

29
18.06.2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ



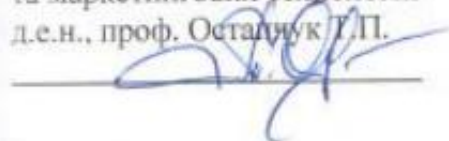
Махновець Вікторія Юрївна
(студент групи МО-63)

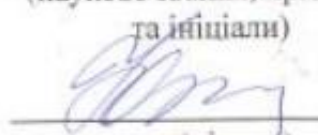
БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

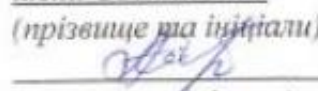
УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ АТ «ЖИТОМИРСЬКІ ЛАСОЩІ»

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

Допущено до захисту
протокол № 4
від 24.05.2023
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапух Т.П.



Керівник роботи:
д.е.н., доц. Юшкевич О.О.
(наукове звання, прізвище
та ініціали)

(підпис)

Рецензент
к.е.н. Сотник А.А.
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Житомир, 2023

Анотація

Махновець В.Ю. Управління прибутком АТ «Житомирські ласощі». – Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2023.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглянуто поняття та роль управління прибутком підприємства, розглянуто фактори впливу та напрями удосконалення управління прибутком.

Ключові слова: підприємство, прибуток, управління прибутком, фінансово-економічний аналіз, фактори впливу на прибуток, ефективність змін.

Annotation

Makhnovets V.Y. Profit management of JSC "Zhytomyrski Lasoshchi". – Manuscript.

The bachelor's qualification work is submitted for the Bachelor's degree, field of knowledge 07 «Management and administration» of specialty 073 «Management». – Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2023.

The bachelor's qualification work examines the concept and role of enterprise profit management, influence factors and directions for improving profit management are considered.

Key words: enterprise, profit, profit management, financial and economic analysis, factors affecting profit, effectiveness of changes.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Наукова інтерпретація поняття та змісту прибутку підприємства.....	7
1.2. Класифікація прибутку підприємства та чинники його формування	10
1.3. Роль управління прибутком в загальній системі управління підприємством	19
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства	24
Висновки до розділу 1	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ АТ «ЖИТОМИРСЬКІ ЛАСОЩІ» ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	30
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства як суб'єкта господарювання.....	30
2.2 Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства	34
2.3. Фактори впливу на формування та використання прибутку підприємства.....	50
2.4. Напрями удосконалення управління прибутком підприємства	54
Висновки до розділу 2	64
ВИСНОВКИ.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	Помилка! Закладку не визначено.
ДОДАТКИ.....	Помилка! Закладку не визначено.

ВСТУП

Діяльність будь-якого підприємства орієнтована на отримання результатів діяльності, які формуються внаслідок реалізації економічних, технічних, стратегічних, соціальних, організаційних завдань його функціонування.

Основною метою створення будь-якого підприємства, незалежно від форми власності чи галузевої власності, є отримання достатнього розміру доходу для покриття всіх витрат підприємства та ефективної діяльності в майбутньому. При цьому, прибуток найповніше характеризує фінансові можливості підприємств, адже чим більший прибуток, тим більше можливостей з'являється для розширення виробничої діяльності підприємства. Зрештою, прибуток визначає рівень фінансової стабільності в державі і є джерелом підвищення рівня добробуту населення.

Щоб ефективно здійснювати управління прибутком, підприємству необхідно провести ретельний аналіз прибутку. Це дозволить зрозуміти, які з факторів негативно чи позитивно впливають на прибуток, виявити види діяльності приносять менше прибутку, витрати на яку діяльність не дають очікуваного результату. Як тільки таку інформацію виявлено, підприємство може оцінювати резерви зростання прибутку підприємства.

Проблематикою вивчення сутності, показників та чинників впливу на прибуток підприємства займалися такі науковці як Н. Богацька, В. Джеджула, І. Єпіфанова, К. Жадько, Т. Іванчик, О. Кричевська, О. Колісник, Н. Кудренко, Є. Куліш, В. Лойко, О. Майборода, Д. Маслюченко, Є. Несенюк, Г. Сукрушева, А. Томша та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є розвиток теоретико-методичних й організаційних положень та розробка практичних рекомендацій щодо управління прибутком підприємства на прикладі ПрАТ «Житомирські ласощі».

Виходячи із мети поставлені наступні завдання дослідження:

- визначити економічну сутність прибутку підприємства;
- систематизувати види прибутку та методи його формування;
- виявити чинники впливу на прибуток підприємства та методи розрахунку прибутку підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику підприємства;
- проаналізувати показники фінансово-економічного стану досліджуваного підприємства;
- здійснити факторний аналіз прибутку підприємства;
- сформулювати стратегічні заходи підвищення прибутковості підприємства.

Об'єкт дослідження – це процес формування прибутку підприємства ПрАТ «Житомирські ласощі».

Предмет дослідження – сукупність чинників зростання прибутку досліджуваного підприємства.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано наступні методи: спостереження, порівняння, абстрагування, аналіз та синтез, узагальнення, систематизація, метод класифікації, монографічний метод - при визначенні сутності, видів та чинників формування прибутку; вимірювання, аналіз, економіко-статистичний метод – при аналізі абсолютних та відносних показників фінансового стану; прийоми економічного аналізу – для визначення впливу факторів на рівень прибутку підприємства; систематизації, комплексний підхід – при виявленні резервів зростання прибутку та розробці стратегії підвищення прибутковості.

Інформаційна база. Інформаційною базою дослідження виступають наукові праці дослідників, які присвячені дослідженню прибутку підприємства, статистична та фінансова інформація з діяльності досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів. Рекомендації щодо зростання рівня прибутку підприємства можуть бути використані у практичній

діяльності суб'єктів господарювання у сучасних ринкових умовах ведення бізнесу.

Структура та обсяг дослідження. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 60 найменувань та 2 додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи становить 72 сторінки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Наукова інтерпретація поняття та змісту прибутку підприємства

Прибуток є найважливішим показником фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства і показує наскільки ефективно використовуються ресурси підприємства. Прибуток створює умови для розвитку, удосконалення, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємства, а також допомагає задовольнити економічні інтереси держави, працівників та власника підприємства. Для держави важлива та частина прибутку, яку вона одержує від підприємства у вигляді податків і може використати на вирішення соціальних завдань. Саме тому підприємству важливо збільшувати частку прибутку, що залишається в його розпорядженні, тобто чистий прибуток. Для працівників збільшення прибутку стимулюватиме збільшення їхнього заробітку, а власники зможуть примножити отримувані дивіденди.

Розглянемо погляди вчених на цю економічну категорію. На думку Бойчик І. М., прибуток – це кінцевий результат виробничо-фінансової діяльності підприємства, що включає доходи від реалізації продукції, робіт і послуг, основних засобів та іншого майна, доходи від інших операцій, зменшених на суму відповідних витрат [6, с.48].

Прибуток підприємства – це частина виручки від продукції, що залишається після відрахування з неї податків та витрат за виробництво. При цьому, результатом поєднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) та ефективної виробничої діяльності суб'єктів господарювання є готова продукція, яка стає товаром за умови її реалізації споживачеві.

Науковці Свирида О.В. та Марковська Н.В. вважають, що прибуток - це отриманий дохід, зменшений на розмір виробничих витрат [48, с.455].

Дослідники Колісник О. та Томша, А. визначає прибуток як грошове вираження основної частини грошових накопичень, які формуються організаціями всіх форм власності [20, с.27].

Науковець Богацька Н.М. розглядає бухгалтерський прибуток (збиток) як кінцевий фінансовий результат (прибуток або збиток), визначений за аналізований період всіх господарських операцій компанії та оцінки статей бухгалтерського балансу за правилами [3], прийнятим відповідно до Національного положення бухгалтерського обліку та бухгалтерської звітності в Україні.

На думку Кудренко Н.В. та Маслюченко Д.І., прибуток - це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця від вкладеного капіталу, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, що є різницею між сукупними доходами та сукупними витратами в ході здійснення даної діяльності [25, с.983].

Отже, враховуючи точки зору науковців прибуток – це перевищення доходів, отриманих у результаті продажу товарів та послуг над витратами, необхідними для виробництва та реалізації цих товарів. Як економічна категорія він може бути джерелом розвитку та стимулювання формування доходної частини бюджетів усіх рівнів. Вона надходить до бюджетів у вигляді податків і поряд з іншими надходженнями використовується для фінансування суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, реалізації державних програм.

Прибуток перебуває у тісному взаємозв'язку з фінансовим результатом підприємства, що виконує такі функції у здійсненні підприємницької діяльності:

- 1) прибуток – головна мета діяльності підприємства;
- 2) є основою економічного розвитку;
- 3) критерій ефективності конкретного заходу;

4) основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів, які забезпечують розвиток підприємства;

5) прибуток – це основне джерело приросту ринкової вартості підприємства;

6) важливе джерело задоволення соціальних потреб суспільства;

7) отримання прибутку є основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства.

Ефективність виробничої діяльності підприємства залежить від його здатності адаптуватися на конкурентному ринку, виробляти нові види продукції та розширювати свої ринки збуту. Таким чином, величина прибутку підприємства залежить від:

- напрямів виробництва, а саме від обсягу випуску товарів, певної марки та якості відповідно до стабільно високого попиту на ринку товарів;

- підвищення конкурентоспроможних умов для реалізації вироблених товарів шляхом врегулювання ціни, зниження термінів поставки товарів, підвищення якості обслуговування тощо;

- збільшення обсягів виробництва, збільшення товарообігу продукції;

- контролю над витратами на виробництво продукції і над скороченням витрат виробництва [25, с.110].

До завдань системи управління прибутком відносяться [8, с.59]:

1) прагнення підприємства до максимального обсягу одержуваного прибутку, відповідно до ресурсного потенціалу та ринково кон'юнктури;

2) дотримання пропорцій між бажаним рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;

3) досягнення максимальної величини прибутку та виплат відповідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;

5) формування необхідного обсягу фінансових ресурсів з допомогою прибутку для подальшого розвитку підприємства;

6) збільшення ринкової вартості підприємства і забезпечення ефективності здійснюваної діяльності.

Прибуток, як джерело виробничого і соціального розвитку, є одним з основних факторів самофінансування підприємства. Більше того, можливості підприємства в основному визначаються тим, наскільки його доходи перевищують витрати. Тому не тільки прибуток відіграє важливу роль у діяльності підприємства, але й збитки. Вони, як правило, можуть свідчити про прорахунки і навіть помилки в організації виробництва, а також у збуті продукції. Зазначені моменти дозволяють стверджувати, що прибуток є результатом діяльності підприємства, який свідчить про його абсолютну ефективність.

Таким чином, прибуток підприємства являє собою перевищення над витратами діяльності суб'єкта господарювання. І разом із тим, є основною метою комерційної діяльності та підґрунтям для розширеного розвитку виробництва продукції.

1.2. Класифікація прибутку підприємства та чинники його формування

Систематизація видів прибутку за важливими класифікаційними ознаками міститься в табл. 1.1.

У той самий час Романова Т.В. пропонує свою класифікацію видів прибутку (табл. 1.2).

Залежно від способу розрахунку виділяють такі види прибутку: економічний, бухгалтерський, валовий, чистий, номінальний, реальний, нормальний, задовільний, максимальний, мінімальний, оподатковуваний та неоподатковуваний, консолідований та ін..

Таблиця 1.1

Систематизація видів прибутку підприємства за основними
класифікаційними ознаками

Ознаки класифікації прибутку підприємства	Види прибутку за відповідними ознаками класифікації
1. Джерела формування прибутку за основними видами діяльності підприємства	А) Прибуток від операційної діяльності Б) Прибуток від інвестиційної діяльності В) Прибуток від фінансової діяльності
2. Склад елементів, що формують прибуток	А) Маржинальний прибуток Б) Балансовий чи валовий прибуток В) Чистий прибуток
3. Джерела формування прибутку, що використовуються в обліку	А) Прибуток від звичної діяльності Б) Інші доходи
4. Значення підсумкового результату господарювання	А) Позитивний прибуток Б) Негативний прибуток (збиток)
5. Розглянутий період формування прибутку	А) Прибуток попереднього періоду Б) Прибуток аналізованого періоду В) Прибуток планового періоду
6. Регулярність формування прибутку	А) Регулярно сформований прибуток Б) Надзвичайний прибуток
7. Характер використання прибутку	А) Капіталізований прибуток Б) Спожитий прибуток
8. Характер інфляційного «очищення» прибутку	А) Прибуток номінальний Б) Прибуток реальний

Джерело: систематизовано автором на основі [3, 45]

Економічний прибуток – це різниця між отриманою виручкою (валовим доходом) та економічними витратами (явними та неявними). Її джерелами можуть бути: інноваційна діяльність, монопольне становище над ринком, сума реалізованої продукції, позареалізаційні операції, можливі ризики (зміна становища над ринком, ринкової кон'юнктури, зміни у податковому збільшенні інфляції тощо).

Бухгалтерський прибуток – це різниця між виручкою підприємства (валовим доходом) та бухгалтерськими чи явними витратами, її джерелами можуть бути: реалізація продукції, нереалізаційні операції та інша реалізація.

Таблиця 1.2

Класифікація видів прибутку підприємства [26, с.313]

Ознака класифікації	Вид прибутку
За економічною сутністю	- бухгалтерський прибуток - економічний прибуток
За джерелами походження	- прибуток, зароблений за ініціативою - прибуток, отриманий за сприятливих обставин - прибуток потенційний (що залежить переважно від договору між загальними інститутами різними інстанціями)
За видами згідно з бухгалтерським обліком	- прибуток від продажу - прибуток до оподаткування - чистий прибуток - нерозподілений прибуток
За видами згідно з податковим обліком	- прибуток від реалізації - прибуток від позареалізаційних операцій
За змістом	- номінальний прибуток - реальний прибуток
За суб'єктом власності на використовувані ресурси	- прибуток інвесторів - прибуток власників - прибуток кредиторів
За видами діяльності	- від основного виду діяльності - від фінансової діяльності - від інвестиційної діяльності
За розміром	- мінімальний - максимальний - середній
Відповідно до вимог ПКУ	-- прибуток, оподатковуваний за повною податковою ставкою (18%) - прибуток, що оподатковується за пільговою податковою ставкою - прибуток, що не підлягає оподаткуванню

Номінальний прибуток дорівнює величині чистого прибутку і характеризує фактично отриманий обсяг прибутку.

Нормальний прибуток – це мінімальний розмір доходу, тобто певний відсоток дохідності на вкладений капітал, який є різним залежно від виду виконуваних робіт і необхідної роботи підприємства у певній галузі.

Реальний прибуток – це номінальний прибуток з урахуванням рівня інфляції. Мінімальний, нормальний і максимальний прибуток пов'язані з

запланованим обсягом виробництва, кожен із них означає, що це підприємство перебуває у зоні збитковості, беззбитковості чи прибутковості [2, с.656].

Разом із тим, вимогами до ефективного управління прибутком підприємства є:

1. Залучення у загальну систему управління підприємством, тобто будь-яке прийняте рішення прямо чи опосередковано впливає на одержуваний прибуток.

2. Управління прибутком має бути комплексним процесом розробки взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких впливає на кінцевий результат діяльності підприємства.

3. Високий динамізм управління прибутком для підприємства, що чітко реагує на зміну чинників довкілля, ресурсного потенціалу, фінансового становища та інших показників підприємства.

4. Наявність альтернативних управлінських рішень, що ґрунтуються на системі критеріїв, які визначають подальшу стратегію підприємства [20, с.2].

Прибуток показує, наскільки раціонально використовуються окремі ресурси підприємства, він визначається чистим доходом підприємства від здійснення своєї діяльності.

Розглянемо процес розрахунку різних видів прибутку.

1) Бухгалтерський прибуток – це сукупний прибуток підприємства за мінусом явних чи бухгалтерських витрат. І розраховується наступним чином:

$$\text{БП} = \text{СД} - \text{БВ}, \quad (1.1)$$

де БП - бухгалтерський прибуток,

СД - сукупний дохід,

БВ - бухгалтерські витрати.

2) Економічний прибуток характеризується тим, що з сукупного доходу додатково віднімаються неявні витрати чи економічні витрати і так:

$$EP = CD - EB, \quad (1.2)$$

де EP - економічний прибуток,

EB – економічні витрати, які розраховуються як:

$$EB = YB + NYB, \quad (1.3)$$

де YB - явні витрати,

NYB - неявні витрати.

Взаємозв'язок даних показників можна виразити формулою:

$$EP = BP - NYB, \quad (1.4)$$

Ці види прибутку є основою для аналізу ефективності діяльності підприємства. При цьому, до складу економічних витрат також входить показник «нормальний прибуток» [4, с.103].

Показники рентабельності виробництва є найважливішими факторами для поточного планування діяльності підприємства. Вони також враховуються при визначенні фінансових можливостей підприємства. Зрозуміло, що показники рентабельності підприємства можна розглядати як узагальнюючі критерії економічної ефективності виробництва. Загалом такі показники відображають ефективність використання грошових і трудових ресурсів. При цьому підприємство вважається прибутковим, якщо воно приносить прибуток.

Вивчення показників рентабельності виробництва може виявити фактори збільшення прибутку, а також вказати шляхи подальшого розвитку підприємства. Крім того, показники рентабельності можуть відображати оцінку ефективності управління підприємством, оскільки очевидно, що високий рівень прибутку та значна рентабельність підприємства безпосередньо залежать від ефективності управлінських рішень. З цих позицій рентабельність виробництва можна трактувати як один з найважливіших факторів якості управління

підприємством. Підприємство повинно постійно шукати шляхи підвищення прибутковості для забезпечення найвищих показників своєї діяльності.

Основні фактори підвищення рентабельності виробництва можна визначити наступним чином: чим вищий дохід і чим менша вартість основних фондів та оборотних коштів для його отримання, тим вища рентабельність виробництва. При цьому значно зростає економічна ефективність роботи підприємства. Як правило, при проведенні аналізу шляхів підвищення рентабельності виробництва виділяють вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів підвищення рентабельності виробництва можна віднести розширення ринку збуту продукції за рахунок зниження цін на вироблену продукцію. Внутрішні фактори вважаються більш вагомими, ніж зовнішні. До них відносяться: зниження собівартості продукції, збільшення обсягів виробництва, підвищення фондівіддачі основних засобів тощо.

Прибутковість виробництва може характеризуватися широким спектром показників. Вони показують шляхи підвищення ефективності виробництва. З іншого боку, показники рентабельності покликані визначити ефективність використання коштів, вкладених у виробництво. Тим більше, що на цих показниках ґрунтується оцінка аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. До найбільш важливих з них можна віднести наступні. Зокрема, це: рентабельність активів, рентабельність інвестиційного капіталу, рентабельність продукції, рентабельність персоналу, рентабельність продажів, коефіцієнт базової рентабельності активів, рентабельність чистих активів тощо.

Вивчення прибутку є комплексною оцінкою фінансової складової діяльності будь-якого підприємства. На його величину впливають зовнішні та внутрішні чинники, які можуть мати сприятливий чи негативний вплив, що може спричинити зниження показника прибутку. При аналізі прибутку необхідно вибирати методи, які за менший проміжок часу дадуть точну оцінку зміни прибутку, основними з яких є:

- обсяг та структура отриманої виручки;
- оцінка показників виконання планів з виручки;

- обсяг валового доходу від основного виду діяльності;
- розмір комерційних (управлінських) витрат за аналізований період.

Зміни у розмірі прибутку підприємства вказують на складні процеси у всіх галузях економіки, пов'язані зі змінами в обсягах виробництва та реалізації продукції, змінами податкових ставок та ціноутворенням, розвитком ринкових відносин.

Науковець Мазуренок О.Р. розглядає класифікацію чинників, які впливають розмір прибутку, поділяючи їх на такі групи:

- у виробничій сфері: обсяги виробництва, якість продукції, товарний асортимент тощо;
- у сфері обігу: організація оперативної роботи з продажу продукції, дотримання умов, укладених угод, взаємозв'язок із покупцями тощо;
- фактори, що не залежать від роботи підприємства: перебої в матеріально-технічному постачанні, невчасна подача транспорту під відвантаження готової продукції і т.д. [32, с.471].

На думку Романової Т.В. та Даровського Є.О. на величину прибутку впливає сукупність великої кількості чинників, які слід враховувати в ході управління. Дані чинники можна поділити на великі групи: зовнішні, які залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати [45].

Вважаємо, що на прибуток від реалізації продукції впливає чотири основні фактори першого рівня:

- обсяг реалізації продукції (обсяг виробництва, залишки запасів продукції, ринкова кон'юнктура, збутові ринки);
- собівартість продукції (рівень витрат на окремі вироби, ціна на матеріали, адміністративні витрати, витрати на збут);
- структура реалізації (ринкова кон'юнктура, збутові ринки);
- ціна на продукцію (якість продукції, терміни реалізації, кон'юнктура ринку, ринки збуту, рівень інфляції).

Прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства, причому рентабельність (відношення прибутку до одного з показників функціонування підприємства) є головним критерієм оцінки результатів діяльності. При розрахунку рентабельності використовують різні показники прибутку для пошуку можливостей виявлення загальної економічної ефективності підприємства.

Основною метою управління прибутком є оптимізація величини прибутку; отримання заздалегідь запланованої суми прибутку; оптимальний розподіл прибутку підвищення ефективності підприємства.

Одним з основних шляхів максимізації прибутку є використання сучасних методів ефективного управління прибутком (його планування, формування та розподіл при здійсненні виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства) для побудови організаційно-методичних систем забезпечення діяльності підприємства, формування основних механізмів формування прибутку, його аналізу, планування та розподілу.

Зовнішні та внутрішні чинники, що впливають розмір прибутку представлені у табл. 1.3.

До зовнішніх факторів формування прибутку також можна віднести природні умови, накази вищого керівництва, чинники, пов'язані з регулюванням цін, податкових ставок, тарифів, нормативів, штрафних санкцій.

Внутрішні чинники можна поділити на виробничі та невиробничі, а виробничі, у свою чергу, включають екстенсивні та інтенсивні чинники, що використовуються для поглибленого аналізу.

Таблиця 1.3

Зовнішні та внутрішні чинники, що впливають розмір прибутку

Зовнішні чинники	Внутрішні фактори
1. Ступінь політичної стабільності	1. Обсяг валового доходу
2. Стан економіки нашої країни	2. Продуктивність праці
3. Демографічна ситуація у державі	3. Швидкість обігу товарів
4. Ринкова кон'юнктура, зокрема кон'юнктура ринку споживчих товарів	4. Наявність власних оборотних засобів.
5. Темпи інфляції	5. Ефективність використання основних засобів
6. Відсоткова ставка за кредит	6. Обсяг роздрібного товарообігу
7. Державне регулювання економіки.	7. Порядок ціноутворення
8. Платоспроможний попит покупців (динаміка та коливання платоспроможного попиту визначає стабільність отримання торгового виторгу)	8. Рівень витрат звернення
9. Ціни, що встановлюються постачальниками товарів	9. Структура товарної продукції
10. Податкова та кредитна політика країни	10. Вартість праці
11. Розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів та послуг	11. Предмети праці
12. Розвиток профспілкового руху	12. Трудові ресурси
13. Економічні умови господарювання	
14. Ринкова ємність	

Джерело: систематизовано автором на основі [11, 13, 25, 42]

Екстенсивні чинники пов'язані з кількісними змінами: обсягом коштів та предметів праці, фінансовими ресурсами, чисельністю персоналу та ін. Інтенсивні чинники пов'язані з якісними змінами: покращенням якості обладнання, використанням нових видів матеріалу, удосконаленням технології, зменшенням матеріаломісткості продукції, підвищенням класифікації та продуктивності праці персоналу, ефективнішим використанням фінансів.

1.3. Роль управління прибутком в загальній системі управління підприємством

Для здійснення ефективного управління прибутком підприємства з урахуванням досліджених джерел визначено такі принципи формування системи управління прибутком.

Принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком та стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності.

Принцип безперервності пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер.

Принцип системності визначає, що метою розробки управлінських рішень щодо управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту за наявних ресурсних обмежень.

Принцип комплексності забезпечує високу результативність формування та використання прибутку на підприємстві загалом.

Принцип динамічності управління вимагає швидкого пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень полягає у розробці та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийнятті на їх основі управлінських рішень з управління прибутком. Формування доходів та витрат підприємства обумовлюються насамперед обсягами його діяльності (товарообігу), а також асортиментною, ціновою політикою та ресурсним забезпеченням товарообігу.

Враховуючи наявні наукові доробки щодо стратегічних засад управління прибутковістю варто запропонувати вісім етапів формування стратегії підвищення прибутковості діяльності досліджуваного підприємства.

На першому етапі визначають цільову суму прибутку підприємства, величина якої залежить від стадії життєвого циклу підприємства, стратегічних завдань, що стоять перед підприємством у майбутньому періоді, тактики їх вирішення. Як відомо, кожна одиниця товарообігу додає певну величину до доходу та витрат підприємства. Цей приріст отримав назви: граничні доходи та граничні витрати. Якщо різниця між доходами та витратами зростає, то це означає і зростання прибутку підприємства. Максимум прибутку досягається при такому обсязі товарообігу, коли граничні доходи та граничні витрати дорівнюють.

На другому етапі обґрунтування стратегії визначають обсяг товарообігу, який би забезпечував отримання цільової суми прибутку. Для цього розраховують необхідний обсяг товарообігу, який відповідає попиту на товари та ресурсозабезпечення обігу (можливий обсяг закупівлі товарів, потужність торгового підприємства та її визначення, чисельність робітників та продуктивність їхньої праці) [14, с.160].

Розробка асортиментної політики підприємства (третій етап) має бути спрямована на оптимальну товарно-групову структуру відповідно до структури попиту населення.

Обґрунтування цінової політики (четвертий етап) має бути спрямоване на визначення оптимальних цін реалізації товарів, у яких досягається оптимальний обсяг товарообігу як наслідок – максимальний прибуток.

Формування ресурсної політики підприємства, що здійснюється у ході п'ятого етапу обґрунтування стратегії підвищення прибутковості, має передбачати залучення ресурсів, що забезпечують досягнення необхідного обсягу виробництва з найменшими витратами.

Шостий та сьомий етапи розробки стратегій пов'язані з вирішенням завдань управління валовим доходом та поточними витратами підприємства.

Результатом розробки стратегії є визначення можливого (реального) обсягу отримання прибутків та здійснення поточних витрат на плановий період, порівняння яких дозволить оцінити можливий обсяг прибутку підприємства.

На восьмому етапі можливий обсяг отримання прибутку слід порівняти з його цільовим розміром. Якщо відповідність досягнуто, тобто можливий дохід більший або дорівнює цільовому прибутку, стратегічний план приймається до виконання (дев'ятий етап), здійснюються заходи контролю за процесом його реалізації. Якщо відповідність не досягається, необхідно виявити можливі резерви збільшення прибутку за рахунок раціонального використання ресурсів, зниження витрат та збільшення доходів, або варто відкоригувати (зменшити) цільову суму прибутку.

Серед ключових резервів зростання прибутку підприємства доцільно виділити наступні:

1. Зменшення витрат (оцінка, аналіз, планування та контроль за виконанням планових платежів, а також пошук резервів для зниження собівартості продукції). Управління витратами переважно здійснюється через контроль витрат як складову системи управління центрами відповідальності. Центр відповідальності (Responsibility Center) розглядається як підрозділ суб'єкта господарювання, керівництво якого наділене певними ресурсами та повноваженнями, необхідними для виконання встановлених планових завдань [34, с.163].

Також необхідно класифікувати витрати за видами: матеріальні витрати, трудові витрати, витрати, що калькуюються, накладні витрати, витрати виробництва на енергоносії, витрати виробництва на зв'язок, транспорт та інші витрати на виконання публічних зобов'язань. Облік, контроль та аналіз витрат включає управлінський облік, основною метою якого є виявлення витрат та пошук шляхів їх зниження. Управління собівартістю також є ефективним методом зниження витрат, собівартість продукції (робіт, послуг) – це вартісна оцінка ресурсів підприємства, необхідних для виробництва та реалізації

продукції. Залежно від виду діяльності підприємства показник собівартості може змінюватись і впливати на прибуток підприємства.

2. Збільшення доходів являє собою оцінку, аналіз та планування планових завдань та динаміки продажів у галузі виробництва молочної продукції, ритмічності виробництва та продажів, ефективності виробничої діяльності, цінової політики, а також процесу впливу різних чинників (фондоозброєності, фондівіддачі, змінності, цінової політики, кадрового складу та ін.) на зміну розмірів продажів, зміну в обсягах виробництва та ін. Результати даних розрахунків оформляються у вигляді таблиць, з плановими (базисні) та фактичними (очікувані) значення обсягів виробництва та продажів, а також відхиленнями у натуральних, процентних та вартісних показниках [10, с.28].

3. Податкові важелі (оптимізація податку на прибуток, що включає: зменшення податкових виплат у короткостроковому періоді за будь-яких обсягів виробництва, зменшення виплат також у довгостроковому та короткостроковому періодах за будь-яких обсягів). Сьогодні держава надає можливості для зниження податкових виплат: податкові канікули, відстрочки, податкові пільги, а підприємству необхідно швидко реагувати на зміни, що виникають, і намагатися не упустити свій шанс.

У сучасних умовах у виробничій практиці підприємства доцільно запропонувати п'ять базових прийомів для підвищення ефективності роботи підприємства в контексті максимізації прибутку:

- збільшення кількості потенційних споживачів. З цією метою варто проводити модернізацію рекламної кампанії, посилювати маркетинговий відділ, підвищувати популярність продукції на ринку. Зі збільшенням кількості потенційних споживачів зросте і кількість реальних угод.

- підвищення кількості реальних клієнтів. Рекламна кампанія має не лише знайомити клієнтів із товаром, а й зацікавити їх, мотивувати на придбання. Це можна зробити за допомогою унікальних пропозицій, низької цінової політики чи вигідних акцій.

- внесення змін до якості обслуговування. Цінність клієнта компанії значно підвищується тоді, коли з разового покупця він перетворюється на розряд постійних. Щоб споживачі знову користувалися продукцією підприємства, рекомендують покращити якість обслуговування, розробити спеціальні пропозиції та політику лояльності для постійних покупців.

- підвищення прибутковості за рахунок збільшення цін та впровадження технології додаткових продажів. Підвищити валовий прибуток можна не тільки за рахунок обсягів продажу, а й за рахунок ціни на товар. Підвищення обсягу продажу сприяє методика реалізації додаткових товарів разом із здійсненням великої покупки.

- зниження виробничих витрат. Перехід на співробітництво з постачальником за вигіднішими цінами, укладання договору на оптові поставки за низькою ціною сприяє зниженню витрат, але не позначається на якості товару [41, с.171].

Таким чином, щоб забезпечити досконалий стратегічний механізм управління підвищенням прибутковості варто запропонувати такі заходи:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це має зменшити витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу.

2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств. Оскільки від продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.

3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їхнього нормування, планування та аналізу.

4. Підвищувати якість продукції та ліквідувати втрати від браку. На прибутковість господарства впливає модернізація продукції чи зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів. Підприємство не зможе отримати максимальний можливий дохід, який був запланований попередньо, оскільки може зазнати підвищення витрат за виробництво неконкурентоспроможної продукції.

5. Підвищувати ефективність маркетингу. Багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму просування та заохочення покупців.

6. Застосовувати жорсткий контроль усіх витрат. З метою проведення керівниками підрозділів точного контролю над усіма ділянками роботи необхідно забезпечити їх усіма необхідними засобами. Тільки тоді не буде допущено марних і не виправданих витрат матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

В умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють стратегічне планування прибутку. Вони пов'язують це із складнощами прогнозування. Однак повноцінно управляти фінансовими результатами та сподіватися на отримання прибутку без такого важливого етапу, як стратегічне планування неможливо. За відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може повністю контролювати свої доходи та витрати та своєчасно приймати необхідні рішення.

Отже, формування ефективної системи управління прибутком підприємства неможливе без створення системи його попереднього стратегічного планування. Тому стратегія управління прибутковістю суб'єкта господарювання відіграє важливу роль у формуванні стійкого фінансового стану підприємства та підвищенні його конкурентоспроможності.

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

Тільки після продажу продукту чистий дохід набуває форми прибутку. З цього прибутку підприємство сплачує податок на прибуток до бюджету, поновлює свій капітал, створює резервний капітал, виплачує доходи акціонерам та здійснює інші заходи, передбачені законодавством або установчими документами.

Порядок розподілу і використання чистого прибутку визначається підприємством самостійно, чітко обумовлюється в статуті і залежить від організаційно-правової форми суб'єкта підприємства. Так, відповідно до ст. Стаття 19 Закону України «Про акціонерні товариства» передбачає, що такі товариства повинні створювати резервний капітал у розмірі не менше 15% нерозподіленого прибутку статутного капіталу товариства шляхом вирахування з чистого прибутку щорічно або в такий спосіб [44]. Варто зазначити, що щорічне відрахування не може бути менше 5% від чистого прибутку компанії за рік. Кошти з резервного фонду зазвичай використовуються для виплати дивідендів за привілейованими акціями та для покриття збитків корпорацій.

При визначенні розподілу чистого прибутку необхідно знайти оптимальну пропорцію додаткових фінансових ресурсів, які спрямовуються на такі цілі, як виробничо-технічний розвиток, соціальний розвиток та матеріальне заохочення працівників (акціонерів та пайовиків). Кошти на розвиток і вдосконалення виробництва (фонди накопичення) використовуються для задоволення потреб, пов'язаних зі збільшенням обсягів виробництва, технологічним переозброєнням, удосконаленням техніки і технології виробництва та забезпеченням іншого зростання і вдосконалення матеріально-технічної бази підприємства.

Відповідно до чинного законодавства, зокрема Господарського кодексу України, чистий прибуток підприємств також можуть розподіляти та спрямовувати на виплату державних дивідендів такі суб'єкти господарювання:

- державні пайові підприємства, у тому числі державні підприємства, їх об'єднання та дочірні підприємства;
- акціонерні холдингові компанії, інші суб'єкти господарювання, у статутному капіталі яких бере участь держава, та їх дочірні підприємства;
- господарські товариства, більше 50 % акцій (часток, паїв) яких належать (входять до статутного капіталу) іншим акціонерним товариствам, контрольний пакет акцій яких належить державі [8].

Ключовим аспектом управління прибутком є його формування, розподіл і використання, що передбачає створення структурованого, організаційного, інформаційно-аналітичного забезпечення на підприємстві.

Методичне забезпечення включає різні методи аналізу, планування та контролю прибутку.

Організація - Загальна структура управління бізнесом, існуючі структурні підрозділи, служби та відділи, а також зв'язки між ними. Організаційне забезпечення створює необхідні умови для прийняття та прийняття ефективних управлінських рішень з окремих питань формування, розподілу та використання прибутку.

Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає моніторинг управління прибутком компанії з використанням комплексу необхідних даних з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Основою інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства є дані управлінського обліку. Створення інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства потребує вирішення таких завдань:

- сформувати систему індексів, яка кількісно вимірює та відображає процес управління прибутком компанії;
- визначити фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на розмір прибутку підприємства;
- розрахунок планових показників прибутку та рентабельності підприємства, окремих підрозділів за видами діяльності та підприємства в цілому;
- збір та обробка даних бухгалтерського, оперативного, статистичного та управлінського обліку;
- забезпечення високої якості отриманої інформації;
- зведення обробленої інформації з використанням сучасних методів та технічної підтримки;
- факторний аналіз кількості та складу прибутку підприємства;

– на основі отриманої інформації визначити резерви зростання прибутку та рентабельності підприємства тощо [31, с.69].

За ринкових умов прибуток розглядається не тільки як результат діяльності, який необхідно максимізувати, а й як економічний показник, відображений у фінансових і податкових звітах, який необхідно коригувати в бік зменшення або збільшення залежно від того, що спричинило таке коригування. Недостовірні звітні дані про фінансові результати (прибутки) або інші аспекти діяльності суб'єкта господарювання можуть негативно вплинути на прийняття рішень на всіх рівнях управління, включно з державним управлінням, і призвести до затуманеної економіки.

Причинам, методам і засобам викривлення інформації про доходи присвячено багато публікацій у країні та за кордоном, але практичних досліджень у цій галузі небагато. Однак, ці дослідження дозволяють зробити висновок, що основними причинами викривлення інформації про прибуток в Україні сьогодні є податковий тиск, існування "тіньових" витрат та необхідність демонструвати результати діяльності інвесторам та кредиторам [20, с.103].

Оскільки прибуток, як соціально-економічний показник, має безпосередній вплив на рівень економічного розвитку та якість життя населення, держава, як основний регулятор економічних відносин в Україні, повинна вживати всіх заходів для підвищення достовірності фінансової звітності підприємств. Найбільш актуальні заходи стосуються вдосконалення податкової системи, підвищення добробуту громадян та детінізації економіки. Зменшення бюрократії також має значний вплив.

Зростання невизначеності та ризику, продиктоване мінливим характером сучасного ринкового середовища, вимагає від суб'єктів господарювання пошуку шляхів підвищення ефективності управління бізнесом за рахунок використання сучасних технологій, врахування зовнішніх коливань та їх чинників, а не зосередження уваги виключно на внутрішньому середовищі.

Незалежно від того, чи йдеться про вихід на нові ринки, збільшення обсягів виробництва та асортименту продукції або застосування новітніх технологій, менеджмент повинен приймати своєчасні та обґрунтовані бізнес-рішення з урахуванням факторів, що впливають на прибутковість, платоспроможність, ділову активність та фінансову стабільність суб'єкта господарювання [25, с.983].

Суб'єкти господарювання, що працюють в нестабільних ринкових умовах, стикаються з проблемою отримання прибутку в процесі своєї господарської діяльності. Варто зазначити, що передчасна діагностика проблем, пов'язаних з питаннями прибутковості, може призвести до низьких результатів діяльності, втрати платоспроможності, фінансової стійкості та навіть банкрутства.

Тому, досліджуючи діяльність підприємств, варто зосередити увагу на управлінні процесом формування прибутковості. Адже саме ефективне управління дозволяє суб'єкту господарювання отримувати кошти з усіх джерел, включаючи чистий прибуток підприємства, амортизаційні відрахування, банківські кредити, потреби, що виникають за рахунок прибутку підприємства, тобто збільшення капіталу, погашення заборгованості попереднього періоду перед бюджетом та іншими обов'язковими платежами, а також цільові кошти з бюджету для забезпечення ефективності діяльності в цілому.

Висновки до розділу 1

Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, основною та обов'язковою умовою розширеного відтворення та функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку. Прибуток – основна мета діяльності підприємства, джерело фінансування його розвитку, удосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування, об'єкт оподаткування та джерелом сплати податків. Отже,

прибуток відіграє надзвичайно важливу роль у господарській діяльності будь-якого підприємства.

Науковці виділяють такі види прибутку як економічний, бухгалтерський, валовий, чистий, номінальний, реальний, нормальний, задовільний, максимальний, мінімальний, оподатковуваний та неоподатковуваний, консолідований та ін..

На величину прибутку впливає сукупність великої кількості чинників, які слід враховувати в ході управління. Дані чинники можна поділити на великі групи: зовнішні, які залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати. При цьому у складі внутрішніх чинників варто визначати екстенсивні та інтенсивні.

Отже, можна узагальнити про наявність різних видів прибутку підприємства, які в кінцевому підсумку зводяться до економічного, бухгалтерського, нормального та чистого прибутку.

Виклики сучасності та умови розвитку економіки вимагають від вітчизняних підприємств раціонального та економічно доцільного підходу до управління своєю діяльністю, формування стратегії подальшої діяльності, аналізу та оцінки отриманих результатів. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази забезпечення всіх форм інвестування.

Стратегія підвищення прибутковості є життєво необхідною будь-якого підприємства, оскільки вона сприяє підвищенню загального обсягу прибутку, отже, досягненню головної мети існування фірми.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СИСТЕМИ СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ АТ «ЖИТОМИРСЬКІ ЛАСОЩІ» ТА НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

2.1. Організаційна-економічна характеристика підприємства як суб'єкта господарювання

Компанія «Житомирські ласощі» - один із лідерів українського кондитерського ринку. Підприємство Житомирські ласощі виробляє шоколадні, пралінові, помадні, вафельні та грильяжні цукерки, нугу, ірис, батончики, вафлі, різні види печива, а також, інші кондитерські вироби.

Підприємством впроваджені сертифіковані інтегровані системи управління якістю і безпекою харчових продуктів, відповідно до вимог міжнародних стандартів ISO 22000 і FSSC 22000, що дає можливість продажів солодощів під брендом «Житомирські ласощі» та «Sweet Dom» у торгові мережі багатьох країн світу.

Зовнішнє середовище ПрАТ «Житомирські ласощі» становлять ряд чинників, через яких:

- розмір і потенціал розвитку ринку;
- наявність конкурентів;
- власні можливості для розширення;
- технологія, яка використовується;
- правові чинники;
- соціальні чинники;
- політичні чинники тощо.

На нашу думку, найбільш впливовими факторами зовнішнього макросередовища ПрАТ «Житомирські ласощі» є: економічні фактори, політико-правові фактори, технологічне, соціально-культурне і економічне середовище.

Мікросередовище – це сукупність ринкових учасників, які безпосередньо мають вплив на підприємство та контакти з ним (постачальники, конкуренти, посередники, споживачі).

Потенційними споживачами товарів підприємства є населення не лише по областях України, а й за кордоном.

Внутрішнє середовище ПрАТ «Житомирські ласощі» визначається внутрішніми змінними в середині підприємства, які безпосередньо впливають на процес перетворень (виробництва продукції, послуг) та функціонування підприємства.

Внутрішні змінні – це ситуаційні фактори всередині підприємства, що постійно знаходяться в полі зору менеджерів: цілі, структура організації, її завдання, технологія і люди [19, с.53].

Стратегічною метою ПрАТ «Житомирські ласощі» є забезпечення стійкої ринкової позиції за рахунок отримання достатнього прибутку. Для досягнення цієї мети встановлені наступні функціональні цілі:

У виробництві і наданні послуг – розвиток виробництва, покращання якості продукції.

У сфері маркетингу – активізація рекламної діяльності.

У кадровій політиці – вдосконалення мотивації, покращання організації праці.

У сфері фінансів – оптимізація структури капіталу, прискорення оборотності оборотного капіталу.

В організації управління – вдосконалення методів управління, організаційної структури управління.

У сфері постачання – розширення постачальницької мережі.

Функціональні цілі координуються менеджерами в рамках загальної мети.

Другою ситуаційною змінною є структура підприємства (рис. 2.1).

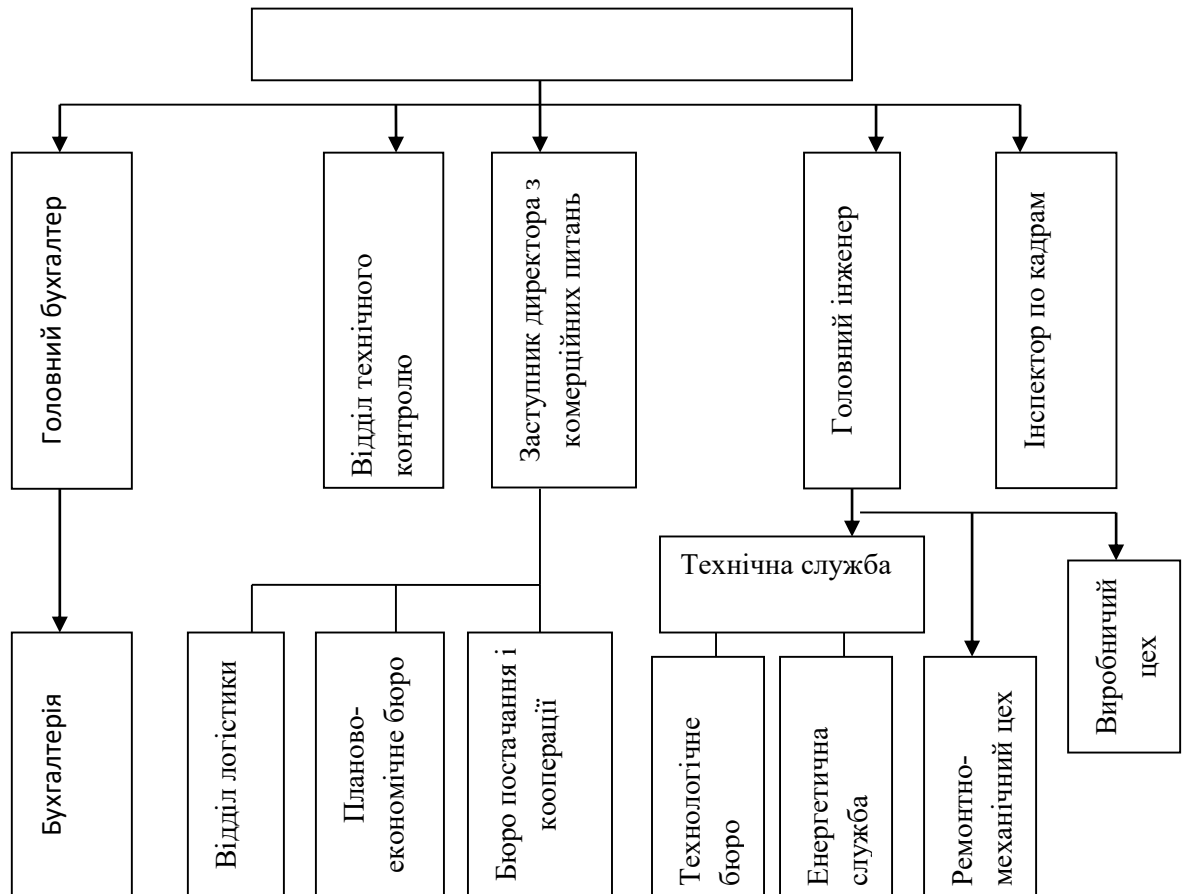


Рис. 2.1. Організаційна структура управління ПрАТ «Житомирські ласощі»

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Організаційна структура є лінійно-функціональною. Лінійному керівнику в розробці відповідних рішень, програм, планів допомагають його функціональні заступники. Вони проводять свої рішення через вище керівництво і доводять їх до виконавців нижчого рівня, їх роль в організації дуже значна, оскільки вони здійснюють технічну підготовку діяльності, розробляють варіанти рішень питань, пов'язаних з керівництвом діяльності, звільняють директора від планування, фінансових розрахунків, матеріально-технічного забезпечення і т. ін. Дана структура забезпечує стабільність в умовах випуску постійного асортименту, при незмінних умовах і відносно простій системі організації. Але якщо виникає потреба в активних діях, вона може стати гальмом усього процесу, що пояснюється високою централізацією. Для умов, в яких працює ПрАТ «Житомирські ласощі», структура є досить

ефективною, але потребує високого професіоналізму керуючого складу [20, с.56].

Третім внутрішнім змінним фактором на підприємстві є постановка завдань, під яким розуміють запропоновану роботу (групу робіт чи частину роботи), що повинна бути виконана заздалегідь встановленим способом і у встановлений термін. При розробці структури підприємства кожна посадова інструкція включає ряд завдань, що є частиною загального обсягу роботи для досягнення мети, тобто делегування повноважень у ПрАТ «Житомирські ласощі» регламентовано посадовими інструкціями [35, с.127].

У ПрАТ «Житомирські ласощі» розроблено всі необхідні посадові інструкції.

Четвертим змінним фактором виступає технологія. Технологія – це спосіб перетворення сировини в певні продукти та послуги. Вона передбачає поєднання кваліфікованих навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, які необхідні для здійснення бажаних перетворень у матеріалах, інформації чи людях [36, с.69].

Будь-які виробничі завдання не можуть бути виконані без використання конкретної технології. Вона виступає як засіб перетворення матеріалу, що надходить на вході виробничого процесу, у форму, яку отримують на виході. Важливе місце в технології займає стандартизація і механізація, які значно знижують витрати виробництва і ремонтних робіт, тому що передбачають використання машин і механізмів замість людей [36, с.69].

Технологічний процес виготовлення продукції ПрАТ «Житомирські ласощі» відповідає вимогам стандартів.

Найважливішим внутрішнім змінним фактором управління є люди (п'ятий змінний фактор). Забезпеченість підприємства працівниками виробничої діяльності слід вважати достатньою, при цьому слід відмітити зменшення чисельності персоналу підприємства. Всі внутрішні змінні фактори діють у взаємозв'язку, що дозволяє досягти цілей підприємства. Середня заробітна плата працівників станом на 2022 р. становить 13500 грн.

Таким чином, ПрАТ «Житомирські ласощі» є успішною кондитерською компанією, яка володіє конкурентоспроможністю на ринку та продає якісні кондитерські вироби.

2.2 Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства

Почнемо фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства із оцінки складу майна. Аналіз складу та розміщення активів проводиться представлений у табл. 2.1

Таблиця 2.1

Аналіз складу майна ПрАТ «Житомирські ласощі» у 2020-2022 рр., тис.грн.

Актив	2020	2021	2022	Абсолютна зміна	
				2021	2022
1. Необоротні активи, у тому числі:	133718	137651	126438	3933	-11213
Нематеріальні активи	2171	2181	2188	10	7
Основні засоби	130562	133913	124012	3351	-9901
Фінансові вкладення	985	1557	238	572	-1319
2. Оборотні (поточні) активи, у тому числі:	261628	275628	453868	14000	178240
Запаси	6974	7006	7193	32	187
Дебіторська заборгованість	251487	264711	443014	13224	178303
Грошові кошти	1126	1648	722	522	-926
Інші оборотні активи	2041	2263	2939	222	676
Баланс	395346	413279	580306	17933	167027

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток А, Додаток Б)

Для виробничого підприємства оптимальною вважається структура: 65% - запаси, 30% - дебіторська заборгованість, 5% - грошові кошти.

Як видно з таблиці, загальна вартість майна у звітному періоді становила 580306 тис.грн. В активах ПрАТ «Житомирські ласощі» частка поточних активів становить 78.21%, а необоротних коштів 21.79%. Таким чином, найбільша питома вага в структурі сукупних активів припадає на оборотні активи, що сприяє прискоренню оборотності коштів підприємства, тобто підприємство використовує інтенсивну політику управління активами.

Частка основних засобів у загальній структурі активів за звітний рік становила 21.37%, що свідчить про те, що підприємство має легку структуру активів, що свідчить про мобільність майна.

Оборотні активи підприємства формуються переважно за рахунок дебіторської заборгованості та запасів на загальну суму 450207 тис. грн.

Структура з високою часткою заборгованості 76.34% і низьким рівнем грошових коштів (0.12%) може свідчити про проблеми, пов'язані з оплатою послуг підприємства, а також про переважно не грошовий характер розрахунків.

За аналізований період загальна вартість майна збільшилася на 167027 тис.грн. Це відбулося як за рахунок скорочення необоротних (на 8.15%), так і зростання оборотних (на 64.67%) активів підприємства. Збільшення валюти балансу, враховуючи, що переоцінки основних фондів не відбувалося, свідчить про розширення господарюючого обороту компанії.

Слід звернути увагу на скорочення статті необоротних активів у загальній структурі балансу (-11.52%), що може свідчити про прискорення оборотності оборотних активів.

Зниження вартості основних засобів на 11.03% слід відзначити як негативну впливову тенденцію, оскільки вона спрямована на зменшення виробничого потенціалу підприємства.

За звітний період оборотні кошти зросли на 178240 тис.грн. або на 64.67%. Це зумовлено випередженням темпів приросту мобільних активів порівняно з темпами приросту всіх сукупних активів. Сталося це головним

чином за рахунок збільшення вартості дебіторської заборгованості та інших оборотних активів на 178979 тис.грн.

За аналізований період обсяги дебіторської заборгованості зросли (на 178303 тис. грн.), що є негативною зміною і може бути спричинено проблемами, пов'язаними з оплатою продукції (робіт, послуг) підприємства, або активним наданням споживчого кредиту покупцям, тобто відволіканням частини поточних активів та іммобілізацією частини обігових коштів з виробничого процесу.

Здійснено також аналітичну оцінку джерел формування майна підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Склад джерел формування майна ПрАТ «Житомирські ласощі» у 2020-2022 рр., тис.грн.

Пасив	2020	2021	2022	Абсолютна зміна	
				2021	2022
1. Власний капітал, у тому числі:	112788	128914	122436	16126	-6478
Статутний капітал	3219	3219	3219	0	0
Додатковий капітал	111632	127681	116208	16049	-11473
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-2063	-1986	3009	77	4995
2. Довгострокові зобов'язання, у тому числі:	0	37	0	37	-37
інші довгострокові зобов'язання	0	37	0	37	-37
3. Короткострокові зобов'язання, у тому числі:	282558	284365	457833	1807	173468
кредиторська заборгованість	267963	239818	391268	-28145	151450
інші зобов'язання	14595	44547	66565	29952	22018
Валюта балансу	395346	413279	580306	17933	167027

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток А, Dodatok Б)

Для виробничого підприємства оптимальною вважається структура: капітал і резерви - 40%, довгострокові зобов'язання - 20%, короткострокові зобов'язання - 40%.

У структурі власного капіталу ПрАТ «Житомирські ласощі» основне місце займають додатковий капітал і статутний капітал (20.58%). У звітному періоді заборгованості за довгостроковими позиковими коштами підприємство не має.

Велика частка додаткового капіталу (20.03% від пасивів і 94.91% власного капіталу) свідчить про інфляційний характер його зростання (переоцінка вартості основних засобів або емісійний дохід).

Підприємство відчуває серйозну нестачу власних джерел для формування свого майна, особливо оборотних активів, дефіцит власного оборотного капіталу, а отже, вимушене вдаватися до значного запозичення або накопичення боргів. Така структура власного капіталу є нераціональною.

Частка позикових коштів у сукупних джерелах формування активів за аналізований період збільшилася. Величина сукупних позикових коштів підприємства становила 457833 тис.грн. (78.9% від загальної величини пасивів). Збільшення позикових коштів підприємства веде до збільшення ступеня його фінансових ризиків і може негативно вплинути на його фінансову стійкість.

В організації у звітному році відсутні зобов'язання перед бюджетом з податку на прибуток.

Довгострокові та короткострокові кредити і позики (фінансові зобов'язання) в аналізованому періоді були відсутні.

У загальній структурі заборгованості короткострокові пасиви на кінець звітного періоду перевищують довгострокові на 457833 тис. грн., що за наявного розміру власного капіталу і резервів може негативно позначитися на фінансовій стійкості підприємства.

Негативною ознакою є те, що оборотні активи аналізованого підприємства менші за короткострокові зобов'язання, що свідчить про нездатність погасити заборгованість перед кредиторами.

Порівняння власного капіталу і необоротних активів дало змогу виявити нестачу в організації власного оборотного капіталу, що також свідчить про недостатню фінансову стійкість підприємства.

Власний капітал знизився на 6478 тис.грн. або на 5.03%, що негативно характеризує динаміку зміни майнового стану організації. Сталося це за рахунок зменшення вартості додаткового капіталу на 11473 тис.грн.

У звітному періоді частка власного капіталу зменшилася на 10.09%.

Величина кредиторської заборгованості зросла в аналізованому періоді на 151450 або на 63.15%. Частка кредиторської заборгованості в структурі пасивів збільшилася з 58.03% до 67.42%.

Крім того, розглядаючи кредиторську заборгованість, слід зазначити, що підприємство у звітному році має активне сальдо (кредиторська заборгованість менша за дебіторську). Розмір додаткових кредитних коштів становить 51746 тис.грн.

Досліджуючи динаміку короткострокових зобов'язань (як загалом, так і за окремими статтями), доцільним є співставлення їхніх величин із показниками прибутку та обсягів реалізації. Зростання величини короткострокових зобов'язань може бути спричинене зростанням обсягу реалізації і спрямоване на максимізацію прибутку. Якщо темпи зростання виручки, прибутку і короткострокових зобов'язань приблизно однакові або темп зростання прибутку чи виручки вищий, то факт зростання короткострокових зобов'язань має позитивний характер.

Звертаючи увагу на сукупну зміну резервів підприємства і нерозподіленого прибутку, можна відзначити, що за аналізований період їхня сукупна величина зросла на 4995 тис. грн. і становила 3009 тис. грн., що загалом можна назвати позитивною тенденцією, адже збільшення резервів, фондів і нерозподіленого прибутку може свідчити про ефективну роботу підприємства.

Частка короткострокових кредитів і позик у пасивах займає менше 10%, тому політику управління пасивами можна віднести до консервативного типу.

Ліквідність (поточна платоспроможність) - одна з найважливіших характеристик фінансового стану організації, що визначає можливість своєчасно оплачувати рахунки і фактично є одним із показників банкрутства. Результати аналізу ліквідності важливі з точки зору як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів інформації про організацію.

Розрахуємо показники ліквідності ПрАТ «Житомирські ласощі» у 2020-2022 рр.

$$\begin{aligned}
 K_{\text{заг.л}}(2020) &= \\
 &= (1126 + 0.5 * 253528 + 0.3 * 6974) / (282558 + 0.5 * 253528 + 0.3 * 6974) = 0.3159 \\
 K_{\text{заг.л}}(2021) &= \\
 &= (1648 + 0.5 * 266974 + 0.3 * 7006) / (284365 + 0.5 * 266974 + 0.3 * 7006) = 0.3268 \\
 K_{\text{заг.л}}(2022) &= \\
 &= (722 + 0.5 * 445953 + 0.3 * 7193) / (457833 + 0.5 * 445953 + 0.3 * 7193) = 0.3307
 \end{aligned}$$

Коефіцієнти абсолютної ліквідності:

$$\begin{aligned}
 K_{\text{АЛ}}(2020) &= 1126 / 282558 = 0.004 \\
 K_{\text{АЛ}}(2021) &= 1648 / 284365 = 0.0058 \\
 K_{\text{АЛ}}(2022) &= 722 / 457833 = 0.0016
 \end{aligned}$$

Коефіцієнти термінової ліквідності:

$$\begin{aligned}
 K_{\text{ТЛ}}(2020) &= (1126 + 253528) / (282558 + 0) = 0.9012 \\
 K_{\text{ТЛ}}(2021) &= (1648 + 266974) / (284365 + 0) = 0.9446 \\
 K_{\text{ТЛ}}(2022) &= (722 + 445953) / (457833 + 0) = 0.9756
 \end{aligned}$$

Коефіцієнти поточної ліквідності:

$$\begin{aligned}
 K_{\text{ПЛ}} &= (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2) \\
 K_{\text{ПЛ}}(2020) &= (1126 + 253528 + 6974) / (282558 + 0) = 0.9259 \\
 K_{\text{ПЛ}}(2021) &= (1648 + 266974 + 7006) / (284365 + 0) = 0.9693 \\
 K_{\text{ПЛ}}(2022) &= (722 + 445953 + 7193) / (457833 + 0) = 0.9913
 \end{aligned}$$

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття):

$$\begin{aligned}
 K_{\text{П}} &= (A1 + A2 + A3) / (П1 + П2 + П3) \\
 K_{\text{П}}(2020) &= (1126 + 253528 + 6974) / (282558 + 0 + 0) = 0.9259 \\
 K_{\text{П}}(2021) &= (1648 + 266974 + 7006) / (284365 + 0 + 37) = 0.9691
 \end{aligned}$$

$$K_{\Pi} (2022) = (722 + 445953 + 7193) / (457833 + 0 + 0) = 0.9913$$

Зведемо розрахункові значення у табл. 2.3

Таблиця 2.3

Аналіз показників ліквідності ПрАТ «Житомирські ласощі» у 2020-2022 рр.

Показники	Формула	Значення			Зміна		Нормативне значення
		2020	2021	2022	2021	2022	
Загальний показник ліквідності	$(A1 + 0.5A2 + 0.3A3) / (П1 + 0.5П2 + 0.3П3)$	0.3159	0.3268	0.3307	0.0109	0.0039	не менше 1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$A1 / П1$	0.004	0.0058	0.0016	0.0018	- 0.0042	0,2 і більше
Коефіцієнт термінової ліквідності	$(A1 + A2) / (П1 + П2)$	0.9012	0.9446	0.9756	0.0434	0.031	не менше 1. Допустиме значення 0,7-0,8
Коефіцієнт поточної ліквідності	$(A1 + A2 + A3) / (П1 + П2)$	0.9259	0.9693	0.9913	0.0434	0.022	не менше 2,0
Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття)	$(A1 + A2 + A3) / (П1 + П2 + П3)$	0.9259	0.9691	0.9913	0.0432	0.0222	1 і більше. Оптимальне не менше 2,0

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток А, Додаток Б)

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності виявилося нижчим за припустиме, що свідчить про те, що підприємство не повною мірою забезпечене коштами для своєчасного погашення найтерміновіших зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів (організація може покрити 0.2% своїх зобов'язань). За аналізований період коефіцієнт знизився на 0.0042.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності виявилося нижчим за допустиме. Це свідчить про нестачу в організації ліквідних активів, якими

можна погасити найбільш термінові зобов'язання. За аналізований період коефіцієнт зріс на 0.031.

Коефіцієнт поточної ліквідності у звітному періоді нижчий за нормативне значення 2, що свідчить про те, що підприємство не повною мірою забезпечене власними коштами для ведення господарської діяльності та своєчасного погашення строкових зобов'язань. Навіть у разі реалізації запасів в організації не буде достатніх коштів для покриття короткострокових зобов'язань. За аналізований період коефіцієнт зріс на 0.022.

Платоспроможність - це готовність організації погасити борги у разі одночасного пред'явлення вимог щодо платежів з боку всіх кредиторів.

Оскільки в процесі аналізу вивчають поточну і перспективну платоспроможність, поточну платоспроможність за аналізований період можна визначити шляхом зіставлення найбільш ліквідних коштів і активів, що швидко реалізуються, з найтерміновішими та найкоротшими зобов'язаннями.

Поточну платоспроможність вважають нормальною, якщо дотримується умова, $A1 + A2 \geq P1 + P2$, і це свідчить про платоспроможність (неплатоспроможність) на найближчий до розглянутого моменту проміжок часу.

Поточна платоспроможність за 2020 р. становить: $1126+253528 < 282558+0$.

На кінець аналізованого періоду організація неплатоспроможна, платіжна нестача склала 27904 тис.грн. (254654 - 282558), на кінець періоду зобов'язання перевищують можливості організації в 1.1 рази.

Поточна платоспроможність за 2021 рік становить: $1648+266974 < 284365+0$.

На кінець аналізованого періоду організація неплатоспроможна, платіжна нестача склала 15743 тис.грн. (268622 - 284365), на кінець періоду зобов'язання перевищують можливості організації в 1.1 рази.

Поточна платоспроможність за 2022 р. становить: $722+445953 < 457833+0$.

На кінець аналізованого періоду організація неплатоспроможна, платіжна нестача склала 11158 тис.грн. (446675 - 457833), на кінець періоду можливості практично дорівнюють зобов'язанням організації.

Отже, загалом за всіма розглянутими періодами підприємство більшою мірою виявлялося неплатоспроможним.

Фінансова стійкість організації - це такий стан її фінансових ресурсів, їх розподіл і використання, що забезпечує розвиток організації на основі зростання прибутку і капіталу за умови збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику. Фінансова стійкість визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів. Знання граничних меж зміни джерел коштів для покриття вкладень капіталу в основні засоби або виробничі запаси дає змогу генерувати такі напрями господарських операцій, що ведуть до поліпшення фінансового стану організації, до підвищення її стійкості.

Фінансову стійкість оцінюють за допомогою абсолютних і відносних показників (табл. 2.4)

Фінансовий стан організації на кінець аналізованого періоду є кризовим (на межі банкрутства $Z > BK + K_T + K_t$), оскільки під час аналізу встановлено нестачу власних обігових коштів 11195 тис. грн., власних і довгострокових позикових джерел формування запасів 11195 тис. грн. і загальної величини основних джерел формування запасів 11195 тис. грн.

Фінансова стійкість може бути оцінена за допомогою відносних показників - коефіцієнтів, що характеризують ступінь незалежності організації від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт забезпеченості запасів джерелами власних оборотних коштів:

$$Ko(2020) = -20930 / 6974 = -3.0011$$

$$Ko(2021) = -8700 / 7006 = -1.2418$$

$$Ko(2022) = -4002 / 7193 = -0.5564$$

Таблиця 2.4

Аналіз показників фінансової стійкості
ПрАТ «Житомирські ласощі» у 2020-2022 рр.

Показники	Абсолютне значення			Абсолютна зміна	
	2020	2021	2022	2021	2022
1. Власний капітал, ВК	112788	128914	122436	16126	-6478
2. Необоротні активи, НА	133718	137651	126438	3933	-11213
3. наявність власних оборотних коштів (п.1-п.2)	-20930	-8737	-4002	12193	4735
4. Довгострокові зобов'язання, ДЗ	0	37	0	37	-37
5. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів (п.3+п.4)	-20930	-8700	-4002	12230	4698
6. Короткострокові позики та кредити, Кт	0	0	0	0	0
7. Загальна величина основних джерел формування запасів (п.5+п.6)	-20930	-8700	-4002	12230	4698
8. Загальна величина запасів, Z	6974	7006	7193	32	187
9. Надлишок (+)/нестача (-) власних джерел формування запасів, (п.3-п.8)	-27904	-15743	-11195	12161	4548
10. Надлишок (+)/нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів, (п.5-п.8)	-27904	-15706	-11195	12198	4511
Надлишок (+)/нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів, (п.7-п.8)	-27904	-15706	-11195	12198	4511
12. трикомпонентний показник типу фінансової ситуації, S	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)	-	-

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток А, Додаток Б)

Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів:

$$K_{3/C} (2020) = 282558 / 112788 = 2.5052$$

$$K_{3/C} (2021) = 284402 / 128914 = 2.2061$$

$$K_{3/C} (2022) = 457833 / 122436 = 3.7394$$

Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності):

$$K_A (2020) = 112788 / 395346 = 0.2853$$

$$K_A (2021) = 128914 / 413279 = 0.3119$$

$$K_A (2022) = 122436 / 580306 = 0.211$$

Коефіцієнт співвідношення мобільних та іммобілізованих коштів:

$$K_{M/I} (2020) = 261628 / 133718 = 1.9566$$

$$K_{M/I} (2021) = 275628 / 137651 = 2.0024$$

$$K_{M/I} (2022) = 453868 / 126438 = 3.5896$$

Коефіцієнт маневреності функціонуючого капіталу:

$$K_M (2020) = -20930 / 112788 = -0.1856$$

$$K_M (2021) = -8700 / 128914 = -0.0675$$

$$K_M (2022) = -4002 / 122436 = -0.0327$$

Індекс постійного активу:

$$K_{\Pi} (2020) = 133718 / 112788 = 1.1856$$

$$K_{\Pi} (2021) = 137651 / 128914 = 1.0678$$

$$K_{\Pi} (2022) = 126438 / 122436 = 1.0327$$

Коефіцієнт реальної вартості майна:

$$K_R (2020) = (130562 + 0 + 0) / 395346 = 0.3302$$

$$ДОР (2021) = (133913 + 0 + 0) / 413279 = 0.324$$

$$ДОР (2022) = (124012 + 0 + 0) / 580306 = 0.2137$$

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів:

$$K_D (2020) = 0 / (112788 + 0) = 0$$

$$K_D (2021) = 37 / (128914 + 37) = 0.0003$$

$$K_D (2022) = 0 / (122436 + 0) = 0$$

Коефіцієнт фінансової стійкості:

$$K_c (2020) = (112788 + 0) / 395346 = 0.2853$$

$$K_c (2021) = (128914 + 37) / 413279 = 0.312$$

$$K_c (2022) = (122436 + 0) / 580306 = 0.211$$

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу :

$$K_k (2020) = 282558 / 395346 = 0.7147$$

$$K_k (2021) = 284402 / 413279 = 0.6882$$

$$K_k (2022) = 457833 / 580306 = 0.789$$

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами

$$K_{OK} (2020) = -20930 / 261628 = 0.4311$$

$$K_{OK} (2021) = -8700 / 275628 = 0.4677$$

$$K_{OK} (2022) = -4002 / 453868 = 0.2698$$

Таблиця 2.5

Аналіз коефіцієнтів ринкової фінансової стійкості ПрАТ «Житомирські ласощі»
у 2020-2022 рр.

Показники	Формула	Значення			Зміна		Нормативне значення
		2020	2021	2022	2021	2022	
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Коефіцієнт забезпеченості запасів джерелами власних оборотних коштів	Ес/З	- 3.0011	- 1.2418	- 0.5564	1.759	0.685	більше 1. Оптимально 0.6 - 0.8
2. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів (коефіцієнт фінансового левериджу), $K_{зс}$	ЗК/ВК	2.5052	2.2061	3.7394	-0.299	1.533	менше 1; негативна динаміка
3. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), K_A	ВК/В	0.2853	0.3119	0.211	0.0266	-0.101	0.5 і більше (оптимальне 0.6-0.7)
4. Коефіцієнт співвідношення	М/Ф	1.9566	2.0024	3.5896	0.0458	1.587	1 і більше

мобільних та імобілізованих засобів, K_{ML}							
5. Коефіцієнт маневреності, K_M	ВОЗ/ВК	- 0.1856	- 0.0675	- 0.0327	0.118	0.0348	Оптимальне значення 0.2- 0.5; позитивна динаміка

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8
6. Індекс постійного активу, K_{II}	FIMM/IC	1.1856	1.0678	1.0327	-0.118	- 0.0351	менше 1
7. Коефіцієнт реальної вартості майна, K_P	$K_P = (HA + ZC + ZH) / B$	0.3302	0.324	0.2137	- 0.0062	-0.11	
8. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, K_D	$K_D = D3 / (BK + D3)$	0	0.0003	0	0.0003	- 0.0003	
9. Коефіцієнт фінансової стійкості, K_c	$K_c = (BK + D3) / B$	0.2853	0.312	0.211	0.0267	-0.101	0.8-0.9
10. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, K_K	$K_K = 3K / B$	0.7147	0.6882	0.789	- 0.0265	0.101	0.5 і менше
11. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, K_{OK}	$K_{OK} = OC / B_{OC}$	0.4311	0.4677	0.2698	0.0366	-0.198	0.1 і більше
Узагальнюючий коефіцієнт фінансової стійкості	$FC = 1 + 2D3 + KA + 1 / K + KP + KP_{3/с}$	3.2003	3.1576	2.7248	- 0.0427	-0.433	

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток А, Додаток Б)

Отримані результати дають змогу побачити, що досліджувана організація характеризується залежністю від зовнішніх джерел фінансування, коефіцієнт

автономії організації станом на звітну дату становив 0.211 (частка власних коштів у загальній величині джерел фінансування на кінець звітного періоду становить лише 21.1%). Отримане значення свідчить про неоптимальний баланс власного і позикового капіталу. Іншими словами, цей показник свідчить про незадовільний фінансовий стан. Коефіцієнт автономії знизився одночасно зі зростанням співвідношення позикових і власних коштів, це означає зниження фінансової незалежності організації та підвищення ризику фінансових труднощів у майбутні періоди. Про досить стійкий фінансовий стан свідчить той факт, що на кінець періоду коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами становив 0.2698, тобто 27% власних коштів організації спрямовано на поповнення оборотних активів.

Коефіцієнт забезпеченості запасів джерелами власних обігових коштів нижчий за нормативне значення, тобто організація сильно залежить від позикових джерел коштів під час формування своїх оборотних активів.

Коефіцієнт фінансового левериджу дорівнює 3.7394. Це означає, що на кожну гривню власних коштів, вкладених в активи підприємства, припадає 3.74 грн. позикових коштів. Зростання показника в динаміці на 1.533 свідчить про посилення залежності організації від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про деяке зниження фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневреності підвищився з -0.0675 до -0.0327, що свідчить про підвищення мобільності власних коштів організації та підвищення свободи в маневруванні цими коштами.

Значення коефіцієнта постійного активу свідчить про високу частку основних засобів і необоротних активів у джерелах власних коштів. Станом на кінець періоду їхня вартість покривається за рахунок власних коштів на 103.3%. Отже, на кінець аналізованого періоду всі довгострокові активи фінансуються за рахунок довгострокових джерел, що може забезпечити відносно високий рівень платоспроможності в довгостроковому періоді. При цьому скоротилися фінансові можливості підприємства фінансувати свої необоротні активи за рахунок власних коштів.

Аналіз фінансової стійкості організації показує, наскільки сильну залежність вона відчуває від позикових коштів, наскільки вільно вона може маневрувати власним капіталом, без ризику виплати зайвих відсотків і пені за несплату або неповну виплату кредиторської заборгованості вчасно.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому. Вони повніше, ніж прибуток характеризують діяльність підприємства, тому що їхня величина показує співвідношення ефекту з витратами або ресурсами. У таблиці наведено вихідні дані та розрахунок показників рентабельності. Усі показники можуть розраховуватися на основі прибутку від реалізації та чистого прибутку.

Розрахуємо показники рентабельності досліджуваного підприємства.

Рентабельність активів:

$$ROA(2021) = \Pi / \text{Активи} = -13738 / 404312.5 = -3.4\%$$

$$ROA(2022) = 4893 / 496792.5 = 0.98\%$$

Рентабельність власного капіталу:

$$RK(2021) = \text{Чистий прибуток} / \text{Капітал} = -13738 / 120851 = -11.37\%$$

$$RK(2022) = 4893 / 125675 = 3.89\%$$

Рентабельність продажів за чистим прибутком (комерційна маржа):

$$Rч(2021) = \text{Чистий прибуток} / V = -13738 / 249536 = -5.51\%$$

$$Rч(2022) = 4893 / 406025 = 1.21\%$$

Рентабельність виробничої діяльності (економічна):

$$RПД = \text{Чистий прибуток} / \text{Собівартість} = 13738 / 224011 = -6.13\%$$

$$RПД(2022) = 4893 / 350309 = 1.4\%$$

Рентабельність виробничих фондів:

$$Rf(2021) = Rf = \Pi / (OC + Z) = /139227.5 = 0\%$$

$$Rf(2022) = /136062 = 0\%$$

Зведемо розраховані показники у табл. 2.6

У звітному році у підприємства є збиток від продажів у розмірі 359 тис.грн.

Виручка підприємства за аналізований період зросла на 62.71%.

Прибуток від основної діяльності підприємства підвищився на 98.31%, що є позитивним фактором. При цьому прибуток до сплати податків збільшився на 143.54%.

Нерозподілений прибуток за звітний період зріс на 6387.01%. Наявність у підприємства нерозподіленого прибутку свідчить про можливість поповнення оборотних коштів для ведення нормальної господарської діяльності.

Таблиця 2.6

Аналіз динаміки показників рентабельності ПрАТ «Житомирські ласощі»
у 2020-2022 рр.

Показники	2021	2022	Зміни	Темпи зростання
1. Виручка, V	249536	406025	156489	162.71
2. Собівартість реалізованої продукції	224011	350309	126298	156.38
3. Прибуток (збиток) від продажів (п.1-п.2)	-21267	-359	20908	1.69
4. Прибуток до оподаткування	-13738	5967	19705	-43.43
5. Чистий прибуток	0	0	0	-
6. Середня вартість виробничих активів	139227.5	136062	-3165.5	97.73
7. Власний капітал	120851	125675	4824	103.99
8. Середньорічна вартість ОВФ	132237.5	128962.5	-3275	97.52
9. Середньорічна вартість оборотних виробничих фондів	268628	364748	96120	135.78
10.1 Рентабельність активів, %	-3.4	0.98	4.38	-28.82
10.2 Рентабельність власного капіталу, %	-11.37	3.89	15.26	-34.21
10.3 Рентабельність продажів, %	-5.51	1.21	6.72	-21.96
10.4 Рентабельність виробничої діяльності (економічна), %	-6.13	1.4	7.53	-22.84
10.5 Рентабельність виробничого капіталу, %	0	0	0	-

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток А, Додаток Б)

Таким чином, порівнявши темп зростання виручки і собівартості, можна судити про ефективну або неефективну діяльність підприємства за період. Оскільки $162.71 > 150.07$, діяльність підприємства можна оцінити як ефективну.

2.3. Фактори впливу на формування та використання прибутку підприємства

Використавши прийоми економічного аналізу визначимо вплив економічних чинників на зміну валового прибутку ПрАТ «Житомирські ласощі» у 2021 -2022 рр. (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Вихідні дані для факторного аналізу, тис.грн.

Показники	На початок періоду (за базисом)	За базисом на фактично реалізовану продукцію	На кінець періоду (фактичні дані)
1. Виручка від реалізації (В)	249536	304152	406025
2. Собівартість реалізованої продукції (С.с)	224011	298524	350309
3. Прибуток від реалізації (П) (п.1-п.2)	25525	5628	55716

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток А, Додаток Б)

Прибуток за аналізований період зріс на 30191 тис.грн.:

$\Delta П = 55716 - 25525 = 30191$ тис.грн.:

Чотирифакторна модель.

1. Якщо порівнювати суму прибутку на початок періоду і прибуток, розрахований виходячи з фактичного обсягу та асортименту, але при цінах і собівартості продукції на початок періоду, то різниця між ними показує,

наскільки відбулася зміна прибутку за рахунок обсягу і структури продукції звітного періоду:

$$\Delta П(Р) = 5628 - 25525 = -19897 \text{ тис.грн.}$$

2. Щоб знайти вплив тільки обсягу продажів, необхідно прибуток на початок періоду помножити на відсоток зростання обсягу виробництва, який визначають діленням виручки від реалізації, розрахованої, виходячи з базисної ціни і фактичного обсягу реалізованої продукції, на виручку від реалізації на початок періоду:

Відсоток зростання обсягу виробництва: $k = 304152 : 249536 * 100\% - 100\% = 21.89\%$

$$\Delta П(V) = 25525 * 21.89\% = 5587.423 \text{ тис.грн.}$$

3. Визначимо вплив структурного фактора:

$$\Delta П(\text{пит.вага}) = -19897 - 5587.423 = -25484.423 \text{ тис.грн.}$$

4. Вплив зміни повної собівартості на суму прибутку встановлюють порівнянням витрат, отриманих за фактичного обсягу реалізації та собівартості одиниці продукції на початок періоду і повної фактичної собівартості на кінець періоду:

$$\Delta П(с.с) = 298524 - 350309 = -51785 \text{ тис.грн.}$$

5. Зміну суми прибутку за рахунок відпускних цін на продукцію визначають зіставленням фактичного виторгу від реалізації на кінець звітного періоду з виторгом від реалізацією, розрахованим за фактичних обсягів продажів і цін на початок періоду:

$$\Delta П(ц) = 406025 - 304152 = 101873 \text{ тис.грн.}$$

Загальна зміна прибутку від цих чинників знаходиться як підсумовування отриманих результатів:

$$\Delta П = 5587.423 - 25484.423 - 51785 + 101873 = 30191 \text{ тис.грн.}$$

Аналогічний аналіз можна виконати, використовуючи спосіб ланцюгової підстановки (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Розрахунок впливу факторів на зміну суми прибутку від реалізації
продукції способом ланцюгових підстановок.

Показник	Формула	Порядок розрахунку
На початок періоду	$BP - C/c_{00}$	25525
Підстановка 1	$П0 * K_{росту}$	$25525 * 304152 / 249536 = 31112.423$
Підстановка 2	$BP - C/c_{підст.}$	5628
Підстановка 3	$BP_1 - C/c$	$406025 - 298524 = 107501$
На кінець періоду	$BP_1 - C/c_1$	55716

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства (Додаток А, Додаток Б)

Зміна суми прибутку за рахунок:

1. Обсягу реалізації продукції:

$$\Delta П(V) = 31112.423 - 25525 = 5587.423 \text{ тис.грн.}$$

2. Структури товарної продукції

$$\Delta П(\text{пит.вага}) = 5628 - 31112.423 = -25484.423 \text{ тис.грн.}$$

3. Середніх цін реалізації:

$$\Delta П(\text{ц}) = 107501 - 5628 = 101873 \text{ тис.грн.}$$

3. Собівартості:

$$\Delta П(\text{с.с.}) = 55716 - 107501 = -51785 \text{ тис.грн.}$$

Загальна зміна прибутку від цих чинників знаходиться як підсумовування отриманих результатів:

$$\Delta П = 5587.423 - 25484.423 + 101873 - 51785 = 30191 \text{ тис.грн.}$$

Трифакторна модель. Відхилення суми прибутку від реалізації продукції внаслідок зміни:

а) середніх цін реалізації $\Delta П(p) = \sum(q_1 p_1 - q_1 z_1) - \sum(q_1 p_0 - q_1 z_1) - \sum(q p - q z)$

$$\Delta П(p) = (406025 - 350309) - (304152 - 350309) = 101873 \text{ тис.грн.}$$

б) собівартості одиниці продукції $\Delta П(z) = \sum(q_1 p_0 - q_1 z_1) - \sum(q_1 p_0 - q_1 z_0) - \sum(q p - q z)$

$$\Delta П(z) = (304152 - 350309) - (304152 - 298524) = -51785 \text{ тис.грн.}$$

в) кількості реалізованої продукції $\Delta\Pi(q)=\sum(q_1 p_0 - q_1 z_0) - \sum(q_0 p_0 - q_0 z_0) - \sum(q_1 p - q_1 z)$

$$\Delta\Pi(q)=(304152-298524)-(249536-224011)=-19897 \text{ тис.грн.}$$

Взаємозв'язок:

$$\Delta\Pi=\Delta\Pi(p)+\Delta\Pi(z)+\Delta\Pi(q)=101873-51785-19897=30191 \text{ тис.грн.}$$

Індексна модель аналізу прибутку:

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1} \cdot \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1} \cdot \frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0}$$

Загальний індекс зміни прибутку:

$$I = \frac{55716}{25525} = 2.183$$

а) вплив на прибуток собівартості;

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1} = \frac{55716}{406025 - 298524} = 0.5183$$

б) вплив на прибуток ціни;

$$\frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1} = \frac{406025 - 298524}{5628} = 19.1011$$

в) вплив на прибуток обсягу реалізації.

$$\frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0} = \frac{5628}{25525} = 0.2205$$

$$\text{Разом } I = 0.5183 * 19.1011 * 0.2205 = 2.183$$

Також проведемо факторний аналіз рентабельності продажів. Загальна зміна рентабельності становить:

$$\Delta r = \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum z_1 q_1} - \frac{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0}{\sum z_0 q_0}$$

$$\Delta r = \frac{55716}{350309} - \frac{25525}{224011} = 4.51\%$$

у тому числі:

а) через зміну цін:

$$\Delta p = \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_1 q_1}{\sum z_1 q_1} - \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum z_1 q_1}$$

$$\Delta p = \frac{55716}{350309} - \frac{406025-298524}{350309} = -14.78\%$$

б) через зміну собівартості:

$$\Delta c = \frac{\sum p_1 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum z_1 q_1} - \frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum z_0 q_1}$$

$$\Delta c = \frac{406025-298524}{350309} - \frac{5628}{298524} = 28.8\%$$

в) через зміну структури продукції:

$$\Delta q = \frac{\sum p_0 q_1 - \sum z_0 q_1}{\sum z_0 q_1} - \frac{\sum p_0 q_0 - \sum z_0 q_0}{\sum z_0 q_0}$$

$$\Delta q = \frac{5628}{298524} - \frac{25525}{224011} = -9.51\%$$

Взаємозв'язок наступний:

$$\Delta r = \Delta r(p) + \Delta r(z) + \Delta r(q) = -14.78 + 28.8 - 9.51 = 4.51\%$$

Таким чином, в результаті впливу обсягу і структури продукції сума прибутку підприємства скоротилась на 19897 тис.грн., вплив тільки обсягу продажів зумовив би зростання прибутку на 5587,423 тис.грн., зміна структури продажів спричинила зменшення рівня прибутку на 25484.423 тис.грн., зміна повної собівартості на суму прибутку становить -51785 тис.грн. і зміна суми прибутку за рахунок відпускних цін склала + 101873 тис.грн.

2.4. Напрями удосконалення управління прибутком підприємства

Виберемо для удосконалення управління прибутком, зокрема забезпечення його зростання конкретну бізнес-пропозицію, яка стосується модернізації технічного обладнання підприємства пропонується спочатку замінити технологічну лінію виробництва печива.

Модернізація технічного обладнання на підприємстві передбачає здійснення капітальних витрат та розрахунок економічного обґрунтування його використання. Крім цього, необхідно запропонувати вид обладнання, його

характеристики та етапи впровадження. Для цього доцільно розробити відповідний проєкт. У зв'язку із військовими діями у нашій країні за оптимістичним сценарієм заплануємо модернізацію обладнання підприємства на кінець року.

У табл. 2.9 представлена загальна характеристика проєкту «Модернізація технічного обладнання»

Таблиця 2.9

Формуляр проєкту

Завдання	№ 1 Назва проєкту: «Модернізація технологічної лінії виробництва печива» Замовник: ПрАТ «Житомирські ласощі» Адреса: м. Житомир, вул. Покровська, буд. 60 Контактні особи: 1. Сіденко Л.П. 2. Бадзюнь О.В.
Вартість проєкту	130 000 грн.
Терміни	Початок - 30.11.2023 Кінець – 30.12.2023
Персонал	Керівник – Директор Сіденко Л.П. Заступник – Бадзюнь О.В. Співробітники компанії
Проект	Скор. назва: «Модернізація технічного обладнання». Цілі: підвищення рівня прибутку підприємства; зміцнення конкурентної позиції за рахунок покращення конкурентних переваг в результаті впровадження нового обладнання.

Джерело: складено автором

Головні роботи, що проводяться за проєктом:

1. Огляд та оцінка обладнання за проєктом.
2. Розробка економічного обґрунтування.
3. Закупівля обладнання.
4. Впровадження в експлуатацію (встановлення та підключення обладнання, інтеграція у загальну комп'ютерну систему підприємства).
5. Проведення моніторингу функціонування та визначення ефективності (дослідження роботи обладнання, моніторинг кількості та відгуків клієнтів, розрахунок показників ефективності використання обладнання).

Далі наведемо матрицю відповідальності (табл. 2.10) та двоспрямовану структуру проєкту (табл. 2.11)

Таблиця 2.10

Матриця відповідальності проєкту «Модернізація технічного обладнання»

Назва роботи	Директор	Головний менеджер	Економіст-бухгалтер	Головний технолог
1	2	3	4	7
Огляд та оцінка обладнання за проєктом	П	К		В
Розробка економічного обґрунтування проєкту	П	К	В	
Закупівля обладнання	П,К	В		
Впровадження в експлуатацію (встановлення та підключення обладнання, інтеграція у загальну технологічну систему підприємства)	П	К		В
Проведення моніторингу функціонування та визначення ефективності (дослідження роботи обладнання, моніторинг кількості та відгуків клієнтів, розрахунок показників ефективності використання обладнання)	П	К	В	В

П - прийняття рішення, В – виконання, К – контроль

Джерело: складено автором

Створення робочої структури проєкту дозволяє визначити весь перелік робіт, які необхідно виконати, але не відповідає на питання, хто буде виконувати ці роботи і за які кошти.

Таблиця 2.11

Двоспрямована структура проєкту «Модернізація технічного обладнання»

Роботи Виконавці	Огляд та оцінка обладнання за проєктом	Розробка економічного обґрунтування проєкту	Закупівля обладнання	Впровадження в експлуатацію	Проведення моніторингу функціонування та визначення ефективності
Головний менеджер					
Економіст-бухгалтер					

Головний технолог					
-------------------	--	--	--	--	--

Джерело: складено автором

Матриця відповідальності – це графічне визначення того, хто що робить по проекту, або закріплення відповідальності членів проектної команди за виконання окремих елементів проекту і відносини із залученими партнерами. Вона показує, хто відповідальний за конкретний аспект проекту і якою є міра цієї відповідальності [20, с.145].

Ця структура стосується тільки внутрішньої організаційної структури проекту (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

CTR – каталог проекту «Модернізація технічного обладнання»

	Зміст роботи	Витрати (грн.)	Трив. (днів)	Ресурси (людські)
1	Огляд та оцінка обладнання за проектом	-	5	Головний менеджер, головний технолог
2	Розробка економічного обґрунтування проекту	5500	6	Головний менеджер, економіст-бухгалтер
3	Закупівля обладнання	119 000	5	Головний менеджер
4	Впровадження в експлуатацію (встановлення та підключення обладнання, інтеграція у загальну технологічну систему підприємства)	5500	4	Головний технолог
5	Проведення моніторингу функціонування та визначення ефективності (дослідження роботи обладнання, моніторинг кількості та відгуків клієнтів, розрахунок показників ефективності використання обладнання)	-	11	Головний менеджер, економіст-бухгалтер, головний технолог

Джерело: складено автором

На основі WBS-словника [19, с. 101] складемо характеристику робіт за проектом (табл.3.5).

Таблиця 2.13

Характеристика робіт за проектом

Код роботи	Робота	Тривалість, дні	Дата початку	Дата кінця
------------	--------	-----------------	--------------	------------

1	Огляд та оцінка обладнання за проектом	5	30.11.2023	04.12.2023
2	Розробка економічного обґрунтування проекту	6	05.12.2023	10.12.2023
3	Закупівля обладнання	5	11.12.2023	15.12.2023
4	Впровадження в експлуатацію (встановлення та підключення обладнання, інтеграція у загальну технологічну систему підприємства)	4	16.12.2023	19.12.2023
5	Проведення моніторингу функціонування та визначення ефективності (дослідження роботи обладнання, моніторинг кількості та відгуків клієнтів, розрахунок показників ефективності використання обладнання)	11	20.12.2023	30.12.2023

Джерело: складено автором

Виходячи із наведених термінів виконання робіт можемо розробити діаграму Ганта [17, с. 201] для нашого проекту (рис.3.4).

№ п/п	Вид роботи	Термін реалізації																														
		Лис 2023	Грудень 2023																													
			30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29
1	Огляд та оцінка обладнання за простом																															
2	Розробка економічного обґрунтування проєкту																															
3	Закупівля обладнання																															
4	Впровадження в експлуатацію (встановлення та підключення обладнання, інтеграція у загальну технологічну систему підприємства)																															
5	Проведення моніторингу функціонування та визначення ефективності (дослідження роботи обладнання, моніторинг кількості та відгуків клієнтів, розрахунок показників ефективності)																															

Рис. 2.2. Діаграма Ганта реалізації проекту «Модернізація технічного обладнання»

Джерело: складено автором

При цьому зведений бюджет проекту наведено у табл.2.14.

Таблиця 2.14

Зведений бюджет проекту модернізації технічного обладнання ПрАТ «Житомирські ласощі»

Статті видатків	Порядок розрахунку розміру статті		Загальна сума за статтями бюджету, грн.
	Кіль- кість	Ціна за одиницю, грн.	
I. Оплата праці			
Економіст-бухгалтер (доплата за виконання проєкту)	1	5500	5500
Головний технолог (доплата за виконання проєкту)	1	5500	5500
II. Обладнання			
Витрати на закупівлю, доставку і монтаж	1	119 000	119 000
РАЗОМ:			130 000

Джерело: розраховано автором

Відповідно до поставлених цілей введемо наступні переваги функціонування нової технологічної лінії:

1. підвищення рівня якості печива;
2. збільшення об'ємів продаж підприємства;
3. зменшення витрат на здійснення діяльності підприємством загальне підвищення рівня прибутку підприємства.

Розрахунки параметрів, необхідних для обчислення NPV, проілюстровані у табл.2.15.

Таблиця 2.15

Розрахунок чистої теперішньої вартості проєкту «Модернізація технічного обладнання»

Рік	I_0 (грн)	P_i (грн)	$1 / (1+r)^n$	$P_i/(1+r)^n$ (грн)
0	130 000			
1		112 589	0,8	90071,2
2		141 854	0,64	90786,56
3		156 854	0,51	79995,54
Всього	-	-		260853,3
NPV				130 853

Джерело: розраховано автором

Деталізація розрахунків відображена наступним чином:

$$NPV = (112\,589/(1+0,25)+141\,854/(1+0,25)^2+156\,854/(1+0,25)^3) - 130\,000 = 130\,853 \text{ (грн.)}$$

Також розрахуємо ще індекс прибутковості проєкту:

$$IP = 260\,853,3/130\,000 = 2,01$$

Рівень прибутку досягається за рахунок підвищення інтенсивності виконання операційних процесів та економії робочого часу на виконання операційних завдань внаслідок значного підвищення швидкодії операційних систем підприємства.

Крім цього, розрахуємо також внутрішню норму дохідності проєкту. Спосіб обчислення IRR полягає в підборі такої пари ставок дисконту, для якої NPV буде додатнім і від'ємним. Потім розрахунок продовжують за формулою [27, с.63]:

$$IRR = A + \frac{a(B - A)}{(a - b)} \quad (2.1)$$

де А – величина ставки дисконту, при якій NPV є додатнім числом;

В – величина ставки дисконту, при якій NPV є від'ємним числом;

а – величина додатнього NPV при ставці дисконту А;

б – величина від'ємного NPV при ставці дисконту В.

Оскільки при ставці дисконту 0,25 NPV є додатнім (130 853 грн.), необхідно підібрати ставку дисконту, при якій NPV буде від'ємним. Так як між величиною чистого дисконтованого прибутку і нормою дисконту існує обернена залежність, мінусового значення NPV може набути при ставці дисконту значно більшій, ніж 0,25. Тому розрахуємо значення NPV при високій ставці дисконтування 0,9.

$$NPV(0,9) = 112\,589 / (1+0,9) + 141\,854 / (1+0,9)^2 + 156\,854 / (1+0,9)^3 - 130\,000 = -8580 \text{ (грн.)}$$

Розрахуємо IRR:

$$IRR = 0,25 + 130853 * (0,9 - 0,25) / (130853 - (-8580)) = 0,86$$

Як бачимо із розрахунків, NPV додатне число, $IP > 1$, IRR значно перевищує ставку дисконтування ($0,86 > 0,25$), тому проєкт доцільно реалізовувати. При цьому обладнання повністю окупиться протягом 1-го року та 2-х місяців реалізації проєкту.

Планується, що джерелом коштів підприємства стануть внески засновників товариства з обмеженою відповідальністю.

Класифікація можливих ризиків та необхідність страхування. Під час діяльності можлива наступна класифікація ризиків:

1. Інвестиційні (економічні).

Основний ризик полягає в браку грошових коштів, матеріальних ресурсів на реалізацію проекту. В цьому випадку всі ті заходи, які мають бути здійснені, не приносять потрібного результату.

В цілях запобігання ризикам даної групи слід зробити наступні заходи:

- Має бути проведена професійна оцінка вигода від впровадження комплексної системи захисту інформації.
- Вартість проекту має бути розрахована максимально детально з поправкою у велику сторону.
- Кожен пункт проекту має бути погоджений з комерційним директором і затверджений генеральним директором.
- Упроваджені заходи мають бути економічно виправдані. Вигода від впровадження заходів повинна перевищувати витрати на їх впровадження.
- Упроваджені заходи повинні відповідати принципу розумної достатності. Впроваджені заходи повинні відповідати реальним зовнішнім і внутрішнім погрозам. Не мають бути зайві [17, с.50].

2. Кадрові

Персонал вдає із себе ресурс, поведінку якого не завжди можливо точно спрогнозувати навіть фахівцям. Впровадження нового обладнання, а разом з ним і певного набору заборонних заходів і правил може привести до певних негативних наслідків в роботі персоналу.

Дані наслідки можуть виражатися в наступних формах:

- Свідоме невиконання обов'язкових заходів захисту
- Багаточисельні затримки в роботі пов'язані з складністю заходів захисту
- Випадкові помилки персоналу при роботі із засобами захисту [36, с.112].

В цілях виключення даної групи ризиків необхідна побудова комплексної системи захисту інформації в обов'язковому порядку враховувати наступні моменти:

- До остаточного впровадження повинне проводитися навчання персоналу роботі з новою технологічною лінією;
- Має бути пояснена необхідність впровадження даних заходів з точки зору, зрозумілої персоналу;
- Упроваджувані заходи мають бути прості в експлуатації;
- Упроваджувані заходи мають бути логічні [9, с.33].

3. Технічні

Суть даної групи ризиків полягає в тому, що по-перше, поточний достаток технологічної системи організації повинен задовольняти вимоги упроваджуваних заходів, по-друге, упроваджувані технічні заходи повинні знаходитися в гармонії з організаційними і програмно-апаратними заходами.

Можливі ризики:

- Конфлікт встановлюваної технологічної лінії наявною технологічною системою;
- Складність в експлуатації технічних засобів
- Наявність недекларованих можливостей в засобах, що інсталюються [9, с.33].

Основні заходи запобігання даній групі ризиків:

- Перевірка всіх засобів, що поставляються
- Вибір надійних постачальників
- Ретельний вибір необхідних технічних засобів [18, с.42].

Здійснимо також загальну оцінку ризиків реалізації проекту методом аналізу чутливості [14, с. 169]. Для цього побудуємо розрахункову табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Аналіз чутливості NPV до зміни обсягів прибутку за проектом
«Модернізація технічного обладнання»

Ступінь ризику зміни показників, %	Pi, (грн.)	NPV, (грн.)
-30%	287 907,9	52 597
-20%	329 037,6	78 683
-10%	370 167,3	104 768
0	411 297	130 853
10%	452 426,7	156 939
20%	493 556,4	183 024
30%	534 686,1	209 109

Джерело: розраховано автором

Деталізацію розрахунків відобразимо наступним чином:

$$Pi(-30\%) = 112589 \cdot 0,7 + 141854 \cdot 0,7 + 156854 \cdot 0,7 = 78812,3 + 99297,8 + 109797,8 = 287907,9 \text{ (грн.)}$$

$$NPV (-30\%) = (78812,3 / (1+0,25) + 99297,8 / (1+0,25)^2 + 109797,8 / (1+0,25)^3) - 130\,000 = 52\,597 \text{ (грн.)}$$

$$Pi(-20\%) = 112589 \cdot 0,8 + 141854 \cdot 0,8 + 156854 \cdot 0,8 = 90071,2 + 113483,2 + 125483,2 = 3329037,6 \text{ (грн.)}$$

$$NPV (-20\%) = (90071,2 / (1+0,25) + 113483,2 / (1+0,25)^2 + 125483,2 / (1+0,25)^3) - 120\,000 = 78\,683 \text{ (грн.)}$$

$$Pi(-10\%) = 112589 \cdot 0,9 + 141854 \cdot 0,9 + 156854 \cdot 0,9 = 101330,1 + 127668,6 + 141168,6 = 370167,3 \text{ (грн.)}$$

$$NPV (-10\%) = (101330,1 / (1+0,25) + 127668,6 / (1+0,25)^2 + 141168,6 / (1+0,25)^3) - 120\,000 = 104\,768 \text{ (грн.)}$$

$$Pi(+10\%) = 112589 \cdot 1,1 + 141854 \cdot 1,1 + 156854 \cdot 1,1 = 123847,9 + 156039,4 + 172539,4 = 452426,7 \text{ (грн.)}$$

$$NPV (+10\%) = (123847,9 / (1+0,25) + 156039,4 / (1+0,25)^2 + 172539,4 / (1+0,25)^3) - 120\,000 = 156\,939 \text{ (грн.)}$$

$$Pi(+20\%) = 112589 \cdot 1,2 + 141854 \cdot 1,2 + 156854 \cdot 1,2 = 135106,8 + 170224,8 + 188224,8 = 4\,93556,4 \text{ (грн.)}$$

$$NPV (+20\%) = (135106,8 / (1+0,25) + 170224,8 / (1+0,25)^2 + 188224,8 / (1+0,25)^3) - 120\,000 = 7903930 \text{ (грн.)}$$

$$Pi(+30\%) = 112589 * 1,3 + 141854 * 1,3 + 156854 * 1,3 = 146365,7 + 184410,2 + 203910,2 = 534686,1 \text{ (грн.)}$$

$$NPV (+30\%) = (146365,7 / (1+0,25) + 184410,2 / (1+0,25)^2 + 203910,2 / (1+0,25)^3) - 120\,000 = 209\,109 \text{ (грн.)}$$

Як бачимо, із зниженням рівня отримуваного прибутку, відповідним чином зменшується значення чистої теперішньої вартості проєкту, але, навіть при песимістичному зниженні показників прибутку на 30% значення NPV проєкту все ж залишається додатнім, що є позитивним моментом у реалізації проєкту.

Висновки до розділу 2

ПрАТ «Житомирські ласощі» - один із лідерів українського кондитерського ринку. Підприємство Житомирські ласощі виробляє шоколадні, пралінові, помадні, вафельні та грильяжні цукерки, нугу, ірис, батончики, вафлі, різні види печива, а також, інші кондитерські вироби.

Загальна вартість майна підприємства у звітному періоді становила 580306 тис.грн. В активах ПрАТ «Житомирські ласощі» частка поточних активів становить 78.21%, а необоротних коштів 21.79%. Власний капітал знизився на 6478 тис.грн. або на 5.03%, що негативно характеризує динаміку зміни майнового стану організації. Сталося це за рахунок зменшення вартості додаткового капіталу на 11473 тис.грн.

Аналіз коефіцієнтів фінансового аналізу показав, що значення коефіцієнта абсолютної ліквідності виявилось нижчим за припустиме, що свідчить про те, що підприємство не повною мірою забезпечене коштами для своєчасного погашення найтерміновіших зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів (організація може покрити 0.2% своїх зобов'язань).

Досліджувана організація характеризується залежністю від зовнішніх джерел фінансування, коефіцієнт автономії організації станом на звітну дату становив 0.211 (частка власних коштів у загальній величині джерел фінансування на кінець звітного періоду становить лише 21.1%).

В результаті впливу обсягу і структури продукції сума прибутку підприємства скоротилась на 19897 тис.грн., вплив тільки обсягу продажів зумовив би зростання прибутку на 5587,423 тис.грн., зміна структури продажів спричинила зменшення рівня прибутку на 25484.423 тис.грн., зміна повної собівартості на суму прибутку становить -51785 тис.грн. і зміна суми прибутку за рахунок відпускних цін склала + 101873 тис.грн.

Для підвищення рівня прибутку підприємства запропоновано встановлення модернізованої технологічної лінії виробництва печива, яка забезпечить зменшення витрат виробництва.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на підставі здійсненого дослідження варто зробити наступні узагальнення та висновки:

1. Прибуток підприємства є основною метою діяльності підприємства, джерелом фінансування його розвитку, удосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування, об'єкт оподаткування та джерелом сплати податків. Отже, прибуток відіграє надзвичайно важливу роль у господарській діяльності будь-якого підприємства.

2. Розрізняють такі види прибутку як економічний, бухгалтерський, валовий, чистий, номінальний, реальний, нормальний, задовільний, максимальний, мінімальний, оподатковуваний та неоподатковуваний, консолідований та ін..

3. Розмір прибутку обумовлюється сукупністю великої кількості чинників, які слід враховувати в ході управління. Дані чинники можна поділити на великі групи: зовнішні, які залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати. При цьому у складі внутрішніх чинників варто визначати екстенсивні та інтенсивні.

4. В сучасних умовах господарювання необхідний раціональний та економічно доцільний підхід до управління своєю діяльністю, формування стратегії подальшої діяльності, аналізу та оцінки отриманих результатів. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази забезпечення всіх форм інвестування.

5. Розробка стратегічних заходів з підвищення прибутковості є життєво необхідною будь-якого підприємства, оскільки вона сприяє підвищенню загального обсягу прибутку, отже, досягненню головної мети існування фірми.

6. Досліджуване підприємство ПрАТ «Житомирські ласощі» - один із лідерів українського кондитерського ринку. Підприємство Житомирські ласощі

виробляє шоколадні, пралінові, помадні, вафельні та грильяжні цукерки, нугу, ірис, батончики, вафлі, різні види печива, а також, інші кондитерські вироби.

7. При оцінці фінансово-економічного стану підприємства виявлено, що загальна вартість майна підприємства у звітному періоді становила 580306 тис.грн. В активах ПрАТ «Житомирські ласощі» частка поточних активів становить 78.21%, а необоротних коштів 21.79%. Власний капітал знизився на 6478 тис.грн. або на 5.03%, що негативно характеризує динаміку зміни майнового стану організації. Це зумовило зменшення вартості додаткового капіталу на 11473 тис.грн. Аналіз коефіцієнтів фінансового аналізу показав, що значення коефіцієнта абсолютної ліквідності виявилось нижчим за припустиме, що свідчить про те, що підприємство не повною мірою забезпечене коштами для своєчасного погашення найтерміновіших зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних активів (організація може покрити 0.2% своїх зобов'язань). Досліджуване підприємство характеризується залежністю від зовнішніх джерел фінансування, коефіцієнт автономії організації станом на звітну дату становив 0.211 (частка власних коштів у загальній величині джерел фінансування на кінець звітного періоду становить лише 21.1%).

8. Результати факторного аналізу прибутку підприємства засвідчили його зміну внаслідок: впливу обсягу і структури продукції сума прибутку підприємства скоротилась на 19897 тис.грн., вплив тільки обсягу продажів зумовив би зростання прибутку на 5587,423 тис.грн., зміна структури продажів спричинила зменшення рівня прибутку на 25484.423 тис.грн., зміна повної собівартості на суму прибутку становить -51785 тис.грн. і зміна суми прибутку за рахунок відпускних цін склала + 101873 тис.грн.

9. Найбільш привабливим методом вирішення проблеми зниження прибутку було визначено модернізацію технічного обладнання підприємства задля вдосконалення формування насамперед внутрішнього середовища бізнесу. Вказаний проєкт потребує інвестицій у розмірі 130 000 грн. Надалі було проведено обґрунтування доцільності запропонованих заходів, за допомогою показників чистої теперішньої вартості запропонованого проєкту,

аналізу чутливості до ризиків. Розраховані показники засвідчують економічну доцільність реалізації розробленої бізнес-пропозиції. Запропоновані заходи є оперативними, для довгострокового ефекту потрібно розробляти та впроваджувати стратегію зміцнення економічної безпеки підприємства.

