	40,00	x

Джерело: складено автором за даними підприємства

Зокрема, значне скорочення зареєстрованого капіталу на 97,78% викликає занепокоєння, оскільки це може свідчити про реструктуризацію капіталу або виплату дивідендів за рахунок капіталу. Нерозподілений прибуток також знизився на 25,26%, що може свідчити про нестабільність фінансових результатів або про реінвестування в розвиток. У той же час, поточні зобов'язання зросли на 58,74% (на 28920 тис. грн), що свідчить про збільшення кредиторської заборгованості або інших короткострокових зобов'язань. Це може вказувати на те, що підприємство значно покладається на зовнішнє фінансування для підтримки своєї діяльності.

Загалом, баланс підприємства збільшився на 40,00%, що свідчить про

зростання загальної вартості активів компанії, але також про зміни в структурі фінансування, що можуть вплинути на фінансову стійкість у майбутньому.

Діагностика фінансових результатів підприємства є ключовим етапом у процесі оцінки його економічної діяльності та стратегічного планування. В сучасних умовах конкурентного ринку, здатність підприємства генерувати стабільний прибуток та забезпечувати високу рентабельність є вирішальним чинником його успішності. Проведення діагностики фінансових результатів дозволяє не лише оцінити ефективність поточної діяльності, але й виявити основні тенденції, ризики та можливості для подальшого розвитку. Аналіз таких показників, як чистий дохід, валовий та чистий прибуток, рентабельність капіталу та активів, є необхідним для формування обґрунтованих управлінських рішень.

Важливість діагностики фінансових результатів полягає також у можливості своєчасного виявлення фінансових проблем, які можуть призвести до втрати стійкості чи навіть банкрутства підприємства. Це дозволяє керівництву підприємства розробляти та впроваджувати заходи щодо оптимізації витрат, підвищення ефективності використання ресурсів та покращення фінансової стійкості. Окрім того, діагностика фінансових результатів є необхідною для інформування інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін про стан справ у компанії, що сприяє зміцненню довіри до підприємства. Таким чином, регулярне проведення діагностики фінансових результатів є невід'ємною частиною ефективного управління та забезпечення довгострокового успіху підприємства.

Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» представлено у табл. 2.4.

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2021-2023 роки свідчить про значне покращення основних фінансових показників підприємства. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 89,91%, що є свідченням успішного розвитку підприємства та збільшення обсягів реалізації.

Таблиця 2.4

Механізм формування фінансових результатів діяльності
підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна», тис.грн.

Показники	Роки			2023 р. до 2021 р.	
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	+, –	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	210437	251492	399634	189197	89,91
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	177888	217855	349136	171248	96,27
Валовий прибуток	32549	33637	50498	17949	55,14
Інші операційні доходи	4947	6122	11733	6786	137,17
Адміністративні витрати	17442	18093	20662	3220	18,46
Інші операційні витрати	3272	6840	16699	13427	у 4,10 р.б.
Фінансовий результат від операційної діяльності	4947	14826	24870	19923	402,73
Інші витрати	0	180	810	810	100,00
Фінансовий результат до оподаткування	16602	14139	24250	7648	46,07
Чистий фінансовий результат	13328	11384	19821	6493	48,72

Джерело: складено автором за даними підприємства

Однак, разом з цим суттєво зросла і собівартість реалізованої продукції – на 96,27%, що дещо зменшує маржинальність продажів. Незважаючи на це, валовий прибуток підприємства зріс на 55,14%, що є позитивним сигналом для підприємства. В цілому, фінансовий результат до оподаткування зріс на 46,07%, що демонструє стабільне фінансове зростання компанії. Це підтверджується і збільшенням чистого фінансового результату на 48,72%, що вказує на успішність діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» у даному періоді.

Діагностика фінансового стану підприємства є критично важливою для оцінки його стійкості та здатності до виживання в умовах ринкових змін. Цей процес дозволяє виявити сильні та слабкі сторони фінансової структури, оцінити ризики та виявити потенційні загрози, що можуть вплинути на діяльність підприємства. Регулярне проведення такої діагностики сприяє ефективному управлінню фінансовими ресурсами.

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» представлена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства

ТОВ «Прогрестех-Україна»

Показники	Роки			2023 р. до 2021 р.	
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	+, –	%
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,22	1,06	1,06	-0,16	-13,21
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,19	0,01	0,12	-0,07	-36,28
Чистий оборотний капітал, тис.грн.	10622	3586	4305	-6317	-59,47
Коефіцієнт автономії	0,22	0,11	0,12	-0,10	-46,36
Коефіцієнт фінансової залежності	4,46	8,76	8,32	3,86	86,44
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,29	0,13	0,14	-0,15	-52,69
Коефіцієнт оборотності активів	4,75	3,93	5,22	0,47	9,90
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	24,85	23,32	44,34	19,49	78,43
Рентабельність господарської діяльності, %	8,36	5,82	6,27	-2,09	x
Рентабельність власного капіталу, %	157,38	105,58	219,92	62,53	x
Рентабельність продукції, %	1,68	6,59	8,07	6,39	x

Джерело: складено автором за даними підприємства

Аналіз фінансового стану ТОВ «Прогрестех-Україна» на основі динаміки ключових показників демонструє змішану картину. Коефіцієнт загальної ліквідності знизився на 13,21%, що вказує на погіршення здатності підприємства покривати свої поточні зобов'язання за рахунок оборотних активів. Чистий оборотний капітал зменшився майже на 60%, що свідчить про суттєве скорочення власних оборотних коштів, доступних для покриття короткострокових зобов'язань, і це викликає занепокоєння щодо фінансової стабільності підприємства. Коефіцієнт автономії знизився на 46,36%, що вказує на зростаючу залежність від зовнішніх джерел фінансування. Відповідно, коефіцієнт фінансової залежності зріс на 86,44%.

Проте, на позитивний момент вказує коефіцієнт оборотності активів, який збільшився на 9,90%, що свідчить про покращення ефективності використання активів для генерування доходу. Рентабельність власного капіталу зросла на 62,53%, що свідчить про зростаючу прибутковість капіталу акціонерів. Нарешті, рентабельність продукції також значно зросла, що свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

2.3. Оцінка сучасного стану системи управління прибутком підприємства

Система управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» – це комплекс організаційних, аналітичних та управлінських заходів, спрямованих на ефективне формування, розподіл і використання прибутку з метою забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємства. Вона включає процеси планування прибутку, аналізу та моніторингу фінансових показників, контролю за витратами, а також розробку і впровадження стратегій для максимізації рентабельності і підвищення ринкової вартості компанії.

Об'єкти та суб'єкти управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» представлено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Об'єкти та суб'єкти управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна»

Категорія	Елемент	Опис
Об'єкти	Дохід	Головний об'єкт управління, що формується в результаті господарської діяльності підприємства.
	Валовий прибуток	Прибуток до вирахування всіх витрат, що включає доходи від основної діяльності.
	Чистий прибуток	Прибуток після вирахування всіх витрат, податків і інших обов'язкових платежів.
	Рентабельність	Показник ефективності використання ресурсів для отримання прибутку.
	Собівартість продукції	Загальні витрати на виробництво і реалізацію продукції, що впливають на рівень прибутку.
	Фінансові ризики	Можливі загрози, пов'язані з коливаннями ринкових умов, які можуть вплинути на прибуток.
Суб'єкти	Керівництво компанії	Приймає стратегічні рішення щодо управління прибутком, включаючи планування та розподіл.
	Фінансовий відділ	Відповідає за фінансовий аналіз, планування та контроль за ефективністю використання прибутку.
	Бухгалтерія	Здійснює облік і контроль за доходами та витратами, що впливають на формування прибутку.
	Відділ маркетингу та продажів	Забезпечує збільшення обсягів продажу і доходів, що безпосередньо впливають на прибуток.
	Відділ виробництва	Контролює собівартість продукції, що впливає на рівень валового і чистого прибутку.

Джерело: складено автором

Процес управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» є складною і багатогранною діяльністю, що включає кілька основних етапів. Наведемо його ключові компоненти:

1. Планування прибутку:

- аналіз ринку та планування. Оцінка ринкових умов, визначення цілей і завдань щодо прибутковості. Розробка бюджетів та фінансових планів, що включають прогнози доходів і витрат;

- формування бюджету прибутку. Розрахунок очікуваних доходів і витрат, встановлення фінансових цілей на коротко- і довгострокову перспективу.

2. Аналіз фінансових результатів:

- оцінка прибутковості. Аналіз реальних фінансових результатів підприємства порівняно з плановими показниками. Використання фінансових коефіцієнтів та інших аналітичних інструментів для оцінки прибутковості;

- аналіз відхилень. Виявлення і пояснення відхилень між фактичними і плановими показниками прибутку. Аналіз причин відхилень для корекції стратегії.

3. Управління витратами:

- контроль витрат. Моніторинг і контроль витрат підприємства з метою їх оптимізації. Виявлення можливостей для зниження витрат без втрати якості продукції або послуг;

- управлінський облік. Ведення обліку витрат для забезпечення точності фінансових звітів і прийняття обґрунтованих рішень.

4. Оптимізація доходів:

- стратегії ціноутворення. Розробка і впровадження стратегій ціноутворення, що дозволяють максимізувати доходи. Регулювання цін з урахуванням ринкових умов і витрат;

- покращення продажів. Впровадження заходів для збільшення обсягів продажу, розширення ринку та підвищення доходів.

5. Контроль і моніторинг:

- регулярний моніторинг. Постійний контроль фінансових показників і результатів діяльності підприємства. Використання систем управлінської інформації для збору і аналізу даних;

- аналіз ефективності. Оцінка ефективності управлінських рішень та корекція планів і стратегій на основі отриманих результатів.

6. Звітність та комунікація:

- фінансова звітність. Підготовка звітів про фінансові результати для внутрішніх і зовнішніх користувачів. Аналіз і подання звітності для підтримки прийняття управлінських рішень;

- комунікація результатів. Інформування ключових стейкхолдерів про фінансові результати та плани підприємства.

Процес управління прибутком є динамічним і вимагає постійної адаптації до змінюваних ринкових умов та внутрішніх факторів підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна».

Основні структурні підрозділи та їх завдання в системі управління прибутком на підприємстві ТОВ «Прогрестех-Україна» представлено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Основні структурні підрозділи та їх завдання в системі управління прибутком на підприємстві ТОВ «Прогрестех-Україна»

Підрозділ	Завдання з управління прибутком
1	2
Дирекція	1. Розробка загальної стратегії управління прибутком підприємства.
	2. Прийняття ключових рішень щодо розподілу та використання прибутку.
	3. Контроль за виконанням фінансових планів і досягненням запланованих показників прибутковості.
	4. Затвердження бюджетів та планів доходів і витрат підприємства.
	5. Оцінка ризиків, пов'язаних з фінансовими рішеннями та інвестиціями підприємства.
Фінансово-економічний відділ	1. Аналіз фінансових результатів та розробка рекомендацій щодо підвищення прибутковості.
	2. Розробка бюджету прибутків та збитків, планування доходів і витрат.
	3. Оцінка ефективності інвестиційних проектів і їх впливу на прибуток підприємства.
	4. Ведення фінансового аналізу для виявлення резервів зростання прибутку.
	5. Моніторинг зовнішніх економічних факторів та їх впливу на прибуток.

Продовження таблиці 2.7

1	2
Бухгалтерія	1. Ведення обліку доходів і витрат, забезпечення точності фінансової звітності.
	2. Підготовка фінансових звітів, включаючи звіти про прибутки та збитки.
	3. Визначення та облік податкових зобов'язань, пов'язаних з прибутком.
	4. Контроль за своєчасністю розрахунків з постачальниками та клієнтами для підтримання позитивного грошового потоку.
	5. Впровадження та контроль за дотриманням фінансових політик і процедур підприємства.
Відділ проектування	1. Оцінка економічної ефективності проектів та їх впливу на прибуток підприємства.
	2. Оптимізація проектних рішень для зниження витрат і збільшення прибутковості.
	3. Впровадження нових технологій та рішень, спрямованих на підвищення прибутковості.
	4. Розробка пропозицій щодо інноваційних проектів, які можуть збільшити доходи підприємства.
	5. Забезпечення виконання проектів у рамках встановлених бюджетів для збереження планових показників прибутковості.
Служба управління персоналом	1. Формування та впровадження мотиваційних програм, спрямованих на підвищення продуктивності праці та прибутковості підприємства.
	2. Аналіз витрат на персонал та їх оптимізація для підвищення прибутковості.
	3. Підбір та навчання персоналу для реалізації стратегій підприємства, спрямованих на підвищення прибутку.
	4. Оцінка ефективності роботи персоналу та його внеску у досягнення фінансових результатів підприємства.
	5. Розробка та впровадження програм розвитку персоналу, які сприятимуть досягненню стратегічних цілей щодо збільшення прибутку.

Джерело: складено автором

З метою проведення діагностики організації управління прибутком ТОВ «Прогрестех-Україна» визначено діагностичну форму, що заповнюється з урахуванням важливості факторів за 10-бальною шкалою діагностики (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Оцінювання рівня організації системи управління прибутком у
ТОВ «Прогрестех-Україна»

Фактор	Вагомість	Оцінка	Зважена оцінка
1	2	3	4
Ефективність роботи відповідальної особи за управління прибутком	0,1	7	0,70
Ефективність роботи вищого керівництва	0,05	9	0,45

Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4
Ефективність роботи відділу бухгалтерії	0,05	7	0,35
Ефективність роботи фінансово-економічного відділу	0,05	8	0,40
Ефективність роботи проектного відділу	0,03	5	0,15
Комунікація між учасниками процесу управління прибутком	0,1	6	0,60
Якість формулювання завдань з управління прибутком	0,2	8	1,60
Якість вирішення завдань з управління прибутком	0,2	7	1,40
Стан управління сплатою податкових зобов'язань з прибутку	0,1	6	0,60
Оптимізація пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізуються та споживаються	0,12	5	0,60
Разом	1	-	6,85

Джерело: складено автором

У табл. 2.8 наведено рейтинг організації управління прибутком ТОВ «Прогрестех-Україна». Результати оцінки показують наявність певних проблем у цій сфері, оскільки загальна оцінка склала 6,85 з можливих 10 балів. Для глибшого аналізу причинно-наслідкових зв'язків між основними проблемами управління прибутком у ТОВ «Прогрестех-Україна» доцільно застосувати методологічний підхід логіко-змістовного моделювання. Цей підхід передбачає попарне порівняння проблем для виявлення причинно-наслідкових зв'язків, і за підсумком отриманих балів визначаються найбільш значущі причини проблем.

Структурний аналіз формування прибутку ТОВ «Прогрестех-Україна» за видами діяльності є критично важливим для ефективного управління підприємством. Такий аналіз дозволяє виявити найбільш прибуткові напрямки бізнесу та оцінити їх внесок у загальний фінансовий результат. Він також сприяє виявленню слабких сторін, які потребують коригування для оптимізації діяльності. Завдяки структурному аналізу можна приймати обґрунтовані рішення щодо розподілу ресурсів, інвестицій та стратегії розвитку. Крім того, такий підхід дозволяє адаптуватися до змін на ринку та забезпечити стійке зростання прибутковості. У підсумку, проведення структурного аналізу є ключовим інструментом для досягнення довгострокових цілей підприємства

ТОВ «Прогрестех-Україна».

Динаміка та структура формування валового прибутку за видами діяльності підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» представлена у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка та структура формування валового прибутку
за видами діяльності підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна»

Показники	Роки			2023 р. до 2021 р.	
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	+, –	%
Валовий прибуток, тис.грн., в т.ч.:	32549	33637	50498	17949	55,14
- інженерні вишукування	21222	22570	34036	12814	60,38
- надання технічних консультацій	6022	6593	9948	3927	65,21
- діяльність у сфері архітектури	1920	2119	3282	1362	70,92
- технічні випробування та аналізи	2344	2052	3080	737	31,44
- інші види діяльності	1042	303	151	-890	-85,46
Валовий прибуток, %, в т.ч.:	100	100	100	0,0	x
- інженерні вишукування	65,2	67,1	67,4	2,2	x
- надання технічних консультацій	18,5	19,6	19,7	1,2	x
- діяльність у сфері архітектури	5,9	6,3	6,5	0,6	x
- технічні випробування та аналізи	7,2	6,1	6,1	-1,1	x
- інші види діяльності	3,2	0,9	0,3	-2,9	x

Джерело: складено автором за даними підприємства

Аналіз динаміки та структури валового прибутку ТОВ «Прогрестех-Україна» за видами діяльності показує значне зростання валового прибутку підприємства за період 2021-2023 років. Загальний валовий прибуток збільшився на 55,14%, що свідчить про позитивну динаміку. Найбільше зростання було зафіксовано в сегменті інженерних вишукувань, де прибуток зріс на 60,38%, що становить 67,4% від загального прибутку підприємства в 2023 році. Це свідчить про ключову роль цього напрямку в діяльності компанії. Відчутне збільшення також спостерігається в сегменті технічних консультацій (зростання на 65,21%), що є другим за значимістю видом діяльності. Сфера архітектури також продемонструвала значний приріст прибутку (70,92%), хоча

її частка в загальній структурі залишається невеликою. Водночас спостерігається зниження прибутковості в інших видах діяльності, де прибуток скоротився на 85,46%, що може вказувати на проблеми або неприбутковість цих напрямків.

З огляду на отримані результати, можна зробити висновок, що підприємству варто продовжувати фокусуватися на найбільш прибуткових видах діяльності, таких як інженерні вишукування та технічні консультації, одночасно оптимізуючи або переглядаючи інші напрямки діяльності.

В контексті проблематики дослідження, перш за все потрібно здійснити аналіз динаміки формування фінансових результатів (прибутковості) підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Динаміка формування фінансових результатів господарської діяльності підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» у 2021-2023 рр., тис. грн.

Показники	Роки			2023 р. до 2021 р.	
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	+, –	%
Валовий прибуток	32549	33637	50498	17949	55,1
Операційний прибуток	4947	14826	24870	19923	у 4,02 р.б.
Прибуток до оподаткування	16602	14139	24250	7648	46,1
Чистий прибуток	13328	11384	19821	6493	48,7

Джерело: складено автором за даними підприємства

Аналіз динаміки фінансових результатів діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» за період 2021-2023 років показує значне покращення фінансових показників підприємства. Валовий прибуток компанії зріс на 55,1%, що свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності. Особливо вражає зростання операційного прибутку, який збільшився у 4,02 рази, досягнувши 24870 тис. грн у 2023 році. Це говорить про суттєве покращення в управлінні витратами та операційною ефективністю.

Прибуток до оподаткування також продемонстрував значне зростання, збільшившись на 46,1% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про ефективне використання ресурсів і правильну стратегію фінансового управління. Чистий

прибуток зріс на 48,7%, що є позитивним показником фінансового здоров'я компанії і дозволяє говорити про її стійкість на ринку. Такий приріст фінансових показників відображає ефективність управлінських рішень і оптимізацію процесів на підприємстві.

Отже, ТОВ «Прогрестех-Україна» успішно реалізовує стратегію зростання, яка призводить до стабільного підвищення ключових фінансових показників, що створює передумови для подальшого розвитку і зміцнення позицій на ринку.

Аналіз показників рентабельності є важливим елементом дослідження системи управління прибутком на підприємстві, оскільки він дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів і визначити рівень прибутковості. Рентабельність є ключовим індикатором, що відображає здатність підприємства генерувати прибуток із наявних активів, капіталу та інших ресурсів. Вивчення цих показників допомагає виявити сильні та слабкі сторони в управлінні прибутком, що сприяє прийняттю обґрунтованих рішень. Крім того, аналіз рентабельності дозволяє порівнювати результати діяльності підприємства з галузевими стандартами і конкурентами. Це, в свою чергу, є важливим кроком у стратегічному плануванні та розвитку компанії. Врахування рентабельності забезпечує комплексний підхід до управління прибутком, що сприяє підвищенню фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства.

У табл. 2.11 представлено розраховані показники рентабельності господарської діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна».

Таблиця 2.11

Динаміка показників рентабельності господарської діяльності

ТОВ «Прогрестех-Україна» у 2021-2023 рр., %

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023 р. до 2021 р.
1	2	3	4	5
Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва				
Рентабельність операційної діяльності, %	2,49	6,11	6,43	3,94
Рентабельність господарської діяльності, %	8,36	5,82	6,27	-2,09

продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5
Рентабельність виробничих витрат, %	18,30	15,44	14,46	-3,83
Коефіцієнт загальної рентабельності, %	37,45	22,12	31,65	-5,79
Рентабельність продажу				
Рентабельність продажів, %	6,33	4,53	4,96	-1,37
Рентабельність реалізованої продукції, %	1,68	6,59	8,07	6,39
Рентабельність капіталу та його складових				
Рентабельність сукупних активів, %	21,01	17,68	22,31	1,31
Рентабельність виробничих активів, %	125,48	317,46	460,42	334,94
Рентабельність власного капіталу, %	93,79	154,78	185,75	91,95
Рентабельність залученого капіталу, %	27,07	19,96	25,36	-1,71

Джерело: складено автором за даними підприємства

Аналізуючи динаміку показників рентабельності господарської діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» у 2021-2023 роках, можна зробити кілька важливих висновків. По-перше, рентабельність операційної діяльності демонструє позитивну динаміку, збільшившись з 2,49% у 2021 році до 6,43% у 2023 році, що свідчить про ефективне управління операційними процесами. Однак рентабельність господарської діяльності знизилася з 8,36% до 6,27%. Незважаючи на зниження деяких показників, рентабельність реалізованої продукції суттєво зросла з 1,68% до 8,07%, що вказує на зростання ефективності продажів. Рентабельність сукупних активів показала невелике зростання, досягнувши 22,31%, що свідчить про покращення управління активами підприємства. Щодо рентабельності власного капіталу, показник збільшився майже вдвічі, досягнувши 185,75%, що свідчить про високу прибутковість інвестицій у підприємство. Однак, рентабельність залученого капіталу знизилася з 27,07% до 25,36%, що може вказувати на збільшення витрат на залучені ресурси або зменшення їх ефективності.

Таким чином, загалом, аналіз показує змішані результати, що потребують додаткової уваги для покращення слабких аспектів діяльності у сфері управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна».

Висновки до розділу 2

За результатами проведеної аналітичної оцінки функціонування системи управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Об'єктом дослідження функціонування системи управління прибутком підприємства обрано ТОВ «Прогрестех-Україна». Це інженерно-консультаційне підприємство є одним з провідних постачальників інжинірингових послуг у сфері авіабудування в Україні. Сьогодні ТОВ «Прогрестех-Україна» надає інженерні та програмні рішення провідним підприємствам високотехнологічних секторів економіки. Тим часом компанія Boeing стала нашим основним партнером і замовником.

2. Встановлено, що на підприємстві діє лінійна-функціональна організаційна структура, за якої всі працівники підпорядковуються директору підприємства. Слід наголосити, що організаційна структура управління підприємства повністю відповідає вимогам підприємства та специфіці надаваних послуг. Для кожного напрямку діяльності створено окремий підрозділ, який несе відповідальність за вчасність та якість послуг.

3. Визначено, що перспективи стратегічного розвитку компанії ТОВ «Прогрестех-Україна» на ринку мають величезний потенціал завдяки інноваційному підходу та орієнтації на новітні технології. У сучасних умовах глобальної конкуренції, компанія зосереджена на впровадженні передових інженерних рішень, що дозволяє їй задовольнити зростаючі потреби в авіаційній та високих технологіях. Розвиток нових продуктів та послуг, а також підвищення ефективності виробничих процесів, сприяє укріпленню конкурентних позицій компанії на ринку. Стратегічне партнерство з міжнародними компаніями відкриває нові можливості для розширення ринків збуту.

4. Аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» за період 2021-2023 років свідчить про суттєве зростання ключових фінансових показників, що характеризує позитивну динаміку розвитку

підприємства. Чистий дохід компанії зріс на 89,91% з 210437 тис. грн у 2021 році до 399634 тис. грн у 2023 році, що вказує на значне розширення бізнесу та збільшення обсягів продажів. Паралельно з цим, валовий прибуток зріс на 55,14%, що свідчить про ефективне управління собівартістю продукції. Чистий прибуток підприємства також збільшився на 48,72%, досягнувши 19821 тис. грн у 2023 році, що вказує на зростання фінансової стабільності та ефективності компанії.

5. Узагальнено, що система управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» – це комплекс організаційних, аналітичних та управлінських заходів, спрямованих на ефективне формування, розподіл і використання прибутку з метою забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємства. Вона включає процеси планування прибутку, аналізу та моніторингу фінансових показників, контролю за витратами, а також розробку і впровадження стратегій для максимізації рентабельності і підвищення ринкової вартості компанії.

6. Обґрунтовано, що результати оцінки показують наявність певних проблем у цій сфері, оскільки загальна оцінка склала 6,85 з можливих 10 балів. Для глибшого аналізу причинно-наслідкових зв'язків між основними проблемами управління прибутком у ТОВ «Прогрестех-Україна» доцільно застосувати методологічний підхід логіко-змістовного моделювання. Цей підхід передбачає попарне порівняння проблем для виявлення причинно-наслідкових зв'язків, і за підсумком отриманих балів визначаються найбільш значущі причини проблем.

7. Доведено, що підприємству варто продовжувати фокусуватися на найбільш прибуткових видах діяльності, таких як інженерні вишукування та технічні консультації, одночасно оптимізуючи або переглядаючи інші напрямки діяльності. Аналіз показує змішані результати, що потребують додаткової уваги для покращення слабких аспектів діяльності у сфері управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна».

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА»

3.1. Розробка альтернативних систем управління прибутком на підприємстві

Розробка альтернативних систем управління прибутком на підприємстві є надзвичайно важливою для забезпечення його стійкого розвитку в умовах мінливого ринкового середовища. Традиційні підходи часто не враховують нових викликів, таких як зміни у споживчих перевагах, коливання на ринку сировини та технологічні інновації. Успішні компанії повинні мати можливість швидко адаптуватися до цих змін, що потребує гнучких та інноваційних підходів до управління прибутком. Альтернативні системи дозволяють більш ефективно використовувати ресурси, оптимізувати витрати та підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Крім того, вони сприяють більш точному прогнозуванню фінансових результатів та зниженню ризиків. В умовах глобалізації та посилення конкуренції, здатність швидко впроваджувати нові підходи до управління прибутком стає ключовим фактором успіху. Таким чином, розробка та впровадження альтернативних систем управління прибутком є важливим кроком для забезпечення довгострокової стабільності та зростання підприємства [68, с.271].

Прибуток виступає узагальнюючим показником фінансових результатів діяльності підприємства. Він відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності підприємства.

У ТОВ «Прогрестех-Україна» на величину прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які необхідно враховувати в процесі управління. Це обґрунтовує необхідність враховувати ці фактори і при плануванні системи управління прибутком підприємства. Фактори, що впливають на діяльність

підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» можна поділити на дві категорії:

- зовнішні, а саме ті, які не залежать від підприємства;
- внутрішні, на які підприємство може впливати.

До зовнішніх факторів належать ті, що пов'язані із загальною економічною ситуацією, що склалася в країні, з рівнем інфляції, специфікою окремих товарних ринків, з кон'юктурою ринку, цінами на виробничі ресурси, з конкуренцією, що склалася на ринку, з впливом природних, географічних, транспортних і технічних умов на виробництво і реалізацію послуг і продукції.

Внутрішні фактори є безпосереднім об'єктом впливу з боку управлінської системи підприємства. До них відносять: обсяги реалізації продукції, її собівартість, ціни, якість послуг і продукції, маркетинг підприємства та стратегії підприємства на ринку [44].

Слід зазначити, що сукупність перелічених факторів здійснює вплив не тільки на формування і управління прибутком, але й на економічну діяльність в цілому. Результат впливу повинен бути реалізований на підприємстві таким чином, щоб максимально використати виробничі потужності підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» і не допустити негативний вплив зовнішніх чинників.

Для вдосконалення існуючої системи управління прибутком ТОВ «Прогрестех-Україна» слід розробити більший комплекс завдань, які поставлені перед даною системою. Це пов'язано з тим, що система управління прибутком при невиконанні низки завдань не є ефективною. Таким чином, до основних завдань нової системи управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» необхідно віднести:

- оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності підприємства;
- визначення підприємницького ризику;
- забезпечення максимізації розміру прибутку в межах можливостей ресурсного потенціалу підприємства та обмежень ринкової кон'юнктури;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;

- забезпечення виплати високого рівня доходу власникам підприємства;
- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в довгостроковому періоді;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

Процес вибору альтернативних систем управління прибутком, що здатні виконати цілі та завдання підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» складний та трудомісткий. Це обумовлено тим, що існує необхідність врахування особливостей надання послуг компанії та природи отримання прибутку.

Зміна системи управління прибутком на підприємстві представляє собою процес повного або часткового оновлення, що потребує витрат ресурсів підприємства. Саме тому відповідальність економічного відділу полягає у тому, щоб оцінити реальну необхідність у зміні системи, а також розробити комплекс дій, що дозволить максимально оптимізувати процес впровадження змін.

Оцінка існуючої системи управління прибутком ТОВ «Прогрестех-Україна» та сутності альтернативних систем управління прибутком на підприємствах галузі послуг показала, що доцільним може стати процес впровадження наступних двох видів систем. Розглянемо перший варіант альтернативної системи управління прибутком ТОВ «Прогрестех-Україна» (рис. 3.1).

Наведена модель системи управління прибутком передбачає можливість акумуляції коштів для забезпечення джерел розширеного відтворення власного виробництва. В умовах нестабільної економіки прибуток виступає джерелом утворення обов'язкових резервних фондів для підтримки платоспроможності підприємства. Фактором впливу на розподільчу політику підприємств представлена система оподаткування його доходів.

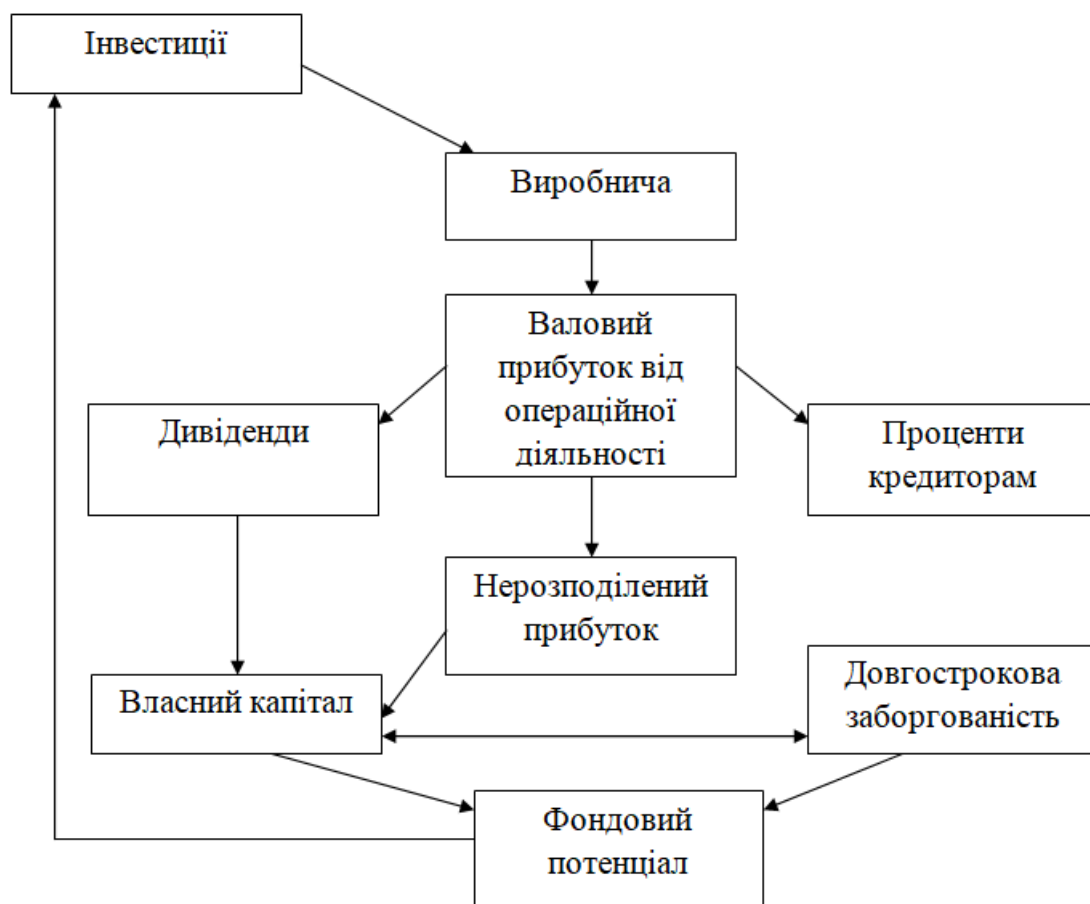


Рис. 3.1. Модель № 1 альтернативної системи управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна»

Джерело: розроблено автором

Запропонована схема полягає у формуванні механізму здійснення процесу управління прибутком в умовах ТОВ «Прогрестех-Україна». Вона включає два основних процеси: розподіл прибутку і формування оптимальної структури капіталу товариства. Розподіл прибутку від основної діяльності між власниками, кредиторами і реінвестуванням в бізнес відображається на початку схеми. Всі елементи піддаються впливу поточних і минулих рішень, а також фінансовій політиці підприємства. Негативний вплив може здійснюватися зі сторони відносного розміру дивідендів, що сплачуються, тому що це відбивається на можливості альтернативного використання прибутку для росту інвестицій.

Розглянемо рис. 3.2, на якому наведений другий альтернативний варіант системи управління прибутком. Унікальність і гнучкість даної моделі обумовлює її актуальність для підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна».

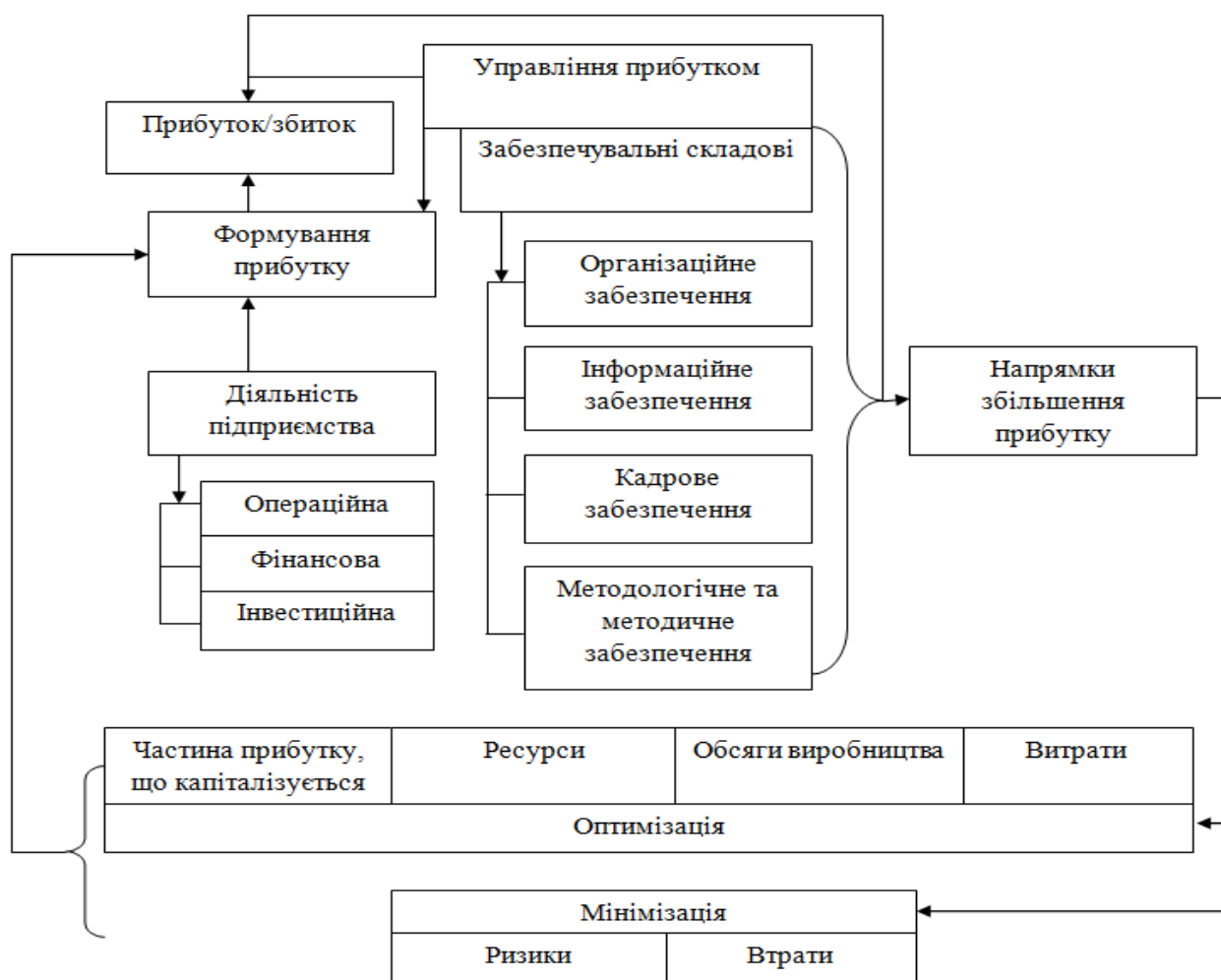


Рис. 3.2. Модель № 2 альтернативної системи управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна»

Джерело: розроблено автором

Проведемо аналіз другого варіанту системи управління прибутком, запропонованого для підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна». Способом збільшення прибутку підприємства виступає ефективне управління його прибутковістю, що представляє собою процес розробки та прийняття управлінських рішень за основними аспектами його формування, розподілу і використання.

Системне управління прибутком являє собою багаторівневу систему, яка

об'єднує такі підсистеми, як формування прибутку, розподіл і використання прибутку. Кожний елемент системи перебуває під впливом інших. Таким чином, обсяги прибутку, який сформовано на першому етапі, визначають напрями його розподілу. Підвищення прибутку підприємства збільшує кількість завдань, які воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання.

Слід зазначити, що політика управління формуванням прибутку включає розробку політики управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Вона спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань, щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління доходами й витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, підвищення продуктивності праці.

Згідно даної моделі системи управління прибутком значну частку прибутку підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна» отримує від операційної діяльності, тобто від операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією послуг і продукції. У сучасних умовах обмежена кількість підприємств займається фінансовими та інвестиційними операціями. Проте, за умови наявності таких видів діяльності підприємства з'являється можливість розширення кола джерел утворення прибутку.

Вивчення альтернативних моделей систем управління прибутком показує, що їх об'єднують основні принципи, що сформовані у результаті дослідження. У першу чергу, вони характеризуються принципом інтеграції. Він полягає у тому, що система управління прибутком виступає невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством. Система управління прибутком передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна».

Другим принципом виступає принцип безперервності. Він базується на

поясненні необхідності постійного функціонування системи управління прибутком. Комплекс заходів, що забезпечує управління прибутками підприємства, повинен реалізовуватися на постійній основі.

Третім принципом можна назвати принцип системності. Він полягає у найбільш раціональному використанні ресурсів підприємства з метою збільшення прибутку.

Принцип комплексності – четвертий принцип побудови системи управління прибутком. Даний принцип може забезпечити максимальний рівень ефективності формування і розподілу прибутку підприємства.

П'ятим принципом виступає принцип динамічності управління. Він характеризує необхідність у швидкості реакції на ситуацію, що виступає індикатором впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища.

Принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень за переліком шостий принцип. Даний принцип представляє собою розроблення і аналіз альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийняття на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком.

Останній принцип – принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства. Він обґрунтовується тим, що ефективна система управління прибутком повинна сприяти стабільному функціонуванню та розвитку підприємства, використовуючи такі способи, як підвищення рівня добробуту власників підприємства, забезпечення приросту ринкової вартості підприємства, підвищення його інвестиційної привабливості, здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства, створення ефективного впливу на трудову активність і мотивацію працівників, підвищення рівня платоспроможності підприємства, зниження ризиків діяльності та реалізацію соціального розвитку підприємства.

Таким чином, економічна ефективність діяльності підприємства спроможна підвищитися у випадку вдосконалення існуючої системи управління прибутком ТОВ «Прогрестех-Україна».

3.2. Обґрунтування заходів з підвищення рівня прибутковості діяльності підприємства

Аналіз ефективності управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна» показав, що фінансовий стан компанії в цілому є задовільним. Встановлені фінансові показники та рівень платоспроможності підтверджують можливість безперервного функціонування підприємства в якості господарюючого суб'єкта.

Оскільки частка заробітної плати у собівартості продукції становить 80%, найбільш ефективним способом зменшення витрат є оптимізація фонду оплати праці. Проте в умовах нестабільної економіки та зростання інфляції цей підхід може бути проблематичним.

Специфіка роботи підприємства полягає в тому, що його фахівці є основними «засобами виробництва», тому збереження кваліфікованих кадрів та залучення нових спеціалістів є критично важливими для прибутковості. Інші операційні доходи та витрати підприємства пов'язані з доходами від реалізації іноземної валюти та витратами на цю валюту.

Оскільки основний замовник – американська компанія, розрахунки за виконані роботи ведуться в доларах США, що суттєво не впливає на величину інших операційних доходів та витрат компанії.

Проаналізуємо як позитивні, так і негативні фактори, що впливають на ефективність управління ТОВ «Прогрестех-Україна». Оцінюючи значущість і рівень впливу цих факторів на подальший розвиток компанії, ми використаємо матрицю SWOT-аналізу [14]. У цьому процесі всі виявлені фактори будуть класифіковані як можливості та загрози, що стосуються зовнішнього середовища, а також як сильні та слабкі сторони, що стосуються внутрішнього середовища підприємства (табл. 3.1).

У рамках дослідження пропонується стратегія для вирішення проблем з управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна». Основні умови реалізації стратегії включають:

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз стратегічного розвитку прибутковості діяльності

ТОВ «Прогрестех-Україна»

Сила та можливості (SO)	Сила та загрози (ST)
1	2
1. Використовуючи систематичний аналіз споживачів (замовників), сильні конкурентні позиції, високу кваліфікацію інженерного складу, високий ступінь впровадження інноваційних розробок та якості наданих послуг, ТОВ «Прогрестех-Україна» може розвивати нові напрямки співробітництва з Замовником. 2. Імідж компанії, активна маркетингова політика, невдалі дії конкурентів, широкий спектр інжинірингових послуг дадуть змогу розширити позиції на ринку. 3. Фінансування за рахунок внутрішнього інвестора, залучення доі процесу конструювання вузлів та агрегатів літака висококваліфікованого персоналу, використання інноваційних розробок надасть можливість розвитку нових напрямків надання послуг.	1. Надання високоякісних інжинірингових послуг та постійний контроль її відповідності міжнародним стандартам, використання інноваційних розробок в області авіабудування дає можливість бути конкурентоспроможними на міжнародному ринку надання інжинірингових послуг. 2. Імідж компанії, систематичний аналіз споживачів, висока якість наданих послуг, широкий, спектр інжинірингових послуг дозволяє конкурувати з компаніями які надають аналогічні послуги. 3. Наявність власного навчального центру по підготовці персоналу дозволить уникнути кадрового голоду в сфері інжинірингових ресурсів.
Слабкість та можливість (WO)	Слабкість та загрози (WT)
1. Розвиток нових напрямків співробітництва з Замовником у сфері розробки програмного забезпечення для авіакомпаній які використовують його літаки. 2. Позиціонування та розширення послуг підприємства у різних цінових сегментах, невдалі дії конкурентів або їх банкрутство дозволить вести більш гнучку цінову політику та усунути вплив аналогічних з конкурентами видів послуг. 3. Розробка програмного забезпечення для авіакомпаній, освоєння нових технологій в перспективі може підвищити рентабельність діяльності підприємства.	1. Збільшення числа конкурентів, високий рівень інфляції, податкове навантаження погіршать конкурентну позицію та рентабельність підприємства 2. Спад економіки України, активізація недобросовісної конкуренції може привести до виходу з галузі. 3. Інфляція, несприятливі зміни в курсах валют може привести до збільшення собівартості послуг та банкрутства.
Сила та вигоди	Слабкість та вигоди
Лідерство в галузі, стабільний попит з боку замовників, висока кваліфікація інженерного складу, якість робіт по наданню інжинірингових послуг в авіабудуванні та використання інноваційних розробок, постійний контроль її відповідності стандартам дозволяють посилити систему якості, отримати нові фінансові надходження.	Кадровий голод на підприємстві у сфері інжинірингових ресурсів, низька якість кадрів на ринку праці спонукали розглянути питання реконструкції та вдосконалення власної бази перепідготовки та розробки програм підготовки спеціалістів різних напрямів в області літакобудування. Також відкриття спеціалізованих курсів в провідних технічних навчальних закладах (КПІ, ХАІ)

Продовження таблиці 3.1

1	2
Сила та втрати	Слабкість та втрати
Лідерство в галузі, залучення до процесу надання інжинірингових послуг висококваліфікованого персоналу, надання якісних послуг які відповідають міжнародним стандартам в області літакобудування, використання інновацій сприяє зведенню втрат до мінімуму від зниження кількості кадрів, настання репутаційних ризиків, зниження якості, повернення неякісно виконаних робіт.	Недостатній рівень реклами, зниження обсягів реалізації та рентабельності, підвищення собівартості та ціни потребує зміни політики для усунення в майбутньому втрат від репутаційних ризиків, вимушеного відчуження основних фондів, зниження якості наданих послуг.

Джерело: розроблено автором

- укріплення провідних позицій у нових напрямках несировинного сектора української економіки та в сфері інтелектуальних послуг в авіабудуванні;
- поліпшення існуючих спеціалізацій і розвиток нових;
- постійне вдосконалення діяльності компанії через процесний підхід до управління та ризик-орієнтоване мислення;
- створення і розвиток довготривалих і вигідних відносин з постачальниками та споживачами (замовниками);
- оптимізація організаційної структури, інфраструктури та робочого середовища;
- підвищення результативності бізнес-процесів і загальної ефективності діяльності для забезпечення сталого розвитку компанії;
- поліпшення якості і технічних характеристик продукції, робіт та послуг на основі передових наукових і технічних досягнень, а також впровадження нових технологій;
- підвищення особистої зацікавленості та відповідальності керівників і співробітників за якість усіх видів діяльності, а також підвищення професійного рівня персоналу;
- прийняття рішень на основі безперервного вивчення і аналізу потреб і очікувань споживачів, постійних і потенційних клієнтів, а також інших зацікавлених сторін, таких як власники, постачальники та суспільство загалом;

- активна взаємодія з провідними вищими навчальними закладами України для популяризації інженерних спеціальностей, вдосконалення методик викладання та підвищення якості підготовки випускників;
- залучення найбільш перспективних випускників до роботи в компанії;
- прийняття зобов'язань керівництвом діяти відповідно до вимог системи менеджменту компанії.

Отже, для покращення управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна» і сприяння його розвитку можна зосередитися на наступних напрямках:

1. Зниження витрат на надані послуги.
2. Скорочення операційних витрат.
3. Перегляд та коригування цінової політики.
4. Впровадження нових проектів і розширення участі в існуючих.
5. Збільшення кількості висококваліфікованих інженерів та підвищення їх продуктивності.
6. Розширення регіональних представництв.
7. Регулярне дослідження ринку інжинірингових послуг та вивчення тенденцій попиту і пропозиції.
8. Підвищення якості послуг до рівня, що забезпечує не менше 90% задоволення клієнтів.
9. Оцінка і коригування політики співпраці з замовниками і партнерами.

Аналіз цих напрямків свідчить, що зменшення собівартості послуг та операційних витрат, разом з впровадженням нових напрямків співпраці і покращенням якості послуг до рівня 90% задоволення клієнтів, є найбільш ефективними для збільшення прибутку.

ТОВ «Прогрестех-Україна» має основного замовника у вигляді компанії «Боїнг», яка є однією з провідних світових фірм у сфері літакобудування. Обидві компанії зацікавлені в розширенні співпраці як у рамках існуючих проектів, так і у розвитку нових напрямків. Одним з таких напрямків є розробка програмного забезпечення для обслуговування літаків авіакомпаній.

Сучасні літаки обладнані численними датчиками, які відстежують різні параметри, включаючи стан та положення судна, карту місцевості та погодні умови. Фактично, літак має «електронний мозок», що управляє до 85% його функцій, таких як розрахунок курсу, робота двигунів, вибір оптимального кута повороту крила та інші аспекти, включаючи зліт і посадку.

Програмне забезпечення для авіації не обмежується лише літальними апаратами; воно також необхідне для аеропортів, аеродромів, диспетчерських центрів і систем авіаційної безпеки. Кожен з цих секторів потребує спеціалізованого софту.

Ми пропонуємо розпочати цей проект до середини 2025 року, залучивши 50 програмістів. Очікується, що обсяг наданих інтелектуальних послуг складе 8400 тис. грн, а реалізація проекту буде фінансуватися замовником. Співробітники ТОВ «Прогрестех-Україна» працюватимуть в офісі замовника, використовуючи його матеріально-технічну базу та програмне забезпечення, що дозволить зекономити кошти на капіталовкладеннях і закупівлі основних фондів.

Проектні інвестиції в рамках створення нового проекту розробки сучасного програмного забезпечення для літаків компанією ТОВ «Прогрестех-Україна» представлено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Проектні інвестиції в рамках створення нового проекту розробки сучасного програмного забезпечення для авіаційної галузі компанією ТОВ «Прогрестех-Україна»

Проектні затрати	Сума, грн.
Комп'ютери	1450000
Монітори	300000
Програмне забезпечення	1500000
Всього	3250000

Джерело: розроблено автором

Попри те, що цей проект реалізовуватиметься за рахунок замовника та з використанням його обладнання, ми розглянемо ситуацію, коли ТОВ

«Прогрестех-Україна» реалізовувало б цей проект самостійно. Проведемо розрахунок витрат на запуск проекту з розробки та вдосконалення програмного забезпечення для авіаційної галузі.

Спочатку оцінюємо енерговитрати та їх вартість для нового проекту, а отримані дані подамо в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок потреби в електроенергії

Обладнання	Кількість, од.	Потужність, кВт/год	Кількість робочих годин на добу, год.	Кількість робочих днів в місяць, днів	Місячна потреба електроенергії, кВт/міс	Тариф, грн. кВт	Річна потреба в електроенергії, кВт	Місячні витрати на електроенергію, грн.	Річні витрати на електроенергію, грн.
Комп'ютер	25	0,5	15	22	4125	2,12	49500	8745	104940
Монітор	50	0,07	15	22	1155	2,12	13860	2448,6	29383,2
Невраховане електро-обладнання	-	0,114	15	22	37,62	2,12	451,44	79,75	957,1
Всього	75	0,684	-	-	5317,62	-	63811,44	11273,35	135280,3

Джерело: розроблено автором

Наступним етапом проведемо розрахунок витрат на оплату праці та відрахування на соціальні заходи (табл. 3.4). Робота буде організована в дві зміни.

Таблиця 3.4

Відрахування на оплату праці персоналу

Посада	Кількість працівників	Оклад, грн.	Місячний фонд ЗП, грн.	Річний фонд ЗП, грн.	Нарахування на фонд ЗП, грн.
Інженер – програміст 1 категорії	7	32820	229740	2756880	647866,8
Інженер – програміст 2 категорії	18	29510	531180	6374160	1497927,6
Інженер – програміст 3 категорії	40	28900	1156000	13872000	3259920
Всього	65	91230	1916920	23003040	5405714,4

Джерело: розроблено автором

Проведемо розрахунки витрат на утримання та експлуатацію обладнання. Нарахування амортизації основних засобів здійснювалось прямолінійним способом (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Річні амортизаційні відрахування

Найменування ОЗ	Кількість шт.	Термін експлуатації, роки	Первісна вартість, грн	Річна амортизація, грн
Комп'ютер	25	2	58000	725000
Монітор	50	2	6000	150000
Програмне забезпечення	25	2	60000	750000
Всього	100	-	-	1625000

Джерело: розроблено автором

Загальновиробничі витрати враховуються на рівні 100% від витрат на оплату праці основного виробничого персоналу. Адміністративні витрати становитимуть не більше 5% виробничої собівартості. Рентабельність становить 12%.

Розрахунок собівартості та річного обсягу надання послуг, а також ціну реалізації послуги представлено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок собівартості та річного обсягу надання послуг

Стаття витрат	Витрати на послугу, грн.	Витрати на річний обсяг надання послуг (9000 тис, грн.), грн.	Витрати на річний обсяг надання послуг (11700 тис, грн.), грн.
Електроенергія на технологічні цілі	0,02	135280,25	175864,33
Фонд оплати праці виробничого персоналу	2,56	23003040,00	23003040,00
Нарахування на ФОП виробничого персоналу	0,60	5405714,40	5405714,40
Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	0,18	1625000,00	1625000,00
Загальновиробничі витрати	2,56	23003040,00	23003040,00
Собівартість наданих послуг	5,91	53172074,65	53212658,73
Витрати на збут	8,58	14152486,11	15034472,22
Ціна без ПДВ	17,38	156440944,10	446708493,50
Ціна реалізації з ПДВ	20,86	187729132,92	244047872,79

Джерело: розроблено автором

Таким чином, було встановлено, що собівартість послуг сучасного програмного забезпечення для авіаційної галузі компанією ТОВ «Прогрестех-Україна» становитиме 5,91 грн. При цьому, витрати на збут складатимуть 8,58 грн. Отже, загальна ціна реалізації з ПДВ становитиме 20,86 грн. Рентабельність, відповідно, складатиме 28%.

3.3. Розрахунок маркетингових витрат та прибутковості реалізації нового проекту підприємства

Далі проведемо розрахунки витрат на маркетингову кампанію щодо впровадження нового проекту. Надання інтелектуальних послуг має свою специфіку, оскільки основним «засобом виробництва» в цій сфері є висококваліфіковані фахівці. Відомо, що 80% витрат компаній, які надають інтелектуальні послуги, складаються із зарплат працівників. Наразі ринок інтелектуальних послуг стикається з серйозною проблемою - його незбалансованістю. З одного боку, спостерігається зростаючий дефіцит професіоналів і стабільне підвищення зарплат, а з іншого - надлишок фахівців з недостатнім рівнем кваліфікації. Це призводить до посилення конкуренції за кваліфіковані кадри.

Для успішного розвитку нового проекту ТОВ «Прогрестех-Україна» потрібні саме такі висококваліфіковані спеціалісти. Кваліфіковані працівники - це не лише необхідність, а й важливе джерело конкурентної переваги компанії. Рівень кваліфікації та доступність фахівців є критичними для успіху будь-якого бізнесу.

Головним завданням ресурсного менеджменту ТОВ «Прогрестех-Україна» є забезпечення безперебійної роботи висококваліфікованих кадрів. Це означає відповідальність за своєчасне і якісне виконання інженерами проектів компанії. Для цього компанія повинна приділяти значну увагу оцінці компетентності співробітників, їхніх навичок, досвіду та здібностей. Це дозволяє ефективно реалізовувати такі процеси, як:

- забезпечення проєктів ресурсами відповідно до встановлених вимог;
- управління кваліфікацією кадрів (оцінка, облік, планування);
- управління ефективністю;
- управління розвитком персоналу у відповідності зі стратегією організації;
- управління винагородами та компенсаціями;
- управління «кадровим резервом», тимчасово не задіяним у проєктах, його оптимізація та перекваліфікація;
- ведення обліку.

Такий підхід забезпечить оптимальне використання ресурсів компанії, їхню наявність у будь-який момент з потрібною якістю та в необхідній кількості. Головне завдання ресурсного менеджменту компанії - забезпечити безперебійне функціонування висококваліфікованих працівників.

Завантаженість зазвичай вимірюється в людино-годинах. На стадії планування кожне завдання в проєкті оцінюється за часом, необхідним для його виконання, що визначається в годинах для конкретного типу ресурсу. У мінливих ринкових умовах дуже важко гарантувати постійну наявність людських ресурсів. Компанія регулярно приймає нових працівників, але з різних причин деякі з них також залишають компанію. Таким чином, щороку певна частина персоналу оновлюється, при цьому рівень якості роботи та продуктивності фахівців може значно варіюватися.

Для успішного просування нового проєкту необхідно вжити заходів із залучення висококваліфікованих фахівців шляхом популяризації компанії. Щоб збільшити кількість інженерів, підприємство повинно створювати привабливі умови праці. Це може включати матеріальну підтримку інженерів, які переїжджають з інших регіонів (оплата оренди житла, підйомні), поступове підвищення заробітної плати тощо. Витрати на ці цілі оцінюються в межах 7-10% на рік з урахуванням збільшення кількості інженерів.

На підприємстві необхідно розробити цілий набір нефінансових методів мотивації співробітників та підвищення його привабливості як роботодавця.

Для цього варто створити системи нефінансових стимулів, таких як організація інженерних фестивалів, спортивних змагань, волонтерських проєктів, залучення співробітників до вирішення суспільних проблем, а також впровадження спортивних програм. Додаткові витрати на ці заходи складуть приблизно 500 тис. грн у 2025 році і 1 млн грн у 2026 році.

Таким чином, для успішного залучення нових потенційних клієнтів для впровадження нового проєкту з розробки програмного забезпечення необхідно провести ряд маркетингових заходів. Зокрема, слід провести ребрендинг корпоративного сайту ТОВ «Прогрестех-Україна» для підвищення іміджу та впізнаваності компанії на ринку інтелектуальних послуг.

Важливо робити акцент на живе спілкування з потенційними клієнтами, створення і підтримку особистих контактів, а також демонстрацію готових рішень. Варто активно використовувати інструменти, пов'язані із соціальними мережами (Social Media Marketing, SMM), оскільки соціальні мережі дуже популярні серед людей. Їхня популярність пояснюється тим, що люди люблять ділитися цікавою інформацією. Такі платформи, як Facebook, LinkedIn, Twitter та інші, є місцями для спілкування. Завдяки їхній великій популярності, більшість учасників ринку мають акаунт щонайменше в одній із цих мереж. Закриті соціальні мережі використовуються як майданчики для зустрічей професіоналів, які приходять сюди, щоб знайти компетентних фахівців у різних галузях. Обсяг інформації, якою обмінюються люди в соціальних мережах, величезний і буде лише зростати.

Соціальні мережі слід використовувати насамперед як PR-інструмент, який допомагає формувати імідж компанії як експерта у певній галузі, що важливо для ринку. Використання соціальних мереж потрібно розглядати лише як один із засобів створення іміджу компанії. На сторінці Facebook публікується інформація переважно про життя співробітників, події, які відбуваються, та ініціативи, які підтримує компанія. Це інформаційний ресурс, а не інструмент продажів.

Отже, для розміщення реклами було обрано сайти авіакомпаній та сайт

Асоціації аеропортів України. Основна мета рекламних кампаній - просування бренду компанії ТОВ «Прогрестех-Україна» та популяризація компанії в рамках впровадження нового проєкту. Витрати на розміщення реклами на сайтах представлено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

Витрати на розміщення реклами на сайтах

Назва сайту	Витрати на рекламу на сайті за 1 місяць, грн.	Витрати на рекламу на сайті за 3 місяці, грн.
Senior.ua	7500	22500
flyua.com	7500	22500
wizzair.com.ua	5000	15000
flymotorsich.com	7000	21000
aauca.org.ua	5000	15000
Всього	32000	96000

Джерело: розроблено автором

Таким чином, загальні витрати від брендингу сайтів ТОВ «Прогрестех-Україна» за три місяці становлять 96 000 грн.

Реклама в соціальних мережах буде продовжуватися протягом місяця, оплата здійснюється за покази, орієнтований обсяг показів 1 000 000 (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Загальні витрати на маркетингові заходи, грн.

Витрати	1 місяць	2 місяць	3 місяць	Всього за рік
Пряма реклама на ТВ	444016	444016	х	888032
Розміщення реклами на сайтах	32000	32000	32000	96000
Senior.ua	7500	7500	7500	22500
flyua.com	7500	7500	7500	22500
wizzair.com.ua	5000	5000	5000	15000
aauca.org.ua	7000	7000	7000	21000
Spoon	5000	5000	5000	15000
Соціальні мережі	54000	54000	х	108000
Фейсбук	27000	27000	х	54000
Instagram	27000	27000	х	54000
Виробництво	41000	х	х	41000
Рекламний ролик	40000	х		40000
Принт фону для брендування сайту	1000	х	х	1000
Всього	571016	476016	32000	1079032

Джерело: розроблено автором

Таким чином, загальні витрати на рекламу складуть 1079032 грн. Маркетингова кампанія підвищить впізнаваність підприємства, що приверне увагу не лише потенційних замовників, але й висококваліфікованих інженерів. Це дозволить підприємству забезпечити себе необхідними фахівцями. Крім того, рекламна кампанія нагадає про інші проєкти, що сприятиме зростанню обсягів продажів і, відповідно, прибутковості ТОВ «Прогрестех-Україна».

Передбачається, що новий проєкт із розробки програмного забезпечення для авіакомпаній буде реалізований протягом року. Ефективність запропонованих заходів описана в одній таблиці, оскільки впровадження рекомендацій планується здійснювати комплексно, і оцінювати вплив окремо для кожного напрямку недоцільно.

За допомогою реклами планується залучити нових замовників, а також просувати вже наявні напрями діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна». Витрати на рекламу розподіляються таким чином: 90% на просування нового проєкту та 10% на популяризацію іміджу ТОВ «Прогрестех-Україна». Маркетингова кампанія збільшить загальні обсяги реалізації в перший і другий роки у 2,5 рази.

Отже, завдяки впровадженню цих заходів підприємство збільшить свій чистий дохід від реалізації на 156441 тис. грн вже в перший рік за рахунок запуску нового проєкту, а також на 9991 тис. грн завдяки реалізації маркетингових заходів, що загалом складе 566066 тис. грн. У другий рік чистий дохід зросте на 446708 тис. грн і на 14152 тис. грн за рахунок збільшення обсягів виробництва та продажу нового продукту, а також довгострокового ефекту від реклами, досягнувши 1026926 тис. грн.

При цьому собівартість реалізованої продукції зросте: на 53152 тис. грн у перший рік та залишиться практично незмінною на рівні 53213 тис. грн у другий рік. Валовий прибуток підприємства становитиме 163758 тис. грн у перший рік та 571405 тис. грн у другий рік. Таким чином, фінансовий результат до оподаткування збільшиться на 33842 тис. грн, досягнувши 123249 тис. грн у перший рік та 515720 тис. грн у другий рік.

Після сплати податку на прибуток підприємство отримає чистий прибуток у розмірі 101064 тис. грн у перший рік, що на 81179 тис. грн більше, ніж у попередній період, і 422890 тис. грн у другий рік, що на 321826 тис. грн перевищує показники першого року після впровадження заходів.

Зведені показники порівняння діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» до та після запровадження рекомендованих заходів представлено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Зведені показники порівняння діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна»
до та після запровадження рекомендованих заходів

Стаття	Значення в 2023 році, тис,грн	1 рік			2 рік		
		Зміна показника після впровадження нового продукту	Зміна показника після впровадження маркетингових заходів	Результати першого року після врахування пропозицій, тис, грн	Зміна показника після впровадження нового продукту	Зміна показника після впровадження маркетингових заходів	Результати другого року після врахування пропозицій, тис,грн
Чистий дохід від реалізації продукції	399634	156441	9991	566066	446708	14152	1026926
Собівартість реалізованої продукції	349136	53172	-	402308	53213	-	455521
Валовий прибуток	50498	103269	9991	163758	393496	14152	571405
Інші операційні доходи	11733	-	-	11733	-	-	11733
Адміністративні витрати	20662	-	-	21695	-	-	22780
Витрати на збут	0	14152	108	14260	15034	143	29437
Інші операційні витрати	16699	-	-	16699	-	-	16699
Фінансовий результат від операційної діяльності	24870	89116	9883	123869	378461	14009	516340
Інші фінансові доходи	190	-	-	190	-	-	-
Інші доходи	810	-	-	810	-	-	-
Фінансові витрати	-	-	-	-	-	-	-
Фінансовий результат до оподаткування	24250	89116	9883	123249	378461	14009	515720
Витрати (дохід) з податку на прибуток	4365	16041	1779	22185	68123	2522	92830
Чистий фінансовий результат	19885	73075	8104	101064	310338	11487	422890

Джерело: розроблено автором

Більш детально основні показники та економічний ефект ТОВ «Прогрестех-Україна» до та після запровадження рекомендованих заходів представлено у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Економічний ефект від запроваджених заходів зростання прибутковості діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна», тис. грн.

Показники	2023 р. (факт)	Результати першого року після врахування пропозицій	Результати другого року після врахування пропозицій
Чистий дохід від реалізації продукції	399634	566066	1026926
Чистий фінансовий результат	19885	101064	422890

Джерело: розроблено автором

Наступним кроком буде оцінка зміни відносних показників рентабельності після впровадження вище зазначених заходів (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Відносні показники діяльності до та після запровадження рекомендованих заходів з метою підвищення прибутковості ТОВ «Прогрестех-Україна», %

Показники	2023 р. (факт)	Результати першого року після врахування пропозицій	Результати другого року після врахування пропозицій
Рентабельність продажів, %	4,98	17,85	41,18
Рентабельність продукції, %	5,70	25,12	92,84

Джерело: розроблено автором

Аналіз показав, що рентабельність продажів зростатиме на 12,88 % у перший рік та на 23,33 % у другий рік, а рентабельність продукції на 19,3% та 67,72 % у перший та другий рік відповідно, що засвідчує значне покращення діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна», за рахунок зростання чистого прибутку.

Представимо оцінку ефективності відповідного проекту та визначимо показники NPV, індекс доходності та термін окупності за допомогою вбудованих формул додатку MS Excel.

Проектні інвестиції – сума коштів, які було витрачено на придбання комп’ютерів, моніторів та програмного забезпечення. Ставка прибутковості інвестицій обирається на рівні ставки кредитування юридичних осіб 21%.

Показники ефективності впровадження проекту компанії ТОВ «Прогрестех-Україна» наведено у табл. 3.12.

Таблиця 3.12

Показники ефективності впровадження проекту розробки сучасного програмного забезпечення для авіаційної галузі компанією ТОВ «Прогрестех-Україна»

Показники	Значення
Проектні інвестиції, тис.грн.	3250
Амортизаційні відрахування, тис.грн.	1625
Чистий прибуток, тис.грн:	
1 рік	81179
2 рік	321826
Ставка дисконту, %	21
Чиста приведена вартість	53,73
Період окупності, роки	0,04
Індекс доходності, %	1,65

Джерело: розроблено автором

Таким чином, з таблиці видно, що впровадження нового проекту є вигідним і економічно обґрунтованим, оскільки чиста приведена вартість (NPV) становить 53,73, що перевищує 0. Це свідчить про те, що прибуток перевищує витрати на придбання основних засобів. Індекс рентабельності дорівнює 1,65%, що більше за 1, отже, інвестиційний проєкт є прибутковим. Термін окупності інвестицій становить 0,04 року. Таким чином, цей проєкт є інвестиційно привабливим і має короткий період окупності, що підтверджує доцільність його реалізації. Окрім економічного ефекту, підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна» завдяки впровадженню нового напрямку збільшить кількість робочих місць.

Висновки до розділу 3

За результатами розроблених напрямів удосконалення системи управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що зміна системи управління прибутком на підприємстві представляє собою процес повного або часткового оновлення, що потребує витрат ресурсів підприємства. Саме тому відповідальність економічного відділу полягає у тому, щоб оцінити реальну необхідність у зміні системи, а також розробити комплекс лій, що дозволить максимально оптимізувати процес впровадження змін. Оцінка існуючої системи управління прибутком ТОВ «Прогрестех-Україна» та сутності альтернативних систем управління прибутком на підприємствах галузі послуг показала, що доцільним може стати процес впровадження наступних двох видів систем.

2. Вивчення альтернативних моделей систем управління прибутком показує, що їх об'єднують основні принципи, що сформовані у результаті дослідження. У першу чергу, вони характеризуються принципом інтеграції. Він полягає у тому, що система управління прибутком виступає невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством. Система управління прибутком передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна».

3. Запропоновано розпочати проект розробки сучасного програмного забезпечення для авіаційної галузі компанією ТОВ «Прогрестех-Україна» до середини 2025 року, залучивши 50 програмістів. Очікується, що обсяг наданих інтелектуальних послуг складе 8400 тис. грн, а реалізація проекту буде фінансуватися замовником. Співробітники ТОВ «Прогрестех-Україна» працюватимуть в офісі замовника, використовуючи його матеріально-технічну базу та програмне забезпечення, що дозволить зекономити кошти на капіталовкладеннях і закупівлі основних фондів.

4. Обґрунтовано, що собівартість послуг сучасного програмного забезпечення для авіаційної галузі компанією ТОВ «Прогрестех-Україна» становитиме 5,91 грн. При цьому, витрати на збут складатимуть 8,58 грн. Отже, загальна ціна реалізації з ПДВ становитиме 20,86 грн. Рентабельність, відповідно, складатиме 28%.

5. Проведено розрахунки витрат на маркетингову кампанію щодо впровадження нового проєкту. Надання інтелектуальних послуг має свою специфіку, оскільки основним «засобом виробництва» в цій сфері є висококваліфіковані фахівці. Відомо, що 80% витрат компаній, які надають інтелектуальні послуги, складаються із зарплат працівників. Наразі ринок інтелектуальних послуг стикається з серйозною проблемою - його незбалансованістю. З одного боку, спостерігається зростаючий дефіцит професіоналів і стабільне підвищення зарплат, а з іншого - надлишок фахівців з недостатнім рівнем кваліфікації. Це призводить до посилення конкуренції за кваліфіковані кадри.

6. Визначено, що загальні витрати на рекламу складуть 1079032 грн. Маркетингова кампанія підвищить впізнаваність підприємства, що приверне увагу не лише потенційних замовників, але й висококваліфікованих інженерів. Це дозволить підприємству забезпечити себе необхідними фахівцями. Крім того, рекламна кампанія нагадає про інші проєкти, що сприятиме зростанню обсягів продажів і, відповідно, прибутковості ТОВ «Прогрестех-Україна».

7. Доведено, що рентабельність продажів зростатиме на 12,88 % у перший рік та на 23,33 % у другий рік, а рентабельність продукції на 19,3% та 67,72 % у перший та другий рік відповідно, що засвідчує значне покращення діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна», за рахунок зростання чистого прибутку. Таким чином, цей проєкт є інвестиційно привабливим і має короткий період окупності, що підтверджує доцільність його реалізації. Окрім економічного ефекту, підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна» завдяки впровадженню нового напрямку збільшить кількість робочих місць.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження теоретико-методичних аспектів удосконалення управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Встановлено, що система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників. Ефективна система управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі й завдання, сприяє стійкому розвитку та забезпечує ефективну діяльність підприємства.

2. Узагальнено, що механізм управління прибутком підприємства - це комплекс взаємозалежних процесів і процедур, спрямованих на планування, контролювання і оптимізацію фінансових результатів з метою досягнення максимального прибутку і забезпечення фінансової стабільності. Головною метою цього механізму є ефективне формування, розподіл і використання прибутку з метою забезпечення стійкого розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості.

3. Обґрунтовано, що управління процесом формування прибутковості повинно бути спрямоване 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. Значна частина підприємств характеризується недосконалістю або навіть відсутністю чіткої системи управління процесом формування прибутку, що не дає змоги вирішувати проблеми виживання, забезпечення фінансової стабільності та підвищення

рівня прибутковості в перспективі.

4. Об'єктом дослідження функціонування системи управління прибутком підприємства обрано ТОВ «Прогрестех-Україна». Це інженерно-консультаційне підприємство є одним з провідних постачальників інжинірингових послуг у сфері авіабудування в Україні. Сьогодні ТОВ «Прогрестех-Україна» надає інженерні та програмні рішення провідним підприємствам високотехнологічних секторів економіки. Тим часом компанія Boeing стала нашим основним партнером і замовником.

5. Аналіз основних економічних показників діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» за період 2021-2023 років свідчить про суттєве зростання ключових фінансових показників, що характеризує позитивну динаміку розвитку підприємства. Чистий дохід компанії зріс на 89,91% з 210437 тис. грн у 2021 році до 399634 тис. грн у 2023 році, що вказує на значне розширення бізнесу та збільшення обсягів продажів. Паралельно з цим, валовий прибуток зріс на 55,14%, що свідчить про ефективне управління собівартістю продукції. Чистий прибуток підприємства також збільшився на 48,72%, досягнувши 19821 тис. грн у 2023 році, що вказує на зростання фінансової стабільності та ефективності компанії.

6. Узагальнено, що система управління прибутком підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» – це комплекс організаційних, аналітичних та управлінських заходів, спрямованих на ефективне формування, розподіл і використання прибутку з метою забезпечення фінансової стійкості, конкурентоспроможності та довгострокового розвитку підприємства. Вона включає процеси планування прибутку, аналізу та моніторингу фінансових показників, контролю за витратами, а також розробку і впровадження стратегій для максимізації рентабельності і підвищення ринкової вартості компанії.

7. Обґрунтовано, що результати оцінки показують наявність певних проблем у цій сфері, оскільки загальна оцінка склала 6,85 з можливих 10 балів. Для глибшого аналізу причинно-наслідкових зв'язків між основними проблемами управління прибутком у ТОВ «Прогрестех-Україна» доцільно

застосувати методологічний підхід логіко-змістовного моделювання. Цей підхід передбачає попарне порівняння проблем для виявлення причинно-наслідкових зв'язків, і за підсумком отриманих балів визначаються найбільш значущі причини проблем.

8. Запропоновано розпочати проект розробки сучасного програмного забезпечення для авіаційної галузі компанією ТОВ «Прогрестех-Україна» до середини 2025 року, залучивши 50 програмістів. Очікується, що обсяг наданих інтелектуальних послуг складе 8400 тис. грн, а реалізація проекту буде фінансуватися замовником. Співробітники ТОВ «Прогрестех-Україна» працюватимуть в офісі замовника, використовуючи його матеріально-технічну базу та програмне забезпечення, що дозволить зекономити кошти на капіталовкладеннях і закупівлі основних фондів.

9. Проведено розрахунки витрат на маркетингову кампанію щодо впровадження нового проекту. Надання інтелектуальних послуг має свою специфіку, оскільки основним «засобом виробництва» в цій сфері є висококваліфіковані фахівці. Відомо, що 80% витрат компаній, які надають інтелектуальні послуги, складаються із зарплат працівників. Наразі ринок інтелектуальних послуг стикається з серйозною проблемою - його незбалансованістю. З одного боку, спостерігається зростаючий дефіцит професіоналів і стабільне підвищення зарплат, а з іншого - надлишок фахівців з недостатнім рівнем кваліфікації. Це призводить до посилення конкуренції за кваліфіковані кадри.

10. Доведено, що рентабельність продажів зростатиме на 12,88 % у перший рік та на 23,33 % у другий рік, а рентабельність продукції на 19,3% та 67,72 % у перший та другий рік відповідно, що засвідчує значне покращення діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна», за рахунок зростання чистого прибутку. Таким чином, цей проект є інвестиційно привабливим і має короткий період окупності, що підтверджує доцільність його реалізації. Окрім економічного ефекту, підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна» завдяки впровадженню нового напрямку збільшить кількість робочих місць.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багорка М. О., Білоткач І. А. SWOT-аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємств. Економіка АПК. 2020. № 6. С. 17–23.
2. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2015. № 1 (2). С. 58–62.
3. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Випуск 19. 2017. С. 159-166.
4. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посібн. Львів : Вид-во «Магнолія 2006», 2018. 383 с.
5. Богацька Н. М., Кузьменко М. М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. Вісник Хмельницького національного університету. №2. 2018. С. 102-105.
6. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2022. № 1. С. 25.
7. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ : Атіка, 2014. 480 с.
8. Вінярська М. Р., Пилипенко Л. М. Економічна сутність результатів діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2021 року, присвяченої 45-річчю Інституту у економіки і менеджменту та 20-88 річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка». Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2021. С. 457–458.
9. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Молодий вчений. 2018. № 12 (64). С. 256–259.

10. Вовк О.М. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21. С. 37–44.
11. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42–44.
12. Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2016. № 1 (28). С. 40-43.
13. Гаватюк Л.С., Пілат А.К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 2. С. 47–50.
14. Гайбура Ю.А. Прибутковість підприємств: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2017. № 24. С. 99–105.
15. Глушко А.Д., Грачова А.О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7106>
16. Говорушко Т. А., Клімаш Н. І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія. К. : Логос, 2013. 204 с.
17. Господарський кодекс України від 16.01.03 р. №434-4. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
18. Гура П. С. Теоретичні основи сутності прибутку. Економіко-правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. 01 листопада 2019 р. Ч. 1. Дніпро. С. 88-91.
19. Дзюбенко О. М. Підходи до економічного аналізу рентабельності лісогосподарських підприємств. *Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки*. 2018. № 1 (83). С. 9–14.
20. Добровольська О.В., Рондова М.А. Прогнозування банкрутства як

методу оцінки фінансового стану підприємства. Агросвіт. 2021. № 20. С. 40–45.

21. Економіка підприємства: підруч. / заг. ред. С. Ф. Покропивного. Київ : КНЕУ, 2001. 528 с.

22. Економічний аналіз: навч. посіб. / за ред. М.Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2003. 556 с.

23. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка та суспільство. 2016. Вип. 3. С. 189–192.

24. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.

25. Єпіфанова І. Ю., Дзюбко М. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова. 2017. Т. 22. Вип. 2 (55). С. 99–103.

26. Жигалкевич В. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка і суспільство. 2016. №4. С. 145–148.

27. Журавльова Т.О. Оцінка прибутковості вітчизняних підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 9. С. 24–28.

28. Звір'яко Г. П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2021. № 7. С. 28–36.

29. Зятюк Н. В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. Культура народів Причорномор'я. 2019. № 154. С. 27–31.

30. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і доповн. К. : МАУП, 2021. 152 с.

31. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посібник. Київ : «Центр навчальної літератури», 2012. 531 с.

32. Коваленко Д. І., Бейгул В. І. Формування стратегії управління

прибутковістю підприємства. Международный научный журнал. 2015. № 2. С. 43–48.

33. Конституція (основний закон України): Прийнята ВРУ України 28.06.96р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>

34. Корбутяк А.Г., Сокровольська Н.Я. Особливості планування рівня рентабельності вітчизняних підприємств у сучасних умовах. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. Вип. 16. Ч. 1. С. 153–157.

35. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика підприємства : теорія, методологія та практика застосування : монографія. Луцьк, 2014. 260 с.

36. Круш Н.П., Мурін О.О. Напрями та резерви підвищення прибутковості діяльності вітчизняних підприємств в умовах невизначеності. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Випуск 23. 2019. С. 130-139.

37. Кудренко Н. В. Теоретико-методичні підходи щодо оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств. Економіка і право. 2015. № 18. С. 61–67.

38. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2015. Вип. 40. С. 38-44.

39. Мартиненко В.П., Кушик І.Л. Резерви вдосконалення управління процесом формування прибутковості на сільськогосподарському підприємстві. Економіка та управління підприємствами. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 20. 2017. С. 432-435.

40. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123–126.

41. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України № 476 від 11.04.2013 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua>

42. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності:

наказ Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

43. Мочаліна З. М., Поспелов О. В. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів. Комунальне господарство міст : наук.- техн. зб. 2021. №98. С. 221-227.

44. Мурашко О. В., Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. Науковий вісник УМО. Серія : Економіка та управління. 2016. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_4

45. Набатова Ю.А., Малачевська К.О. Автоматизація аналізу та прогнозування фінансових результатів підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8405>

46. Наказ Міністерства Фінансів України від 07.02.2013 № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Міністерство фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

47. Омельченко К. Ю. Фактори, що впливають на величину прибутку виробничих підприємств. Наукові праці Нац. ун-ту харч. технологій. 2017. № 20. С. 93–94.

48. Онисько С. М., Лизак М. П. Дослідження економічної сутності категорії «прибуток». Економічний вісник. Випуск 1. 2020. С. 58-65.

49. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2000. 528 с.

50. Патарідзе–Вишинська М.В. Прибуток підприємств: види, роль та функції. Економіка. Управління. Інновації. 2020. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_19

51. Перчук О. В. Сучасні підходи щодо оцінки результативності діяльності підприємства. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2023. Вип. 8. С. 244–246.

52. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. Економіка та держава. № 1. 2021. С. 124-129.

53. Підлісна О. А., Саліх Х. М. А. Управління прибутковістю підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Сер. Економічне управління підприємництвом. 2018. Вип. 22. С. 266–272.

54. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №291 від 30.11.99 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/291#Text>

55. Погребняк А. Ю., Ліннік І. М. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Сер. Проблеми розвитку підприємництва в Україні. 2017. Вип. 19. С. 187–192.

56. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджено МФУ від 29.11.99 р. №290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/290#Text>

57. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене НМФУ від 31.12.99 р. №318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/318#Text>

58. Пономарьов Д.Є. Прогнозування показників фінансового стану підприємства як основа формування фінансової стійкості. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2016. № 1 (75). С. 49–53.

59. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

60. Про власність: Закон України №221/91-ВР від 7 лютого 1991р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/221-91#Text>

61. Про інвестиційну діяльність в Україні: Закон України №1560- XII від 18.09.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>

62. Савіцький А.В. Застосування методики АВС-аналізу у здійсненні моніторингу показників прибутковості експортоорієнтованого підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Випуск 43. 2020. С. 144-148.

63. Сайт компанії ТОВ «Прогрестех-Україна». URL: <https://progresstech.ua/features>

64. Семенова К.Д. Аналіз фінансового стану підприємств України та тенденцій розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2021. № № 5–6. С. 77–82.

65. Стаднюк Т. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 1. С. 127–132.

66. Субботович Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур. Фінанси України. №12. 2020. С. 39-47.

67. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. Молодий вчений. № 6 (58). 2018. С. 431-435.

68. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства. Гуманітарний вісник ЗДІА. 2021. № 47. С. 270–276.

69. Томчук О.Ф., Левчук М.С. Критерії оцінювання і прогнозування фінансового стану та результатів діяльності підприємства. Молодий вчений. 2019. № 9 (73). С. 480–486.

70. Фінансовий аналіз: навч. посібник / За заг. ред. Школьник І.О. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.

71. Фінансовий менеджмент: Підручник. За ред. Поддєрьогіна А.М. К.: КНЕУ, 2017. 245 с.

72. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2021. № 3. С. 50-53.

73. Цивільний кодекс України від 01.01.04 р. №435-4. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

74. Черненко С., Семенишена Н. Економічна сутність категорії «прибуток» та проблеми його облікового відображення. Актуальні проблеми теорії і практики бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу й оподаткування в Україні:

сучасний стан та перспективи розвитку: Матеріали III Міжнародної науковопрактичної конференції. м. Кам'янець-Подільський. 2018. С.69-73.

75. Чигріна К.О. Рентабельність підприємства та шляхи її підвищення. Науковий огляд : міжнародний науковий журнал. 2015. № 12. URL: <https://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/421>.

76. Швець Ю.О. Прогнозування показників фінансового стану як елемент управління операційною діяльністю підприємств машинобудування у кризових умовах. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : збірник наукових праць. 2020. Вип. 42. С. 89–94.

77. Шеверя Я.В. Формування показників Звіту про фінансові результати (сукупні доходи) для управління: організаційно-методичні підходи. Інфраструктура ринку. 2017. Випуск 7. С. 404–411.

78. Яренчак М. В., Баранник Л. Б. Сутність та еволюція економічної категорії «прибуток» в історії розвитку економічної думки. Інноваційна економіка: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. 8-9 червня 2018 року. Львів. С. 19-22.

79. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств : навчальний посібник. Київ : Знання, 2012. 341 с.

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

ДОДАТКИ

			КОДИ
Підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна»		Дата (рік, місяць, число)	31.12.2021
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	39756886
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	71.12
Адреса, телефон 04116, Україна, місто Київ, вулиця Шолуденка, будинок, 3			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2021 року	Форма №1	Код за ДКУД	1801001

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	2300	2300
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2727	14210
Неоплачений капітал	1425	2300	2300
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	2727	14210
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: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	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 заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	51	962
розрахунки з бюджетом	1620	3511	10746
у тому числі з податку на прибуток	1621	803	1107
розрахунки зі страхування	1625	306	
розрахунки з оплати праці	1630	18550	37193
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		
Поточна кредиторська заборгованість за 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	81	334
Усього за розділом III	1695	22499	49235
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	25226	63445

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна»			31.12.2022
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	39756886
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	71.12
Адреса, телефон 04116, Україна, місто Київ, вулиця Шолуденка, будинок, 3			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2022 року	Форма №1	Код за ДКУД	1801001
</			

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	2300	51
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14210	7304
Неоплачений капітал	1425	2300	
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	14210	7355
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: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	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 заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	962	1429
розрахунки з бюджетом	1620	10746	3408
у тому числі з податку на прибуток	1621	1107	
розрахунки зі страхування	1625		184
розрахунки з оплати праці	1630	37193	35980
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640		6827
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660		7781
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	334	1435
Усього за розділом III	1695	49235	57044
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	63445	64399

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна»			31.12.2023
Територія м. Київ		за ЄДРПОУ	39756886
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ		за КОАТУУ	8036100000
Вид економічної діяльності Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах		за КОПФГ	230
Середня кількість працівників		за КВЕД	71.12
Адреса, телефон 04116, Україна, місто Київ, вулиця Шолуденка, будинок, 3			
Баланс (Звіт про фінансовий стан)			
на 31 грудня 2023 року	Форма №1	Код за ДКУД	1801001

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	51	51
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал в дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7304	10620
Неоплачений капітал	1425		
Вилучиний капітал	1430		
Інші резерви	1435		
Усього за розділом I	1495	7355	10671
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: резерв довгострокових зобов'язання	1531		
резерв збитків або резерв належних витрат	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 заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1429	2663
розрахунки з бюджетом	1620	3408	7084
у тому числі з податку на прибуток	1621		72
розрахунки зі страхування	1625	184	1666
розрахунки з оплати праці	1630	35980	41118
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635		
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	6827	15865
Поточна кредиторська заборгованість за із внутрішніх розрахунків	1645		
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	7781	9736
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	1435	23
Усього за розділом III	1695	57044	78155
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	64399	88826

Підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна»		Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 31.12.2021 39756886
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2021 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	210437	79424
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	177888	61849
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	32549	17575
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	4947	3411
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	17442	16388
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	3272	1068
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	4947	3411
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
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	16602	3530
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3274	803
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	13328	2727
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	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	13328	2727
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	46337	16880
Витрати на оплату праці	2505	86630	31651
Відрахування на соціальні заходи	2510	24176	9847
Амортизація	2515	16117	4923
Інші операційні витрати	2520	28205	7034
Разом	2550	201465	70335
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна»		Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 31.12.2022 39756886
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2022 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	251492	210437
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	217855	177888
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	33637	32549
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	6122	4947
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	18093	17442
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	6840	3272
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	14826	4947
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	180	
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	14139	16602
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2755	3274
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	11384	13328
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	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	11384	13328
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	53631	46337
Витрати на оплату праці	2505	107262	86630
Відрахування на соціальні заходи	2510	26816	24176
Амортизація	2515	24378	16117
Інші операційні витрати	2520	31691	28205
Разом	2550	243778	201465
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна»		Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ 31.12.2023 39756886
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			
за 2023 рік			
	Форма №2	Код за ДКУД	1801003
I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	399634	251492
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестрахування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	349136	217855
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070		
Валовий:			
прибуток	2090	50498	33637
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	11733	6122
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Адміністративні витрати	2130	20662	18093
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	16699	6840
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрати від первісного визначення біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	24870	14826
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	810	180
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	24250	14139
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	4429	2755
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	19821	11384
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	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	19821	11384
III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Матеріальні затрати	2500	51193	53631
Витрати на оплату праці	2505	112138	107262
Відрахування на соціальні заходи	2510	29253	26816
Амортизація	2515	26816	24378
Інші операційні витрати	2520	24378	31691
Разом	2550	243778	243778
IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ			
Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		