

38
14.06.2021

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ковальова Дарина Русланівна
(студентка групи МО-61)



БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА
ТОВ «БУДМОНТАЖ «КОЛОС»**

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

Допущено до захисту
протокол № 4
від 25.05.2021
зав. кафедри менеджменту
і підприємництва
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
к.е.н., доц. Ткачук Г.Ю.
(наукове звання, прізвище та ініціали)



Рецензент
к.е.н., доц. Денисюк О.Г.
(прізвище та ініціали)



Житомир, 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	6
1.1. Поняття прибутку, його структура та функції.....	6
1.2. Система управління прибутком на підприємстві в сучасних умовах господарювання	19
1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління прибутком підприємства	27
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства.....	35
Висновки до розділу 1	42
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «БУДМОНТАЖ «КОЛОС»	44
2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства	44
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Будмонтаж «Колос». 51	
2.3. Аналіз ефективності системи управління прибутком на ТОВ «Будмонтаж «Колос»	56
2.4. Напрями вдосконалення системи управління прибутком підприємства..	68
Висновки до розділу 2	77
ВИСНОВКИ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	83
ДОДАТКИ.....	90

ВСТУП

Актуальність теми. Прибуток підприємства є основною рушійною силою ринкової економіки, джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спонукає до здійснення запозичень, що у кінцевому підсумку, у разі неефективної господарської діяльності, може призвести до фінансової кризи і банкрутства. Зростання прибутку підприємств, значною мірою, впливає на темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Створення дієвого механізму управління прибутком на підприємстві сприятиме оптимізації його доходів і витрат, джерел фінансування, що дозволить забезпечити стабільний розвиток підприємства у довгостроковому періоді. Саме тому, проблема грамотного і ефективного управління прибутком підприємств є актуальним питанням для економіки України в сучасних умовах.

Проблематикою формування прибутку, зокрема її теоретичними аспектами, займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці як І.А. Акодів, А.В. Бугай, О.О. Гетьман, Г.Г. Кірейцев, Т.А. Краєва, О.О. Ланда, П.М. Марич, С.М. Онисько, Г.Б. Поляк, А.Г. Семенов, Г.А. Семенов, Т.О. Скрипко, В.М. Шаповал, Л.І. Шваб, В.М. Шелудько. Проте залишаються дискусійними та такими, що не мають єдиного бачення підходи щодо визначення сутності та механізму розподілу прибутку підприємств в умовах ринкової економіки.

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

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад управління прибутком підприємства, а також визначення резервів підвищення прибутковості господарської діяльності ТОВ «Будмонтаж «Колос».

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань:**

- дослідити поняття прибутку, його структуру та функції;
- вивчити систему управління прибутком на підприємстві в сучасних умовах господарювання;
- систематизувати методичні засади оцінки ефективності управління прибутком підприємства;
- проаналізувати нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства;
- провести організаційно-управлінський аналіз підприємства;
- здійснити діагностику фінансово-економічного стану ТОВ «Будмонтаж «Колос»;
- провести аналіз ефективності системи управління прибутком на ТОВ «Будмонтаж «Колос»;
- запропонувати основні напрями вдосконалення системи управління прибутком досліджуваного підприємства.

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

Методи дослідження. Теоретико-методичною основою бакалаврської кваліфікаційної роботи виступив системно-структурний підхід, що розглядає процес управління прибутком підприємства як цілісну структуровану систему, що є одночасно частиною управління підприємством в цілому. Вирішення поставлених у роботі завдань забезпечувалося використанням основних методів дослідження, а саме методів наукової абстракції, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, логічного аналізу, системного підходу тощо. Для розв’язання визначених завдань також застосовувались наступні методи: монографічний – при вивченні літературних джерел та нормативно-правових актів; теоретичне узагальнення, порівняння та аналогії – для розкриття сутності поняття «прибуток підприємства»; класифікації – для систематизації ознак класифікації видових проявів прибутку підприємства; балансовий та аналізу – для дослідження тенденцій функціонування підприємства; синтезу – для

формулювання висновків про рівень прибутку господарської діяльності підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності досліджуваного підприємства.

Практична значущість одержаних результатів полягає у обґрунтуванні резервів підвищення прибутковості господарської діяльності підприємства. Визначено економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 89 сторінках друкованого тексту. Робота містить 19 таблиць та 12 рисунків. Список використаних джерел налічує 64 найменування. Робота містить 4 додатка.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Поняття прибутку, його структура та функції

Враховуючи ринкові умови господарювання, підприємства змушені формувати таку структуру фінансових ресурсів, яка б забезпечувала зростання ефективності їх господарської діяльності, платоспроможність, фінансову стійкість, мінімізацію можливих фінансових ризиків. Тому в сучасних умовах ведення бізнесу при формуванні фінансових ресурсів підприємств збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичених коштів.

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії «витрати виробництва». Прибуток – це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством, яка залишається після покриття витрат виробництва. Відособлення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому виразі як собівартість продукції [10, с. 131].

Додатковий продукт – це вартість, створювана виробниками понад вартість необхідного продукту. Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їхнього успішного розвитку.

Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми [16]. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток – це форма прояву вартості додаткового продукту.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

Для встановлення сутності прибутку пропонуємо діалектику його розвитку. Кожна епоха, виходячи із рівня розвитку економічних відносин, тлумачила це поняття по-своєму, однак ще й досі вчені не дійшли спільної думки щодо сутності цієї категорії. Так, американський вчений В. Найт відмічав, що «... можливо жоден економічний термін або поняття не використовується в такій неймовірній кількості загальновживаних значень, як прибуток» [34, с. 295].

У XVI ст. в Європі відбувається бурхливий розвиток капіталістичних відносин, що характеризувався первісним накопиченням капіталу, що приведе до створення нових економічних течій, однією з яких був меркантилізм. Головними представниками його були такі відомі вчені-економісти як Т. Мен, Д. Юм, Ж. Кольбер та Й.Бехер. Саме в їх працях вперше зустрічається поняття «прибуток», який розглядався ними як різниця від спекулятивних операцій з купівлі і перепродажу товару, що з погляду меркантилістів було достатньо коректним.

На відміну від розуміння прибутку меркантилістами, теорія фізіократів, яка пізніше була сформульована Ф. Кене та А. Тюрго, стверджувала, що вартість (а отже і прибуток) створюється виключно в сільському господарстві, а не в процесі обміну. Обмін, за словами Ф. Кене, насправді нічого не створює, оскільки покупці і продавці в кінцевому результаті є рівноважними [35].

На противагу фізіократам, трудова теорія вартості, сформована представниками класичної політичної економії В. Петті, А. Смітом та

Д. Рікардо, основою якої було твердження про те, що багатство нації створюється у всіх сферах матеріального виробництва, а праця – єдина основа цього багатства [35]. За А. Смітом, прибуток визначається як різниця між додатковою вартістю і заробітною платою (засобами існування) робітника.

На зміну трудовій концепції прибутку в XIX столітті приходять теорія факторів виробництва, автором якої був французький економіст Ж.-Б. Сей. На його думку, три фактори виробництва (земля, праця і капітал) є джерелами додаткової вартості при їх поєднанні у процесі виробництва. Так, земля приносить ренту, капітал – відсоток, а праця – заробітну плату. Згідно з цією теорією, заробітна плата повністю характеризує вклад найманого працівника і є ціною трудової послуги, яку робітники здають підприємцю в оренду [42].

У середині XIX століття англієць Н. Сеніор сформулював основи своєї теорії стриманості. На його думку, власники підприємств заради забезпечення виробничого процесу приносять у жертву свій добробут, стримуючись у повсякденному використанні коштів на особисте споживання, виявляють ощадливість, не витрачаючи власні доходи, а вкладаючи їх у виробництво. Відтак, винагородою за їхню стриманість і є прибуток.

Справжнім досягненням економічної науки вважається теорія доданої вартості, сформульована у XIX столітті К. Марксом і Ф. Енгельсом, основою якої були праці представників класичної політичної економії. В центрі цієї концепції стоїть вчення про додану вартість – надлишок вартості товару над вартістю спожитих засобів виробництва і робочої сили. Згідно з цією теорією, прибуток – це перетворена форма доданої вартості, результат різниці між необхідним робочим часом (час, протягом якого створюється вартість, яка дорівнює витратам виробництва, і за який підприємець сплачує працівнику заробітну плату) та додатковим робочим часом (час, протягом якого створюється додана вартість і який не оплачується підприємцем).

Джерелом прибутку, на думку англійського економіста А. Маршалла, є саме ціна товару, оскільки в ній відображені всі аспекти процесу виробництва і реалізації продукції. Так, попит на товар за Маршаллом визначається його

граничною корисністю (корисністю кожної додатково спожитої одиниці товару) і являє собою ціну, яку споживачі готові заплатити за цю корисність. Іншу сторону цього процесу характеризує пропозиція, яка виражається витратами необхідними для виготовлення товару і є ціною, за якою виробники готові його продати. Таким чином, на погляд А. Маршалла, попит на товари характеризує доходи отримані від реалізації, а пропозиція – витрати на виготовлення продукції, а сам прибуток є різницею між цими доходами та витратами [35].

Велике значення в дослідженні сутності прибутку мала теорія ризику, представниками якої були Ф. Найт, І. Фішер, та П. Мюрдель. На їхню думку, прибуток – це винагорода за певний ризик, який підприємець бере на себе в процесі здійснення виробничої діяльності. Самуельсон П. визначав прибуток як «надзвичайно різносторонню категорію». За джерело прибутку він обрав дохід від усіх факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність і введення технічних нововведень.

Андерсен Х. та Д. Колдуел розуміють під прибутком збільшення капіталу в результаті ведення господарської діяльності. Таку ж думку поділяє й Р.К. Мертон, лауреат Нобелівської премії 1997 року в галузі економіки: «Прибуток – це певна сума грошових коштів, що надійшли до власника на початок певного періоду, витративши яку, в нього на кінець цього періоду залишиться стільки ж грошей, скільки було спочатку» [33].

Шотландський економіст А. Сміт був першим, хто визначив прибуток як суму, що може бути витрачена без посягання на капітал. Англійський економіст лауреат Нобелівської премії Дж. Хікс уточнив це визначення, указавши, що прибуток – це сума, яку людина може витратити протягом певного періоду і наприкінці цього періоду мати такий же статок, що й спочатку.

Такої ж точки зору дотримуються і більшість сучасних вітчизняних та зарубіжних економістів. Наприклад, І.А. Бланк зазначає, що прибуток є виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у

процесі здійснення підприємницької діяльності [6, с. 10–11]. Аналогічно С.В. Мочерний говорить, що прибуток визначається як різниця між сукупною виручкою і сукупними витратами [34, с. 132]. Е.С. Хендріксен та М.Ф. Ван Бреда підкреслюють, що загальний прибуток показує зміни власного капіталу фірми за період, а показником успіху операцій фірми є величина перевищення грошових доходів над грошовими витратами за тривалий період [51], визначення ж кінцевого прибутку ґрунтується, швидше, на структурних правилах, ніж на його економічній сутності, і оцінюється як підтримання фінансового капіталу прибутком, розрахованим як різниця між початковою і кінцевою оцінками фірми.

Еволюція економічної думки засвідчує, що становлення економічної системи відбувалося поступово, у міру розвитку як економічної теорії, так і самої економіки. Поступовим і різноплановим було й визначення сутності прибутку. У табл. А.1 дод. А наведено дефініції сутності прибутку в зарубіжних теоріях.

Серед вітчизняних економістів також немає єдності щодо розуміння сутності прибутку. Так, Ю. Дубіна підтримує позицію меркантилістів і визначає прибуток як різницю між грошовими надходженнями і грошовими виплатами за певний період [16]. Інша група економістів притримується теорії доданої вартості. Н.Ю. Мардус під прибутком розуміє частину вартості додаткового продукту [30]. Такої ж думки притримується і А.М. Поддєрьогін, який писав: «Прибуток – це частина знову створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу» [5].

Боднарюк В.А. повністю розділяє думку А. Маршалла, говорячи, що прибуток – це частина доходів, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [7, с. 190].

Бланк І.О. у своїх працях для визначення прибутку намагався об'єднати теорію ризику Ф. Найта, погляди А. Маршалла та концепцію продуктивності капіталу. За ним, «прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за

ризик здійснення підприємницької діяльності», який являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [6, с. 15]. Підтвердженням цього можна вважати розроблену А. Сеном концепцію розширення вибору. Учений запропонував оцінювати добробут за можливостями вести той спосіб життя, який більшість людей вважає гідним, а не за рівнем валового внутрішнього продукту на душу населення. Прибуток повинен трактуватися не як кінцева мета діяльності людини, а як засіб розширення вибору для кожної людини у сферах охорони здоров'я, освіти, економічної і соціальної діяльності.

Якщо характеризувати роль прибутку в ринковій економіці, то, як свідчать економічні дослідження, вона є неоднозначною (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Сучасні підходи щодо трактування сутності та економічної природи прибутку

Автор	Трактування
1	2
Західна політекономія	
Ф. Найт	Винагорода за вмилу оцінку ризиків і невизначеності
Й. Шумпетер	Винагорода за новаторство
Е. Чемберлін, Дж. Робінсон	Наслідок монопольної влади, що виникає в результаті обмеження конкуренції
П. Самуельсон	Дохід від чинників виробництва й винагорода за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень
Р. Харрод	Це те, що люди заробляють службою, особистою старанністю, інтелектуальною діяльністю, мужністю
Е. Сайке	Це – дохід підприємця, який повністю відповідає його праці, тій послугі, яку він надає суспільству, керуючи підприємством
Д. Гелбрейт	Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб. Прибуток як економічна категорія зникає
Політекономія соціалізму	
Атлас М. С.	Уперше визначила прибуток як перетворену форму доданої вартості
Черненко М.С., Коров'яковський Д.З., Логвиненко В.К., Погорелов М.С., Ступницький І.С.	Категорія прибутку в соціалістичному суспільстві зберегла лише стару зовнішню форму (перетворена форма доданої вартості). Проте вона має інший соціально-економічний зміст – виражає соціалістичні виробничі відносини й виступає важливим економічним важелем стимулювання виробництва з метою підвищення його ефективності
Рум'янцев А.М., Козлов Г.А., Мілейковський А.Г. та ін.	Прибуток є перетвореною формою доданої вартості, оскільки остання формується за рахунок не лише змінного, а й усього авансованого капіталу. Не можна точно визначити, яка частина авансованого капіталу сама зростає і приносить капіталістові додатковий дохід, а яка всього-на-всього переноситься конкретною працею найманого робітника на вартість новоствореного продукту

Продовження табл. 1.1

1	2
Радаєв В.В., Азарова М.М. та ін.	Прибуток не є кінцевою метою діяльності соціалістичного підприємства. Прибуток виступає як важлива характеристика ефективності діяльності й основне джерело задоволення зростаючих усенародних, колективних та індивідуальних потреб. Прибуток не залишається на підприємстві повністю, його частина спрямовується на дохід соціалістичної держави
Ринкова економіка	
Поддєрьогін А.М.	Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів
Опарін В.М.	Прибуток є формою фінансових ресурсів, прирощених (зароблених) підприємством у результаті його господарської діяльності. Він спрямовується, насамперед, на розвиток виробництва.
Голуб В.М.	Головний фінансовий важіль організації госпрозрахункових відносин. Він характеризує абсолютну доходність діяльності суб'єкта господарювання
Хавтур О.В.	Це – виражений у грошовій формі чистий дохід корпорації на інвестований капітал, що характеризує винагороду за ризик здійснюваної діяльності й визначається як різниця між доходами та витратами
Бойчик І.М.	Це – частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності

Джерело: Складено за [22, с. 152]

Поняття прибутку в економічній системі існує у взаємозв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Проте прибуток не варто розглядати лише як мотиваційну силу для організації діяльності, а доцільно досліджувати як проміжну, перехідну або навіть об'єднуючу ланку між такими категоріями, як інтерес і діяльність. Саме наявність певного економічного інтересу, на нашу думку, і є мотивацією до здійснення діяльності. А прибуток як один із видів отриманого фінансового результату в ході організації діяльності виступає безпосередньо джерелом забезпечення інтересів різних суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки.

Тобто сутність прибутку можна й треба розглядати як джерело задоволення інтересів, оскільки саме інтереси – це усвідомлені потреби окремих людей, соціальних верств, груп і класів, що є формою відносин економічної власності й, у свою чергу, знаходять вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях і діях щодо їх досягнення [51, с. 41]. У цьому випадку

прибуток можна розглядати як позитивний фінансовий результат, досягнення якого дасть змогу забезпечити бажаний інтерес, тобто принесе певну користь.

Велике різноманіття поглядів на сутність прибутку пояснюється тим, що ця категорія визначається з різних точок зору. Прибуток доцільно характеризувати з економічного, фінансового та бухгалтерського поглядів.

Розглядаючи прибуток як економічну категорію, деякі науковці вважають, що прибуток – це сума ренти, відсотка і заробітної плати, що на наш погляд, не зовсім вірно. Всі доходи, які може отримати людина слід поділяти на пасивні та активні. Під пасивними доходами варто розуміти доходи, які отримує власник тих, чи інших факторів виробництва, який безпосередньо не управляє ними в процесі виробництва продукції або послуг. Так, наприклад, власник капіталу здає його в оренду, отримуючи за це відсоток, власник землі – ренту, власник робочої сили (робітник) – заробітну плату, однак ні капіталіст, ні землевласник, ні тим більше робітник не розпоряджаються вільно факторами виробництва, які їм належать, оскільки передали їх в оплатне користування іншій особі (тимчасовому власнику). Таким чином, відсоток, рента та заробітна плата належать до пасивних доходів. Особливістю пасивних доходів є те, що вони не можуть бути від’ємними, однак за своєю величиною часто поступаються активним доходам.

Таким чином, прибуток, як економічна категорія виступає активним доходом, який являє собою виражену в грошовій формі, реалізовану і готову до розподілу частку доданої вартості, що створюється в процесі виготовлення товарів та послуг за допомогою трьох факторів виробництва: землі, праці та капіталу.

З фінансової точки зору прибуток – це збільшення фінансових ресурсів підприємства або його власників (в разі сплати дивідендів) за певний період часу за рахунок виробництва і реалізації товарів та послуг, а також інвестування вільного капіталу в інші підприємства.

Розглядаючи прибуток як джерело задоволення інтересів, можна аргументувати, що сутність прибутку доцільно визначати, виходячи з видів

можливих інтересів. Хто і в якому прибутку зацікавлений, також визначається тим, який інтерес у того чи іншого суб'єкта ринкових відносин [39].

Пропонуємо систематизувати всі інтереси в п'ять основних груп, для яких і визначається по-різному функціональне призначення прибутку.

1. Інтереси держави. На загальнодержавному рівні прибуткове підприємство є інструментом забезпечення фіскальної функції, тобто отриманий прибуток на підприємстві – гарантія стабільного та своєчасного надходження коштів до бюджету.

2. Суспільні інтереси. Прибуткове підприємство може надавати благодійні внески, спонсорську підтримку, займатися меценатством.

3. Інтереси суб'єкта господарювання. Прибуток можна розглядати як чинник формування суспільної оцінки, джерело капіталізації, основний фінансовий ресурс організації інвестиційної діяльності та забезпечення фінансової автономії підприємства.

Саме прибуткове підприємство забезпечує високий рівень гудвілу (іміджу) підприємства на ринку. Рейтингове підприємство формує також і високий рівень інвестиційної привабливості. Капіталізація прибутку дає можливість нарощення виробничої потужності підприємства. З іншого боку, саме наявність прибутку на підприємстві й постійна його максимізація є гарантією та запорукою високого конкурентного становища й забезпечує можливість впливу на інших контрагентів.

4. Економічні інтереси співвласників (засновників, акціонерів). Отриманий прибуток за результатами діяльності підприємства є головним джерелом забезпечення достатку власників капіталу. Тут варто розглядати декілька підходів. По-перше, прибуткова діяльність підприємства – гарантія своєчасної та повної виплати заробітної плати.

По-друге, зростання прибутковості підприємства є для його власників гарантією подальшого ефективного розвитку через можливість підвищення продуктивності праці за рахунок купівлі за власні кошти новітніх технологій. По-третє, для акціонерів прибуток є єдиним та основним джерелом формування

додаткового доходу у вигляді дивідендів.

По-четверте, постійно зростаючий рівень прибутковості підприємства приводить до зростання його ринкової вартості, що, у свою чергу, відображається в збільшенні ринкової вартості акцій.

5. Економічні інтереси трудового колективу. Отримання та максимізація прибутку на підприємстві для кожного працівника є джерелом фінансування додаткового доходу у вигляді матеріального заохочення поряд із гарантією своєчасності та повноти виплати основного доходу – заробітної плати. Крім гонитви за нарощенням виробничої потужності, збільшенням виробничої програми, прибуток є джерелом фінансування соціального розвитку підприємства. Його можна назвати соціальним гарантом [43].

Розглядаючи прибуток і як вид фінансового результату діяльності, і як джерело задоволення інтересів різних суб'єктів ринкових відносин, необхідно відзначити, що наявність або відсутність його може мати як позитивний, так і негативний прояв. Так, відсутність прибутку на підприємстві може бути штучно створеною в разі наявності зацікавленої сторони стати власником інвестиційно-привабливого господарюючого суб'єкта.

Якщо підприємство прибуткове, із зростаючою з року в рік сумою отриманого прибутку, то його ринкова вартість, звичайно, буде високою та постійно зростаючою, порівняно з вартістю збиткового підприємства. Це може бути не вигідним для бажаючих придбати прибутковий об'єкт, оскільки більші капіталовкладення призводять до збільшення строку їх окупності, цим самим досягнення мети купівлі – задоволення достатку на бажаному рівні нових власників може бути відстрочене інколи навіть на невизначену перспективу.

Прибуток у ринковій системі господарювання відіграє позитивну роль, виступаючи як головний мотив господарської діяльності. Але за певних суспільних умов та обставин позитивні моменти можуть нівелюватися і на перший план висуватимуться негативні риси цієї категорії. Це відбувається, наприклад, тоді, коли з джерела розширеного відтворення на підприємстві прибуток перетворюється лише в джерело збагачення окремих осіб. Або ж у

тому випадку, коли він отримується не за рахунок зростання обсягів виробництва й підвищення ефективності, а за рахунок невинновданого зростання цін, використовуючи монопольне становище чи механізми тіньової діяльності підприємства.

Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та інструкцією із його застосування передбачено систему показників фінансових результатів діяльності підприємства, дано їх визначення і встановлено нормативний порядок їх розрахунку та відображення в обліку і звітності [43].

Так, Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності передбачено визначення і застосування таких показників бухгалтерського прибутку [32]:

а) валовий прибуток (збиток) – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) [29, с. 253];

б) прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях;

в) прибуток (збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) [29, с. 254];

г) чистий прибуток (збиток) підприємства – прибуток (збиток) до оподаткування за мінусом податку на прибуток.

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносинах виконує визначені функції. По-перше, характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства. Але всі аспекти діяльності підприємства за допомогою прибутку оцінити неможливо. Такого універсального показника і не може бути. Саме тому при аналізі виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства використовується система показників.

Значення прибутку полягає в тому, що він відображає кінцевий фінансовий результат. Разом з тим на величину прибутку, його динаміку впливають фактори, що як залежать, так і не залежать від зусиль підприємства. Практично поза сферою впливу підприємства знаходяться кон'юнктура ринку, рівень цін на споживані матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси, норми амортизаційних відрахувань. Певною мірою залежать від підприємства такі фактори, як рівень цін на реалізовану продукцію і заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва і менеджерів, конкурентоздатність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан і ефективність виробничого і фінансового планування [33, с. 281].

Перераховані фактори впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для з'ясування кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу реалізованої продукції і вартість витрат і ресурсів, використовуваних у виробництві.

По-друге, прибуток має стимулюючу функцію. Її зміст полягає в тому, що вона одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком. Частка чистого прибутку, що залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших обов'язкових платежів, повинна бути достатньою для фінансування розширення виробничої діяльності, науково-технічного і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

По-третє, прибуток є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів. Він надходить у бюджети у виді податків і поряд з іншими дохідними надходженнями використовується для фінансування задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних програм.

Розглядаючи функції прибутку з позиції їх реалізації для досягнення

економічного розвитку суб'єктів господарювання, доцільним є виділення соціальної функції, яка передбачає виконання підприємством програм соціального захисту працюючих та суспільства в цілому. В науковій літературі часто зміст соціальної функції пов'язують зі стимулюючою функцією, хоча вони мають різну направленість, що проявляється у виконанні різних завдань. Так, стимулююча функція спрямована на оцінку вкладу кожного працюючого в досягнення запланованих результатів, в той час як соціальна функція передбачає створення системи захисту працюючих та суспільства для виконання покладених на них виробничих функцій. Відповідно основне завдання управління прибутком в рамках виконання соціальної функції полягає в гармонізації інтересів власників, держави та найманого персоналу щодо розподілу прибутку та визначення пріоритетних напрямів його використання [46].

Соціальна функція прибутку знаходиться у нерозривному зв'язку з регулюючою функцією оскільки спрямування прибутку до бюджетів різних рівнів сприяє реалізації різних загальнодержавних і регіональних соціальних програм.

Отже, налагодження на підприємстві системи управління прибутком, яка спрямована на реалізацію оціночної, розподільчої та стимулюючої функції прибутку дозволить забезпечити економічний розвиток підприємства в частині зростання продуктивності праці та економічного зростання кожного суб'єкта господарювання шляхом підвищення ефективності та відповідальності кожного працюючого та окремого структурного підрозділу за результати діяльності. Виконання прибутком соціальної функції виступає запорукою добробуту не лише власників, працівників, суспільства, а й соціальної відповідальності бізнесу в цілому.

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до його одержання орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачеві, зниження витрат на виробництво. При розвинутій конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але і

задоволення суспільних потреб. Для підприємця прибуток є сигналом, що вказує, де можна домогтися найбільшого приросту вартості, створює стимул для інвестування в ці сфери. Свою роль грають і збитки. Вони відображають помилки і прорахунки в напрямку засобів, організації виробництва і збуту продукції.

1.2. Система управління прибутком на підприємстві в сучасних умовах господарювання

Система управління прибутком досить складний і включає безліч напрямків. Він включає «ринковий механізм регулювання формування й використання прибутку, державне нормативно-правове регулювання питань формування й розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку, систему конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком» [51, с. 44].

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості [2, с. 69].

Серед особливостей процесу управління прибутком підприємств в умовах ринкових відносин виокремлюють наступні: удосконалення планування розподілу фінансових ресурсів підприємств; підвищення вимог до організації управління матеріальними ресурсами підприємств; посилення ролі функції регулювання у формуванні кредитної політики підприємств; проведення ефективного контролю фінансових результатів підприємств [27, с. 244].

Управління прибутком на підприємстві вимагає, насамперед, формулювання чіткого визначення поняття його механізму. На сьогодні різні науковці по-різному підходять до його трактування. Так, Н.Г. Пігуль стверджує, що механізм управління – це найбільш активна частина системи

управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта, яким управляють [41, с. 127]. У ролі елементів такого механізму автор визначає цілі, критерії, фактори, методи і результати управління.

З точки зору А.А. Малицького, механізм управління повинен має охоплювати принципи, завдання, економічні та юридичні методи й обмеження, організаційну структуру органів управління, персонал, інформацію і технічні засоби її оброблення [28, с. 234]. Лише такий механізм, на його думку, спроможний забезпечити динамізм та узгодженість роботи підприємства.

Садеков А.А. і В.В. Цурик у монографії «Управління підприємством в умовах кризи» стверджують, що механізм управління – це система впливу на об'єкт управління з метою досягнення бажаного результату. Механізм управління розглядаємо як складову системи організації господарського процесу, що представлена комплексом факторів, що є взаємодоповнювальними і взаємозалежними та мають власні форми управлінського впливу [50, с. 27].

Інші науковці – Н.В. Акмаєв, Р.Н. Мінніханов, Д.І. Файзрахманов, М.А. Сагдієв – наголошують на необхідності дослідження механізму управління прибутком з погляду процесного підходу. Вони детермінують механізм управління як комплекс послідовних управлінських заходів, що охоплюють увесь цикл управління, систему методів і моделей, організаційних і технічних засобів управління [1].

Значно ширше проблему формування і функціонування механізму управління прибутком вивчає С.М. Ілляшенко [18, с. 35]. Відповідно до його концепції, організаційно-економічний механізм управління прибутком володіє низкою характеристик:

- складністю структури;
- наявністю великої кількості елементів зі складними взаємозв'язками;
- динамічністю та стохастичністю поведінки загалом і окремих його елементів;
- наявністю ієрархічних і функціональних підсистем, що працюють на

досягнення певних цілей (система планування і прогнозування розвитку, система мотивації, система організації, інформаційна система), кожна з яких також включає низку підсистем;

– функціонування організаційно-економічного механізму управління прибутком здійснюється в умовах постійної взаємодії із зовнішнім для підприємства середовищем.

Дещо відмінне від попередніх визначення суті управління прибутком наводить Є.Ю. Ткаченко: «...моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання необхідно вважати сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів, прийомів прогнозування, планування та контролю затрат і доходів підприємства з метою забезпечення підтримання прийнятного рівня рентабельності діяльності суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей, визначених корпоративною стратегією» [56, с. 216]. У наведеному визначенні справедливо акцентується увага на необхідності виконання механізмом таких основних функцій, які властиві будь-якій системі управління: планування, регулювання, аналіз і контроль.

На формування прибутку як фінансового показника діяльності підприємства, що відображається у бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

До об'єктів системи управління прибутком відносять:

- 1) управління формуванням прибутку;
- 2) управління розподілом та використанням прибутку [46].

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних завдань цього формування. З цією метою автором запропоновано дану структурно-

логічну схему здійснення процесу управління формуванням прибутком підприємства (рис. 1.1) [10, с. 132].



Рис. 1.1. Структурно-логічна схема управління прибутком підприємства

Джерело: Складено за [10, с. 133]

До загальних принципів управління прибутком підприємства належать: принцип наукової обґрунтованості; комплексного підходу; відповідності стратегічним і тактичним цілям і завданням підприємства; оптимальності та ефективності; безперервності; гнучкості та адаптивності. До специфічних принципів належать: інтегрованість із загальною системою фінансового управління підприємством; динамізм; орієнтованість на стратегічні цілі; багатоваріантність прийняття рішень; адаптивність; інформованість.

Як і кожна управляюча система, формування управління прибутком

реалізується шляхом здійснення певних функцій. Склад основних функцій системи управління прибутком підприємства наведений на рис. 1.2 [51, с. 42].

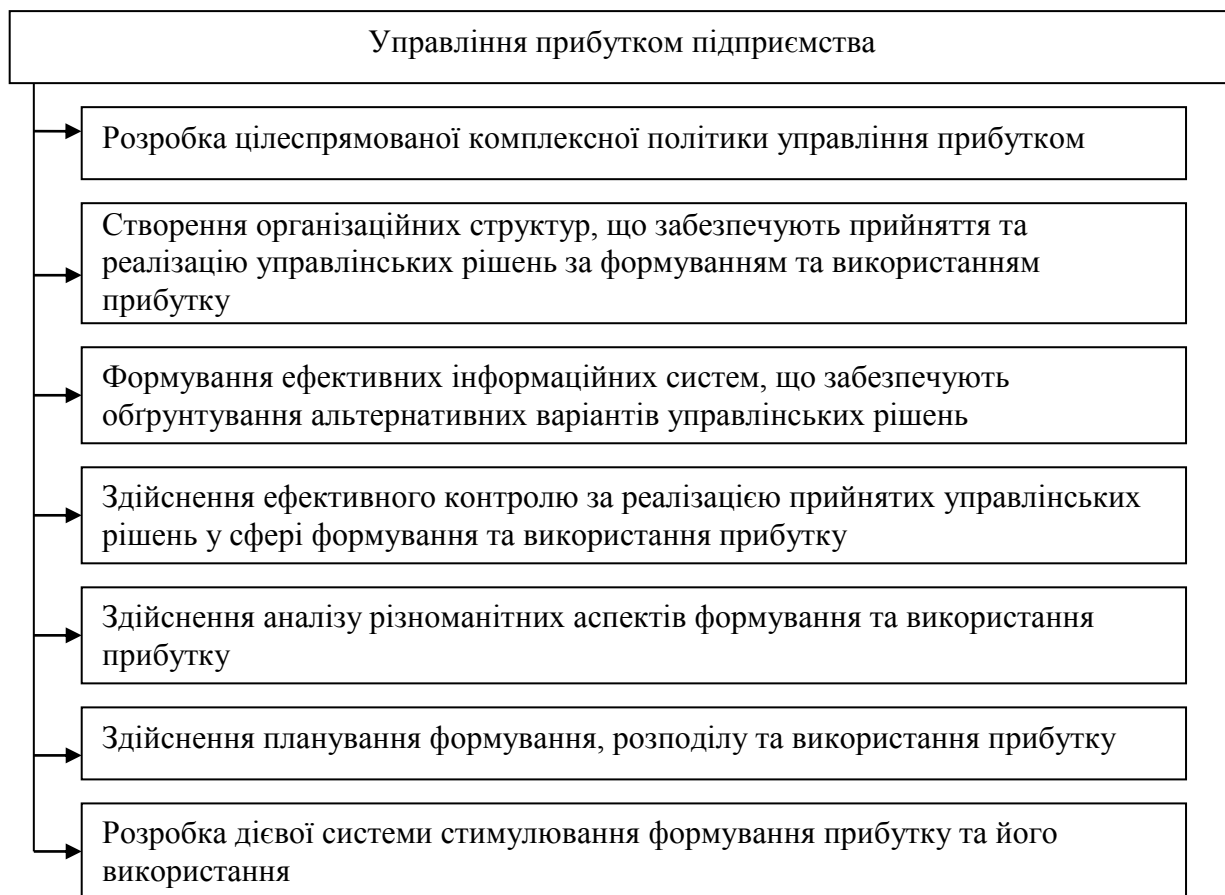


Рис. 1.2. Основні функції системи управління прибутком підприємства

Джерело: Складено за [51, с. 43]

Мета механізму управління прибутком підприємств – забезпечення динамічного розвитку підприємств необхідними і достатніми фінансовими ресурсами за умов їх більш ефективного використання; максимізація чистого прибутку за припустимого рівня фінансових ризиків у поточному і перспективному періодах.

Забезпечення збільшення добробуту власників підприємств в даний момент і у майбутньому – це мета управління прибутком. Ця мета має забезпечувати одночасно інтереси власників та персоналу підприємства, поєднуючи їх з інтересами держави. Завдання, які система управління прибутком дає змогу вирішити, можна подати у схемі (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Завдання, які виконує система управління прибутком

Джерело: Складено за [51, с. 43]

Принципи, відображені у схемі, є базовими в системі управління прибутком підприємств. Всю сукупність принципів ефективного управління прибутком підприємства можна розподілити на загальні і специфічні (рис. 1.4).

Фактори впливу на величину прибутку підприємства поділяють на зовнішні і внутрішні. В свою чергу, внутрішні фактори можна розподілити на виробничі (екстенсивні та інтенсивні) і позавиробничі (рис. 1.5).

До зовнішніх факторів належать:

- економічні умови господарювання;
- платоспроможний попит споживачів;
- державне регулювання діяльності підприємства;
- податкова політика держави;
- кредитна політика держави;
- розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів;
- місткість ринку;
- ціна на сировину, матеріали та енергетичні ресурси;
- політична стабільність у державі та ін.



Рис. 1.4. Принципи, мета і завдання управління прибутком підприємства

Джерело: Складено за [51, с. 44]

Серед внутрішніх екстенсивних факторів впливу на управління прибутком підприємств:

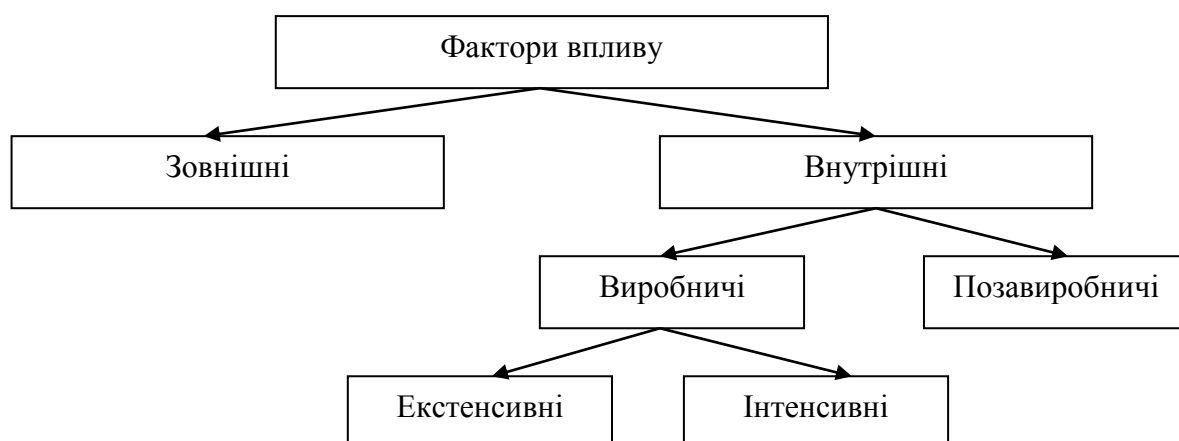


Рис. 1.5. Фактори впливу на управління прибутком підприємств

Джерело: Складено за [51, с. 45]

- обсяг продукції, що випускається;
- витрати на закупку матеріалів та сировини, для виготовлення продукції;

– собівартість виробництва та ін.

До інтенсивних факторів впливу належать:

- технологія виробництва;
- якість сировини і матеріалів, з яких виготовляється продукція;
- асортимент продукції, що випускається.

До позавиробничих факторів впливу належать:

- цінова політика підприємства;
- комерційна діяльність.

В комплексі механізмів управління прибутком підприємства слід виокремити механізми управління формуванням, розподілом та використанням прибутку (рис. 1.6).

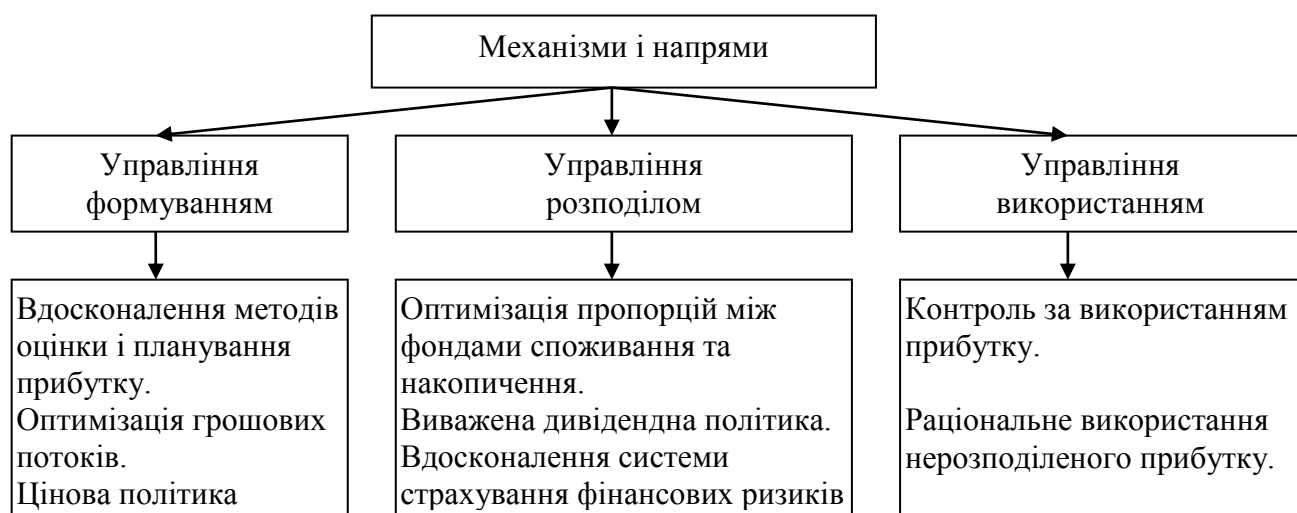


Рис. 1.6. Комплекс механізмів і напрямки управління прибутком підприємства

Джерело: Складено за [52, с. 90]

Серед напрямків розвитку механізму управління прибутком підприємства виокремлено такі:

- оптимізація зовнішніх і внутрішніх, вхідних і вихідних грошових потоків;
- вдосконалення методів оцінки і планування обсягу прибутку на поточний і перспективний періоди;
- встановлення обґрунтованих пропорцій між частками прибутку, що спрямовуються на споживання та накопичення;
- виваженість дивідендної політики;

- вдосконалення системи страхування фінансових ризиків;
- якісний фінансовий контроль за виконанням завдань щодо використання та розподілу прибутку;
- раціональне використання нерозподіленого прибутку тощо [52, с. 91].

Отже, під прибутком розуміється остаточна грошова оцінка виробничої та фінансової діяльності підприємства, його фінансового стану. Правильно обрані напрями в яких повинно відбуватись управління прибутком забезпечать ефективність діяльності та позитивні результати.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління прибутком підприємства

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 управління процесом формування прибутковості підприємства показала, що воно залежить від низки факторів, які умовно можна розділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори не залежать від аспектів функціонування підприємства, а підприємство, зі свого боку, не може впливати на їх виникнення, проте докладает усіх зусиль для вчасного реагування на їх

вплив та можливості нівелювання. До таких факторів можна віднести рівень економічного розвитку держави, рівень розвитку галузі, динаміку ВВП, рівень імпорту та експорту, правове забезпечення функціонування підприємств, рівень інфляції, наявну податкову систему в державі. Внутрішні фактори безпосередньо залежать від діяльності підприємства, до яких слід віднести діючий на підприємстві менеджмент, рівень кваліфікації працівників, маркетингову, цінову та асортиментну політику суб'єкта господарювання, обсяг випуску продукції, її якість.

Оцінка управління процесом формування прибутковості дає змогу визначити такі завдання, як [1]:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, який відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринковій кон'юнктурі;

- 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 управління процесом формування прибутковості на підприємстві передбачає визначення передусім джерел формування прибутку. Основними джерелами формування прибутку є:

- 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.

До критеріїв ефективності механізму управління прибутком підприємства вважаємо за потрібне віднести такі, як підвищення зростання прибутку та рентабельності активів; зростання показників фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності підприємств; зростання ділової активності підприємств [27, с. 244].

Оцінювання ефективності діяльності підприємств щодо формування прибутку потрібно проводити за трьома напрямками: а) оскільки прибуток виражає економічні відносини у процесі виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, то критерієм ефективності в цьому аспекті є оптимальне співвідношення засобів праці, предметів праці та затраченої праці; б) у ході дослідження прибутку, який виражає фінансові відносини, ефективність діяльності щодо його формування на підприємствах варто характеризувати наявністю ефекту, який в умовах ринкової економіки представлений позитивним сальдо між доходами і витратами; в) критерієм ефективності діяльності щодо формування прибутку на підприємствах як результату соціальних процесів варто вважати показник рівня забезпечення добробуту суб'єктів ринкової економіки, які мають фінансово-господарські зв'язки з цим підприємством.

Ефективність управління прибутком підприємства доцільно досліджувати у двох напрямках: оцінювання ефективності формування фінансових результатів з урахуванням оперативних та стратегічних цілей управління, а також оцінювання ефективності використання прибутку підприємства, що, на думку автора, повинно забезпечувати розвиток стратегічного потенціалу суб'єктів господарювання [9, с. 132].

Серед напрямків розвитку механізму управління прибутком підприємства виокремлено такі: оптимізація зовнішніх і внутрішніх, вхідних і вихідних; вдосконалення методів оцінки і планування обсягу прибутку на поточний і перспективний періоди; встановлення обґрунтованих пропорцій між частками

прибутку, що спрямовуються на споживання та накопичення; виваженість дивідендної політики; вдосконалення системи страхування фінансових ризиків; якісний фінансовий контроль за виконанням завдань щодо використання та розподілу прибутку; раціональне використання нерозподіленого прибутку [3].

Для оцінки ефективності управління процесом формування прибутку від операційної діяльності можна виділити такі групи показників, як:

- ефективність використання основних виробничих фондів;
- ефективність використання праці (трудових ресурсів);
- ефективність використання матеріальних ресурсів;
- ефективність використання оборотних фондів. Основні виробничі фонди,

що беруть участь у процесі виробництва, піддаються фізичному та моральному зносу і, як наслідок, знижуються їх експлуатаційні можливості. Стан і використання основних виробничих фондів є важливими умовами, факторами забезпечення нормальних умов процесу виробництва та підвищення його ефективності, тому на підприємствах велике значення мають проведення систематичної оцінки стану основних фондів й аналіз ефективності їх використання. Серед основних показників оцінки ефективності використання основних виробничих фондів можна виділити фондівіддачу, фондомісткість та рентабельність основних фондів [3].

Для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства велике значення мають і трудові ресурси. У процесі дослідження трудових ресурсів необхідно оцінити продуктивності праці на підприємстві, трудомісткість продукції, забезпеченість підприємства трудовими ресурсами.

Ефективність використання матеріальних ресурсів оцінюється за допомогою показників матеріаломісткості та матеріаловіддачі.

Рівень організації матеріально-технічного постачання безпосередньо впливає на виробничу діяльність підприємства, тому під час аналізу випуску продукції дається оцінка постачання матеріалами та комплектуючими виробами, визначаються вплив матеріально-технічного постачання на обсяг

реалізації продукції протягом аналізованого періоду та ритмічність роботи підприємства [4].

Аналіз забезпеченості та ефективності матеріальних ресурсів повинен бути спрямований на обґрунтування планів їх економії та дотримання норм їх витрати, на визначення внутрішньовиробничих резервів зниження матеріаломісткості виробництва, економії матеріальних витрат і збільшення за рахунок цього виконання реалізації продукції та виконання обсягів робіт. Під матеріальними ресурсами розуміються різні речові елементи виробництва, що використовуються як предмети праці у виробничому процесі та іншій діяльності.

Ефективність використання обігових коштів на підприємстві характеризується швидкістю їх обігу (обіговістю). Чим менше обігові кошти затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їхній кругообіг. Показники, що характеризують швидкість обіговості обігових коштів, і є показниками ефективності їхнього використання.

У табл. 1.2 розглянуто ці групи показників і наведено формули розрахунку.

Таблиця 1.2

Основні показники оцінки управління процесом формування прибутковості

Показник	Формула розрахунку	Характеристика
1	2	3
Показники ефективності використання основних виробничих фондів		
Фондовіддача	$F_a = \frac{Q}{\Phi_{CP}}$ де Q – обсяг продукції; Φ_{CP} – середньорічна вартість основних виробничих фондів.	Характеризує обсяг виробленої підприємством продукції у вартісних вимірниках одиницею основних виробничих фондів.
Фондомісткість	$F_m = \frac{\Phi_{CP}}{Q}$ де Q – обсяг продукції; Φ_{CP} – середньорічна вартість основних виробничих фондів.	Показує частку вартості основних фондів, що припадає на кожну гривню продукції, що випускається.
Рентабельність основних фондів	$P = \frac{\Pi}{OЗ} \times 100\%$ де Π – річний прибуток підприємства; ОЗ – середньорічна вартість основних засобів.	Вказує на частку прибутку підприємства, отриманого за рік, від вартості основних засобів.

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Показники ефективності використання праці (трудових ресурсів)		
Продуктивність праці	$П = \frac{ТП}{Ч}$ де ТП – обсяг товарної продукції, тис. грн.; Ч – чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб.	Характеризує ефективність, витрат праці й визначається кількістю продукції, виробленої в одиницю робочого часу, або витратами праці на одиницю виробленої продукції (виконаних робіт).
Трудомісткість продукції	$T_p = \frac{T}{Q}$ де Q – обсяг виробленої продукції; Т – затрати робочого часу.	Характеризує затрати часу на одиницю продукції (тобто зворотна величина виробітку).
Абсолютна та відносна забезпеченість підприємства робітниками	$АЗр = ФЧр - ПЧр$ де ФЧр – фактична чисельність робітників; ПЧр – планова чисельність робітників; ВЗр – ФЧр/ПЧр х % в. п., де % в. п – процент виконання плану випуску продукції.	Характеризує забезпеченість підприємства трудовими ресурсами
Показники ефективності використання матеріальних ресурсів		
Матеріаломісткість продукції	$M_m = \frac{M}{Q}$ де М – величина матеріальних витрат на загальний випуск товарної (валової, чистої) продукції; Q – обсяг виготовленої продукції.	Характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції.
Матеріаловіддача	$M_m = \frac{Q}{M}$ де М – величина матеріальних витрат на загальний випуск продукції; Q – обсяг виготовленої продукції.	Характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.).
Показники ефективності використання обігових фондів		
Коефіцієнт обіговості обігових коштів	$K_{об} = \frac{P}{ОК}$ де Р – вартість реалізованої продукції, грн.; ОК – середній залишок обігових коштів, грн.	Вимірює ефективність використання обігових активів підприємства (грошових коштів, запасів товарів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості).
Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості	$K_{o.d.z.} = \frac{ЧВ}{\overline{ДЗ}}$ де ЧВ – чиста виручка, $\overline{ДЗ}$ – середньорічна вартість дебіторської заборгованості.	Показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємством.

Продовження табл. 1.2

1	2	3
Коефіцієнт обіговості матеріальних запасів	$K_{o.m.z.} = \frac{C/v}{BЗ}$ де C/v – собівартість реалізованої продукції; BЗ – середньорічна вартість виробничих запасів.	Показує число оборотів матеріальних запасів підприємства. Зниження цього показника свідчить про збільшення запасів, незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію.
Тривалість обігу дебіторської заборгованості	$T_{o.d.z.} = \frac{365 \text{ днів}}{K_{o.d.z.}}$	Показує середній період погашення дебіторської заборгованості підприємства.
Показник відносного вивільнення обігових коштів	$OK_{BT} = \frac{B_p}{D} \times (T_1 - T_0)$ де ОКвт – сума вивільнених обігових коштів, грн.; Вр – обсяг реалізованої продукції за роз- рахунковий період, грн.; Т ₀ і Т ₁ – тривалість обігу відповідно в попередньому та розрахунковому періодах, днів. Д – дні періоду.	Відносне вивільнення обігових коштів з обігу відображає стабільність або зростання обігових коштів за зростання обсягів реалізації продукції. При цьому темпи зростання обсягів реалізації продукції випереджають темпи зростання залишків обігових коштів.

Джерело: Складено за [10, с. 132]

Таким чином, за збільшення значення вищезазначених показників ми можемо говорити про високий рівень управління процесом формування прибутковості.

Під час управління прибутком підприємства велике значення мають також показниками рентабельності. Вони демонструють ефективність підприємницької діяльності, оскільки їх величина показує співвідношення між наявними та використаними фінансовими ресурсами [6]. Показники рентабельності використовуються під час вибору варіантів формування асортименту та структури продукції, у ціноутворенні, інвестиційній політиці. Вони показують величину прибутку, одержану на одиницю ресурсу, витрат, активу [7].

Рентабельність є показником, що комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства. За його допомоги можна оцінити ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і

раціональності прийнятих управлінських рішень, тому рентабельність можна розглядати як один із критеріїв якості управління. За значенням рівня рентабельності можна оцінити довгострокове благополуччя підприємства, тобто здатність підприємства отримувати достатній прибуток та інвестиції.

Формули розрахунку та характеристику даних коефіцієнтів представлено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Основні показники рентабельності

Показники	Формула розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт рентабельності активів	$K_{p.a.} = \frac{ЧП}{A}$ де ЧП – чистий прибуток; А – середня величина активів підприємства.	Характеризує рівень прибутковості, який створюється всіма активами підприємства, що перебувають у його розпорядженні.
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$K_{p.вк.} = \frac{ЧП}{ВК}$ де ЧП – чистий прибуток підприємства; ВК – середня величина власного капіталу.	Характеризує рівень прибутковості власного капіталу, вкладеного у підприємство, й є показником інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$K_{p.д.} = \frac{ЧП}{ЧВ}$ де ЧП – чистий прибуток; ЧВ – чиста виручка.	Характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.
Коефіцієнт рентабельності продажів	$K_{p.n.} = \frac{П}{ВР}$ де П – прибуток від реалізації продукції; В – виручка від реалізації.	Показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі виручки від реалізації.
Коефіцієнт рентабельності продукції	$K_{p.n.} = \frac{П}{С}$ де П – прибуток від реалізації продукції; С – собівартість реалізованої продукції.	Характеризує доходність від реалізації і показує, на скільки гривень потрібно реалізувати готової продукції, щоб отримати 1 грн. прибутку.

Джерело: Складено за [7]

Джерелом інформації для аналізу рентабельності підприємства є форми фінансової звітності, а саме: форма № 1 «Баланс підприємства»; форма № 2 «Звіт про фінансові результати»; форма № 5 «Звіт про затрати на виробництво» [8].

Аналіз рівня рентабельності виробництва продукції допомагає виявити

питання поліпшення структури виробництва на підприємстві, його спеціалізації, територіального розміщення, визначити ефективність виробництва цієї чи іншої продукції.

Отже, використання показників оцінки ефективності управління прибутком на підприємстві дозволяє створити на кожному підприємстві ціленаправлену систему інформаційного забезпечення, орієнтовану як на прийняття стратегічних рішень, так і на ефективне поточне і оперативне управління формуванням і використанням прибутку.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства

Для здійснення фінансово-господарської діяльності підприємством необхідно дотримуватися певних законодавчих та нормативних актів, що розроблені урядом, Президентом, міністерствами та відомствами, тобто правове поле, під яким слід розуміти сукупність кодексів та законів України, указів президента України, постанов кабінету міністрів, нормативних актів органів державного регулювання, що у межах своїх повноважень провадять державне регулювання підприємницької діяльності, а також сукупність внутрішньогосподарських документів. Звичайно, таке законодавче поле не існує відокремлено і являється органічною складовою фінансового права.

Загалом, правове поле управління прибутком проявляється двояко. По-перше, це сукупність нормативно-правових актів, які регулюють фінансово-економічні та організаційно-правові аспекти управління прибутком суб'єкта господарювання. Серед таких нормативно-правових актів, які безпосередньо чи опосередковано регулюють фінансові відносини на підприємстві, що пов'язані із плануванням, контролем, формуванням, розподілом, перерозподілом та споживанням прибутку суб'єкта господарювання, можна виділити наступні групи: (1) законодавчі акти; (2) підзаконні нормативні акти; (3)

внутрішньогосподарські документи, по-друге, це сукупність державних органів, які здійснюють реалізацію певних функцій по державному регулюванню фінансів суб'єктів господарювання взагалі та управління прибутком підприємством зокрема, а також об'єктивно сформовані та відтворювані форми та методи участі держави у системі економічних відносин щодо підприємницької діяльності в ринковому середовищі України підприємств шляхом вироблення відповідних фінансових та економіко-правових норм та правил [30, с. 18].

Законодавче регулювання управління прибутком суб'єктів господарювання в Україні формується як ієрархічна структура, в основі якої стоїть Конституція України. Цивільний кодекс України, Арбітражно-процесуальний кодекс, Кодекс про адміністративні правопорушення та Кримінальний кодекс регулюють управління фінансами підприємства через встановлення певних вимог або ж обмежень щодо фінансових відносин, які виникають з приводу формування, розподілу, перерозподілу на споживання прибутку підприємств, – встановлення правовідносин між суб'єктами управління, форм та методів цивільно-правового забезпечення управління прибутком, визначення адміністративної та кримінальної відповідальності за порушення відповідного законодавства України.

Загалом, законодавчу базу управління прибутком підприємств можна умовно розподілити на дві частини – група специфічних (Положення «Стандарти» бухгалтерського обліку № 3, 16) та група загальних законодавчих актів (Податковий кодекс України та Господарський кодекс України). При цьому головним елементом законодавчого поля, своєрідною конституцією управління прибутком суб'єктів господарювання в Україні незалежно від їх фінансово-правової організації являється Податковий кодекс України [14].

Під групою загальних законодавчих актів як складової законодавчої бази управління прибутком підприємств слід розуміти сукупність кодексів та законів України, які регулюють фінансово-господарську діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, визначаючи особливості організації фінансів

підприємства відповідно до потреб управління прибутком, у тому числі: (1) грошові розрахунки у готівковій та безготівковій формі; (2) регулювання виникнення, формування та визнання затрат суб'єктів господарювання; (3) регулювання виникнення, формування та визнання доходів суб'єктів господарювання; (4) валютне регулювання; (5) порядок виникнення та виконання договірних зобов'язань та інші.

З іншого боку, підзаконні нормативні акти органів виконавчої влади, по суті, забезпечують виконання сукупності завдань нормативного регулювання підприємницької діяльності суб'єктів господарювання у ринковому середовищі України з метою отримання підприємницького прибутку, зокрема: (1) тлумачення та конкретизація положень законодавчих актів; (2) нормативне регулювання окремих питань, віднесених до компетенції відповідних державних органів; (3) контроль за дотриманням суб'єктами господарювання чинного законодавства України та правозастосування тощо, таким чином, підзаконні нормативні акти у системі нормативно-правового регулювання на підприємстві управління його прибутком являються продуктом державних органів виконавчої влади, які у межах своєї компетенції реалізують функції державного регулювання підприємницької діяльності, у даному випадку – фінансових відносин з приводу управління прибутком суб'єкта господарювання [54].

Регуляторні нормативно-правові акти, що регулюють управління прибутком підприємства наступні:

- Податковий кодекс України за №2755-VI від 2 грудня 2010 року;
- Господарський Кодекс України за № 436-IV від 16 січня 2003 року;
- Положення «Стандарти» бухгалтерського обліку № 3, 16 за №318 від 31.12.1999 року.

Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності [22].

Господарський кодекс України має на меті забезпечити зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальну спрямованість відповідно до вимог Конституції України, утвердити суспільний господарський порядок в економічній системі України, сприяти гармонізації її з іншими економічними системами [13].

Цей Кодекс визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання.

За ГК прибуток господарського товариства утворюється з надходжень від його господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці. З економічного прибутку товариства сплачуються передбачені законом податки та інші обов'язкові платежі, а також відсотки по кредитах банків і по облігаціях. Прибуток, одержаний після зазначених розрахунків, залишається у розпорядженні товариства, яке визначає напрями його використання відповідно до установчих документів товариства [22].

З прийняттям Податкового кодексу відбуваються суттєві зміни в оподаткуванні прибутку, які мають позитивно вплинути на діяльність платників цього податку, активізацію інвестиційної діяльності, підвищення ефективності суспільного виробництва [46].

Об'єктом оподаткування податком є прибуток, який розраховується як різниця між доходами звітного періоду та собівартістю реалізованих товарів (робіт, послуг) і сумою інших витрат. Загальна формула порядку визначення прибутку до оподаткування згідно із змінами, описаними в ст. 134 Кодексу, така:

Прибуток = Доходи звітного періоду – Собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг – Інші витрати звітного періоду (1.1)

Групування доходів за видами діяльності підприємства (операційна,

фінансова, інша звичайна та надзвичайна) в Кодексі відсутнє, виділено тільки доходи від реалізації та інші доходи, а саме:

$$\begin{aligned} \text{Доходи звітного періоду} = & \text{Дохід від операційної діяльності (від реалізації)} \\ & + \text{Інші доходи.} \end{aligned} \quad (1.2)$$

Податковим кодексом України регулюються наступні питання:

Для ефективного управління прибутком суб'єкта господарювання підприємство має право приймати внутрішньогосподарські нормативні документи, спрямовані на вирішення наступних питань: (1) конкретизація положень законодавчих та підзаконних актів, а також визначення порядку їх виконання на підприємстві; (2) врегулювання питань, які віднесено до компетенції підприємства; (3) визначення питань, які не врегульовані законодавчими та підзаконними актами тощо. Слід відмітити, що прийняття внутрішньогосподарських документів можливе виключно у межах компетенції відповідного органу управління підприємством, при цьому, звичайно, такі документи не повинні суперечити чинному законодавству України [50].

Ефективність кожної управляючої системи в значній мірі залежить від якості сформованої та використовуваної інформаційної бази. Система показників і відповідна інформаційна база мають бути орієнтовані на вирішення конкретних завдань, а також на підтримку неперервної динамічної рівноваги об'єктів управління, що означає перехід до інформаційно орієнтованого управління.

Поняття «інформаційне забезпечення» в статичному аспекті [9] означає сукупність даних, що характеризують фактичний стан або зміну прибутку на певний момент часу. В динамічному аспекті дане поняття розглядається як процес взаємодії розподілених інтелектуальних вузлів, які реалізують функції управління прибутком підприємства.

Завдання інформаційного забезпечення управління прибутком полягають у наступному:

1) формування та надання повної інформації для прийняття управлінських рішень;

- 2) визначення факторів, що впливають на розмір прибутку підприємства;
- 3) забезпечення поточного, оперативного та стратегічного управління прибутком;
- 4) забезпечення планування та прогнозування діяльності підприємства в майбутньому періоді.

Інформаційне забезпечення управління прибутком формується за рахунок внутрішніх джерел, які поділяються на три групи.

1. Фінансовий облік підприємства. В той же час, інформаційна база, сформована на основі фінансової звітності, має і певні недоліки, основними з яких є: відображення інформативних показників лише по підприємству в цілому; низька періодичність розробки: використання тільки вартісних показників.

2. Управлінський облік підприємства. Він являє собою систему обліку всіх необхідних показників, які формують інформаційну базу для оперативних управлінських рішень і планування діяльності підприємства в майбутньому періоді.

3. Нормативно-довідкове джерело. Основу складають різні норми і нормативи, розроблені в рамках самого підприємства – нормативи чисельності; нормативи затрат часу; нормативи обслуговування; нормативи питомих витрат сировини і матеріалів..

Розглянемо також інформаційне забезпечення управління прибутком, яке формується за рахунок зовнішніх джерел.

1. Загальноекономічний розвиток країни. Система інформації цієї групи слугує основою проведення аналізу і прогнозування умов зовнішнього середовища функціонування підприємства при розробці комплексної політики управління прибутком, здійсненні інвестиційної діяльності, виявленні резервів зростання прибутку, орієнтуючись на досягненні середньогалузевих показників.

2. Кон'юнктура ринку. Інформація з цієї групи слугує для прийняття управлінських рішень в сфері формування цінової політики і доходів

операційної діяльності, залучення капіталу із зовнішніх джерел, визначення витрат на обслуговування додатково залученого капіталу, формування портфеля довгострокових фінансових вкладень, здійснення короткострокових фінансових вкладень тощо.

3. Інформація про діяльність контрагентів і конкурентів. Дані цієї групи використовуються в основному для прийняття оперативних управлінських рішень за окремими аспектами формування і використання прибутку [2].

Таким чином, використання інформації, яка формується із зовнішніх та внутрішніх джерел, дозволяє створити на кожному підприємстві ціленаправлену систему інформаційного забезпечення, орієнтовану як на прийняття стратегічних рішень, так і на ефективне поточне і оперативне управління формуванням і використанням прибутку.

Уся інформація складає єдину інформаційну базу. Передача необхідних даних до відповідних підрозділів здійснюється в автоматизованому режимі. У загальному виді рух інформаційних потоків представлено на рис. 3. Звідки витікає, що цикл руху інформації триває з моменту її виникнення до формування аналітичної інформації та прийняття управлінського рішення.

У системі управління прибутком задіяні майже всі структурні підрозділи підприємства. Це не дивно, бо без позитивного фінансового результату робота підприємства стає неможливою.

На кожному етапі управління прибутком формується відповідний інформаційний потік, завдяки якому користувачі здійснюють свої функції та приймають своєчасні управлінські рішення, адаптовані до зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Отже від об'єктивного і достовірного інформаційного забезпечення багато в чому залежить успіх прийнятих рішень, що ґрунтуються на сукупності висновків щодо результатів комплексного аналізу й обробки різного роду інформації.

Таким чином, систематизація даних зовнішньої та внутрішньої інформації дозволяє створити на підприємстві цілісну систему інформаційного забезпечення, орієнтовану на ефективне управління прибутком. Подальші

дослідження будуть спрямовані на виявлення сучасних технологій обробки інформації в системі управління прибутком підприємства.

Висновки до розділу 1

В результаті виконання роботи визначено, що прибуток, як економічна категорія виступає активним доходом, який являє собою виражену в грошовій формі, реалізовану і готову до розподілу частку доданої вартості, що створюється в процесі виготовлення товарів та послуг за допомогою трьох факторів виробництва: землі, праці та капіталу. З фінансової точки зору прибуток – це збільшення фінансових ресурсів підприємства або його власників за певний період часу за рахунок виробництва і реалізації товарів та послуг, а також інвестування вільного капіталу в інші підприємства.

Встановлено, що система управління прибутком – це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень. Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних завдань цього формування. Дотримання запропонованої послідовності дій при управлінні розподілом та використанням прибутку підприємства та урахування визначених напрямків впливу дозволить суттєво підвищити ефективність його діяльності.

Встановлено, що основними регуляторними нормативно-правовими акти, що регулюють управління прибутком підприємства є Податковий кодекс України за №2755-VI від 2 грудня 2010 року, Господарський Кодекс України за № 436-IV від 16 січня 2003 року та Положення «Стандарти» бухгалтерського обліку № 3, 16 за №318 від 31.12.1999 року.

Використання інформації, яка формується із зовнішніх та внутрішніх джерел, дозволяє створити на кожному підприємстві ціленаправлену систему інформаційного забезпечення, орієнтовану як на прийняття стратегічних рішень, так і на ефективне поточне і оперативне управління формуванням і використанням прибутку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «БУДМОНТАЖ «КОЛОС»

2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Будмонтаж «Колос» є юридичною особою, резидентом України має самостійний баланс, круглу печатку і штампи, рахунки в банках, в т. ч. валютний, товарний знак та інші реквізити. ТОВ «Будмонтаж «Колос» знаходиться за адресою: м. Житомир, вул. Чехова, 2. Підприємство створено згідно Протоколу зборів засновників. Товариство є юридичною особою і діє на основі повного господарського розрахунку, самофінансування і самоокупності та відповідно до чинного законодавства України і Статуту.

Товариство має право найму робочої сили. Трудова діяльність здійснюється на основі укладених трудових договорів, контрактів, а також за угодами цивільно-правового характеру. Товариство створюється з метою отримання прибутку, задоволення соціально-економічних інтересів власників та потреб народного господарства в різноманітній продукції, товарах і послугах, розширення сфери використання праці на основі вільного підприємництва і маркетингу.

Предметом діяльності товариства є:

- проведення проектних, інженерно-конструкторських, монтажних, ремонтних та будівельних робіт;
- розробка, виготовлення, випробування та впровадження у виробництво передових технологій, засобів малої механізації та автоматизації, науково-прикладних досліджень екологічного характеру;
- реалізація сільськогосподарської продукції, продуктів харчування;
- торгівля, вулична торгівля за оптовими, роздрібними і комерційними цінами;

- проведення різноманітних операцій з нерухомістю;
- виробництво рекламно-друкованої продукції;
- надання послуг з маркетингу;
- виконання робіт, надання послуг та реалізація товарів за ВКВ;
- здійснення зовнішньоекономічної діяльності в порядку встановленому чинним законодавством України.

Вищим органом Товариства є Загальні збори засновників товариства. До комплектації загальних зборів засновників відноситься:

- визначення основних напрямів діяльності Товариства, затвердження його планів та звітів про їх виконання;
- визначення організаційної структури;
- затвердження річних результатів діяльності Товариства;
- визначення порядку покриття збитків;
- затвердження Статуту та внесення до нього змін та доповнень;
- прийняття рішення про припинення діяльності Товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу;
- створення та припинення дочірніх підприємств, філій, представництв.

Для опису бізнес-процесів ТОВ «Будмонтаж «Колос» використано форму запропоновану американським центром продуктивності й якості (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Основні бізнес-процеси та операції підприємства

Бізнес-процес	Операція
1	2
1. Розроблення нових виробів	1.1. Розроблення концепції нового виробу 1.2. Розроблення, створення і оцінювання прототипів 1.3. Удосконалення існуючих виробів 1.4. Тестування ефективності нових і вдосконалених виробів
2. Продаж виробів та послуг	2.1. Позиціонування на сегментах ринку 2.2. Оброблення замовлень споживачів
3. Виробництво і забезпечення виробництва	4.1. Тип переробної підсистеми (стратегія процесу) 4.2. Основні етапи технологічного процесу 4.3. Просторова організація діяльності 4.4. Виробнича інфраструктура 4.5. Системи планування та управління

Продовження табл. 2.1

1	2
4. Виставлення рахунків і обслуговування споживачів	4.1. Виставлення рахунків 4.2. Здійснення післязбутового обслуговування 4.3. Реагування на запити споживачів
5. Управління людськими ресурсами	5.1. Розроблення стратегії в галузі персоналу 5.2. Деталізація стратегії до рівня функцій 5.3. Здійснення відбору і влаштування персоналу 5.4. Навчання та розвиток персоналу 5.5. Управління продуктивністю праці, розроблення системи мотивації 5.6. Забезпечення належних умов праці
6. Управління фінансовими й матеріальними ресурсами	6.1. Управління фінансовими ресурсами 6.2. Здійснення фінансового обліку та підготовка звітності 6.3. Здійснення внутрішньої ревізії 6.4. Управління податками 6.5. Управління основними засобами
7. Управління зовнішніми зв'язками підприємства	
8. Управління якістю робіт	8.1. Вимірювання показників діяльності підприємства 8.2. Здійснення оцінки якості 8.3. Удосконалення процесів і систем 8.4. Упровадження системи комплексного управління якістю

Джерело: Складено за даними підприємства

Отже, на підприємстві проводяться такі бізнес-процеси, як розроблення нових виробів; продаж виробів та послуг; виробництво і забезпечення виробництва; Виставлення рахунків і обслуговування споживачів; управління людськими ресурсами та ін.

Розглянемо господарську діяльність підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Характеристика об'єктів господарської діяльності підприємства

ТОВ «Будмонтаж «Колос», 2018-2020 рр., грн.

Бренд	Рік			2020 р. до 2018 р., %
	2018 р.	2019 р.	2020 р.	
1	2	3	4	5
Редуктор живлювача (в зборі)	19168,74	21748,72	21485,19	12,08
Редуктор хода (в зборі)	8658,14	9104,00	9681,61	11,82
Раб колесо вентилятора	3389,52	5539,74	5311,24	56,70
Ланцюг з скребками (к-т)	45213,68	50559,17	46522,03	2,89
Раб колесо вентилятора	14202,25	14128,96	11352,51	-20,07
Щітка-планка	6744,55	11390,25	10503,30	55,73
Вентилятор (без електродвигуна)	33155,20	40888,00	37612,50	13,44
Контрпривід	12605,57	15981,80	91795,48	628,21
Дозатор	104496,70	78147,25	34024,30	-67,44
Кільце (алюмінієве)	901,65	1023,80	1256,0	39,30

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5
Корпус	60937,38	54150,66	39796,06	-34,69
Шків	25559,38	34585,66	38698,56	51,41
Болт	28208,00	17254,00	5121,00	-81,85
Вал	6640,00	5125,00	0	-100,00
Стяжка	38832,30	55690,20	17345,20	-55,33
Груз баланс.	4956,40	3172,20	32578,93	557,31
Ексцентрик	2358,00	12307,50	3541,80	50,20
Палець	8509,20	4575,00	0	-100,00
Планка	20727,98	22173,30	16966,80	-18,15
Корпус на (піддон)	42296,56	56524,52	58193,16	37,58
Контрпривід ЕКЗ-25	14740,40	21075,05	16743,92	13,59
Контрпривід ЕКЗ-50	18297,50	23828,70	15563,30	-14,94
Труба на циклон L=3м. УЗК-25	8406,64	11355,12	12,00	-99,86
Труба на циклон L=3м. УЗК-50	0	95275,70	127035,48	х
Розподільувач тройний	0	2098,48	79835,69	х
Патрубок	0	11635,84	33568,02	х
Трійник	0	8330,00	31090,50	х
Патрубок перехідний середній	0	3024,00	4606,00	х
Р8-БЦС-25	5630120,00	4132000,00	5655230,00	0,45
Р8-БЦС-50	3652000,00	4030250,00	4520360,00	23,78
Р8-БЦС-100	3980000,00	4200300,00	4800000,00	20,60

Джерело: Складено за даними підприємства

З даних табл. 2.2 видно що асортимент продукції ТОВ «Будмонтаж «Колос» досить широкий. Найбільшу питому вагу займає сама зерноочисна машина, але в розрізі різних потужностей (25, 50 та 100 тон за годину). Також в динаміці видно, що досліджуване підприємство нарощує обсяги виробництва своєї продукції.

В таблиці 2.3 описані основні конкуренти досліджуваного підприємства та їх конкурентні переваги.

Таблиця 2.3

Аналіз конкурентів ТОВ «Будмонтаж «Колос»

№ з/п	Перелік конкурентів	Товари та послуги, які надають конкуренти	Переваги фірми-конкурента
1	2	3	4
1.	1. ТОВ «Тетерів-2»	БЦС, норії та запчастини; монтаж та налагодження обладнання, післягарантійне обслуговування	деколи нижча ціна
2.	2. З-д Механік	БЦС, норії та запчастини	-
3.	3. ТОВ «Вібросепаратор»	БЦС, норії та запчастини	заводські умови виготовлення, великі потужності

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4
4.	4. ТОВ «Агрофірма «Тора»	БЦС, норії та запчастини; монтаж та налагодження обладнання, післягарантійне обслуговування	ціна
6.	6. ПП Пилипчук	БЦС, норії та запчастини; монтаж та налагодження обладнання, післягарантійне обслуговування	-
7.	7. ТОВ «Вернісаж»	БЦС, норії та запчастини	-
8.	8. ТОВ «Торнадо»	БЦС, норії та запчастини; монтаж та налагодження обладнання, післягарантійне обслуговування	великий спектр запобіжних частин які виготовляються самостійно
9.	9. ПАТ «Агролюкс»	запчастини до БЦС та норій	-

Джерело: Складено за даними підприємства

Основні конкуренти зосереджені в м. Житомир. Розмір підприємств різний – від приватних підприємств чисельністю працюючих в декілька чоловік до товариств з обмеженою відповідальністю з штатом працівників до 100 чоловік.

Основними перевагами фірм-конкурентів є ціни на обладнання та послуги, а також кількість запасних частин, які виготовляються власними потужностями. Досліджуване підприємство займається виготовленням та монтажем систем вентиляції та очищення зернових культур. Воно має лінійну організаційну структуру, яка повністю відповідає визначеній меті.

Отже, підприємство пройшло довгий шлях розвитку і на даний час займає досить високу позицію на ринку. Основним предметом діяльності є виробництво зерноочисного обладнання. ТОВ «Будмонтаж «Колос» має розгалужену систему покупців та постачальників по всій Україні та займає важливе значення в системі регіону.

Через ефективне управління оборотними коштами та обґрунтовану кредитну політику підприємство не має проблеми з погашенням кредиторської заборгованості. Підприємство суворо дотримується податкової дисципліни. Всі розрахунки з бюджетом проводить своєчасно. Штрафів за порушення законодавства не має.

З огляду вищезазначеного існує можливість схематично представити організаційно-управлінську структуру досліджуваного об'єкту для того щоб мати уяву про масштабність виробництва підприємства. Організаційна

структура управління на ТОВ «Будмонтаж «Колос» зображена на рис. 2.1.

Як ми бачимо, ТОВ «Будмонтаж «Колос» має лінійну організаційну структуру, якій характерний поділ праці між керівниками що здійснюється за принципом поділу об'єктів, а не функцій управління.

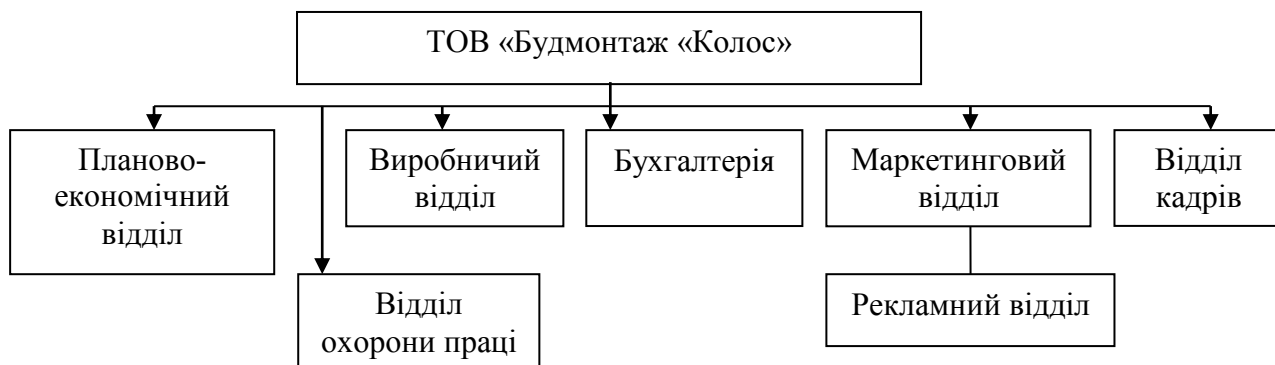


Рис. 2.1. Організаційно-управлінська структура ТОВ «Будмонтаж «Колос»

Джерело: Складено за даними підприємства

Відносини керівників і підлеглих будуються так, що всі функції управління здійснюють керівники всіх ступенів, кожний працівник підпорядковується одному керівникові і від нього одержує вказівки. При лінійній системі розпорядження і вказівки підлеглих дає тільки їхній безпосередній начальник.

Лінійна система відрізняється простотою та чіткістю у взаємозв'язках, відповідальністю, швидкістю реакції на прямі розпорядження. Проте ця система має недоліки: зволікання у розв'язанні невідкладних завдань і спотворенні інформації через збільшення рівнів ієрархії, можливе перевантаження центрального апарату управління підприємства, велика потреба у спеціалістах широкого профілю.

Структура управління підприємством приведена на рис. 2.2.

Управління підприємством здійснюється згідно з нормативами, які визначає структура управління, організаційна форма підприємства та пунктами, доведеними в укладеному колективному договорі.

Існуюча на підприємстві організаційна структура формально відповідає документально визначеній меті – отримання прибутку. Вона дозволяє ефективно розвивати бізнес, оскільки чітко розроблені організаційні документи, які представляють комплекс взаємозв'язаних документів, що

регламентують структуру, задачі і функції компанії, організацію її роботи, права, обов'язки і відповідальність керівників, ІТР та робітників.

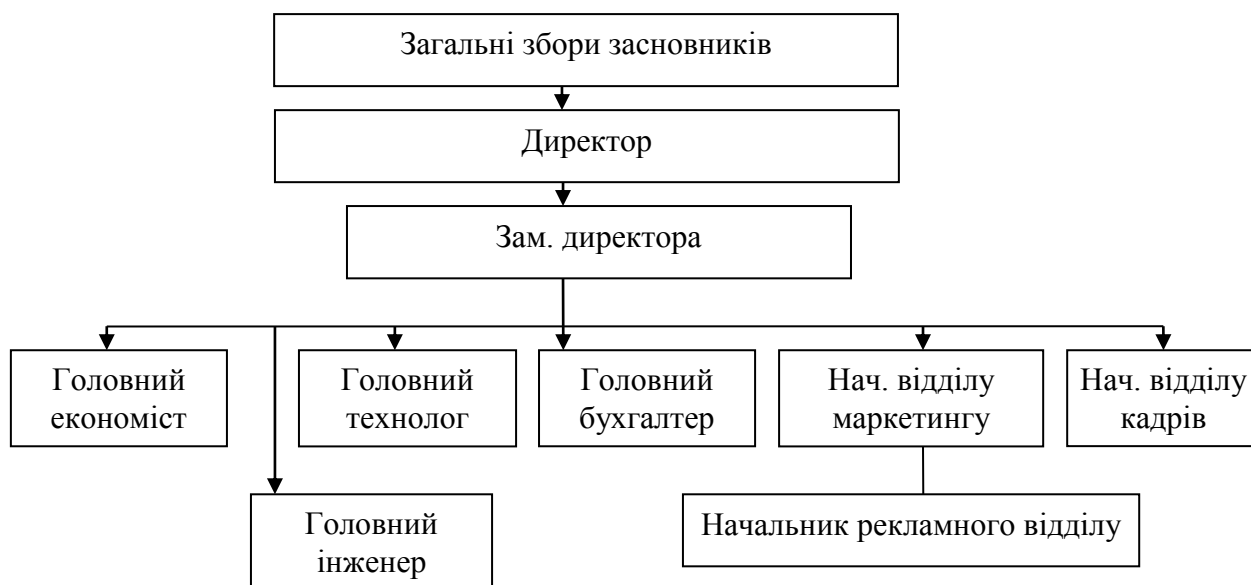


Рис. 2.2. Структура управління ТОВ «Будмонтаж «Колос»

Джерело: Складено за даними підприємства

Отже, можна стверджувати, що тип структури підприємства, який обрано керівництвом – лінійна. Це означає, що кожний має свою чітко визначену, конкретну задачу та обов'язки. Функції не дублюються, тобто немає плутанини.

На підприємстві щомісячно проводиться звірка кількості штатних працівників (відповідальний – відділ кадрів) з платіжною відомістю (відповідальний – бухгалтер із зарплати). На момент проведення аналізу на підприємстві працює 59 чоловік. Із них виробничого персоналу – 50, невиробничого – 9. Цій же кількості нараховується заробітна плата. Штатний розклад на підприємстві передбачає 70 чоловік, 11 посад – вакантні місця.

Однієї і тієї ж цілі можна досягнути різними методами та засобами. У зв'язку з цим, звісно, виникає питання: як намічена ціль може бути практично реалізована та в який спосіб. Намагаючись надати відповідь на ці питання, кожне підприємство повинно розробити декілька варіантів стратегії.

Досліджуване підприємство займається виготовленням та монтажем систем вентиляції та очищення зернових культур. Воно має лінійну організаційну структуру, яка повністю відповідає визначеній підприємством

меті.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «Будмонтаж «Колос»

Фінансовий стан підприємства є показником його фінансової конкурентоспроможності, тобто кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами. Інформаційною базою аналізу фінансового стану ТОВ «Будмонтаж «Колос» є фінансова та статистична звітність підприємства за 2018–2020 роки.

В таблиці 2.4 розраховані основні економічні показники діяльності суб'єкта господарювання.

Таблиця 2.4

Основні економічні показники господарської діяльності підприємства
ТОВ «Будмонтаж «Колос» за 2018–2020 роки

№	Показники	Роки			Відхилення 2020 рік до 2018 року	
		2018	2019	2020	+/-	%
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	30263,1	24608,4	26287,0	-3976,1	-13,1
2	Валовий прибуток, тис. грн.	7606,4	5176,7	5272,3	-2334,1	-30,7
3	Чистий прибуток, тис. грн.	2860,3	1700,5	1979,2	-881,1	-30,8
4	Середньооблікова чисельність працівників, чол.	67	62	59	-8,0	-11,9
5	Середньорічна вартість активів, тис.грн.	16174,4	21587,3	25491,1	9316,7	57,6
6	Середньорічна вартість необоротних активів;	2452,7	3668,0	6044,9	3592,2	146,5
7	Середньорічна вартість оборотних активів	13721,7	17919,3	19446,2	5724,5	41,7
8	Фондовіддача, грн.	13,3	6,7	4,3	-9,3	-67,7
9	Фондомісткість, грн.	0,08	0,15	0,23	0,15	в 2,8 р. б.
10	Фондоозброєність, тис.грн/ос.	36,6	59,2	102,5	65,85	зб. в 2,7 р.
11	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	2,2	1,4	1,4	-0,8	-36,4
12	Продуктивність праці, тис. грн./ос.	451,7	396,9	445,5	-6,1	-1,4
13	Рентабельність господарської діяльності, %	12,4	9,9	9,7	-2,7	x

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

В 2020 р. розмір отриманого чистого доходу становив 26287 тис.грн., що на 13,1% менше показника 2018 р. Така ж динаміка спостерігається і по отриманому чистому прибутку – зменшення становило 30,8% або 881,1 тис.грн. Пооате, підприємство продовжує працювати прибутково.

Протягом 3–х років чисельність працюючих змінювалась – з 67 чоловік в 2018 р. до 59 – в 2020 р. Проте, середньорічна вартість необоротних активів в 2020 р. збільшилася в 2,5 рази порівняно з 2018 р., що можна пояснити тим, що від початку діяльності підприємство вже мало всі необхідні необоротні активи і протягом наступних років продовжувало активно їх нарощувати.

Вартість оборотних активів в досліджуваному періоді також зросла – на 41,7%. Це можна пояснити уповільненням оборотності оборотних коштів (на 0,5 пункти в 2020 р. порівняно з 2018 р.) і тому підприємство потребує більшу їх кількість для нормальної діяльності. Продуктивність праці знизилась в 2020 р. на 1,4%, що пояснюється незначним скороченням середньоспискової чисельності працівників і зменшенням розміру отриманого чистого доходу.

Рентабельність господарської діяльності зменшилась на 2,7%, що спричинене тим, що доходи від господарської діяльності зростають повільніше, ніж витрати. Це є негативною тенденцією, в подальшому необхідно контролювати цей процес для того, щоб ріст доходів продовжував перевищувати темпи росту витрат.

В табл. 2.5 подана характеристика майна підприємства та джерел його формування за балансом. Відповідно даних, загальна вартість майна ТОВ «Будмонтаж «Колос» зросла на 4811 тис. грн або на 22,69%, що свідчить про розширений спосіб відтворення.

Дивлячись на структуру балансу, видно, що в звітному періоді в порівнянні з базовим збільшилася вартість необоротних активів на 37,58%, а саме на 1757,3 тис. грн. Також збільшилась вартість оборотних активів на 18,48%, або на 3053,7 тис. грн. Як бачимо, у 2019 році на підприємстві з'явилися незавершені капітальні інвестиції в вартісному розмірі 57 тис.грн. Дане явище позитивно характеризує розвиток підприємства, бо означає, що досліджуване

підприємство розвивається.

Таблиця 2.5

Характеристика активів та зобов'язань ТОВ «Будмонтаж «Колос» за балансом

Показники	На 31.12.2018		На 31.12.2019		На 31.12.2020		Відхилення 2020 р. до 2018 р.		
	тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %	тис. грн.	пит. вага, %	+, -	%	п. с.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АКТИВИ									
1. Необоротні активи:	4675,9	22,06	5656,5	22,65	6433,2	24,73	1757,3	37,58	2,67
в т.ч. незавершені капіт. інвестиції	0	0	57	0,23	16	0,06	16	х	0,06
основні засоби	4675,9	22,06	5599,5	22,42	6417,2	24,67	1741,3	37,24	2,61
2. Оборотні активи	16523,6	77,94	19315	77,35	19577,3	75,27	3053,7	18,48	-2,67
в т.ч. запаси	6963,7	32,85	10847	43,44	9418,7	36,21	2455	35,25	3,36
Дебіторська заборгованість	7113,6	33,56	6252,9	25,04	7560,5	29,07	446,9	6,28	-4,49
Грошові кошти	490,5	2,31	22,8	0,09	62,1	0,24	-428,4	-87,34	-2,31
Інші оборотні активи	1955,8	9,23	2192,3	8,78	2536	9,75	580,2	29,67	-9,23
ПАСИВИ									
1. Власний капітал, в т.ч.	10899,2	51,41	12445,9	49,84	14425,2	55,46	3526	32,35	4,05
зареєстрований (пайовий) капітал	900	4,25	900	3,60	900	3,46	0	0	-0,79
нерозподілений прибуток	9999,2	47,17	11545,9	46,24	13525,2	52,00	3526	35,26	4,83
2. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	255,2	1,20	293,2	1,17	0	-	-255,2	14,89	-1,2
3. Поточні зобов'язання та забезпечення	10045,1	47,38	12232,4	48,99	11585,3	44,54	1540,2	15,33	-2,84
БАЛАНС	21199,5	100,0	24971,5	100,0	26010,5	100,0	4811	22,69	х

Джерело: розраховано на основі фінансових результатів підприємства

Аналізуючи оборотні активи, прослідковуємо зростання виробничих запасів – на 35,25% (2455 тис.грн), зменшення розміру грошових коштів на 428,4 тис.грн. або на 87,34%, дані аспекти є негативними.

Дебіторська заборгованість збільшилась на 446,9 тис. грн, тобто на 6,28%, що є негативною тенденцією. Крім того у 2020 обсяг грошових коштів зменшився на 428,4 тис.грн. Така динаміка є свідченням погіршення стану платоспроможності підприємства.

Далі доцільно проаналізувати динаміку та структуру зобов'язань досліджуваного суб'єкта господарювання. За аналізований період розмір

зареєстрованого капіталу залишився незмінним – 900 тис. грн. Нерозподілений прибуток зріс на 3526 тис. грн (на 35,26%), в результаті такого зростання в 2020 р. він становив 13525,2 тис. грн. Така динаміка є позитивною і свідчить про те, що підприємство працює прибутково.

Позитивною динамікою є зменшення розміру довгострокових зобов'язань та забезпечень на 255,2 тис. грн, тобто в 2010 р. ця стаття балансу була взагалі відсутня. Проте, значно зріс розмір поточних зобов'язань та забезпечень, що становило 15,33%, вони досягли значення 11585,3 тис. грн.

В таблиці 2.6 подані показники формування фінансового результату діяльності ТОВ «Будмонтаж «Колос».

Таблиця 2.6

Механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «Будмонтаж «Колос» за 2018–2020 рр. (тис. грн.)

№ з/п	Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 до 2018 рр.	
					+/-	%
1.	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	30263,1	24608,4	26287,0	-3976,1	-13,1
2.	Інші операційні доходи	1396,2	1218,2	977,3	-418,9	-30,0
3.	Інші доходи	52,2	2	278,6	226,4	433,7
4.	Разом доходи	31711,5	25828,6	27542,9	-4168,6	-13,1
5.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	22656,7	19431,7	21014,7	-1642	-7,2
6.	Інші операційні витрати	5566,6	4071,9	3949,4	-1617,2	-29,1
7.	Інші витрати	0	0	165,1	165,1	х
8.	Разом витрати	28223,3	23503,6	25129,2	-3094,1	-11,0
9.	Фінансовий результат до оподаткування (прибуток)	3488,2	2325,0	2413,7	-1074,5	-30,8
10.	Податок на прибуток	627,9	624,5	434,5	-193,4	-30,8
11.	Чистий прибуток (збиток)	2860,3	1700,5	1979,2	-881,1	-30,8

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Основні показники господарської діяльності ТОВ «Будмонтаж «Колос» свідчать, що обсяг господарської діяльності зменшився в 2020 р. порівняно з 2018 р. на 13,1%. Цей процес може бути спричинений зменшенням обсягів господарювання. Крім того, це є свідченням не зовсім успішної господарської діяльності підприємства та її розширення.

Відносно чистого прибутку, то у 2018 р. він становив 2860,3 тис.грн., але вже у наступному році підприємство отримує прибутки в розмірі 1700,5 тис.грн., в 2020 р. прибутки зменшуються до 1979,2 тис.грн.

Чистий прибуток зменшувався випереджаючими темпами за чистий дохід – він зменшився на 30,8% проти 13,1% зниження чистого доходу. Собівартість реалізованої продукції зменшилась лише на 7,2% що не дало змоги підприємству отримати більший чистий прибуток.

В табл. 2.7 розраховано динаміку показників оцінки фінансового стану досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.7

Динаміка показників оцінки фінансового стану ТОВ «Будмонтаж
«Колос», 2018-2010 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2020 до 2018 р., +/-
	2018	2019	2020	
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	1,645	1,618	1,690	0,045
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,049	0,002	0,005	-0,043
3. Чистий оборотний капітал	6478,5	7375,8	7992,0	1513,5
4. Коефіцієнт автономії	0,51	0,50	0,55	0,04
5. Коефіцієнт фінансової стабільності	1,06	1,02	1,25	0,19
6. Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	0,56	0,35	0,41	-0,15
7. Коефіцієнт оборотності активів	1,7	1,1	1,0	-0,7
8. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,2	2,1	2,0	-0,3
9. Рентабельність господарської діяльності, %	12,4	9,9	9,7	-2,7
10. Рентабельність власного капіталу, %	30,0	14,6	14,7	-15,2
11. Рентабельність продукції, %	33,6	26,6	25,1	-8,5

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Як свідчать дані табл. 2.7, ліквідність підприємства перебуває на нормальному рівні. Майже всі показники ліквідності знаходяться в межах нормативу. На основі даних табл. 2.9 можемо побачити, що коефіцієнт покриття ТОВ «Будмонтаж «Колос» в 2018-2020 роках відповідає нормативному значенню, тобто у підприємства є можливість покриття поточних зобов'язань за рахунок його оборотних засобів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим

часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. У 2020 р. цей показник становив 0,005, що на 0,043 пунктів менше за значення показника у 2018 р. Таке значення свідчить про те, що у підприємства на кінець періоду був наявний дуже маленький розмір грошових коштів.

У 2020 р. величина робочого капіталу становить 7992 тис. грн., що на 1513,5 тис. грн більше ніж у 2018 р. Коефіцієнт оборотності активів в 2010 р. зменшився на 0,7 пунктів і становив 1,0, така динаміка пояснюється випереджаючим зростанням вартості активів над зростанням обсягу отриманого чистого доходу. Усі показники рентабельності зменшились, що свідчить про менш ефективну господарську діяльність і про те, що витрати зростали швидше за отримані відповідні доходи.

Вцілому ж підприємство працює прибутково, має достатній запас фінансової стійкості та ліквідності, рівень рентабельності це підтверджує.

2.3. Аналіз ефективності системи управління прибутком на ТОВ «Будмонтаж «Колос»

Функції, права та обов'язки структурних підрозділів щодо управління прибутком визначаються положеннями про них, що затверджуються в порядку, визначеному статутом підприємства. Визначення основних напрямків, планування прибутку та його розподіл здійснюється згідно із Статутом та колективним договором підприємства.

На рис. 2.3 узагальнено функціональні обов'язки відділів ТОВ «Будмонтаж «Колос» щодо управління прибутком на різних стадіях його формування.

Також встановлено, що в статуті визначається, що прибуток ТОВ «Будмонтаж «Колос» утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат і витрат на оплату праці.



Рис. 2.3. Функціональні обов'язки відділів підприємства ТОВ «Будмонтаж «Колос» щодо управління прибутком на різних стадіях його формування

Джерело: Складено за даними підприємства

Фінансово-економічна робота з формування та розподілу прибутку здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- оперативний, поточний фінансово-економічний контроль за формуванням прибутку.

Фінансове прогнозування та планування є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства. На цій стадії фінансової роботи прогнозується прибуток і визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

За ринкових умов підприємство самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Метою складання фінансового плану є визначення фінансових ресурсів, капіталу та резервів на підставі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, суми

податків з метою отримання прогнозованого прибутку.

Планування виручки є необхідним для розробки плану прибутку від реалізації продукції, визначення суми планових платежів у бюджет. Від обґрунтованості та правильності розрахунку виручки великою мірою залежить також реальність основного джерела надходження коштів та розмір запланованого прибутку.

Мета планування витрат – визначення можливості найекономнішого витрачання матеріальних, трудових та грошових ресурсів на одиницю продукції. Зменшення витрат виробництва є важливим фактором збільшення ефективності виробництва. Зниження собівартості за рахунок економії сировини, матеріалів, палива, енергії та живої праці дає змогу виробити значну кількість додаткової продукції, збільшити прибуток та рентабельність підприємств, створює реальні можливості для самофінансування. Скорочення витрат на виробництво одиниці продукції є матеріальною підставою для зниження цін на неї, а відтак – прискорення обертання оборотних коштів.

Плануючи витрати на виробництво та реалізацію продукції, необхідно враховувати резерви зниження її собівартості, до яких належать:

- поліпшення використання основних виробничих фондів та збільшення у зв'язку з цим випуску продукції на кожну гривню основних фондів;
- раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії та скорочення витрат на одиницю продукції без зниження її якості;
- зменшення затрат живої праці на одиницю продукції на основі науково-технічного прогресу;
- скорочення витрат на реалізацію продукції за рахунок удосконалення форм її збуту;
- зменшення втрат від браку та безгосподарності, ліквідація непродуктивних витрат;
- економія в адміністративно-управлінській сфері на основі раціональної організації апарату управління підприємством.

Управлінська робота з формування та розподілу прибутку на

ТОВ «Будмонтаж «Колос» здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- оперативний, поточний фінансово-економічний контроль за формуванням прибутку.

Фінансове прогнозування та планування ТОВ «Будмонтаж «Колос» є однією з найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства. На цій стадії фінансової роботи прогнозується прибуток і визначається загальна потреба у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності та можливість одержання таких коштів.

Аналіз фінансової стійкості підприємства будемо проводити виходячи з даних табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Показники оцінки фінансової стійкості підприємства

Показник	Оцінка пок-ка	Роки			Відхилення 2020/2018 р., +/-
		2018	2019	2020	
1. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	>0,5	0,51	0,50	0,55	0,04
2. Маневреність робочого капіталу	За планом	1,47	1,47	1,18	-0,29
3. Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	1,95	2,01	1,80	-0,14
4. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,5	0,59	0,59	0,55	-0,04
5. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	<0,5	0,49	0,49	0,45	-0,04
6. Коефіцієнт залучених джерел в необоротних активах	<0,1	0,15	0,05	0,00	-0,15
7. Коефіцієнт поточних зобов'язань	>0,5	0,98	0,98	1,00	0,02
8. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	<0,5	0,95	0,98	0,80	-0,14
9. Коефіцієнт забезпечення власними коштами	>0,1	0,56	0,35	0,41	-0,15
10. Коефіцієнт фінансової стабільності	>1,0	1,06	1,02	1,25	0,19
11. Коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом	>0,2	0,93	0,68	0,85	-0,08
12. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом	За планом	0,39	0,38	0,41	0,02

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Як показав аналіз, підприємство має задовільний стан майже по всім показникам його фінансової стійкості. Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу), що характеризує частку активів власників підприємства в загальній сумі активів, авансованих у його діяльність в 2020 році збільшився по відношенню до базового 2018 року на 0,04 і становить 0,55 при нормативному значенні не нижче 0,5.

Достатнім є значення показника коефіцієнта фінансової залежності, який показує, яка сума загальної вартості активів підприємства припадає на 1 грн. власних коштів. При нормативному значенні не більше 2,0 в 2018 році значення цього показника становило 1,95, проте в 2020 році відбулося певне його зменшення на 0,14 пункти, що склало 1,8.

Коефіцієнт фінансової стабільності в базовому році становив 1,06, а в 2020 році – 1,25. Коефіцієнт фінансової стабільності характеризує співвідношення власних та позичкових коштів та обчислюється шляхом ділення власного капіталу на залучений капітал. Розрахунки показують, що коефіцієнт фінансової стабільності збільшився за аналізований період на 0,19 пунктів і становить в 2020 році 1,25. Це означає, що підприємство зміцнило фінансову стійкість, цей показник все ще більший за нормативне значення (більше 1,0). Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про ступінь мобільності (гнучкості) використання власних коштів підприємства. В 2020 році значення цього показника майже дорівнювало критичному, що свідчить про зниження гнучкості в використанні власних коштів.

Показник рентабельності показує скільки копійок прибутку одержує підприємство при понесених витратах (вкладених активах, ресурсах) в його господарську діяльність у розмірі 1 гривні (табл. 2.9).

За даними табл. 2.9 можемо стверджувати, що рентабельність господарської діяльності зменшилась на 2,69 пункти, що свідчить про те, що витрати господарської діяльності зростали в 2020 р. більшими темпами, ніж доходи. Така сама динаміка і у показника валової рентабельності виручки від реалізації продукції, вона зменшилась на 5,08 пункти і досягла значення

20,06%. Цей показник перебуває в нормальних межах.

Таблиця 2.9

Показники оцінки ефективності господарської діяльності підприємства, %

Показник	Роки			Відхилення 2020/2018, +/-
	2018	2019	2020	
1. Рентабельність господарської діяльності	12,36	9,89	9,67	-2,69
2. Рентабельність підприємства	10,13	7,24	7,93	-2,21
3. Валова рентабельність виручки від реалізації продукції	25,13	21,04	20,06	-5,08
4. Чиста рентабельність виручки від реалізації продукції	9,45	6,91	7,53	-1,92
5. Рентабельність активів	16,18	7,37	7,76	-8,42
6. Рентабельність продукції	33,6	26,6	25,1	-8,5
7. Чиста рентабельність	0,162	0,074	0,078	-0,084

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Показник рентабельності активів характеризує рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом. У 2020 р. порівняно з 2018 р. відбулося зниження даного показника з 16,18% до значення 7,76%, що свідчить про падаючий попит на продукцію підприємства й про перенагромадження активів. У 2020 р. порівняно з 2018 р. відбулося зменшення цього показника на 8,42 пунктів, що є свідченням невеликого зниження ефективності господарської діяльності підприємства.

Оскільки фінансові результати діяльності підприємства, як вже зазначалось, визначаються шляхом співвідношення доходів і витрат, їх оцінку доцільно розпочати з аналізу доходів.

Аналіз динаміки та структури доходів підприємства ТОВ «Будмонтаж «Колос» поданий у табл. 2.10.

Очевидно, що дохід від реалізації в 2020 році в порівнянні з 2018 роком зменшився на 3976,1 тис. грн або на 13,14%. В 2020 році відбулося збільшення суми інших доходів на 226,4 тис. грн в порівнянні з 2018 роком. Розмір інших операційних доходів зменшився на 418,9%.

Слід зазначити, що в 2020 році підприємство отримало прибуток у сумі 1979,2 тис. грн. Загалом, доходи підприємства зменшились на 4168,6 тис. грн

або на 13,15%, що є негативною тенденцією для подальшої діяльності.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки доходів підприємства за звітом про фінансові результати

Показник	Рік						Відх. 2020 р. до 2018 р.	
	2018		2019		2020		+/-	%
	тис.грн.	%	тис.грн.	%	тис.грн.	%		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг), тис. грн	30263,1	95,43	24608,4	95,28	26287	95,44	-3976,1	-13,14
Інші операційні доходи, тис. грн	1396,2	4,4	1218,2	4,72	977,3	3,55	-418,9	-30,00
Інші доходи, тис. грн	52,2	0,16	2	0,01	278,6	1,01	226,4	433,72
Разом	31711,5	100	25828,6	100	27542,9	100,00	-4168,6	-13,15

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Проаналізуємо фактичний стан виконання планів отриманих прибутків від різних видів діяльності ТОВ «Будмонтаж «Колос» в таблиці 2.11, приведеній вище.

Таблиця 2.11

Фактичний стан виконання планів щодо отримання доходів від різних видів діяльності ТОВ «Будмонтаж «Колос» за 2018-2020 рр.

Вид реклами	2018 р.			2019 р.			2020 р.		
	план	факт	% вик.	план	факт	% вик.	план	факт	% вик.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	31712,4	30263,1	95,43	25827,5	24608,4	95,28	25398,1	26287	103,5
Інші операційні доходи, тис.грн.	31731,8	1396,2	4,4	25809,3	1218,2	4,72	985,181	977,3	99,2
Інші доходи	32625,0	52,2	0,16	20000,0	2	0,01	278,404	278,6	100,07
Разом	3115,1	31711,5	1018	23915,4	25828,6	108	27542,9	27542,9	100

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Отже, з даних табл. 2.11 видно, що в 2020 р. порівняно з 2018 р. розмір фактичних та планових прибутків від видів діяльності збільшився. Проте якщо в 2018 р. план за чистим доходом було виконано лише на 98,7%, а за іншими операційними доходами – на 140,9%, то вже в 2020 р. план за чистим доходом виконано на 103,5%, а доходів від фінансової діяльності та інших операційних доходів заплановано не було та не було отримано фактично.

Вцілому можна зробити висновок, що плани по чистому доходу виконуються та дещо перевиконуються, а по іншим видам доходів – ситуація не є рівнозначною, в деяких видах доходів плани набагато більше виконані, ніж планувалось, в інших недовиконані майже на половину. Отже, в подальшому необхідно плановим службам звернути увагу на планування інших видів доходів, ніж чистий дохід.

На рис. 2.4 відображені доходи ТОВ «Будмонтаж «Колос» за 2018-2020 рр. на основі даних табл. 2.11.

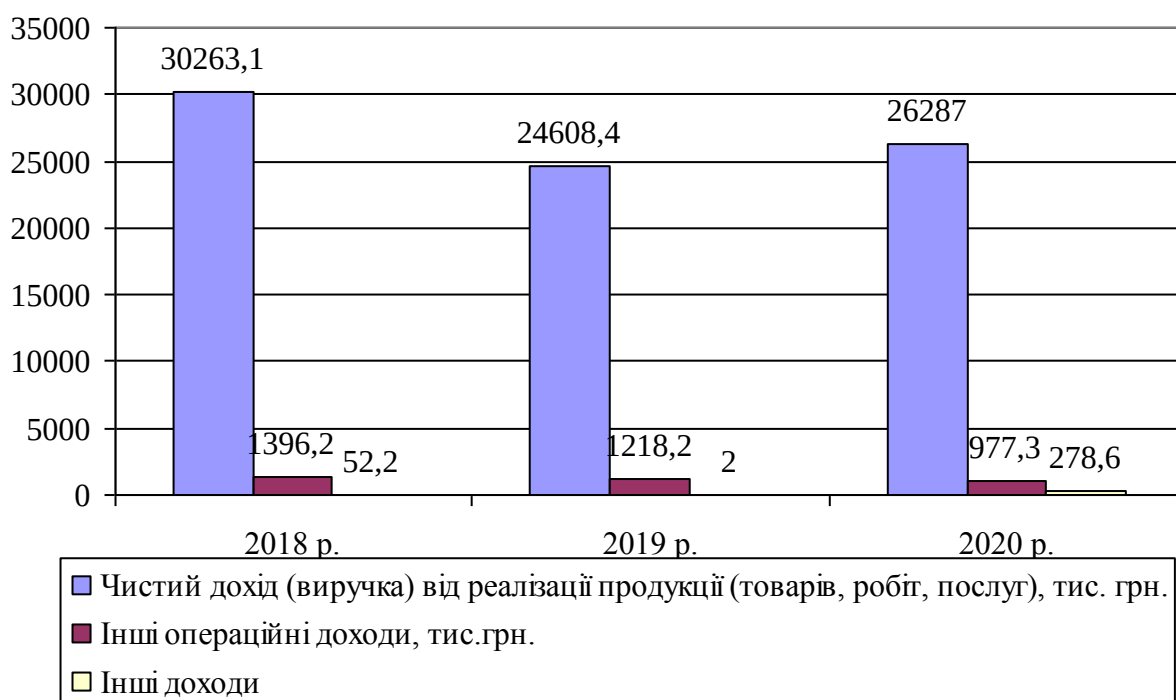


Рис. 2.4. Характеристика доходів ТОВ «Будмонтаж «Колос» за звітом про фінансові результати, 2018-2020 рр.

Джерело: Побудовано за даними фінансової звітності підприємства

Тенденція до зростання отриманого чистого доходу є позитивною для підприємства, хоча, враховуючи те, що в 2019 р. це показник становив 24608,4 тис. грн., це є негативною динамікою.

Отже, найбільшу частку займає чистий дохід від реалізації продукції і в 2020 р. становить 26287 тис. грн., що на 13,15% менше, ніж аналогічний показник за 2018 р. Це явище є обґрунтованим, адже підприємство має отримувати найбільший прибуток від основного виду діяльності. Ще однією статтею є інші операційні доходи, які в 2018 р. становлять 1396,2 тис. грн., а в

2020 р. – 977,3 тис. грн., тобто, спостерігається зменшення цієї статті доходів.

Далі доцільно спланувати доходи витрати підприємства ТОВ «Будмонтаж «Колос» на 2021 р. При плануванні ми скористалися методом екстраполяції, беручи за основу динаміку 2019-2020 рр. (табл. 2.12).

При прогнозуванні методами екстраполяції виходять з інерційності явищ (процесів), що досліджуються і прогножуються. Екстраполяція полягає у вивченні сформованих у минулому і сьогоденні стійких тенденцій економічного розвитку і перенесення їх на майбутнє. Мета такого прогнозу - показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому, якщо рухатися до нього з тією самою швидкістю або прискоренням, що й у минулому.

Таблиця 2.12

Бюджет доходів і витрат ТОВ «Будмонтаж «Колос» на плановий 2021 р.

Показники	2020 р.	Плановий % зростання	2021 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	26287,0	6,82	28080,1
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	21014,7	8,15	22726,7
Валовий прибуток, тис. грн.	5272,3	1,85	5369,7
Інші операційні доходи, тис. грн.	977,3	-19,78	784,0
Інші операційні витрати, тис. грн.	3949,4	-3,01	3830,6
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	2300,2	-0,98	2277,6
Інші доходи, тис. грн.	278,6	13830,00	38809,0
Інші витрати, тис. грн.	165,1	0,00	165,1
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	2413,7	3,82	2505,8
Податок на прибуток, тис. грн.	434,5	-30,42	302,3
Чистий прибуток, тис. грн.	1979,2	16,39	2303,6

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Отже, запланований рівень чистого доходу становить 28080,1 тис. грн. При розрахованих планових доходах і витратах чистий прибуток в 2021 р. становитиме 2303,6 тис.грн, тобто він зросте на 324,4 тис. грн. Така динаміка дохводить підприємству ефективно розвиватись в майбутньому.

Виходячи із плану доходів та витрат в табл. 2.13 розписано платіжний календар з розбиттям на квартали. План поквартально розроблявся з урахуванням галузі, в якій працює підприємство та із сезонністю роботи – взимку попит менший навесні-влітку – більший.

Платіжний календар – короткотермінове прогнозування надходжень і витрат коштів підприємства. Складається з двох частин дохідної та витратної. Використовується для планування руху наявних у підприємства коштів і майбутніх фінансових потреб (надлишку або нестачі коштів). Балансується залишком на розрахунковому рахунку підприємства. Відмінність між поточним фінансовим планом підприємства і платіжним календарем полягає в тому, що перший є балансом за певний період часу, а другий – балансом на конкретну календарну дату.

Отже, заплановано отримати чистий прибуток у розмірі 2303,6 тис.грн в тому числі найбільший його розмір – 806,3 тис. грн., в 3-ому кварталі.

Таблиця 2.13

Платіжний календар ТОВ «Будмонтаж «Колос» на плановий 2021 р.

Показники	Базовий (2020 р.)	Плановий (2021 р.)	По кварталам			
			I	II	III	IV
1	2	3		4		
ДОХОДИ:						
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	26287,0	28080,1	5054,4	8424,0	9828,0	4773,6
Інші операційні доходи, тис. грн.	977,3	784,0	141,1	235,2	274,4	133,3
Інші доходи, тис. грн.	278,6	38809,0	6985,6	11642,7	13583,2	6597,5
Сумарні доходи	27542,9	67673,1	12181,2	20301,9	23685,6	11504,4
ВИТРАТИ:						
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	21014,7	22726,7	4090,8	6818,0	7954,3	3863,5
Інші операційні витрати, тис. грн.	3949,4	3830,6	689,5	1149,2	1340,7	651,2
Інші витрати, тис. грн.	165,1	165,1	29,7	49,5	57,8	28,1
Сумарні витрати	25129,2	26722,4	4810,0	8016,7	9352,8	4542,8
ПРИБУТОК						
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	2413,7	2505,8	451,0	751,7	877,0	426,0
ВИПЛАТИ НА ВИДАТКИ			0,0	0,0	0,0	0,0
Податок на прибуток, тис. грн.	434,5	302,3	54,4	90,7	105,8	51,4
Чистий прибуток, тис. грн.	1979,2	2303,6	414,6	691,1	806,3	391,6

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

За ринкових умов ТОВ «Будмонтаж «Колос» самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Метою складання фінансового плану є

визначення фінансових ресурсів, капіталу та резервів на підставі прогнозування величини фінансових показників: власних оборотних коштів, амортизаційних відрахувань, суми податків з метою отримання прогнозованого прибутку.

На рис. 2.5 відображений механізм розподілу отриманого чистого прибутку ТОВ «Будмонтаж «Колос» за різними напрямками.

Планування виручки є необхідним для розробки плану прибутку від реалізації продукції, визначення суми планових платежів у бюджет. Від обґрунтованості та правильності розрахунку виручки великою мірою залежить також реальність основного джерела надходження коштів та розмір запланованого прибутку.

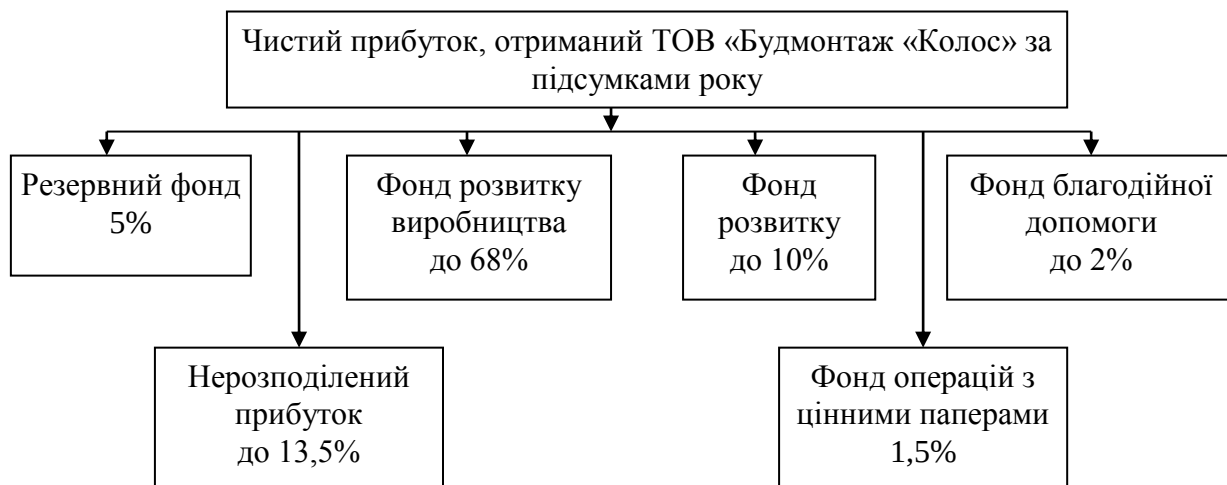


Рис. 2.5. Порядок управління чистим прибутком ТОВ «Будмонтаж «Колос»

Джерело: Побудовано за даними підприємства

Спираючись на опрацьовані фінансові показники, складають перспективні, поточні та оперативні фінансові плани. Поточний фінансовий план складається у формі балансу доходів та витрат, оперативний – у формі платіжного календаря.

Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства – це діагноз його фінансового стану, що уможливорює визначення недоліків та прорахунків, виявлення та мобілізацію внутрішньогосподарських резервів, збільшення доходів та прибутків, зменшення витрат виробництва, підвищення рентабельності, поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому.

Зміст поточної оперативної роботи з формування прибутку на підприємстві полягає в такому:

- постійна робота зі споживачами стосовно розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги;
- своєчасні розрахунки за поставлені товарно-матеріальні цінності та послуги з постачальниками;
- забезпечення своєчасної сплати податків, інших обов’язкових платежів у бюджет та цільові фонди;
- своєчасне проведення розрахунків по заробітній платі;
- своєчасне погашення банківських кредитів та сплата відсотків.

Негативна тенденція до зниження чистого прибутку в 2020 р. пов’язана із збільшенням адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Останнім етапом необхідно розподілити чистий прибуток підприємства, який отримано в 2018-2020 рр. (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Розподіл отриманого чистого прибутку на 2020 рр. по кварталам,

ТОВ «Будмонтаж «Колос», тис.грн.

Показник	2020 р.	I кв. (грн)	II кв-л (грн)	III кв-л (грн)	IV кв-л (грн)
Податок на прибуток	627,9	169,5	150,7	219,8	87,9
Чистий прибуток	1979,2	534,4	128,3	44,9	6,3
Резервний фонд – 5%	99,0	26,7	23,8	34,6	13,9
Фонд розвитку виробництва – до 68%	1345,9	363,4	323,0	471,0	188,4
Фонд розвитку – до 10%	197,9	53,4	47,5	69,3	27,7
Фонд благодійної допомоги – до 2%	39,6	10,7	2,6	0,9	0,1
Фонд операцій з цінними паперами – 1,5%	29,7	8,0	7,1	10,4	4,2
Нерозподілений прибуток – 13,5%	267,2	72,1	64,1	93,5	37,4

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Отже, прибуток на підприємстві розподіляється по фондам: резервний фонд -5%, фонд розвитку виробництва – до 68%, фонд розвитку – до 10%, фонд благодійної допомоги – до 2%, фонд операцій з цінними паперами – 1,5% та нерозподілений прибуток – 13,5%.

У 2020 р. витрачено на сплату податку на прибуток суму в розмірі 627,9

тис. грн. Загальна сума, що надійде у фонд розвитку становитиме 197,9 тис. грн., до фонду благодійної допомоги відрахована сума в розмірі 39,6 тис. грн.

На рис. 2.6 проілюстровано структуру розподілу чистого прибутку ТОВ «Будмонтаж «Колос».

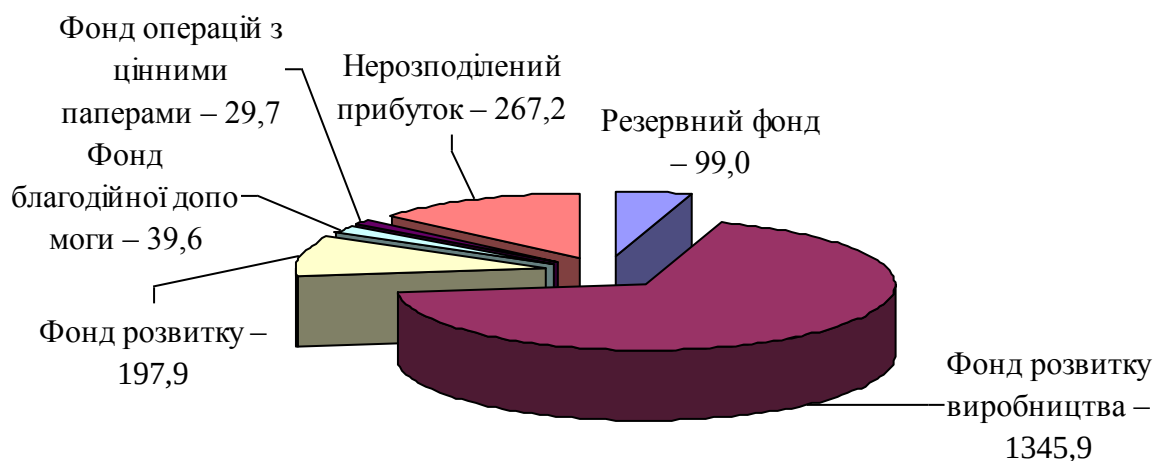


Рис. 2.6. Структура розподілу чистого прибутку, 2020 р.

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Отже, в процесі аналізу пораховано чистий дохід, валовий прибуток, операційний прибуток та чистий прибуток за 2018-2020 рр. Визначену суму чистого прибутку та розподілено його за відповідними напрямками.

2.4. Напрями вдосконалення системи управління прибутком підприємства

Управління прибутком підприємства – найважливіший елемент фінансової політики підприємства, оскільки даний процес пронизує всю систему управління підприємства. Ефективне управління прибутком скорочує потребу підприємства в капіталі, прискорює оборотність коштів, сприяє розширенню масштабів виробництва. Важливість і значення управління прибутком на підприємстві важко переоцінити, адже від його якості та ефективності залежить не тільки стійкість підприємства в конкретний період часу, але і здатність до

подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довгострокову перспективу.

Аналіз теорії та практики вітчизняного й зарубіжного досвіду планування і регулювання прибутку організацій дозволяє сформулювати такі умови забезпечення ефективного управління прибутком:

- 1) збільшення обсягу прибутку до максимальних показників, відповідних ресурсному потенціалу організації і ринковій кон'юктурі;
- 2) взаємопов'язаність системи управління прибутком і системи управління підприємством в цілому;
- 3) оптимальна відповідність рівня одержуваного прибутку і допустимого рівня ризику;
- 4) висока якість прибутку;
- 5) достатній рівень доходу на інвестований капітал;
- 6) формування оптимального обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку організації;
- 7) постійне зростання ринкової вартості бізнесу [59].

При формуванні прибутку підприємства політика управління ним має бути спрямована на отримання максимального розміру позитивного фінансового результату. Це досягається через виконання комплексу завдань по зростанню обсягів діяльності підприємства, ефективного управління витратами підприємства, підвищенням ефективності використання його матеріально-технічної бази. Не менший вплив здійснюють і оптимізація складів підприємства, структура його обігових коштів та підвищення продуктивності праці його працівників.

Об'єктом розподілу є загальна сума прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді від звичайної і надзвичайної діяльності [11].

Управління розподілом та використанням прибутку підприємства доцільно здійснювати в наступній послідовності:

1. Сформувати інформаційну базу для аналізу ефективності функціонування підприємства.

2. Зробити аналіз попереднього досвіду використання прибутку підприємства.

3. Дослідити як внутрішні так зовнішні чинники, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства.

4. Визначити напрями розподілу прибутку підприємства як у поточному період так і з врахуванням стратегічних та тактичних цілей його розвитку.

5. Розробити системи управлінських рішень по забезпеченню ефективного використання прибутку.

6. Забезпечити контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства.

7. Здійснити корегування ряду управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку за результатами здійсненого контролю та з врахуванням стратегії розвитку підприємства.

Слід зауважити, що для покращення цільової структури використання прибутку підприємства, необхідно:

- визначити пріоритетні напрями використання прибутку підприємства, що спричиняють подальший розвиток підприємства та покращення фінансових результатів його діяльності;

- провести оптимізацію коштів, що спрямовані на фонд споживання, зокрема тих, що спрямовані на матеріальне заохочення працівників та які сприяють підвищенню продуктивності їх праці, а також соціальному розвитку підприємства;

- виконати розрахунок оптимальної величини резервного фонду та скерувати кошти на забезпечення його збільшення;

- провести оптимізацію коштів, які спрямовуються в інші цільові фонди;

- створити такі умови діяльності підприємства, за яких прибуток не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;

- скласти детальний плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;

- забезпечити чіткий контроль за виконанням поставлених завдань щодо використання та розподілу прибутку;

- виконати аналіз отриманих прибутків у базовому періоді та виявити резерви, що будуть сприяти максимізації прибутку, а також плануванню формуванню, розподілу та використанню прибутку у наступних [11].

Також при удосконаленні системи управління прибутком, важливо використовувати системний підхід, оскільки він враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, які спрямовані на максимізацію кінцевого результату в короткостроковому та довгостроковому періодах. Для забезпечення ефективного управління прибутковістю, необхідно своєчасно впроваджувати систему завдань використання прибутку та встановити оптимальні обмеження за рівнем його споживання та капіталізації в процесі розвитку стратегічних ресурсів чи їхніх окремих компонентів, що забезпечить нову парадигму розвитку підприємства у сфері товарного обігу. Дотримання запропонованої послідовності дій при управлінні розподілом та використанням прибутку підприємства, врахування визначених напрямків впливу дозволить суттєво підвищити ефективність його діяльності. При подальших дослідженнях актуальним є аналіз впливу системи управління формуванням прибутку на господарську діяльність підприємств на основі аналізу руху грошових коштів та розрахунку показників окупності грошових видатків.

Основним інструментом управління прибутком служить фінансовий аналіз, тобто процес дослідження умов і результатів його формування, розподілу і використання з метою виявлення резервів підвищення прибутковості. Фінансовий стан підприємства досить часто розглядається як фактор його привабливості, саме тому аналіз сильних та слабких сторін в стані підприємства є дуже важливим. Даний аналіз здійснюється за допомогою аналізу балансу і звіту про фінансові результати [59].

Важливу роль в ефективному управлінні прибутком виробничих підприємств відіграють функціональні залежності між головними елементами їх господарського механізму. До цих елементів автор відносить: обсяг

виробництва та реалізації продукції як у грошовому, так і в натуральному вираженні, ціни на продукцію, витрати виробництва та прибуток.

Завдяки застосуванню цієї залежності можна контролювати результат діяльності підприємств, зокрема такі параметри, як: асортиментна та товарно-групова структура, обсяг виробництва та реалізації продукції; вартість реалізованої продукції; ціни та умови закупівель сировини та матеріалів; співвідношення й величина змінних і постійних витрат виробництва тощо [23, с. 719].

Виявлення і використання резервів зростання прибутку у цій ситуації є важливим завданням, виконання якого буде сприяти вдосконаленню управління прибутком за допомогою факторного моделювання.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо управління прибутком підприємства ТОВ «Будмонтаж «Колос». Для досягнення поставленої мети було сформульовано і виконано завдання: обґрунтувати методичний підхід до управління операційним прибутком підприємств.

Дослідження проводились за допомогою системного підходу до вивчення економічних явищ. Зокрема, на фундаментальних положеннях економічної теорії, методології економічного аналізу, науки управління.

Операційний важіль (леверидж) є одним з ключових елементів операційного аналізу, який використовується в стратегічному плануванні та управлінні витратами підприємства.

З'ясовано, що механізм використання операційного важеля (левериджу) залежить від чинників або від сукупності чинників, які, порівняно з базовим періодом, впливають на зміну виручки у плановому періоді. Операційний леверидж виражається не одним, а щонайменше двома показниками, один із яких розраховується на випадок коли у плановому періоді змінюються лише ціни на реалізовану продукцію, другий – виключно для випадку зміни натурального обсягу продажів продукції. У першому випадку це буде визначатися поняттям цінового операційного важеля (левериджу), а у другому –

натурального.

Операційний важіль (леверидж) є універсальним інструментом щодо прийняття управлінських рішень, оскільки дозволяє враховувати показники діяльності підприємства у взаємозв'язку.

Д.О. Зубков запропонував визначати відносну зміну прибутку за допомогою індексів зміни ціни реалізації виготовленої та реалізованої продукції і натурального (фізичного) обсягу виготовленої та реалізованої продукції за формулою (2.1) [14]:

$$I_{\text{ПРИБ}} = \text{ОВ}_{\text{Ц}} \times I_{\text{Ц}} (1 + I_{\text{Н}}) + \text{ОВ}_{\text{Н}} \times I_{\text{Н}}, \quad (2.1)$$

де $I_{\text{ПРИБ}}$ – індекс зміни прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$\text{ОВ}_{\text{Ц}}$ – ціновий операційний важіль;

$I_{\text{Ц}}$ – індекс зміни ціни реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$I_{\text{Н}}$ – індекс зміни натурального (фактичного) виробництва продукції;

$\text{ОВ}_{\text{Н}}$ – натуральний операційний важіль.

Формула (3.1) дозволяє встановити рівень одного з індексів, якщо заданий інший індекс і визначений плановий прибуток від продажу продукції; значення індексів, що забезпечують критичний обсяг продажу [11].

Розглянута формула не відображає усіх чинників, які можуть вплинути на індекс прибутковості.

Модифікувавши формулу (2.1), пов'язавши її з такими чинниками, як вплив змінних і постійних витрат виробництва, отримали:

$$\Delta \text{Пр} = V_{\text{Б}} \times (1 + I_{\text{Ц}}) \times (1 + I_{\text{Н}}) - 3V_{\text{Б}} \times (1 + I_{\text{ЗВ}})(1 + I_{\text{Н}}) - \text{ПВ}_{\text{Б}} (1 + I_{\text{ПВ}}) - (V_{\text{Б}} - 3V_{\text{Б}} - \text{ПВ}_{\text{Б}}), \quad (2.2)$$

де $\Delta \text{Пр}$ – абсолютна зміна прибутку;

$V_{\text{Б}}$ – виручка базового періоду;

$3V_{\text{Б}}$ – змінні витрати виробництва продукції базового періоду;

$I_{\text{ЗВ}}$ – індекс зміни змінних витрат виробництва продукції;

$\text{ПВ}_{\text{Б}}$ – постійні витрати виробництва продукції базового періоду;

$I_{\text{ПВ}}$ – індекс зміни постійних витрат виробництва продукції.

Поєднавши ці дві формули в одну, отримуємо узагальнену формулу для визначення індексу прибутку залежно від зміни індексів ціни (ІЦ), обсягу реалізації продукції, змінних і постійних витрат [11]. Формула (3) буде виглядати наступним чином:

$$I_{\text{ПР}} = \text{ОВ}_{\text{Ц}} \times I_{\text{Ц}} (1 + I_{\text{Н}}) + \text{ОВ}_{\text{Н}} \times I_{\text{Н}} + (\text{ОВ}_{\text{Н}} - \text{ОВ}_{\text{Ц}}) \times I_{\text{ЗВ}} \times (1 + I_{\text{Н}}) + (1 - \text{ОВ}_{\text{Н}}) \times I_{\text{ПВ}}. \quad (2.3)$$

Використаємо таке поняття як «коефіцієнт маржинального прибутку», який дорівнює відношенню маржинального прибутку до виручки, з якого можна вивести співвідношення, яке дозволить поєднати коефіцієнт маржинального прибутку і значення натурального та цінового операційного важеля:

$$K_{\text{МП}} = \frac{\text{ОВ}_{\text{Н}}}{\text{ОВ}_{\text{Ц}}} \quad (2.4)$$

Отже, підставивши коефіцієнт у формулу (3), отримаємо:

$$I_{\text{ПР}} = \left(\left(\frac{\text{ОВ}_{\text{Н}}}{K_{\text{МП}}} \right) \times I_{\text{Ц}} \times (1 + I_{\text{Н}}) \right) + \text{ОВ}_{\text{Н}} \times I_{\text{Н}} + \left(\text{ОВ}_{\text{Н}} \times \left(1 - \frac{1}{K_{\text{МП}}} \right) \times (1 + I_{\text{Н}}) \times I_{\text{ЗВ}} \right) + ((1 - \text{ОВ}_{\text{Н}}) \times I_{\text{ПВ}})$$

Щоб переконатися у точності моделі, розглянемо її на прикладі даних ТОВ «Будмонтаж «Колос» у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Показники, що впливають на прибутковість ТОВ «Будмонтаж «Колос» у 2019–2020 рр.

Показники	Рік		Темп приросту	Відхилення, %
	2019	2020		
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	24608,4	26287	1,068	6,82
Товарооборот натуральний (фактичний), шт.	2010	2113	1,051	5,12
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	19431,7	21014,7	1,081	8,15
Витрати змінні (ВЗВ), тис. грн	23306,6	24964,1	1,071	7,11
Маржинальний прибуток, тис. грн	1301,8	1322,9	1,016	1,62
Витрати постійні (ВП), тис. грн	200	165,1	0,826	-17,45
Прибуток від реалізації, тис. грн	1700,5	1979,2	1,164	16,39
Ціновий операційний важіль	14,47	13,28	0,918	-8,22
Натуральний операційний важіль	0,7655	0,6684	0,873	-12,69
Коефіцієнт маржинального прибутку (КМП)	0,0691	0,0753	1,090	8,96

Джерело: Складено за даними фінансової звітності підприємства

Перевіримо правильність запропонованої моделі, підставивши у формулу дані табл. 2.15. Отже, враховуючи лише зміну цін (індекс цін на даному підприємстві – 1,27), отримаємо:

$$\left(\frac{1}{0,0691} \times 1,021\right) \times (1 + 0,051) = 15,53$$

Далі розрахуємо вплив кожного чинника аналогічно.

Врахувавши вплив усіх чотирьох чинників, розрахунок за методикою матиме такий вигляд:

$$I_{\text{пр}} = \left(\frac{1}{0,0691} \times 1,021 \times (1 + 0,051)\right) + 1 \times 0,051 + 1 \times \left(1 - \frac{1}{0,0691}\right) \times 1,071 \times (1 + 0,051) + ((1 - 0,873) \times 0,826) \times 100\% = 16,39\%$$

Практичне застосування зазначеної моделі, яка забезпечує оперативний облік результатів діяльності підприємства, дозволяє моделювати сукупність управлінських рішень при варіюванні змін чинників, що впливають на розмір прибутку з мінімальними витратами часу.

На відміну від існуючого методу «прямого рахунку», вона дозволяє оперативно і з меншими трудовитратами отримувати інформацію щодо планової величини прибутку за умови виключення умовностей і суб'єктивізму у частині розподілу постійних витрат [12].

Таблиця 2.16

Результати розрахунку впливу чинників на величину операційного прибутку

ТОВ «Будмонтаж «Колос»

Чинники, що впливають на прибуток				Зміна прибутку
Іц	Ін	Ізв	Іпв	
1,021	-	-	-	15,53
1,021	1,051	-	-	16,571
1,021	1,051	1,071	-	1,421
1,021	1,051	1,071	1,059	0,1639 (16,39%)

Джерело: Розраховано автором

За результатами практичної апробації розробленої моделі на прикладі даних ТОВ «Будмонтаж «Колос» визначено вплив кожного та всієї сукупності чинників на величину операційного прибутку (табл. 2.16) та підтверджено доцільність використання запропонованої методики з метою обґрунтування

рішень щодо оперативного управління прибутком виробничого підприємства, враховуючи, при цьому, можливі зміни у зовнішньому середовищі підприємства.

Доведено, що показники операційного важеля можуть бути рекомендовані як основні критерії для стратегічного управління прибутком господарюючих суб'єктів виробничої галузі та планування їх фінансового результату.

За даними табл. 2.16 для підтвердження правильності запропонованої моделі та доцільності її до впровадження у практичну діяльність виробничого підприємства, проведемо розрахунок.

Прибуток у 2019 р. становив 1700,5 тис. грн, а у 2020 р. 1979,2 тис. грн, тобто темп приросту прибутку становив: $1979,2/1700,5=1,164$, (тобто прибуток збільшився на 64%), що відповідає результату, отриманому за запропонованою методикою:

$$ПР_{ПЛ} = 1700,5 - (1700,5 \times 0,1639) = 1979,2 \text{ тис. грн.}$$

Отримана точність результатів (зменшення величини прибутку на 16,4 і 16,39% відповідно) підтвердила доцільність використання запропонованої методики для визначення змін операційного прибутку під впливом усієї сукупності чинників і кожного з них окремо, що дозволить оцінювати різні варіанти управлінських рішень щодо оперативного управління прибутком виробничого підприємства з врахуванням можливих змін зовнішнього середовища досліджуваного підприємства та обирати оптимальну тактику розвитку з найменшими витратами часу та трудових ресурсів.

Рівність значення прибутку, що отримане за запропонованою методикою та проведене натуральним підрахунком, доводить її придатність.

Висновки до розділу 2

Досліджуване підприємство – ТОВ «Будмонтаж «Колос». Основними напрямками діяльності компанії є зберігання, переробка та реалізація зернової продукції. ТОВ «Будмонтаж «Колос» має лінійну організаційну структуру, якій характерний поділ праці між керівниками що здійснюється за принципом поділу об'єктів, а не функцій управління.

Встановлено, що підприємство працює прибутково, має достатній запас фінансової стійкості та ліквідності, рівень рентабельності це підтверджує. Майже всі показники ліквідності знаходяться в межах нормативу.

Визначено, що плани по чистому доходу виконуються та дещо перевиконуються, а по іншим видам доходів – ситуація не є рівнозначною, в деяких видах доходів плани набагато більше виконані, ніж планувалось, в інших недовиконані майже на половину. Отже, в подальшому необхідно плановим службам звернути увагу на планування інших видів доходів, ніж чистий дохід. Намітилася негативна тенденція до зменшення прибутку підприємства. Тому вкрай необхідними є вживання заходів щодо збільшення чистого прибутку підприємства та правильного його використання.

За ринкових умов ТОВ «Будмонтаж «Колос» самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Отже, в процесі аналізу пораховано чистий дохід, валовий прибуток, операційний прибуток та чистий прибуток за 2017-2019 рр. Визначену суму чистого прибутку та розподілено його за відповідними напрямками.

В рамках напрямів вдосконалення системи управління прибутком досліджуваного підприємства розроблено модель на прикладі даних ТОВ «Будмонтаж «Колос», в якій визначено вплив кожного та всієї сукупності чинників на величину операційного прибутку та підтверджено доцільність використання запропонованої методики з метою обґрунтування рішень щодо оперативного управління прибутком виробничого підприємства, враховуючи,

при цьому, можливі зміни у зовнішньому середовищі підприємства. Доведено, що показники операційного важеля можуть бути рекомендовані як основні критерії для стратегічного управління прибутком господарюючих суб'єктів виробничої галузі та планування їх фінансового результату. Рівність значення прибутку, що отримане за запропонованою методикою та проведене натуральним підрахунком, доводить її придатність.

ВИСНОВКИ

В результаті виконання бакалаврської кваліфікаційної роботи можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що прибуток, як економічна категорія виступає активним доходом, який являє собою виражену в грошовій формі, реалізовану і готову до розподілу частку доданої вартості, що створюється в процесі виготовлення товарів та послуг за допомогою трьох факторів виробництва: землі, праці та капіталу. З фінансової точки зору прибуток – це збільшення фінансових ресурсів підприємства або його власників за певний період часу за рахунок виробництва і реалізації товарів та послуг, а також інвестування вільного капіталу в інші підприємства.

2. Встановлено, що система управління прибутком – це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень. Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних завдань цього формування. Дотримання запропонованої послідовності дій при управлінні розподілом та використанням прибутку підприємства та урахування визначених напрямків впливу дозволить суттєво підвищити ефективність його діяльності.

3. Також зазначено, що в комплексі механізмів управління прибутком підприємства слід виокремлюють механізми управління формуванням, розподілом та використанням прибутку. Ефективність управління прибутком підприємства досліджують у двох напрямках: оцінювання ефективності формування фінансових результатів з урахуванням оперативних та стратегічних цілей управління, а також оцінювання ефективності використання прибутку підприємства, що, на думку автора, повинно забезпечувати розвиток стратегічного потенціалу суб'єктів господарювання.

4. Законодавче регулювання управління прибутком суб'єктів господарювання в Україні формується як ієрархічна структура, в основі якої стоїть Конституція України. Цивільний кодекс України, Арбітражний кодекс, Арбітражно-процесуальний кодекс, Кодекс про адміністративні правопорушення та Кримінальний кодекс регулюють управління фінансами підприємства через встановлення певних вимог або ж обмежень щодо фінансових відносин, які виникають з приводу формування, розподілу, перерозподілу на споживання прибутку підприємств.

5. Досліджуване підприємство – ТОВ «Будмонтаж «Колос». Основними напрямками діяльності компанії є зберігання, переробка та реалізація зернової продукції. ТОВ «Будмонтаж «Колос» має лінійну організаційну структуру, якій характерний поділ праці між керівниками що здійснюється за принципом поділу об'єктів, а не функцій управління.

Встановлено, що підприємство працює прибутково, має достатній запас фінансової стійкості та ліквідності, рівень рентабельності це підтверджує. Майже всі показники ліквідності знаходяться в межах нормативу.

6. В 2020 р. розмір отриманого чистого доходу становив 26287 тис.грн., що на 13,1% менше показника 2018 р. Така ж динаміка спостерігається і по отриманому чистому прибутку – зменшення становило 30,8% або 881,1 тис.грн. Пооте, підприємство продовжує працювати прибутково. Загальна вартість майна ТОВ «Будмонтаж «Колос» зросла на 4811 тис. грн або на 22,69%, що свідчить про розширений спосіб відтворення. Чистий прибуток зменшувався випереджаючими темпами за чистий дохід – він зменшився на 30,8% проти 13,1% зниження чистого доходу. Собівартість реалізованої продукції зменшилась лише на 7,2% що не дало змоги підприємству отримати більший чистий прибуток. Ліквідність підприємства перебуває на нормальному рівні. Майже всі показники ліквідності знаходяться в межах нормативу. Усі показники рентабельності зменшились, що свідчить про менш ефективну господарську діяльність і про те, що витрати зростали швидше за отримані відповідні доходи.

Вцілому ж підприємство працює прибутково, має достатній запас фінансової стійкості та ліквідності, рівень рентабельності це підтверджує. Намітилася негативна тенденція до зменшення прибутку підприємства. Тому вкрай необхідними є вживання заходів щодо збільшення чистого прибутку підприємства та правильного його використання.

7. Визначено, що плани по чистому доходу виконуються та дещо перевиконуються, а по іншим видам доходів – ситуація не є рівнозначною, в деяких видах доходів плани набагато більше виконані, ніж планувалось, в інших недовиконані майже на половину. Отже, в подальшому необхідно плановим службам звернути увагу на планування інших видів доходів, ніж чистий дохід.

За ринкових умов ТОВ «Будмонтаж «Колос» самостійно визначає напрямки та розмір використання прибутку, який залишається в його розпорядженні після сплати податків. Отже, в процесі аналізу пораховано чистий дохід, валовий прибуток, операційний прибуток та чистий прибуток за 2019-2020 рр. Відзначено, що тенденція до скорочення отриманого чистого доходу є негативною для підприємства, хоча, враховуючи те, що в 2019 р. це показник становив 24608,4 тис. грн., це є позитивною динамікою. Прибуток на підприємстві розподіляється по фондам: резервний фонд -5%, фонд розвитку виробництва – до 68%, фонд розвитку – до 10%, фонд благодійної допомоги – до 2%, фонд операцій з цінними паперами – 1,5% та нерозподілений прибуток – 13,5%. Визначену суму чистого прибутку та розподілено його за відповідними напрямками.

8. В рамках напрямів вдосконалення системи управління прибутком досліджуваного підприємства розроблено модель на прикладі даних ТОВ «Будмонтаж «Колос», в якій визначено вплив кожного та всієї сукупності чинників на величину операційного прибутку та підтверджено доцільність використання запропонованої методики. Отримано, що прибуток у 2019 р. становив 1700,5 тис. грн, а у 2020 р. 1979,2 тис. грн, тобто темп приросту прибутку становив: 1,164, (тобто прибуток збільшився на 64%), що відповідає

результату, отриманому за запропонованою методикою. Отримана точність результатів (зменшення величини прибутку на 16,4 і 16,39% відповідно) підтвердила доцільність використання запропонованої методики для визначення змін операційного прибутку під впливом усієї сукупності чинників і кожного з них окремо, що дозволить оцінювати різні варіанти управлінських рішень щодо оперативного управління прибутком виробничого підприємства з врахуванням можливих змін зовнішнього середовища досліджуваного підприємства та обирати оптимальну тактику розвитку з найменшими витратами часу та трудових ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акмаєва Н.В., Кротько О.В. Удосконалення механізму управління прибутком на підприємстві. URL: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2009/Economics/38777.doc.htm.
2. Андріяш А.С., Могилова А.Ю. Особливості управління прибутком підприємства. Молодий вчений. 2014. № 6(09). С. 68-70.
3. Андросова Т. В., Круглова О.А., Козуб В.О. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торговельному підприємстві. Проблеми економіки. 2014. №3. С. 194-201.
4. Атамас П.Й., Атамас О.П. Прибуток: економічна суть, проблеми визначення та облікового відображення. Академічний огляд. 2014. №1 (40). С. 50-55.
5. Бабіч В. В., Поддєрьогін А.М. Удосконалення обліку формування, розподілу й використання прибутку. Фінанси України. 2012. № 2. С. 103-110.
6. Бланк И. А. Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр, 2002. 736 с.
7. Боднарюк В.А. Структура економічного механізму управління прибутком торговельного підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. №22.5. С. 188-195.
8. Бондаренко Н. С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. 2017. №11. С.22-27.
9. Вороніна В.Л. Концептуальні аспекти формування системи управління прибутком торговельного підприємства та організація її обліково-аналітичного забезпечення. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. №8. С. 66-71.
10. Галушка О.Р. Особливості формування прибутку підприємства. Управління розвитком. 2013. № 14. С. 131-134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_14_54.

11.Геворкян А.Ю., Євдокимова О.А. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/download/2519-4461.2020.1.75/204830>

12.Говорушко Т.А., Арич М.І. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства. Економічний аналіз. 2012. №11. С. 117-121.

13.Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

14.Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. Проблеми економіки організацій та управління підприємствами. Вісник КНУТД. 2014. №1. С. 145-152.

15.Дубина Ю., Демчук Н. Формування механізму управління прибутком сільськогосподарського підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2014/Economics/3_162091.doc.htm.

16.Зубков Д.О. Планування підвищення прибутковості діяльності підприємства в ринкових умовах. Руснаука. 2010. URL: http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76729.doc.htm.

17.Инновационный менеджмент в АПК / Р.Н. Минниханов и др. М.: Изд-во МСХА, 2003. 432 с.

18.Іванишина О.Ф., Оксентюк Н.В. Шляхи збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Молодий вчений. 2014. № 5(08). С. 105-108.

19.Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібн. Суми: Університетська книга, 2003. 278 с.

20.Кирилов О.Д., Гречишкіна О.О. Інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства. URL: http://www.confcontact.com/2007mart/7_kirill.php.

21.Кобизька Ю. В. Система управління прибутком підприємства. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. 2013. №3. С. 151-163.

22. Конституція України: Закон від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 11.05.2019).

23. Колеватова А.В. Напрями вдосконалення процесу формування та управління прибутком на підприємствах. Молодий вчений. 2018. №5 (57). С. 717-720.

24. Кривицька О.Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2011. Вип. 7(2). С. 82-86. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7\(2\)__18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2011_7(2)__18).

25. Лаговська О., Якименко М. Обліково-аналітичне забезпечення процесу управління прибутком підприємства. URL: http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/sekcija_2_2014_04_17_18/oblikovo_analitichne_zabezpechennja_procesu_upravlinnja_pributkom_pidpriemstva/52-1-0-892.

26. Ларіонова К.Л., Кузьміна О.С. Методичні підходи до формування механізму управління прибутком банку. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/902.pdf>.

27. Линник О.І. Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах. Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. 2012. №1 (26). С. 243-248.

28. Малицький А.А. Структуризація організаційно-економічного механізму управління підприємством торгівлі в умовах ринку. Торгівля і ринок України: зб. наук. праць. Донецьк: Вид-во ДонНУЕТ. 2009. № 27. С. 198-205.

29. Мамонтова А.О. Підвищення прибутку підприємства комплексним методом. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наук. пр. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. 2009. №6. URL: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний_прогрес_та_ефективність_виробництва/2009/6/9_Mamantova.pdf.

30. Мардус Н.Ю., Товт Ю.М. Особливості формування і використання

прибутку підприємства. Вісник НТУ «ХП». 2014. №64 (1106). С. 16-20.

31. Мартиненко В.П., Кушик І.Л. Оцінка управління процесом формування прибутковості суб'єкта господарювання. Економіка та управління підприємствами. 2018. №17. С. 163-168.

32. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 № 433. URL: <https://zakon.help/article/metodichni-rekomendacii-shchodo-zapovnennya-form/>

33. Мірошниченко О.Ю., Корконос Ю.В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. // БІЗНЕСІНФОРМ. 2014. №5. С. 280-285.

34. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: навч. посіб. – 2-ге вид.; випр. і доп. К.: Знання, 2007. 684 с.

35. Нагрецькіс А.Ю. Управління прибутком підприємства. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2017. №2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5452>.

36. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. Офіційний вісник України. 2013. № 19. 97 с.

37. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. Економіка АПК. 2009. № 6. С. 31-45.

38. Опікунова Н. В., Лопата В.Г. Управління прибутком підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. №46. С. 294-298.

39. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів. URL: http://vuzlib.com.ua/articles/book/42291-Klasif%D1%96ka%D1%81%D1%96ja_pributku_dlja/1.html.

40. Пешкіна Т.В., Павлова С.І. Інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/12/223.pdf>

41. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. Суми: Вид-

во Української академії банківської справи, НБУ. 2010. №28. С. 125-132.

42.Погорєлов І.М., Дімова В.А. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2011/S1686.pdf>.

43.Погоріла В.В. Управління формуванням, розподілом та використанням прибутковості підприємства. URL: <http://nauka.zinet.info/18/pogorila.php>.

44.Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>

45.Попович Д.В., Славчаник О.Р. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств. Молодий вчений. 2018. №2 (54). С. 746-749.

46.Присяжнюк Н. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. URL: <http://www.stelmaschuk.info/internet-conference/announced-internet-conference/internet-conference-number-2/49-konferencia-23-02-2012/172-2012-03-27-19-00-51.html>.

47.Рогович Р.О. Удосконалення механізмів управління прибутком підприємства: робота на здобуття кваліфікаційного ступеня магістра; спец.: 072 – фінанси, банківська справа та страхування / Р.О. Рогович; наук. керівник Л.С. Захаркіна. – Суми: СумДУ, 2020. 35 с.

48.Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України у сучасних умовах. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2015. №4 URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>.

49.Савчук О. Управління прибутком торговельних підприємств у сучасних умовах. URL: <http://conf-cv.at.ua/forum/39-184-1>.

50.Садеков А.А., Цурик В.В. Управление предприятием в условиях кризиса: монографія. – Донецк : Изд-во ДонГУЭТ, 2006. 178 с.

51.Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами. Галицький економічний вісник. 2010. №1(26). С. 41–45.

52.Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими

результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування. Економічний вісник Донбасу. 2011. №2 (24). С. 86-93.

53.Скибенко С.Т., Чемерис М.В. Формування стратегії управління прибутком підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 6 (51), ч. 2. С. 152-160.

54.Тельнова Г.В. Управління прибутком у системі фінансового менеджменту підприємства. URL: http://www.dgma.donetsk.ua/science_public/ddma/2012-1-26/article/12TAVFME.pdf.

55.Тищенко Т.Ю. Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах. URL: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/10_120784.doc.htm.

56.Ткаченко Є.Ю. Система управління прибутком підприємства. Вісник Сумського національного аграрного університету: наук.-метод. журнал. 2006. №3. С. 214-220.

57.Ткаченко Т.П. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2014. № 11. С. 192-197. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evntukpi_2014_11_32.pdf.

58.Ткачик Л.П., Глемба К.С. Окремі аспекти міжнародної практики управління фінансовими ресурсами підприємства. Молодий вчений. 2015. №130(26). С. 130-133.

59.Тульчинська С.О., Бершадська І.І. Напрями удосконалення управління прибутком на підприємстві. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/6.pdf

60.Устінова І.Г., Будіщева І.О., Домарадзька Г.С. Операційний аналіз як складова механізму управління прибутком підприємства. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. 2000. №391. С. 183–188.

61.Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда: пер. с англ.; под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с.

62.Чорна О.М., Мацнєва О.О. Механізм управління прибутком підприємства в Україні. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2012. №1. С. 30-35.

63.Шаховалова Є.О. Фінансові методи збільшення прибутку. Вісник Хмельницького національного університету, 2014. № 2. Т. 2. С. 128-133.

64.Шматковська Т.О. До проблематики забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4752>.

ДОДАТКИ

