

41
10.06.2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

СВІНЦІЦЬКИЙ Дмитро Русланович
(студент групи МО-64)

Свіц

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ
(НА ПРИКЛАДІ ТОВ «КСМ-ГРУП»)

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

Допущено до захисту
протокол № 5
від 03.06.2024
зав. кафедри менеджменту,
бізнесу та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.

[Signature]

Керівник роботи:
к.е.н., доц. Пащенко О.П.
(наукове звання, прізвище та ініціали)

[Signature]
(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Бурачек І.В.
(прізвище та ініціали)

[Signature]
(підпис)

Житомир, 2024

АНОТАЦІЯ

Свінціцький Д.Р. Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «КСМ-ГРУП»). 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, 2024.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості управління прибутком підприємства та визначено напрями удосконалення відповідного процесу.

Ключові слова: прибуток, чистий прибуток, рентабельність, управління прибутком.

ANNOTATION

Svintsitskyi D. Enterprise profit management (on the example of KSM-GRUP LLC). Manuscript.

Bachelor's qualification work is presented for obtaining the degree of higher education «Bachelor», field of knowledge 07 «Management and administration» specialty 073 «Management». Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

In the bachelor's qualification work, the features of the company's profit management were considered and directions for improvement of the relevant process were determined.

Keywords: profit, net profit, profitability, profit management.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Поняття та сутність прибутку підприємства.....	6
1.2. Система управління прибутком підприємства	15
1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління прибутком підприємства.....	27
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства.....	36
Висновки до розділу 1	41
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «КСМ-ГРУП»	43
2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства	43
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «КСМ-ГРУП» ..	52
2.3. Оцінка системи управління прибутком підприємства	64
2.4. Напрями підвищення ефективності використання прибутку підприємства.....	74
Висновки до розділу 2	87
ВИСНОВКИ.....	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	93
ДОДАТКИ.....	101

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Вітчизняна економіка тривалий час перебуває у стані невизначеності та непередбачуваності. Компанії стикаються з новими проблемами та викликами, пов'язаними з пандемією COVID-19 та війною в Україні. В умовах нестабільної економіки України, поглиблення кризових явищ у суспільстві постає нагальна потреба в активізації господарської діяльності та пошуку інструментів, які б дозволили зняти соціальну напругу та забезпечити сталий розвиток реального сектору. Одним із таких інструментів є прибуток, який виступає основним джерелом приросту власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Недосконале управління процесами створення та використання прибутку, яке має місце в сучасних умовах, призводить до зниження показників діяльності суб'єктів господарювання та їх спроможності забезпечувати доходи бюджету. Тому необхідно шукати шляхи підвищення прибутковості підприємств, які б забезпечували максимальне використання виробничого та маркетингового потенціалу суб'єктів господарювання, зростання їх конкурентоспроможності на українському та світовому ринках в умовах глобалізації економічних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів підвищення прибутковості підприємства присвячено значну кількість наукових праць таких учених, економістів та дослідників як: Безпалько Н. Ю., Бершадська І. І., Воронкова Т. Є., Гайбура Ю. А., Макалюк І. В., Партола А. С., Семенов Г. А. та інші. Разом з тим, ефективність формування й використання прибутку досліджені недостатньо, без урахування зростання відкритості економіки України та посилення впливу глобалізаційних процесів на стан фінансової системи.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає

проблемам напряду підготовки за спеціальністю 073 «Менеджмент».

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

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначено економічний зміст прибутку підприємства;
- досліджено механізм управління прибутком підприємства;
- обґрунтовано методичні засади оцінки ефективності управління прибутком підприємства;
- проаналізовано нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства;
- проведено організаційно-управлінський аналіз підприємства;
- проведено діагностику фінансово-економічного стану ТОВ «КСМ-ГРУП»;
- проаналізовано систему управління прибутком ТОВ «КСМ-ГРУП»;
- визначено основні резерви ефективності використання прибутку ТОВ «КСМ-ГРУП».

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

Методи дослідження. Теоретико-методичною основою бакалаврської кваліфікаційної роботи виступив системно-структурний підхід, що розглядає процес управління прибутком підприємства як цілісну структуровану систему, що є одночасно частиною управління підприємством в цілому. Вирішення поставлених у роботі завдань забезпечувалося використанням основних методів дослідження, а саме методів наукової абстракції, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, логічного аналізу, системного підходу тощо. Для розв’язання визначених завдань також застосовувались наступні методи:

монографічний – при вивченні літературних джерел та нормативно-правових актів; теоретичне узагальнення, порівняння та аналогії – для розкриття сутності поняття «прибуток підприємства»; балансовий та аналізу – для дослідження тенденцій функціонування підприємства; синтезу – для формулювання висновків про рівень прибутковості підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності ТОВ «КСМ-ГРУП».

Практичне значення одержаних результатів полягає у обґрунтуванні резервів підвищення прибутковості підприємства. Визначено економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 101 сторінці друкованого тексту. Робота містить 25 таблиць та 16 рисунків. Список використаних джерел налічує 67 найменувань. Робота містить 5 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та сутність прибутку підприємства

Роль прибутку підприємств у сучасних економічних умовах важко переоцінити, оскільки прибуток є кінцевим фінансовим результатом компанії. Це джерело поповнення фінансових ресурсів підприємства. Збільшення прибутку утворює фінансову основу для здійснення розширеного відтворення підприємства та задоволення соціальних та матеріальних потреб засновників та працівників. За рахунок прибутку виконуються зобов'язання підприємства перед бюджетом, кредитними організаціями та іншими установами.

Актуальність обраної теми пов'язана з тим, що прибуток є одним із найважливіших елементів ринкової економіки. Ефективність підприємства визначається як досягненням високого прибутку і максимізацією обсягів виробництва, а й мінімізацією витрат, оскільки від цього залежить ціна продукції. Останнє стає особливо актуальним за умов жорсткої конкуренції між підприємствами галузі. Внаслідок оптимізації, насамперед, збільшується прибуток та рентабельність підприємства. У свою чергу це призводить до збільшення фінансових ресурсів для здійснення розширеного відтворення, тим самим підвищуючи ефективність роботи всього підприємства. У сучасних економічних умовах значимість підвищення ефективності виробництва суттєво зростає. Це пояснюється зростанням конкуренції, високою нестабільністю довкілля. Найбільш поширеним видом конкуренції є цінова конкуренція, тому компанія має прагнути зниження чи оптимізації виробничих витрат [58, с. 56].

Основним завданням кожного підприємства в сучасних умовах господарювання є організація виробничо-фінансової діяльності, метою якої є

задоволення потреб людини в продукції та отримання максимального прибутку. Процес розвитку нових ринкових відносин зумовлює необхідність посилення ролі фінансів у функціонуванні виробничих організацій і підприємств. Інституційні фінанси слід розглядати як регулятор промислової та комерційної діяльності, а також розширення свободи та незалежності підприємств на ринках товарів і послуг. Водночас у сучасних умовах господарювання прибуток підприємства є основою самофінансування існуючих видів виробничої та комерційної діяльності, а також соціально-трудових відносин працівників.

Прибуток є мірою фінансового стану кожного підприємства, основною характеристикою прибутковості інвестування в активи підприємства. Основним показником позитивного результату діяльності підприємства, його ефективності та наявності якісного управління, є прибуток. Для забезпечення функціонування фірми керівники та менеджери мають приймати рішення, що у кінцевому результаті повинні приносити прибутки. Розглянемо теоретичні підходи щодо цієї категорії.

У сучасній науковій думці існує багато поглядів на категорію прибутку підприємства. У таблиці 1.1 систематизовані деякі з них.

Таблиця 1.1

Теоретичні підходи до визначення поняття «прибуток»

Автори	Сутність поняття
1	2
Белінська С. М., Крисіна І. О.	Прибуток – це чистий дохід підприємця на вкладений капітал (у грошовій формі), що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, являє собою різницю між сукупними доходами та сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності
Буртняк І. В.	Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, основною та обов'язковою умовою розширеного відтворення та функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку
Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю.	Прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається, як різниця між валовим доходом і валовими витратами, отриманими впродовж здійснюваної ризикової та суспільно-корисної діяльності
Гайбура Ю. А.	Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства

Продовження табл. 1.1

1	2
Колеватова А. В.	Прибуток підприємства виступає не лише як основа функціонування окремого підприємства, але і як база економічного розвитку держави в цілому. Прибуток є не лише стимулом господарської діяльності підприємств, а й основним джерелом розвитку їхньої діяльності
Кузьміна О. С.	Прибуток – це одна з головних рушійних сил ринкової економіки, мотивом діяльності підприємця і має опосередкований вплив на добробут персоналу господарюючого суб'єкту
Легеза Д. Г.	Прибуток є тим самим показником, який характеризує успішність і ефективність діяльності будь-якого підприємства
Господарський кодекс України	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання – це показник фінансових результатів його господарської діяльності, який визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суми амортизаційних відрахувань
Колеватова А. В.	Прибуток – це грошовий дохід, отриманий у результаті виробничо-господарської операції
Кузьміна О. С.	Розглядає прибуток як частину виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничо-комерційну діяльність підприємства, характеризуючи перевищення доходів над витратами, вказуючи на те, що прибуток виражає мету підприємницької діяльності та є основним показником її діяльності. дієвість (ефективність)
Ларіонова, К., Капінос, Г.	Прибуток – це частина доходу, що залишається у підприємства після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншою діяльністю
Могилова А. Ю.	Характеризує прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, тобто як ту частину виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничо-комерційну діяльність підприємства
Нагрецькіс А. Ю.	Прибуток – це різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між сумою отриманої виручки та сумою витрат за виготовлення та реалізацію продукції
Наконечна С. А.	Розуміє прибуток як грошове втілення частини вартості додаткового товару і визначає її як частину новоствореної вартості, вироблену і продану, готову до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за гроші

Джерело: сформовано автором на основі [1; 6; 8; 10; 12; 19; 24; 25; 26; 37; 39; 40]

Павлюк І. О. визначив, що саме прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності, критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток, основним джерелом зростання ринкової вартості підприємства та основний механізм захисту від банкрутства [46]. Він дає таке визначення прибутку: «Прибуток — виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця від

вкладеного капіталу, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і є різницею між загальним доходом і загальними витратами в процесі здійснення цієї діяльності» [48].

Лебеза Д. Г. відзначає важливість аналізу прибутку в діяльності сільськогосподарських підприємств як критерію вибору інвестиційних проектів, фінансових вкладень, програм оптимізації поточних витрат [26, с. 161]. Л. В. Парій досліджувала проблеми формування фінансових результатів в умовах різноманітних економічних процесів, концепцію їх розвитку на макроекономічному рівні, визначення прибутку підприємств-платників податку на прибуток. Він визначає прибуток як частину доходу, який підприємства безпосередньо отримують після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності [47, с. 86].

Семенов Г. А. визначив прибуток як чистий дохід підприємства та дав наступні характеристики прибутку у ринковій економіці [56]:

- прибуток – основна ціль підприємницької діяльності;
- це база економічного розвитку держави;
- критерій ефективності конкретної господарської діяльності;
- основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємства;
- головне джерело збільшення ринкової вартості підприємства;
- важливий засіб задоволення соціальних потреб суспільства;
- основний захисний механізм від загрози банкрутства підприємства.

Визначивши сутність прибутку, необхідно визначити роль прибутку на ринковій економіці. Насамперед прибуток слід розглядати як основну мету ведення бізнесу. Основна мета будь-якого виду економічної діяльності, її головний кінцевий результат – підвищення добробуту власників організації. Характеристикою цього зростання є розмір їх відстрочених та поточних доходів на вкладений капітал, джерелом якого є одержаний прибуток.

Для менеджерів, які не є власниками, прибуток є ключовим показником

успішності їхнього бізнесу. При збільшенні прибутку організації ринку праці ринкова вартість цих менеджерів збільшується, що відбивається з їхньої зарплати.

Для інших співробітників рівень прибутку, одержуваної організацією, також досить високим мотивом діяльності. Рентабельність організації необхідно розглядати як гарант їхнього працевлаштування (на рівних умовах) та можливості отримання додаткової матеріальної винагороди за свою працю, задоволення деяких своїх соціальних потреб.

Місце прибутку підприємства в економіці визначається його роллю у створенні вартості та внеску у загальний економічний розвиток. Прибуток є ключовим фактором стимулювання підприємницької діяльності та інвестицій, які сприяють економічному зростанню. Роль прибутку підприємства в економіці наведено на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Роль прибутку підприємства в економіці

Джерело: сформовано автором на основі [63]

Прибуток є мірою ефективності операційної (виробничої) діяльності.

Завдяки індивідуальному рівню організаційного прибутку, якщо порівнювати його з галузевим рівнем, можна охарактеризувати ступінь управлінських навичок (досвід, готовність, ініціативність) успішного провадження економічної діяльності в ринкових умовах. За допомогою середньогалузевого рівня прибутку організації можна охарактеризувати ринкові та інші зовнішні чинники, що визначають рівень ефективності виробничої діяльності, крім того, він виступає ключовим регулятором «перетікання капіталу». у районах із високою ефективністю його використання.

Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування її фінансових ресурсів задля її розвитку. Прибуток займає важливе місце у системі внутрішніх джерел, завдяки чому відбувається формування цих ресурсів. Рівень формування прибутку організації у процесі господарської діяльності залежить потреби організації у залученні фінансових ресурсів з інших джерел, рівня самофінансування її розвитку, і навіть забезпечення виконання передбачених стратегічних цілей розвитку, посилення конкурентної позиції організації над ринком [64, с. 55].

Прибуток слід розглядати як основне джерело збільшення ринкової вартості організації. Забезпечити самостійне збільшення вартості капіталу можна шляхом капіталізації частини прибутку, одержуваної організацією, тобто перенаправлення її зростання активів організації. Ступінь зростання вартості її чистих активів (які формуються за рахунок власного капіталу) залежить від розміру та рівня капіталізації одержуваної організацією прибутку, а також вартості організації на ринку. , що визначається процесі його продажу, злиття, придбання тощо.

Прибуток підприємства є найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Перш за все, прояв соціальної ролі прибутку знаходить своє відображення в ролі коштів, що перераховуються до бюджетів різних рівнів під час його оподаткування. Вони стають джерелом реалізації різноманітних місцевих і загальнодержавних соціальних програм, які забезпечують виживання соціально незахищених (або недостатньо

захищених) громадян. У той же час ця роль виявляється в задоволенні частки соціальних потреб своїх працівників за рахунок прибутку організації (соціальні програми є невід'ємною частиною індивідуальних або колективних трудових договорів). Соціальна роль, пов'язана з прибутком, проявляється в тому, що він виступає джерелом зовнішньої благодійної організаційної діяльності, яка полягає у фінансуванні окремих некомерційних установ соціальної сфери та наданні матеріальної допомоги ряду категорій громадян.

Прибуток є основним захисним механізмом, який захищає організацію від такої загрози, як банкрутство. При цьому ця загроза виникає і в умовах ефективної господарської діяльності організації (якщо використовується значна частка позикового капіталу, особливо короткострокового; недостатньо ефективного управління ліквідністю активів), але в інших умовах організація успішніше виходить із кризи з високим рівнем прибуткового потенціалу для прибуткової генерації. Капіталізація отриманого прибутку дозволяє швидко збільшити частку високоліквідних активів (відновити платоспроможність), збільшити частку власного капіталу при відповідному зменшенні обсягу залучених коштів (підвищити фінансову стійкість), створити відповідний резерв. фінансові ресурси [67, с. 23].

Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, необхідно підкреслити думку ряду економістів про те, що ця роль не є цілком позитивною, оскільки деякі види прибутку є джерелом особистого збагачення окремих категорій громадян, які не приносять суспільної користі. Зокрема, це стосується прибутків, отриманих у результаті здійснення комерційних спекулятивних операцій, невиправдано високих цін, що зумовлено монопольним організаційним становищем на ринку підприємств «тіньової» діяльності тощо.

Прибуток можна охарактеризувати його багатовимірною роллю, а також різноманітністю властивих йому образів. Загальне поняття прибутку складається з різноманітних його видів, які сьогодні характеризуються багатьма термінами.

Ключова мета прибутку - добробут власників організації в поточному і майбутньому періодах. Ця мета передбачає одночасне забезпечення узгодження інтересів власників з інтересами та інтересами працівників організації.

Система управління прибутком вирішує наступні завдання (рис. 1.2).

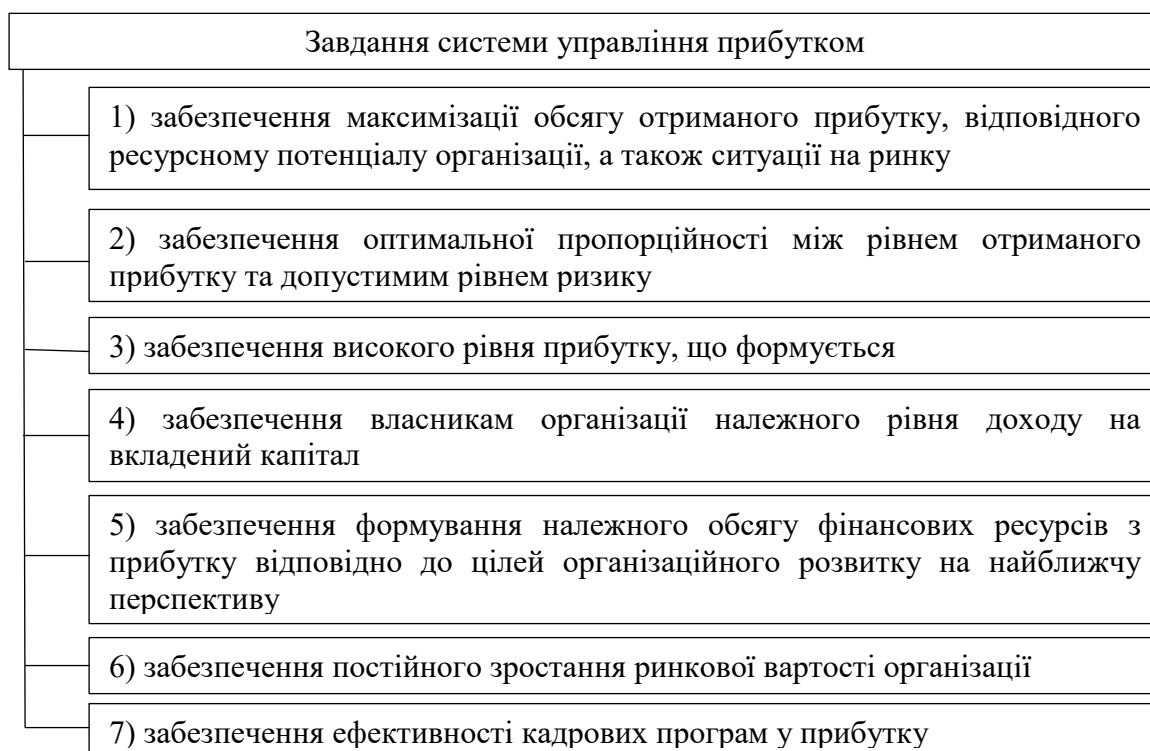


Рис. 1.2. Завдання системи управління прибутком

Джерело: [20]

Становлення та формування ринкової економіки вимагає від українських підприємств раціонального та економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначення стратегії фінансової та виробничої політики, аналізу та оцінки отриманих результатів. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, поліпшення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування.

Прибуток – кінцевий грошовий результат діяльності підприємства. В умовах ринкової економіки оцінка показників забезпечується за допомогою системи показників, основним засобом якої є рентабельність, що має на увазі відношення прибутку до одного з показників функціонування організації. У процесі розрахунку прибутковості можна використовувати різні

характеристики прибутку. Це дозволяє визначити загальну економічну ефективність організації та оцінити інші аспекти її діяльності.

Для прийняття управлінських рішень часто використовується структурована система показників, яка має конкретну мету. Це дозволяє уникнути ризику неповного та однобічного відображення діяльності організації, оскільки окремі показники характеризуються обмеженою інформаційною цінністю, що призводить до можливості їх неадекватної інтерпретації. Система показників особливо важлива, коли необхідно врахувати ряд цілей і встановити взаємозв'язки між елементами системи. Водночас слід зазначити, що дуже велика кількість показників та змісту. Оцінка прибутку - це, перш за все, аналіз усіх видів економічної діяльності, що розвиває організацію. Залежно від множини чинників здійснюється ретельне вивчення окремих складників діяльності підприємства, і на основі цього дослідження здійснюється загальна оцінка прибутку підприємства.

Прибуток є дуже високим показником, який відображає ефективність у всій діяльності підприємств, а також раціональність використання окремих ресурсів і компонентів. У більш простому, соціальному, сенсі прибуток ваш чистим доходом організації від реалізації його діяльності. Однак прибуток може бути різним залежно від окремого підходу до витрат, що відрізняються від економічного та бухгалтерського погляду.

Отже, основна мета будь-якого підприємства – отримання прибутку. Прибуток – це та частина доходів, яка залишається після вирахування всіх витрат. Він відображає фінансовий результат вашої діяльності та є ключовим показником вашої ефективності.

Оцінка прибутку дозволяє зрозуміти, наскільки успішно підприємство працює. Вона допомагає приймати стратегічні рішення щодо розвитку бізнесу, інвестицій та управління витратами. Здатність генерувати прибуток визначається багатьма факторами, такими як ефективність управління ресурсами, конкурентна стратегія, ринкові умови та здатність вашого продукту або послуги задовольняти потреби клієнтів. Тому для забезпечення

стійкого розвитку підприємства важливо не лише зосередитися на збільшенні обсягів продажів, а й ефективно використовувати ресурси та працювати над підвищенням прибутковості бізнесу.

1.2. Система управління прибутком підприємства

Прибуток підприємства є першочерговою та основною метою створення та функціонування кожного господарського суб'єкта. Він виражає загальну доцільність існування підприємства та становить основу економічного розвитку країни. Високий рівень конкурентної боротьби у сучасній ринковій економіці змушує підприємства шукати ефективні шляхи розвитку, які не тільки забезпечать отримання максимально можливого прибутку, а й сформують довгострокові конкурентні переваги. Задля досягнення такої мети підприємство має ефективно та грамотно здійснювати управління власним прибутком.

Проаналізувавши різні підходи до визначення поняття «управління прибутком», можна констатувати, що існуючі підходи є взаємодоповнюючими (табл. 1.2).

Поняття «управління прибутком» має неоднозначне трактування та потребує чіткої ідентифікації. На нашу думку, управління прибутком підприємства - це комплексний процес, що включає аналіз, планування, регулювання та контроль формування, розподілу і використання прибутку, та який реалізується за допомогою багаторівневої і взаємозалежної системи всіх організаційних елементів підприємства для забезпечення зростання прибутку в короткостроковому і довгостроковому періодах.

Головна мета механізму управління прибутком підприємства полягає у забезпеченні максимізації розміру прибутку шляхом ефективного управління ним, яке передбачає стійке підвищення його якості, прибутковості, досягнення фінансової рівноваги підприємства, що сприяє довгостроковому

економічному розвитку останнього.

Таблиця 1.2

Трактування терміну «управління прибутком» вітчизняними науковцями

Автор та джерело	Визначення
Белінська С. М., Крисіна І. О. [1]	Управління прибутком - це процес розроблення і прийняття рішень з питань формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах
Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. [14]	Управлінням прибутком підприємства - це система управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких відіграє певну роль, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку
Колєватова А. В. [19]	Управління прибутком являє собою процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві
Кузьміна О. С. [24]	Управління прибутком підприємства є цілісною комплексною системою у складі загальної системи менеджменту суб'єкта господарювання, яка характеризується наявністю відповідних об'єктів та суб'єктів управління прибутком.

Джерело: сформовано автором на основі [1; 14; 19; 24]

Для успішного досягнення зазначеної мети було обґрунтовано низку ключових завдань функціонування даного механізму, які відповідають завданням управління прибутком підприємства:

- забезпечення максимізації прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізація складу та структури обігових коштів;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- досягнення високого рівня якості прибутку за процесами його формування;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів

за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;

- створення умов для збільшення ринкової вартості підприємства, яка визначається рівнем капіталізації прибутку;

- розробка ефективних програм, які передбачають зацікавленість персоналу в кінцевих результатах діяльності підприємства та підвищення продуктивності праці персоналу підприємства;

- досягнення збільшення величини прибутку підприємства за рахунок зростання якості та конкурентоспроможності товарів на ринку тощо [5; 6; 7].

Для забезпечення ефективного управління прибутком підприємства основною умовою є успішне досягнення головної мети та ключових завдань даного механізму (рис. 1.3).

Реалізація зазначеної умови відбувається шляхом забезпечення взаємоузгодженої комплексної взаємодії основних елементів механізму управління прибутком, зокрема: головної мети, ключових завдань, об'єктів, суб'єктів та основних функцій.

Таким чином, в узагальненому вигляді вирішення завдань управління формуванням прибутку підприємства зводиться до збільшення прибутку за рахунок зростання обсягів та (або) розширення напрямів діяльності, або ж за рахунок зниження витрат.

Логіка такої взаємодії полягає в тому, що суб'єкти управління прибутком підприємства забезпечують успішне досягнення головної мети та ключових завдань управління прибутком шляхом реалізації однойменного набору функцій в процесі розробки, ухвалення і виконання обґрунтованих управлінських рішень, які відповідним чином впливають на об'єкт управління прибутком.

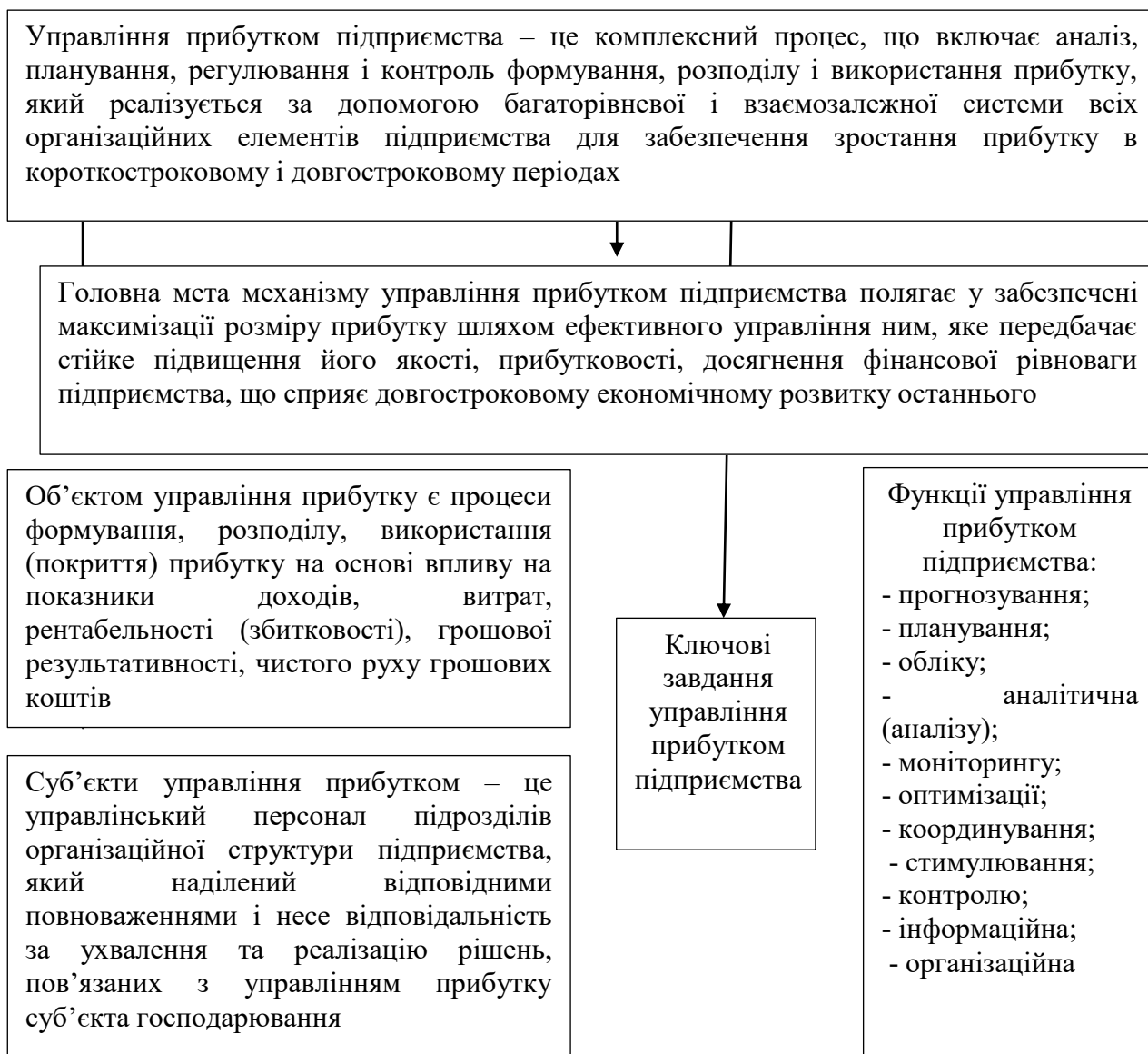


Рис. 1.3. Основні елементи механізму управління прибутком

Джерело: [25]

Функції є способом реалізації основних цілей та завдань процесу управління. Досягнення головної мети та вирішення головних завдань функціонування механізму управління прибутком підприємства відбувається шляхом реалізації функцій управління прибутком на основі врахування низки відповідних принципів.

Проаналізувавши різні підходи щодо визначення принципів управління прибутком підприємства виберемо із них основні, які, на нашу думку, є найбільш науково обґрунтованими і характеризують особливості управління прибутком (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Основні принципи управління прибутком підприємства

Принцип	Характеристика
Принцип інтегрованості з загальною системою управління підприємством	оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, то будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутком є складовою системи управління підприємством
Принцип безперервності	пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер.
Принцип системності	метою розроблення управлінських рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях
Принцип комплексності	він забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством при умові комплексного характеру прийняття управлінських рішень
Принцип динамічності управління	постійні зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовища, вимагають від системи управління прибутком швидкого пристосування до цих змін
Принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень	найбільш виважені управлінські рішення стосовно управління прибутком можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства
Принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства	Формування цілей управління прибутковістю діяльності повинне здійснюватися з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку суб'єкта підприємництва загалом.

Джерело: [25]

Ефективне функціонування механізму управління прибутком підприємства неможливо забезпечити без застосування відповідних методів і важелів управління фінансовим результатами, які значною мірою впливають на дієвість функціонування даного механізму. Свою реалізацію у господарській діяльності підприємства методи знаходять через відповідні важелі. Тобто важіль – це спосіб дії при використанні певного методу управління.

В таблиці 1.4 показано основні методи і важелі даного механізму, які розміщені за принципом відповідності методів управління важелям їх дії в процесі реалізації процедур управління прибутком підприємства.

Таблиця 1.4

Методи та важелі механізму управління прибутком підприємства

Методи управління прибутком підприємства	Важелі управління прибутком підприємства
Фінансування	Нерозподілений прибуток, статутний, резервний, додатковий капітал
Метод амортизації	Амортизаційні відрахування
Дивідендна політика	Сума виплачених дивідендів
Інвестування	Курс цінних паперів, рівень рентабельності інвестованого капіталу, величина інвестицій
Ціноутворення	Ціни
Оподаткування	Ставки та розмір податків, зборів, пільги
Кредитування	Види кредиту, величина кредиту, відсоткові ставки, пільги, санкції

Джерело: [25]

Важливим елементом, на якому ґрунтуються подальші функціональні елементи механізму, є аналіз та моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища, що включає в себе: аналіз наявних можливостей для здійснення підприємством господарської діяльності та отримання прибутку; аналіз ринкової кон'юнктури; аналіз складу і структури прибутку підприємства, одержуваного в попередніх періодах; аналіз тенденції зміни обсягу і структури прибутку та чинників, які спричинили зміни, та інші [27].

Сукупність зазначених функціональних елементів механізму може функціонувати лише за умови належного інформаційного забезпечення – наявності в достатній кількості достовірної інформації з надійних джерел, на підставі якої можна розрахувати оціночні показники. Тому, важливою умовою ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємством є наявність підсистеми забезпечення, яка включає основні напрями комплексного забезпечення для дієвої реалізації інших підсистем управління прибутком у процесі функціонування механізму управління прибутком підприємства (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Структура підсистеми забезпечення механізму управління прибутком
підприємства

Елементи підсистеми забезпечення	Характеристика елементів підсистеми забезпечення
Інформаційне	Фінансова та статистична звітність, результати аналітичних досліджень, моніторингу, перевірок, статистична інформація, інтернет ресурси тощо
Нормативно-правове	Нормативне забезпечення: інструкції, норми та нормативи, методичні рекомендації тощо. Правове забезпечення: Конституція України, Закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, накази, листи, розпорядження міністрів та відомств, статут, установчі документи підприємства тощо
Науково-методичне	Інструментарії управління прибутком (процедури оцінки, матриці оцінки, формули), методи економічного аналізу, статистичні методи, концепції управління, результати досліджень (економічних, аналітичних, маркетингових, експертних тощо), інформаційні та науково-практичні матеріали з монографій, науковий статей тощо
Ресурсне	Забезпечення функціонування механізму управління прибутком підприємства усіма необхідними видами ресурсів: матеріальними, трудовими, фінансовими, нематеріальними
Програмно-технічне	Високоякісне програмне забезпечення, нова техніка, прогресивні технології обробки економічної інформації

Джерело: [25]

Підсистема процедур управління прибутком підприємства виступає головним елементом у структурі механізму управління прибутком, який найбільше впливає на ефективність функціонування даного механізму. Реалізація процедур управління прибутком у відповідному механізмі відбувається шляхом застосування стратегії та інструментарію управління підприємством для ухвалення обґрунтованих рішень щодо здійснення комплексного управління впливу для забезпечення ефективного процесу управління прибутком підприємства.

Базовими складовими підсистеми процедур управління прибутком є стратегія та інструментарій управління прибутком, застосування яких дозволяє забезпечити ефективний процес управління прибутком. Ключовою перевагою розробленого інструментарію управління прибутком є комплексне

врахування особливостей економічної природи, якісного і кількісного форматів даного показника, що дає змогу проводити достовірну оцінку ефективності процесу управління прибутком та на її підставі реалізувати адекватні заходи менеджменту, спрямовані на оптимізацію цього процесу.

Для ефективного функціонування вищезазначених підсистем даного механізму необхідною умовою є наявність перманентного моніторингу (підсистема моніторингу і оптимізації управління прибутком підприємства) за процесом функціонування зазначених підсистем, узгодженості їх взаємодії з метою оперативного виявлення будь-яких відхилень у функціонуванні механізму управління прибутку підприємств та реалізації адекватних управлінських рішень оптимізаційного характеру. Факт наявності виявлених, за результатами моніторингу, відхилень у процесі функціонування механізму управління прибутком вимагає негайної реакції щодо оперативної розробки і реалізації обґрунтованих управлінських заходів, спрямованих на ліквідацію конкретної проблеми та формування необхідних передумов для забезпечення ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємства.

Підсистема контролю є базовим елементом структури та важливою умовою забезпечення ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємств [29].

Така значущість процесу контролю зумовлена багатогранністю його ролі як важливого методу оцінки ефективності функціонування механізму управління прибутком підприємств та його підсистем і перманентного джерела оптимізації процесу функціонування цього механізму. Функціонування підсистеми контролю управління прибутком як однієї з ключових підсистем механізму управління прибутком забезпечується шляхом узгодженої взаємодії наступних її складових: системи внутрішнього аудиту; результати зовнішніх перевірок, аудиту; способи, методи, інструменти контролю, які використовують суб'єкти управління прибутком у механізмі управління прибутком підприємств.

Для забезпечення ефективного функціонування механізму управління

прибутком підприємства як інтегрованої, динамічної, адаптивної та комплексної системи менеджменту, суб'єкти управління прибутком повинні обов'язково врахувати основні зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на функціонування цього механізму (рис. 1.4).

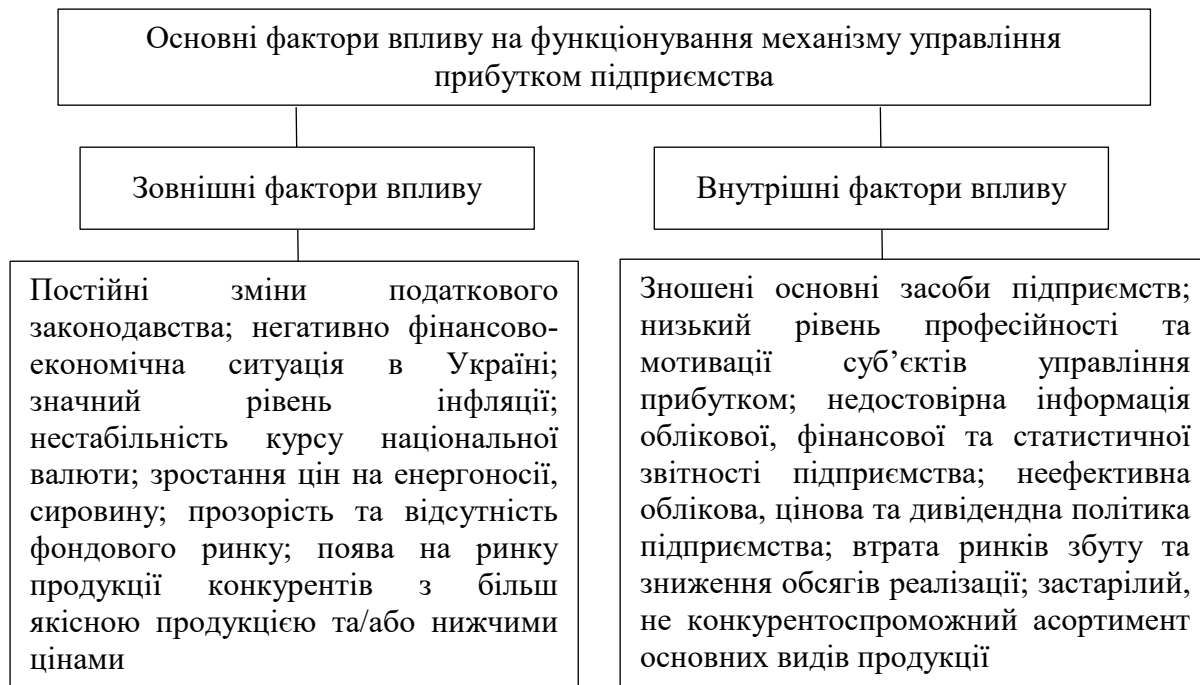


Рис. 1.4. Основні фактори впливу на функціонування механізму управління прибутком підприємства

Джерело: [25]

На наш погляд, для реалізації ефективного управління прибутком підприємств, необхідно розробити відповідний механізм управління, який дасть змогу забезпечити успішне досягнення його головної мети та завдань шляхом комплексної реалізації функцій, принципів, важелів, методів, інструментів управління прибутком у процесі функціонування даного механізму. Тому вважаємо, що найкраще задовольнити такі вимоги можливо шляхом побудови механізму управління прибутком підприємства (МУПП) та забезпечення його ефективного функціонування у загальній системі менеджменту суб'єкта господарювання [31].

На нашу думку, механізм управління прибутком підприємства необхідно розглядати як гармонійно інтегровану в загальний процес

менеджменту динамічну систему, функціонування якої спрямоване на забезпечення ефективного управління прибутком підприємства, що передбачає підвищення якості прибутку, прибутковості та досягнення фінансової рівноваги підприємства, що сприяє його довгостроковому економічному розвитку.

Механізм управління прибутком підприємства - це інтегрована у загальний процес менеджменту динамічна система, функціонування якої забезпечується шляхом застосування відповідних методів, важелів, інструментів та процедур, що дає змогу здійснювати комплексний управлінський вплив на прибуток, спрямований на стійке підвищення його якості, прибутковості, досягнення фінансової рівноваги підприємства для забезпечення його довгострокового економічного розвитку.

В основі побудови комплексної та цілісної структури механізму управління прибутком підприємства має бути функціонально-ресурсний підхід, оскільки саме він формує раціональне підґрунтя для забезпечення ефективного функціонування механізму управління прибутком у довгостроковій перспективі. Структура такого механізму (рис. 1.5) передбачає наявність комплексу взаємопов'язаних підсистем управління прибутком, узгоджена взаємодія яких сприяє успішному досягненню основної мети, реалізації ключових завдань функціонування механізму управління прибутком підприємства в загальній системі менеджменту підприємства.

Слід зазначити, що усі структурні підсистеми механізму управління прибутком підприємства відіграють важливу роль для забезпечення ефективного функціонування даного механізму. Однак домінуючу роль виконує підсистема процедур управління прибутком.

Як джерело безпосереднього управління прибутком та підвищення ефективності даного процесу ця підсистема значною мірою впливає на дієвість функціонування механізму управління прибутком підприємства.



Рис. 1.5. Структура механізму управління прибутком підприємства

Джерело: [25]

Не викликає сумнівів, що успішна реалізація процедур управління прибутком є неможливою без ефективного функціонування організаційної та системи забезпечення в механізмі управління прибутком. Для оперативного виявлення будь-яких відхилень (порушень, збоїв) функціонування механізму управління прибутком підприємства, розробки та реалізації обґрунтованих заходів менеджменту, спрямованих на ліквідацію виявлених проблем та

забезпечення ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємства у довгостроковому періоді передбачено наявність підсистем моніторингу та оптимізації, контролю у структурі механізму управління прибутком підприємства [25].

Здійснення суб'єктами управління прибутком підприємства процесів моніторингу і контролю функціонування даного механізму, сприяє успішному досягненню головної мети, вирішенню ключових завдань управління прибутком та підвищенню ефективної загальної системи менеджменту підприємства. Узгодженій взаємодії та ефективному функціонуванню усіх підсистем механізму управління прибутком сприяє наявність відповідних каналів зворотного зв'язку. Адже існування каналів зворотного зв'язку між підсистемами механізму управління прибутком спрямоване на забезпечення оптимізації, адаптованості функціонування даного механізму відповідно до умов зовнішнього та внутрішнього середовищ діяльності підприємства.

Таким чином, стабільне зростання прибутку – це результат ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому, насамперед побудови ефективного механізму фінансового забезпечення прибутковості підприємства за участю сукупності інструментів і важелів. Отже, механізм управління прибутком підприємства є ключовою складовою загальної системи менеджменту підприємства, функціонування якої значною мірою впливає на ефективність цієї системи, успішність реалізації стратегічних цілей та досягнення довгострокового розвитку економіки підприємства.

Впровадження механізму управління прибутком підприємства у практику менеджменту підприємства є важливим прогресивним кроком, який дозволяє забезпечити ефективний процес управління прибутком підприємства, спрямований на стійке підвищення прибутковості, платоспроможності, досягнення фінансової рівноваги та економічного розвитку суб'єктів господарювання у довгостроковому періоді.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління прибутком підприємства

Прибуток підприємства – це головна ціль підприємницької діяльності. Отримання високого рівня прибутку є цілком очевидним мотивом підприємницької діяльності не тільки для власників підприємства, але також і для решти його персоналу.

Аналіз прибутку важливий для здійснення оптимальних рішень на підприємстві. Основні об'єкти аналізу включають фінансовий стан, економічні та виробничі результати, а також соціальні результати підприємства (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Об'єкти аналізу прибутку підприємства

Джерело: [30]

Аналіз цих результатів дозволяє підприємству приймати обґрунтовані рішення щодо стратегії розвитку та досягнення своїх цілей.

Прибутки (доходи) як фінансові результати відображаються у Звіті про фінансові результати підприємства. Особливістю прибутку в умовах ринку є не накопичення його в грошовій формі, а витрати на інвестиції та інновації. Повертаючись через них, він забезпечує економічне зростання підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Прибуток тісно пов'язаний з обсягом випущеної продукції, адже чим більше виробляється продукції, тим більше її продається, що тим самим може збільшити частину прибутку. Для ефективного управління прибутком треба сформувати дієву систему управління прибутком підприємства, яка розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія яких за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [2, с. 159].

Для аналізу ефективності роботи підприємства використовують відповідні показники, які є визначають ефективність діяльності підприємства. Прибутковість підприємства характеризується двома взаємопов'язаними але не тотожними показниками: прибутком та рентабельністю (рис. 1.7).

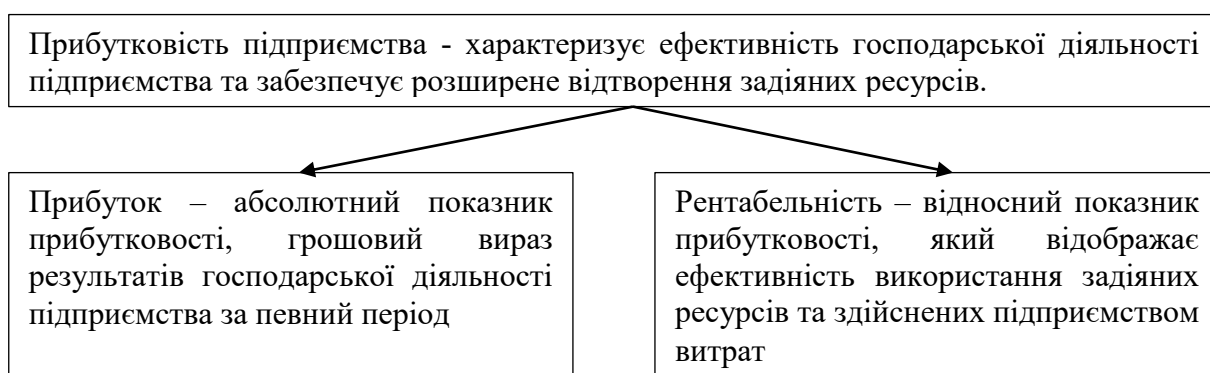


Рис. 1.7. Прибутковість підприємства

Джерело: [7]

Рентабельність являє собою прибутковість підприємства, тобто показник який відображає економічну ефективність виробництва

підприємства, а також кінцеві результати господарської діяльності. Отже, прибуток і рентабельність є основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Іншими словами, за зростання прибутку створюються умови для збільшення рентабельності та матеріальних коштів. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції [7, с. 39].

Важливу роль в ефективній діяльності підприємства відіграють показники рентабельності. Їх використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу конкурентних підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції [8, с. 42].

Рентабельність, будучи кінцевим результатом діяльності підприємства, створює умови для його розширення, розвитку, самофінансування і підвищення конкурентоспроможності. З погляду змістового наповнення рентабельність пов'язується насамперед з результативністю роботи або діяльності, а також з економічністю, тобто мінімальним обсягом витрат для виконання певної роботи або дії. Саме тому визначення рівня рентабельності є однією з найголовніших серед сукупності проблем, які стоять перед підприємством, що безпосередньо пов'язана з досягненням певної кінцевої мети його діяльності.

Рентабельність є однією з базових категорій економіки. Безпосередньо термін «рентабельність» не визиває різних тлумачень, оскільки під ним розуміється відношення, в чисельнику якого завжди фігурує прибуток. У найширшому, найзагальнішому понятті рентабельність означає

прибутковість або доходність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; доходність підприємств, організацій, установ загалом як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Як об'єктивна економічна категорія рентабельність характеризує прибутковість, фінансовий результат діяльності підприємства і має кілька визначень, але в будь-якому разі означає відсоткове відношення суми отриманого прибутку за одним із показників: обсягу продажів, виробничої собівартості реалізованої продукції, середньої вартості основних і оборотних активів, фонду оплати праці тощо. Значущість рівня рентабельності в умовах ринкових відносин визначається інтересом до нього не тільки менеджерів підприємства, але й держави, контрагентів, кредиторів [9, с. 363].

Можливість формування належного рівня прибутковості підприємства проблема складна, оскільки залежить від впливу безлічі факторів. Фактори впливу на прибуток та рентабельність доцільно поділити на дві групи:

- фактори зовнішнього середовища (об'єктивні),
- фактори внутрішнього середовища (суб'єктивні).

До факторів зовнішнього середовища доцільно віднести: економічну ситуацію в країні, рівень інфляції, характер і гостроту конкурентної боротьби, кон'юнктуру ринку або співвідношення між попитом і пропозицією на продукцію та послуги підприємств, податкову і кредитну політику держави і комерційних банків, тарифи на товари та послуги, що надаються іншими підприємствами, ціну на сировину та товари для підприємств. Одні з цих факторів прямо впливають на прибуток, інші опосередковано через товарообіг (оборот) або витрати виробництва та обігу.

До внутрішніх факторів формування прибутковості, залежних від діяльності підприємств, належать: тип і категорія підприємства та, відповідно, величина націнки на сировину, продукти та послуги, рівень технічної оснащеності підприємства та механізації праці, прогресивність задіяної техніки та обладнання, характер технологічних процесів та рівень їх

продуктивності, обсяг і склад виробленої продукції, послуг і товарообігу, сума і рівень витрат виробництва і обігу, зокрема співвідношення між змінними і постійними витратами, обсяг активів підприємства, їх структура, віддача, організаційно-технічні, організаційно-управлінські та соціально-економічні тощо.

Для визначення резервів збільшення прибутковості підприємства доцільно проаналізувати всі технологічні стадії системи її формування (рис. 1.8), зокрема:

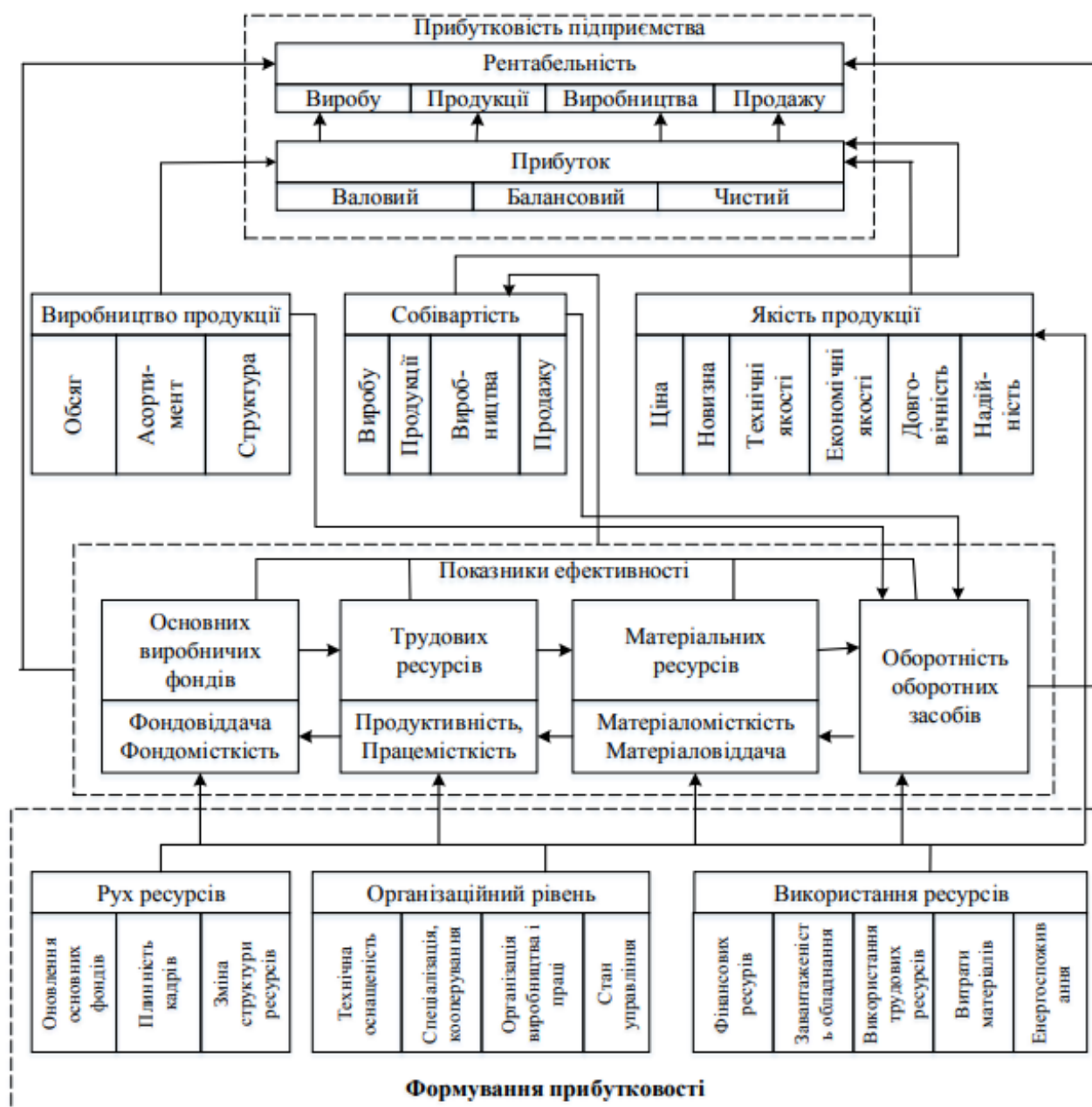


Рис. 1.8. Система аналізу прибутковості підприємства

Джерело: [30]

- технічну оснащеність виробництва, процесів забезпечення, оновлення, завантаженості та ефективності використання задіяних основних фондів, їх фондovіддачу та фондомісткість готової продукції, продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду;

- використання трудових ресурсів і плинності кадрів, продуктивності праці та працемісткості готової продукції; впровадження заходів зростання продуктивності праці технологічного та управлінського персоналу, скорочення невиробничих витрат, адміністративно-управлінського персоналу;

- забезпечення та використання матеріальних та енергетичних ресурсів виробництва, їх матеріалovіддачі та матеріаломісткості готової продукції;

- використання сучасних методів управління витратами – систем «дирек-костінг», управління результатами діяльності підприємства на основі безбитковості, впровадження управлінського обліку тощо;

- зниження собівартості продукції, зокрема, собівартості виробу, асортиментної одиниці, продукції в цілому та її продажу шляхом раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили та робочого часу, скорочення втрат від браку;

- забезпечення, розподілу та використання фінансових ресурсів, оборотності оборотних засобів);

- пошук і впровадження резервів організації виробництва та праці, використання сучасних технологій організації та управління виробництвом;

- впровадження систем забезпечення якості продукції, її новизни, технічної, економічної якості, довговічності та надійності, впорядкування цінової політики підприємства з відповідним розширенням обсягів продажу;

- диверсифікацію виробництва – постійне проведення наукових досліджень, аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;

- підвищення ефективності системи маркетингу підприємства,

оновлення товарного асортименту відповідно до життєвого циклу кожної асортиментної одиниці, постійний аналіз елементів доданої вартості в структурі цін асортиментної групи товарів, вилучення збиткових одиниць асортименту та одиниць асортименту, які завершують життєвий цикл, формування асортиментного портфеля на основі продукції високого та середнього рівня рентабельності;

– розширення часток ринку внаслідок вертикальної та горизонтальної сегментації, використання прогресивних маркетингових та цінових стратегій підприємства;

– формування надійних відносин з постачальниками, посередниками, споживачами [31].

Факторний аналіз прибутку є важливим методом для розуміння впливу різноманітних факторів на фінансові результати підприємства. Основними завданнями цього аналізу є визначення мети дослідження, класифікація і систематизація факторів, визначення форми залежності між факторами та результатами, побудова моделі, її перевірка та практичне використання для управління процесами на підприємстві.

1. Визначення мети аналізу та відбір факторів: Спочатку потрібно чітко сформулювати мету аналізу прибутку та вибрати фактори, які можуть впливати на цей показник. Наприклад, такими факторами можуть бути цінова політика, витрати на рекламу, конкуренція на ринку тощо.

2. Класифікація і систематизація факторів: Фактори можуть бути класифіковані за різними критеріями, наприклад, за галузями впливу або за ступенем важливості. Це допомагає встановити їхню взаємозв'язаність та визначити найбільш суттєві.

3. Визначення форми залежності: Після відбору факторів потрібно встановити, як саме вони впливають на показники прибутку. Це може бути лінійна залежність або складніші моделі.

4. Побудова моделі: На основі виявлених залежностей будується математична модель, яка описує вплив факторів на прибуток підприємства.

5. Перевірка моделі: Модель перевіряється на адекватність та точність за допомогою статистичних методів.

6. Розрахунок впливу факторів: Після побудови та перевірки моделі розраховується вплив кожного фактора на величину прибутку. Це допомагає визначити ключові чинники, які слід враховувати при управлінні діяльністю підприємства.

7. Практичне використання моделі: Остаточна модель використовується для прийняття управлінських рішень на підприємстві, зокрема для планування бюджету, стратегії розвитку та оптимізації виробничих процесів [58].

Для проведення факторного аналізу прибутку підприємств використовують чотири адитивні моделі за формою №2 «Звіт про фінансові результати» згідно показників, наведених у Додатку А.

Формування показників фінансових результатів діяльності підприємства:

1. Факторами збільшення валового прибутку (збитку) є: зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Абсолютна зміна факторних показників ($\Delta\text{ЧД}$, $\Delta\text{С}$) одночасно є результатом їх впливу на зміну результативного показника ($\Delta\text{ВП}_{\text{чд}}$, $\Delta\text{ВП}_{\text{с}}$) з урахуванням характеру впливу відповідного фактора (фактори адитивної моделі зі знаком «+» мають прямий вплив, зі знаком «-» – обернений).

2. Факторами збільшення прибутку (збитку) від операційної діяльності є: зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операційних доходів; зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та інших операційних витрат. Абсолютна зміна факторних показників ($\Delta\text{ЧД}$, $\Delta\text{ІОД}$, $\Delta\text{С}$, $\Delta\text{ІОВ}$) одночасно є результатом їх впливу на зміну результативного показника ($\Delta\text{ФРОД}_{\text{чд}}$, $\Delta\text{ФРОД}_{\text{іод}}$, $\Delta\text{ФРОД}_{\text{с}}$, $\Delta\text{ФРОД}_{\text{іов}}$) з урахуванням характеру впливу відповідного фактору.

3. Факторами збільшення прибутку (збитку) до оподаткування є: зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів та інших доходів; зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних витрат та інших витрат. Абсолютна зміна факторних показників ($\Delta\text{ЧД}$, $\Delta\text{ІОД}$, $\Delta\text{ІД}$, $\Delta\text{С}$, $\Delta\text{ІОВ}$, $\Delta\text{ІВ}$) одночасно є результатом їх впливу на зміну результативного показника ($\Delta\text{ФР}_{\text{ЧД}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{ІОД}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{ІД}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{С}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{ІОВ}}$, $\Delta\text{ФР}_{\text{ІВ}}$) з урахуванням характеру впливу відповідного фактора.

4. Факторами збільшення чистого прибутку (збитку) є: зростання загальної величини доходів; зменшення загальної величини витрат і податку на прибуток. Абсолютна зміна факторних показників ($\Delta\text{РД}$, $\Delta\text{РВ}$, $\Delta\text{ПП}$) одночасно є результатом їх впливу на зміну результативного показника ($\Delta\text{ЧП}_{\text{РД}}$, $\Delta\text{ЧП}_{\text{РВ}}$, $\Delta\text{ЧП}_{\text{ПП}}$) з урахуванням характеру впливу відповідного фактора.

Загалом, факторний аналіз – це не окремий метод, а набір статистичних методів, які можна використовувати для виявлення прихованих факторів, що впливають на спостережувані змінні. Факторний аналіз зазвичай використовується в дослідженні ринку, а також в інших дисциплінах, таких як технології, медицина, соціологія, польова біологія, освіта, психологія та багато інших [61].

Для покращення прибутку підприємств факторний аналіз використовують як інструмент дослідження ринку, безпосереднє, як інструмент сегментації ринку.

Дослідження показників рентабельності дає змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства. Порядок розрахунку основних показників рентабельності відповідно до НП(С)БО наведено в Додатку Б.

Показники рентабельності доцільно розраховувати як в цілому по підприємству, так і за його структурними підрозділами, окремими напрямками діяльності та видами продукції.

У процесі аналізу рентабельності оцінюється рівень виконання прийнятих параметрів (плану, прогнозу тощо), вивчається динаміка показників, фактори зміни їх рівня, здійснюється порівняльний багатоваріантний аналіз, визначаються резерви зростання рентабельності. Послідовність аналізу визначається його метою. Наприклад, при виборі варіантів рішень щодо виробництва вивчається рентабельність окремих виробів і фактори її зміни; при оцінці результатів діяльності - рентабельність реалізованої продукції тощо.

Таким чином, з'ясовано, що прибутковість характеризується двома взаємопов'язаними але не тотожними показниками: прибутком та рентабельністю. Формування належного рівня прибутковості підприємства залежить від впливу ряду зовнішніх та внутрішніх факторів.

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

Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства є важливими аспектами ефективного управління фінансами підприємства. Розглянемо основні пункти цього забезпечення на рис. 1.9.

Господарський кодекс України [12] визначає основні правові засади фінансово-господарської діяльності підприємств, які створені на території держави. Цей закон встановлює загальні умови провадження операційної діяльності підприємств та визначає їх як основні організаційні ланки національного господарства. Згідно з Господарським кодексом, підприємство - це самостійний, господарюючий суб'єкт, який має статус юридичної особи і здійснює різноманітні види виробничої, науково-дослідницької та комерційної діяльності з метою одержання прибутку.

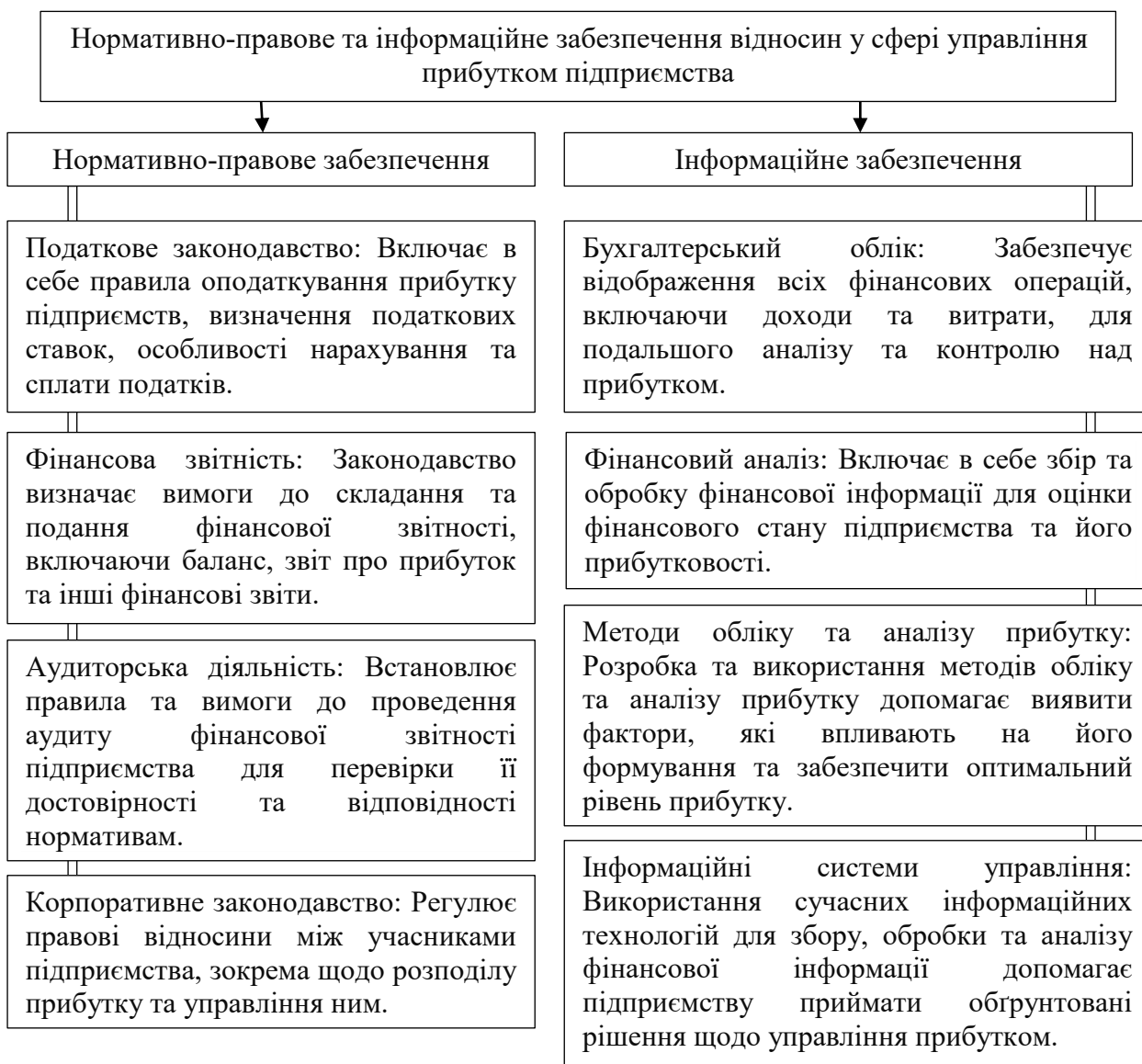


Рис. 1.9. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємства

Джерело: сформовано автором

Основні положення Господарського кодексу включають:

1. Визначення видів і організаційних форм підприємств.
2. Правила створення, реєстрації, реорганізації і ліквідації підприємств.
3. Організаційний механізм провадження підприємницької діяльності та управління підприємствами в умовах переходу до ринкової економіки.
4. Права та обов'язки господарюючих суб'єктів.

5. Порядок взаємовідносин між підприємствами та організаціями.

6. Норми, які забезпечують рівні правові умови для діяльності підприємств різних форм власності [12].

Основною метою Господарського кодексу є створення сприятливих умов для функціонування підприємств та забезпечення їх господарської самостійності. Ним встановлюються правові рамки, що регулюють фінансово-господарську діяльність підприємств, їх правовий статус і зобов'язання, а також порядок взаємодії з іншими учасниками ринку.

Основні законодавчі та нормативно-правові акти, що регламентують таку діяльність на сьогоднішній день сформуємо у вигляді таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Основні нормативно-правові документи щодо формування фінансових результатів діяльності

№ п/п	Документ	Зміст документа	Де використовується
1	2	3	4
1	Конституція України (Основний закон України) Прийнята ВРУ України 28.06.96р.	Це важливе джерело фінансового права. У Конституції є статті, які регулюють бюджетні права органів державної влади і управління та їх права пов'язані з забезпеченням фінансової політики держави.	Для забезпечення діяльності підприємства
2	Господарський кодекс України від 16.01.03 №434-4	Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яке базується на різноманітності суб'єктів господ. різних за формами власності.	Для регулювання господарських взаємовідносин суб'єктів господарювання
3	Цивільний кодекс України від 01.01.04 №435-4	Підприємства, незалежно від організаційно-правової форми підприємницької діяльності та форми власності, функціонують як юридичні особи – суб'єкти цивільно-правових відносин, володіють відокремленим майном і несуть обов'язки.	Для регулювання цивільно-правових відносин у суспільстві
4	„Про інвестиційну діяльність в Україні” Закон України №1560-ХІІ від 18.09.1991р. зі змінами та доповненнями	Цей Закон визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Він спрямований на забезпечення рівного захисту правових інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форми власності, а також на ефективність інвестування	Для здійснення фінансової діяльності підприємств, та аудиту

Продовження табл. 1.6

1	2	3	4
5	„Про власність” Закон України №221/91-ВР від 7 лютого 1991р.	Регламентує розподіл прибутку між членами трудового колективу підприємства, що залишився після сплати податків; нарахування дивідендів; розподіл майна після ліквідації підприємства, а також права і обов’язки їх учасників та замовників.	Для вирішення юридичних питань, організації бухгалтерського обліку
6	„Про Національний банк України” Закон України від 20.05.1999р.	Національний банк України є центральним банком України, особливим централізованим органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України „Про НБУ” та іншим законодавством України.	Для банківської діяльності, регулювання фінансових відносин
7	„Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” Закон України №996-ХІV від 16.07.1999	Цим законом було закладено основи нової системи бухгалтерського обліку. Даний закон закріпив використання при реформуванні бухгалтерського обліку в нашій державі міжнародних стандартів та фінансової звітності.	Для правильного ведення бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу
8	План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій №291 від 30.11.99р.	План рахунків – це систематизований перелік рахунків, який визначає організацію всієї системи поточного бухгалтерського обліку на підприємствах. Великою перевагою Плану рахунків є те, що його структуру узгоджено зі структурою балансу і звіту про фінансові результати	Для бухгалтерського, фінансового обліку
9	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджене НМФУ від 31.12.99р. №318	В ньому наводяться визначення основних термінів, пов’язаних з обліком витрат на підприємстві, основні принципи визнання витрат, їх склад, а також порядок розкриття інформації про витрати у фінансовій звітності.	Для правильного ведення бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу
10	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід” затверджено МФУ від 29.11.99р. №290	Визначено методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно п. 5 ПБО 15, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов’язання, що зумовлює зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.	Для правильного ведення бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу

Джерело: сформовано автором

Державне нормативно-правове регулювання питань формування і розподілу прибутку підприємства являє собою один з напрямків економічної

політики держави. Законодавчі і нормативні основи цієї політики регулюють одержання та розподіл прибутку підприємств у різних формах. До таких основних форм відносяться: податкове регулювання; регулювання механізму амортизації основних засобів і нематеріальних активів; регулювання розмірів відрахувань прибутку в резервний фонд; регулювання мінімальних розмірів заробітної плати й інші.

Фундаментом формування інформаційного забезпечення щодо всіх показників діяльності суб'єкта господарювання є його облікова політика, яка розробляється бухгалтерською службою і оформлюється наказом по підприємству. Облікова політика передбачає набір принципів, методів та певних процедур щодо формування інформаційного забезпечення для складання фінансової звітності у відповідності до діючого законодавства України. Для формування інформаційного забезпечення щодо фінансових результатів діяльності, насамперед, суб'єкти господарювання використовують план бухгалтерських рахунків.

Інформаційне забезпечення управління прибутком підприємства - це процес збору, аналізу і використання інформації для прийняття рішень з метою оптимізації прибутковості бізнесу. Основні аспекти цього процесу включають:

1. Збір даних включає в себе збір фінансової звітності, витрат, доходів, а також інших відомостей, які впливають на прибуток підприємства.
2. Аналіз даних. Після збору даних вони аналізуються для виявлення трендів, патернів і факторів, які впливають на прибуток. Це може включати в себе розрахунок витрат, визначення рентабельності продуктів або послуг, аналіз цінової стратегії та інше.
3. Планування та стратегія. На основі аналізу даних розробляються плани і стратегії для збільшення прибутку. Це може включати в себе встановлення цілей по прибутку, розробку нових продуктів або послуг, оптимізацію процесів та інші заходи.
4. Моніторинг і контроль. Після впровадження стратегій важливо

відстежувати їх ефективність та вчасно коригувати плани, якщо це необхідно. Це включає в себе постійний моніторинг фінансових показників, оцінку результатів та адаптацію стратегій.

5. Внутрішнє управління інформацією. Важливо забезпечити ефективний потік інформації всередині підприємства, щоб різні підрозділи могли спільно працювати над збільшенням прибутку.

6. Використання технологій. Сучасні інформаційні технології, такі як аналітичні системи, програмне забезпечення управління відносинами з клієнтами (CRM), можуть значно полегшити процес збору, аналізу та використання інформації для управління прибутком підприємства.

Загалом, ефективне інформаційне забезпечення грає ключову роль у досягненні прибутковості підприємства, допомагаючи приймати обґрунтовані рішення та оптимізувати бізнес-процеси. Загальне розуміння та дотримання нормативно-правового та інформаційного забезпечення допомагає підприємствам ефективно управляти своїм прибутком, дотримуючись вимог законодавства та використовуючи наявну інформацію для прийняття обґрунтованих рішень.

Висновки до розділу 1

В результаті дослідження теоретичних основ управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки.

1. Встановлено, що прибуток – це економічна категорія, що характеризує певну міру винагороди, що надається власникам факторів виробництва, в обмін на їх внесок у здійснення виробничо-фінансової діяльності, що мала місце протягом відповідного звітного періоду і в результаті якої була/не було створено додану вартість (додатковий продукт), а отримані власниками факторів виробництва доходи арифметично перевищили суму понесених ними витрат.

2. Узагальнене визначення прибутку підприємства відображає його

комплексну природу та роль у фінансовій діяльності підприємства. Прибуток підприємства є результатом його фінансової діяльності та враховує не лише прибуток від основної діяльності, а й інші складові доходу, такі як відсотки від інвестицій, дивіденди від участі в інших підприємствах тощо. Прибуток виникає внаслідок ефективного використання капіталу та ресурсів підприємства, які створюють додаткову вартість під час виробничого процесу та його реалізації на ринку. Прибуток не лише виступає як цільовий показник фінансової діяльності підприємства, але й є важливим інструментом управління. Керуючись рівнем прибутку, підприємство приймає рішення щодо інвестицій, розподілу прибутку між власниками, розвитку бізнесу тощо.

3. Доведено, що прибуток, який виникає в результаті фінансово-господарської діяльності підприємства, має різноманітні види, які можуть з'являтися на різних етапах функціонування підприємства. Проте класифікація цих видів прибутку не завжди є чіткою, оскільки деякі з них можуть відноситися до кількох класифікаційних ознак одночасно. Проблема класифікації прибутку дійсно не повністю досліджена в сучасній науковій практиці. Це може бути пов'язано з тим, що підприємства часто залежать від конкретних умов і факторів, які впливають на їхню фінансово-господарську діяльність. У нашому дослідженні ми намагалися вирішити цю проблему, створивши узагальнену класифікацію прибутку, яка враховує різноманітність його видів та відповідає структурі фінансової звітності підприємств. Ця класифікація дозволяє розкрити економічну природу різних видів прибутку та забезпечує виконання ними власних функцій.

4. Встановлено, що з позицій нормативно-правового забезпечення максимізація прибутку - це формальна мета, заради якого існує організація. Того, хто вклав капітал, цікавлять не конкретні проекти, а прибуток. Прибуток - це кінцева нагорода за ефективну працю і створення цінностей для споживачів. Прибуток є простим і зрозумілим критерієм для оцінки ефективності господарських рішень.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «КСМ-ГРУП»

2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства

ТОВ «КСМ-ГРУП» – це будівельна компанія, здатна управляти складністю будівельного процесу від початку до кінця, створюючи позитивний вплив на суспільство та підтримуючи його якісну трансформацію.

ТОВ «КСМ-ГРУП» будує мости, дороги, мережі, житлові масиви та багато іншого.

Адреса підприємства: 03142, Україна, місто Київ, вулиця Степанченка Василя, будинок, 5, офіс, 309.

Види діяльності КВЕД:

- будівництво житлових і нежитлових будівель;
- оптова торгівля лісоматеріалами, будівельними матеріалами і обладнанням;
- будівництво доріг і автострад;
- будівництво мостів і тунелів;
- будівництво трубопроводів;
- будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій.

Історія створення компанії починається у 1997 році. У міру розвитку організації виникла потреба в тих чи інших послугах. Так було засновано декілька департаментів та підрозділів, що займаються проектуванням великих і середніх інфраструктурних об'єктів, прокладанням водопровідно-каналізаційних мереж, забезпеченням власною технікою та виконанням будівельно-монтажних робіт.

ТОВ «КСМ-Груп» освоювали нові напрямки, пройшли еволюційний

шлях, створивши команду професіоналів «ТОВ «КСМ-ГРУП»», яка сміливо взяла на себе обов'язки з виконання комплексу робіт, пов'язаних з проектуванням, будівництвом та повною здачею в експлуатацію складних інфраструктурних об'єктів, водопровідних станцій, мереж, доріг, очисних споруд, житлових комплексів. З часом компанія ставала сильнішою, приймаючи до своїх лав досвідчених фахівців та розширюючи комплекс послуг.

На сьогоднішній день штат компанії налічує понад 330 кваліфікованих працівників, які грамотно виконують свою справу. Високий рівень кваліфікації працівників «ТОВ «КСМ-ГРУП»» дозволяє виконувати роботи відмінної якості на сучасному технічному рівні та в найкоротші терміни.

ТОВ «КСМ-Груп» побудовано та реконструйовано:

- Понад 120 тис. м² багатоквартирних будинків, санаторіїв, адміністративних будівель, культурно-оздоровчий центр, загальноосвітня школа, багатофункціональний комплекс.
- Транспортне депо.
- Понад 50 елітних будинків і резиденцій.
- Деснянська водонапірна станція.
- Бортницька станція аерації з підвищенням її енергетичної ефективності.
- Будинки та споруди водопровідно-каналізаційного господарства м. Києва.
- Спроектовані та побудовані зовнішні мережі для Київського пивовареного заводу «СЛАВУТИЧ» (м. Київ), Міжнародного виставкового центру за адресою Броварський проспект, 15 (м. Київ), столичного офісного центру «Ренесанс» по вул. Воровського, 26, житлово-офісного центру «Міністерський» з об'єктами соціально - побутового, торгівельного призначення та підземним паркінгом по вул. Кондратюка, 1 в Оболонському районі м. Києва, житлово-офісного та культурно-оздоровчого комплексу з об'єктами інфраструктури по вул. Дніпровська набережна, 14 (м. Київ),

житлово-офісного комплексу з вбудовано-прибудованими, торговельними приміщеннями, закладами громадського харчування та підземною автостоянкою по вул. Островського, 40 (м. Київ) та великих житлових комплексів м. Києва - ЖК «Евріка» просп. Ак. Глушкова, 6; ЖК «Місто квітів. Парковий квартал» вул. Тераспільська, 43; ЖК «L-КВАРТАЛ» бул. Вацлава Гавела та інші.

- Залізнично-автомобільний мостовий перехід через р. Дніпро у м. Києві (з підходами) на залізничній ділянці Київ-Московський-Дарниця.

- Реконструкція залізничних шляхопроводів та мостів Південно-Західної залізниці.

- Будівництво житлового та культурно-побутового комплексу по вул. Метрологічній у Голосіївському районі м. Києва (Кришталеві джерела). Загальна площа житла близько 300 тис. м².

- Реконструкція очисних споруд «Кременчукводоканал» м. Кременчук.

ТОВ «КСМ-ГРУП» — одна з найдосвідченіших і професійних будівельних компаній зі спільними традиціями й значним досвідом роботи, основним предметом діяльності якої є будівництво житлових і нежитлових будівель, в також оптова торгівля деревиною будівельними матеріалами і конструкціями та санітарно-технічним обладнанням.

За час свого існування компанія здійснила такі роботи:

- Прокладання водопровідних мереж діаметром 160-700 мм 75 км.
- Прокладання водоводу діаметром 1200 мм в особливо складних геологічних умовах 26 км.
- Прокладання каналізаційних мереж діаметром 75-1600 мм 98 км.
- Прокладання каналізаційних мереж діаметром 75-1000 мм в умовах руху поїздів 28 км.
- Прокладання магістральних мереж діаметром 1000-1200 мм з ізольованих труб в складних міських умовах 27 км.
- Прокладання кабельних мереж енергопостачання потужністю до 10

кВольт -72 км.

- Прокладання кабельних мереж зв'язку різного призначення 160 км.
- Перекладання каналізаційного колектора діаметром 2000 мм на глибині 6-8 м 6 км.
- Лаштування футлярів методом горизонтально-направленого буріння діаметром 400-800 мм 12 км.
- Щитова проходка під залізничними шляхами діаметром до 3,2 м близько 2 км.
- Прокладання газових мереж високого та середнього тиску 34 км.
- Розробка котлованів в різних категоріях ґрунту близько 1500 тис.м³.
- Роботи з ізоляції мереж усіма сучасними технологіями і матеріалами.

Підприємство має більше 30 років бездоганної репутації у сфері проектування та будівництва. а саме:

- Проектування та будівництво великих інфраструктурних об'єктів мостів, доріг, мереж.
- Проектування, будівництво та реконструкція підприємств з постачання води та очистки стічних вод.
- Комплексне проектування та будівництво житлових масивів.

Засновники ТОВ «КСМ-ГРУП» наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Склад засновників ТОВ «КСМ-ГРУП» станом на 01.01.2024 року

ПІБ засновника	Сума, тис. грн.	Частка, %
Черненко Тетяна Василівна	210000,00	52,63
Черненко Ольга Василівна	180000,00	45,11
Возна Наталія Миколаївна	9000,00	2,26
РАЗОМ	399000,00	100,00

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

ТОВ «КСМ-ГРУП» – один з найбільших забудовників Києва, який дотримується високих стандартів якості будівництва. ТОВ «КСМ-ГРУП» відновили будівництво ще з перших місяців війни і продовжує активно працювати, вводить, заселяє будинки в ЖК «Кришталеві джерела», завершує будівництво та розпочинає будівництво нових будинків на ЖК «Авеню 42»

та «Феофанія city».

Підприємство не має філій та відокремлених структурних підрозділів.

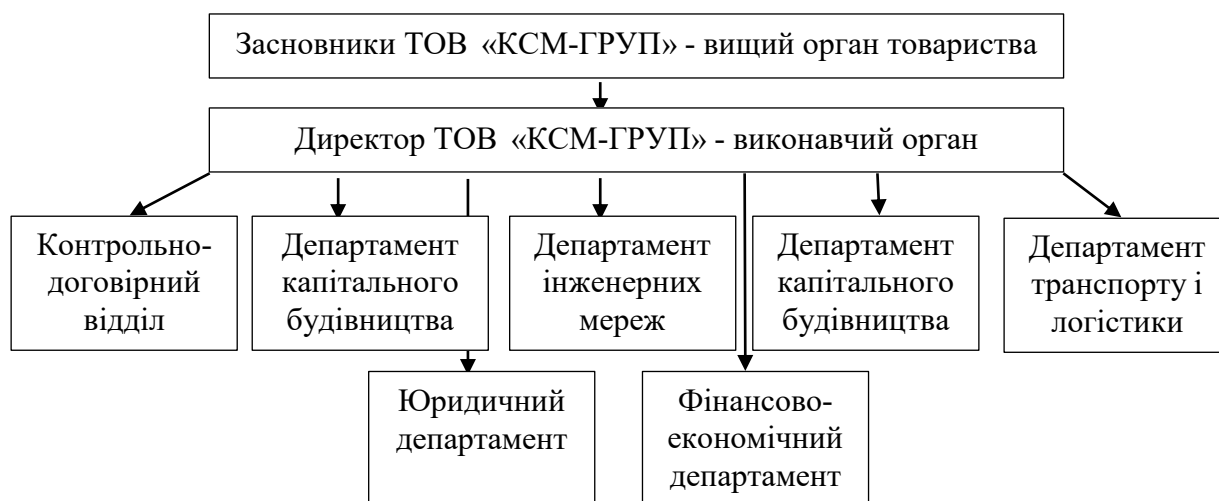


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «КСМ-ГРУП»

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Будівельний девелопмент є складно-структурованою системною діяльністю з планування та реалізації інвестиційно-будівельного проекту на всіх стадіях його життєвого циклу в інтересах стейкхолдерів. Для стратегічного розвитку будівельної організації ключовим фактором є її адаптивність до зовнішніх впливів, що потребує створення внутрішньо-фірмових механізмів забезпечення трансформаційних змін.

ТОВ «КСМ-ГРУП» – це підприємство з мультипроектною операційною системою, яке виконує роль розпорядника ресурсів та адміністратора проектів у складі загального портфеля. ТОВ «КСМ-ГРУП» надає конкурентоздатні послуги з будівництва, включаючи пошук та обґрунтування найкращих варіантів реалізації проекту, адміністрування процесів створення вартості та регулювання середовища інституційних учасників проекту.

Операційна діяльність ТОВ «КСМ-ГРУП» полягає в підготовці та адмініструванні мультикомпонентного господарського портфеля девелоперської компанії (ГПДК) - портфеля проектів будівництва. Таким чином, економічні, процесуальні та організаційні характеристики будівельних інвестиційних проектів, що увійшли до складу ГПДК,

визначають продуктивність діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП» в будівництві.

В умовах обмежених ресурсів проєкту актуалізується проблематика сполучення інноваційних інструментів формування ГПДК з модернізованою системою бізнес-індикаторів діяльності підприємства-девелопера, які мають відобразити сумісно: внутрішні бізнес-процеси в економіко-адміністративній системі ПДБ та сутність діяльності девелопера по акумулюванню матеріальних, фінансових, людських ресурсів в межах мультипроєктної виробничої програми та їх спрямування для досягнення цілей інвестування по проєктам - складовим її операційно-виробничого циклу (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Формат діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП» за фазами та стадіями реалізації
будівельного девелоперського проєкту

№	Найменування	Зміст
1	2	3
Фази та стадії будівельного девелоперського проєкту		
1	Передінвестиційна фаза будівельного девелоперського проєкту (ПДБ)	
1.1.	Передпроєктна стадія.	Розробка ідеї (інвестиційного задуму); інвестиційний аналіз ринку нерухомості; розробка альтернативних комплексних концепцій та бізнес-планів; аналіз інвестиційної доцільності та маркетингових переваг розроблених концепцій забудови території; відбір та попередні переговори з інституційними суб'єктами проєкту. Формування середовища та змісту взаємодії девелопера із замовником (розробка складових тривалої девелоперської угоди по стадіям ПДБ).
1.2.	Придбання земельної ділянки.	Пошук та оцінювання земельної ділянки; придбання права на володіння чи тривале користування земельною ділянкою (купівлі чи оренда).
1.3.	Стадія складання та узгодження проєктно-кошторисної документації та відбору виконавців проєкту.	Розробка та узгодження первинного ТЕО, у відповідності з інвестиційним задумом та первинними концепціями проєкту. Розробка та узгодження схем фінансування (інвестування та кредитування проєкту); формування та узгодження первинних варіантів бюджетів по стадіях проєктного циклу. Формування команди з адміністрування проєктом в складі оргструктури компанії-девелопера (з можливим залученням сторонніх фахівців для тимчасової співпраці). Управління проєктуванням, складанням та узгодженням ПКД, проведення тендеру на будівельні роботи. Оцінювання девелопером надійності підприємств-виконавців(субпідрядників) та їх наступний відбір в процесі тендеру.
2.	Будівельна фаза створення функціонально-інвестиційної вартості ПДБ.	

Продовження табл. 2.2

1	2	3
2.1.	Підготовка до впровадження ПДБ приоб'єктною структурою девелопера.	Створення тимчасової приоб'єктної структури адміністрування проєктом. Організаційно-технічна, геодезична та технологічна підготовка будівництва. Ресурсно-логістична підготовка проєкту. Узгодження графіків та бюджетів впровадження проєкту між всіма інституційними учасниками, опрацювання їх підрозділами та рівнями ОСУ девелопера, доведення імперативів девелопера до рівня приоб'єктної структури.
2.2.	Будівництво, його бюджетний та технічний контроль.	Спорудження об'єкту у відповідності з планом-графіком та бюджетом будівництва. Контроль функціональної якості будівництва. Бюджетний контроль.
2.3.	Введення в експлуатацію.	Підготовка до введення в дію. Оперативне усунення недоліків, визначених девелопером та ДПК. Введення в дію.
3.	Експлуатаційна фаза ПДБ.	
3.1	Стадія просування об'єкту нерухомості.	Розробка засад маркетингової стратегії та цінової політики. Оцінка потенційних перешкод економічно-продуктивній експлуатації проєкту. Проведення рекламної кампанії.
3.2	Стадія управління та реалізація результатів.	Повернення кредитів комерційним банкам, залучених коштів інвесторам. Реалізація об'єкту нерухомості - продаж, або здавання в оренду (для комерційного житлового будівництва продаж може здійснюватись паралельно із будівництвом).

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

З врахуванням сучасного вектору оновлення будівельного девелопменту, було визначено змістовно-процесуальні компоненти загально-методологічного підґрунтя діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП» в контексті стратегії розвитку будівельної галузі та інвестиційної сфери на мікрорівні.

Модуль, який інтегрує загальну інформацію бізнес-планування та економічного обґрунтування циклу по всіх проєктах в складі мультикомпонентного господарського портфеля ТОВ «КСМ-ГРУП» наведено на рис. 2.2.

Житлові комплекси від девелопера ТОВ «КСМ-ГРУП» неодноразово перемагали в престижних всеукраїнських рейтингах. Так, ЖК «Кришталеві джерела» став лауреатом премії «Людина року-2015» в номінації «Житловий комплекс року-2015», переможцем премії «Народне визнання-2014» в сфері будівництва» в номінації «Кращий район малоповерхової забудови», переможцем Всеукраїнської будівельної премії iBuild-2019 в номінації «Кращий проєкт комплексної забудови Києва», переможцем Всеукраїнського

незалежного конкурсу «Житло-2021» в номінації «Кращий побудований ЖК Києва комфорт-класу».

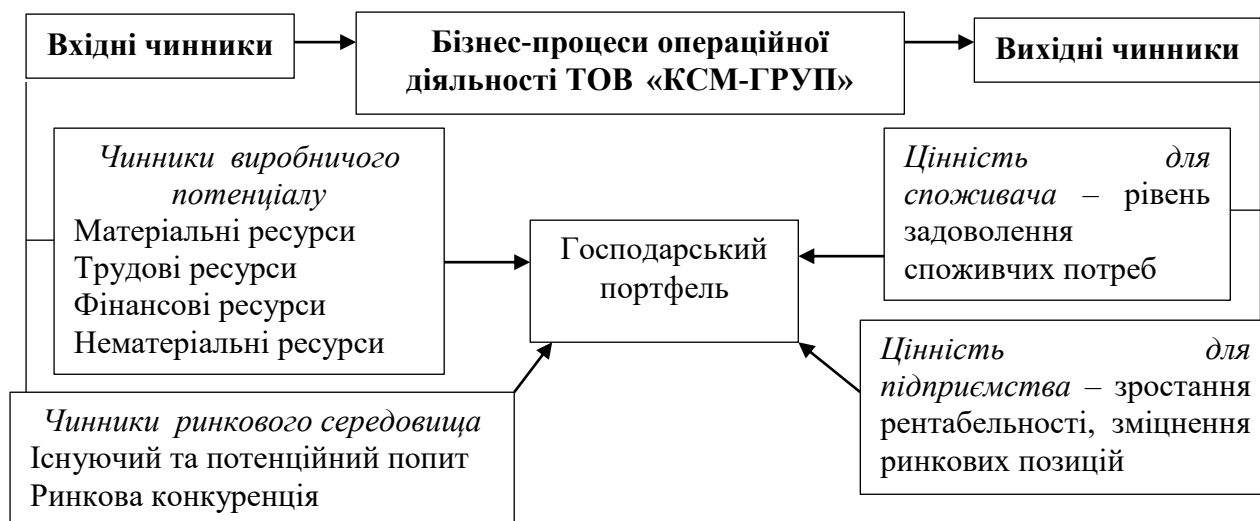


Рис. 2.2. Формування стратегії вартісного розвитку ТОВ «КСМ-ГРУП» через підготовку та адміністрування портфелем проєктів та бізнес-процесами операційної діяльності

ЖК «Авеню 42» переміг в IX Всеукраїнському незалежному конкурсі «Житло-2021» в номінації «Кращий ЖК Києва комфорт-класу, що будується».

У свою чергу ТОВ «КСМ-ГРУП» отримала почесну нагороду «Вибір України-2018» в Національній премії року з ініціативи ІССА в сфері житлового та нежитлового будівництва за показниками фінансово-господарської діяльності. Також девелопер очолив рейтинг Мінфіну 2020 р. обсягами житлового будівництва і кількості об'єктів, введених в експлуатацію. А ТОВ «Гідроінж-буд», що входить до складу ТОВ «КСМ-ГРУП», перемогло в національному бізнес-рейтингу «Лідер галузі-2020 на будівництві» в номінації «Фінансові показники успішної діяльності».

ТОВ «КСМ-ГРУП» успішно співпрацює з міжнародними банками в рамках програми «Розвиток міської інфраструктури». Так, реконструкція самопливних каналізаційних колекторів в Миколаєві проводиться за підтримки Європейського інвестиційного банку, а роботи з реконструкції Дніпровської насосної станції в Світловодську, очисних споруд і мереж

водопостачання та водовідведення в Кропивницькому, головних каналізаційних колекторів в Черкасах, водопровідних мереж в Житомирі, КП «Кременчукводоканал» фінансувалися МБРР.

Важливою складовою та основою успіху впровадження стратегічних змін є детальний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз підприємства ТОВ «КСМ-ГРУП»

Складові SWOT-аналізу	<i>Можливості</i> - скорочення обсягів заборгованості з оплати за виконані роботи; - прогнозується уповільнення погіршення економічного стану галузі; - стабілізація обсягу замовлень; - розвиток малого та середнього бізнесу	<i>Загрози</i> - зменшення обсягу будівельно-монтажних робіт; - скорочення обсягів нових замовлень на будівельні роботи; - високі процентні ставки кредиту; - висока конкуренція; - зростання рівня вимог покупців і постачальників; - підвищення впливу несприятливих умов через військові дії
<i>Сильні сторони:</i> - стабілізація цінової політики; - забезпеченість замовленнями у середньому на 4 місяці роботи; - достатній рівень виробничих потужностей для виконання наявної кількості замовлень	- стабілізація цінової політики та скорочення заборгованості з оплати сприятиме стабілізації фінансово-економічного стану підприємства;	- достатній рівень виробничих потужностей сприятиме вчасному виконанню замовлень - конкурентний тиск, високі банківські відсотки негативно вплинуть на обсяг робіт та їх оплату замовниками
<i>Слабкі сторони</i> - зменшення завантаженості виробничих потужностей; - зменшення кількості працівників; - нестача фінансування; - нестача оборотних коштів; - задовільний рівень продуктивності праці; - відсутність чіткого стратегічного напрямку розвитку; - нестача ресурсів на фінансування потрібних змін у стратегії	- сприяти стабілізації кількості працівників, підвищенню заробітної плати та продуктивності праці; - стабілізація обсягу оборотних коштів, достатніх для виконання робіт і задоволення попиту	- несприятливі умови додатково ускладнюють умови праці, погіршують продуктивність праці та сприяють скороченню чисельності працівників; - несприятлива політика банків та висока конкуренція негативно впливають на обсяги будівельно-монтажних робіт та ускладнюють фінансово-економічний стан

Джерело: сформовано автором

На окрему увагу заслуговують столичні ЖК – «Кришталеві джерела», «Авеню 42», «Дніпровський». ТОВ «КСМ-ГРУП» і в сфері житлового

будівництва встала в один ряд з найбільшими забудовниками Києва. Першим і унікальним за форматом «місто в місті» став ЖК «Кришталеві джерела» (Феофанія, Голосіївський р-н): комплекс розташований на території понад 40 га. Проектом передбачено будівництво 490 тис. м² житла і 30 тис. м² комерційних приміщень, БЦ «Феофанія-сіті» (11 тис. м²), трьох медичних центрів і торгово-офісного центру.

Поліпшення роботи ТОВ «КСМ-ГРУП» насамперед нерозривно пов'язане з активізацією інвестиційної діяльності у країні. Для інвестора дуже важлива процедура оновлення на підприємстві, саме тому впровадження стратегічних змін є запорукою посилення слабких сторін в галузі будівництва.

З огляду на сучасні тенденції, ТОВ «КСМ-ГРУП» створює унікальні для міського середовища проекти, які стають знаковими для Києва. ТОВ «КСМ-ГРУП» – лідер з впровадження програми іпотечного кредитування «Оселя та всіх інших держаних програм з відшкодування втраченого майна.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «КСМ-ГРУП»

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства є важливим інструментом для оцінки його фінансової стійкості, ефективності та конкурентоспроможності. Вона дозволяє виявити проблемні сфери управління та розробити стратегії для їх вирішення. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства є постійним процесом, оскільки умови ринку та внутрішнє середовище підприємства постійно змінюються. Правильно проведена діагностика допомагає підприємству підтримувати фінансову стабільність та забезпечувати його успішну діяльність в довгостроковій перспективі.

Дослідження основних результатів діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП» протягом 2021–2023 років дозволяє оцінити їх загалом позитивно (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Основні економічні показники господарської діяльності

ТОВ «КСМ-ГРУП» у 2021-2023 роках

Показники	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+, –	%
1. Чистий дохід, тис. грн.	1038458,00	602486,00	1308426,00	269968,00	26,00
2. Валовий прибуток, тис. грн.	30 871,00	27 985,00	34 062,00	3 191,00	10,34
3. Операційний прибуток, тис. грн.	20 009,00	13 216,00	27 585,00	7 576,00	37,86
4. Чистий прибуток, тис. грн.	4 914,00	2 655,00	5 291,00	377,00	7,67
5. Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	395	228	339	-56	-14,18
6. Середньорічна вартість: - необоротних активів, тис. грн.	13179,00	9803,00	7484,50	-5694,50	-43,21
- в т.ч. основних засобів, тис. грн.	13159,50	9771,00	7451,00	-5708,50	-43,38
- оборотних активів, тис. грн.	644462,00	746309,50	1134442,50	489980,50	76,03
7. Фондовіддача	78,91	61,66	175,60	96,69	122,53
8. Фондомісткість	0,01	0,02	0,01	-0,01	-55,06
9. Фондоозброєність, тис. грн./особу.	33,32	42,86	21,98	-11,34	-34,03
10. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,61	0,81	1,15	-0,46	-28,42
11. Продуктивність праці, тис. грн./особу.	2629,01	2642,48	3859,66	1230,66	46,81
12. Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	4740,72	7911,92	5804,33	1063,61	22,44
13. Рентабельність господарської діяльності, %	0,47	0,44	0,40	-0,07	x

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності

Розглянемо основні економічні показники господарської діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки. Загальне збільшення чистого доходу від реалізації на 26% порівняно з 2021 роком свідчить про зростання діяльності підприємства у 2023 році. Протягом 2021-2023 рр. на ТОВ «КСМ-ГРУП» відбувалося зменшення обсягів необоротних активів, загальне зменшення за 2021-2023 рр. склало 5694 тис. грн., або на 43,21%. Валовий прибуток також збільшився на 10,34% у 2023 році, порівняно з 2021 роком, що свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності.

Операційний прибуток відзначився значним зростанням на 37,86% у

2023 році порівняно з 2021 роком, що може свідчити про поліпшення управління операційною діяльністю підприємства. Чистий прибуток збільшився на 7,67% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що є позитивною тенденцією для фінансової стабільності підприємства.

Середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 14,18% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що може бути наслідком оптимізації персоналу або автоматизації процесів. Середньорічна вартість необоротних активів зменшилася на 43,21% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що може свідчити про стратегічні зміни в управлінні активами підприємства. Фондовіддача зросла на 122,53% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що може вказувати на покращення використання обладнання та ресурсів.

Рентабельність господарської діяльності зменшилася на 0,07% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що може вимагати уваги щодо оптимізації витрат або удосконалення стратегій продажів.

Ці показники вказують на загальну позитивну динаміку розвитку підприємства, але також можуть вказувати на певні проблемні сфери, які потребують уваги та корекції.

Проаналізуємо основні показники динаміки та структури активів ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки (табл. 2.5).

Загальний обсяг необоротних активів зменшився з 2021 по 2023 рік. Загальний обсяг необоротних активів зменшується протягом трьох років, від 1,870,000 грн в 2021 році до 715,300 грн в 2023 році, тобто на 4,637 тис. грн. або на 39,56%. Це може вказувати на зміни в стратегії управління активами підприємства або їх ефективне використання. Загальний обсяг нематеріальних активів збільшився на 3 тис. грн. з 2021 по 2023 рік. Обсяг основних засобів зменшився на 4,640 тис. грн. з 2021 по 2023 рік.

Загальний обсяг оборотних активів підприємства зростає з 9350000 грн в 2021 році до 10,550,000 грн в 2023 році. Це може свідчити про підвищення оборотності активів або збільшення обсягів операційної діяльності.

Таблиця 2.5

Характеристика майна ТОВ «КСМ-ГРУП» та джерел його формування за балансом у 2021-2023 рр.

Стаття	Рік						Відхилення	
	2021		2022		2023		2023 р. до 2021 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%
АКТИВИ								
Необоротні активи, в т.ч.:	11720	1,87	7886	0,89	7083	0,51	-4637	-39,56
Нематеріальні активи	35	0,01	29	0,00	38	0,00	3	8,57
Основні засоби	11685	1,87	7857	0,89	7045	0,50	-4640	-39,71
Оборотні активи, в т.ч.:	614172	98,13	878447	99,11	1390438	99,49	776266	126,39
Запаси	248805	39,75	364119	41,08	449226	32,14	200421	80,55
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	58575	9,36	127385	14,37	411973	29,48	353398	603,33
Інша поточна дебіторська	21368	3,41	104798	11,82	21353	1,53	-15	-0,07
Грошові кошти та їх еквіваленти	12079	1,93	30353	3,42	66245	4,74	54166	448,43
Інші оборотні активи	5819	0,93	16090	1,82	18523	1,33	12704	218,32
Разом	625892	100	886333	100	1397521	100	771629	123,28
ПАСИВИ								
Зареєстрований капітал	284000	45,38	299000	33,73	399000	28,55	115000	40,49
Нерозподілений прибуток	20224	3,23	22879	2,58	28170	2,02	7946	39,29
Усього власний капітал	304224	48,61	321879	36,32	427170	30,57	122946	40,41
Поточні зобов'язання в т.ч.:	321668	51,39	564454	63,68	970351	69,43	648683	в 2 р.б.
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	53352	8,52	419	0,05	74194	5,31	20842	39,07
Поточні зобов'язання за розрахунками	18363	2,93	6116,00	0,69	2811	0,20	-15552	-84,69
Інші поточні зобов'язання	193602	30,93	475337	53,63	884505	63,29	690903	в 3,6 р.б.
Разом	625892	100	886333	100	1397521	100	771629	в 1,2 р.б.

Джерело: сформовано автором за даними фінансової звітності

У структурі оборотних активів найбільшу питому вагу мають запаси та дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги – у середньому сягають разом 25-30% від загальної вартості активів. Незначною у структурі

активів є частка інших оборотних активів – 5,08% у 2023 р.

Загальний приріст оборотних активів за період 2021-2023 рр. становив 776266 тис. грн., при цьому найбільшу динаміку до позитивних змін мали такі статті, як запаси та дебіторська заборгованість за товари – 200421 тис. грн. та 353398 тис. грн. відповідно. Загальна структура активів показує зменшення долі необоротних активів і збільшення оборотних активів протягом трьох років. Такий рух може бути пов'язаний зі змінами в стратегії управління або змінами в зовнішньому середовищі, які впливають на активи підприємства.

Ефективне використання капіталу для ТОВ «КСМ-ГРУП» вимагає ретельного розгляду обсягу, складу та структури капіталу, а також цільового використання чистого прибутку. Наша компанія розв'язує ці питання, щоб забезпечити оптимальне використання капіталу та досягнення фінансових цілей.

Мета формування капіталу полягає у задоволенні потреб у придбанні активів та оптимізації його структури з метою забезпечення ефективного використання. ТОВ «КСМ-ГРУП» уважно аналізує інвестиційні можливості та ризики, щоб забезпечити збалансований підхід до формування капіталу та максимізувати прибуток. ТОВ «КСМ-ГРУП» активно працює над оптимізацією фінансових процесів та забезпеченням ефективного використання капіталу.

ТОВ «КСМ-ГРУП» впроваджує стратегії збільшення доходів, оптимізації витрат і підвищення рентабельності, щоб забезпечити стабільний фінансовий результат та зростання цінності для наших акціонерів і партнерів. Експерти ТОВ «КСМ-ГРУП» ретельно вивчають ринкові тенденції та розвиває стратегії капіталовкладень, спрямовані на максимізацію прибутковості та мінімізацію ризиків. ТОВ «КСМ-ГРУП» прагне досягти стабільного фінансового зростання та підтримувати позицію як надійного та успішного учасника на ринку.

Протягом аналізованого періоду абсолютне збільшення обсягів

власного капіталу ТОВ «КСМ-ГРУП» становило 122946 тис. грн., тобто приріст склав 40,41%. Динаміка зростання спостерігалася наступним чином: «Зареєстрований капітал» – 115000 тис. грн., або на 40,49%, «Нерозподілений прибуток» – 7946 тис. грн., або 39,29%

Протягом 3 років відбулося зростання поточних зобов'язань на 648683 тис. грн., або в 2 рази більше. Найбільший приріст спостерігається за статтею «Інші поточні зобов'язання» – на суму 690903 тис. грн., або в 3,6 рази більше, «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» – на 20842 тис. грн., або на 39,07%. Це різке зростання зобов'язань підприємства може негативно позначитися на його фінансовій стійкості. Збільшення зобов'язань може вказувати на збільшення ризику недостатньої ліквідності та надмірного фінансового навантаження. Підприємство може зіткнутися з проблемами щодо вчасного погашення своїх зобов'язань і втрати довіри у кредиторів та інвесторів. Тому важливо вжити заходів для збалансування зобов'язань та забезпечення стійкості фінансового стану підприємства.

Аналізуючи структуру зобов'язань підприємства, можна відзначити, що протягом усього періоду найбільшу питому вагу мають статті, пов'язані з іншими поточними зобов'язаннями. Проте ці зобов'язання відображають значну варіабельність протягом 2021-2023 років, коливаючись в межах від 30,93% до 63,29%.

Така коливантність може вказувати на нестабільність фінансового стану підприємства і може виникнути з різних причин, таких як зміни в умовах ринку, зміна стратегії управління, або непередбачені обставини. Важливо враховувати цю динаміку при плануванні та управлінні фінансовими ресурсами підприємства для забезпечення його стійкості та ефективності.

Для оцінки майнового стану ТОВ «КСМ-ГРУП» розрахуємо показники виробничого потенціалу підприємства (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Аналіз майнового стану ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр.

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
				+/-	%
Власний капітал, тис. грн.	304224	321879	427170	122946	40,41
Залучений капітал, тис. грн.	321668	564454	970351	648683	201,66
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	58575	127385	411973	353398	603,33
Кредиторська заборгованість, тис. грн.	53352	419	74 194	20 842	39,07
Загальна вартість активів, тис. грн.	625892	886333	1397521	771629	123,28
Тривалість погашення дебіторської заборгованості, днів	20,59	77,17	114,92	94,34	458,21
Тривалість погашення кредиторської заборгованості, днів	18,75	0,25	20,70	1,94	10,37
Рентабельність власного капіталу, %	1,62	0,82	1,24	-0,38	x

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Дані табл. 2.6 свідчать про зростання вартості активів ТОВ «КСМ-ГРУП» протягом 2021-2023 рр. на 771629 тис. грн., або в 1,2 рази більше за рахунок власного капіталу на 122946 тис. грн., або на 40,41% та залученого – на 648683 тис. грн., або в 2 рази. Кредиторська заборгованість зросла на 20842 тис. грн., або на 39%, з 53352 тис. грн. у 2021 р. до 74194 тис. грн. у 2023 р.

Власний капітал: поступове зростання з 304224 тис. грн. в 2021 році до 427170 тис. грн. в 2023 році. Це свідчить про позитивні тенденції у формуванні власного капіталу підприємства.

Залучений капітал: суттєве збільшення з 321668 тис. грн. в 2021 році до 970351 тис. грн. в 2023 році. Це може вказувати на стратегію підприємства щодо активного залучення зовнішніх фінансових ресурсів для розвитку.

Дебіторська заборгованість: значний ріст з 58575 тис. грн. в 2021 році до 411973 тис. грн. в 2023 році. Це може свідчити про те, що підприємство продовжує видачу товарів або послуг за кредит, або про ускладнення збору боргів.

Кредиторська заборгованість: значне збільшення з 53352 тис. грн. в

2021 році до 74194 тис. грн. в 2023 році. Це може свідчити про стратегію підприємства щодо використання кредиторських ресурсів для фінансування своєї діяльності. Загальна вартість активів: значне зростання з 625892 тис. грн. в 2021 році до 1397521 тис. грн. в 2023 році. Це свідчить про загальне зростання обсягів активів підприємства.

Тривалість погашення дебіторської заборгованості збільшилась з 20,59 днів в 2021 році до 114,92 днів в 2023 році. Це може свідчити про збільшення строків, на які клієнти розраховуються за отримані товари або послуги.

Тривалість погашення кредиторської заборгованості спочатку збільшилась з 18,75 днів в 2021 році до 20,70 днів в 2022 році, але потім знову зменшилась. Це може бути наслідком змін у політиці оплати постачальникам або впливом зовнішніх чинників на умови співпраці.

Рентабельність власного капіталу: зменшення з 1,62% в 2021 році до 1,24% в 2023 році. Це може вказувати на нестабільність чистого прибутку відносно власного капіталу або на збільшення ризиків, пов'язаних з власним капіталом підприємства. Загалом, аналіз цих показників свідчить про тенденції та можливі проблеми, з якими зіштовхується підприємство у період з 2021 по 2023 рік.

Аналіз ліквідності ТОВ «КСМ-ГРУП» наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз ліквідності і платоспроможності ТОВ «КСМ-ГРУП»
за 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2023 р. до	
	2021	2022	2023	2021 р., +/-	2022 р., +/-
1. Коефіцієнт покриття	1,91	1,56	1,43	-0,48	-0,12
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,57	0,88	0,53	-0,04	-0,35
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,05	0,07	0,03	0,01
4. Чистий оборотний капітал	292504	313993	420087	127583,00	106094,00
5. Частка оборотних активів в загальній сумі активів, %	98,13	99,11	99,49	1,37	0,38

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Отримані значення коефіцієнта покриття показують перевищення ліквідних активів над поточними зобов'язаннями ТОВ «КСМ-ГРУП», зокрема у 2021 р. – 1,91, у 2022 р. – 1,56 та у 2023 р. – 1,43. Слід зазначити значне зниження показника за підсумками 2023 року до значення 2021 року, що пояснюється суттєвим зростанням поточних зобов'язань у період, проте оборотних коштів достатньо задоволення вимог кредиторів. Це може свідчити про погіршення фінансової стабільності підприємства та збільшення ризику недостатнього покриття зобов'язань власним капіталом.

Коефіцієнт швидкої ліквідності ТОВ «КСМ-ГРУП» після зростання в 2022 році до 0,88, показник різко знижується до 0,53 в 2023 році. Це може свідчити про труднощі у конвертуванні активів у грошові кошти, що може бути негативним сигналом для платоспроможності підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності поступово збільшився з 0,04 в 2021 році до 0,07 в 2023 році, що вказує на позитивні тенденції у збільшенні готівкових коштів та інших легко ліквідних активів у порівнянні з поточними зобов'язаннями ТОВ «КСМ-ГРУП».

Чистий оборотний капітал ТОВ «КСМ-ГРУП» зростає з 292504 тис. грн. в 2021 році до 420087 тис. грн. в 2023 році. Це може свідчити про збільшення виробничого потенціалу підприємства та збільшення оборотних активів у порівнянні з короткостроковими зобов'язаннями.

Частка оборотних активів в загальній сумі активів поступово збільшилася від 98,13% в 2021 році до 99,49% в 2023 році, що свідчить про зростання значення оборотних активів у загальній структурі активів ТОВ «КСМ-ГРУП».

Загалом, зазначені показники вказують на певні тенденції у фінансовому стані ТОВ «КСМ-ГРУП». Зменшення коефіцієнтів покриття та швидкої ліквідності може бути покликане загрозами недостатньої платоспроможності, тоді як збільшення чистого оборотного капіталу та коефіцієнта абсолютної ліквідності може вказувати на певні позитивні тенденції у фінансовому стані підприємства.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ "КСМ-ГРУП" можна провести, враховуючи різноманітні фінансові показники та їх динаміку протягом періоду 2021-2023 років. Розглянемо деякі ключові аспекти в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «КСМ-ГРУП» у 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2023 р. до	
	2021	2022	2023	2021 р., +/-	2022 р., +/-
Коефіцієнт автономії	0,49	0,36	0,31	-0,18	-0,06
Маневреність робочого капіталу	0,85	1,16	1,07	0,22	-0,09
Коефіцієнт фінансової залежності	2,06	2,75	3,27	1,21	0,52
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,96	0,98	0,98	0,02	0,01
Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	0,95	0,57	0,44	-0,51	-0,13
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,91	0,56	0,43	-0,48	-0,12

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Коефіцієнт автономії: значення цього показника вказує на відсоток власного капіталу у загальній сумі активів ТОВ «КСМ-ГРУП». Падіння цього показника з 0,49 у 2021 році до 0,31 у 2023 році свідчить про зменшення відносної частки власних ресурсів у структурі активів ТОВ «КСМ-ГРУП».

Маневреність робочого капіталу: зростання цього показника з 0,85 у 2021 році до 1,07 у 2023 році вказує на підвищену здатність підприємства до використання своїх робочих активів для забезпечення поточних фінансових зобов'язань.

Коефіцієнт фінансової залежності: зростання цього показника з 2,06 у 2021 році до 3,27 у 2023 році свідчить про збільшення залежності підприємства від залученого капіталу, що може бути ознакою ризику.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу: стабільність цього показника на рівні близько 0,98 усіх трьох років свідчить про збереження відносної гнучкості власного капіталу підприємства.

Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань: падіння цього показника з 0,95 у 2021 році до 0,44 у 2023 році вказує на зростання

відносної частки поточних зобов'язань у структурі фінансових ресурсів підприємства, що може бути ознакою погіршення фінансової стійкості.

Коефіцієнт фінансової стабільності: подальше падіння цього показника з 0,91 у 2021 році до 0,43 у 2023 році свідчить про загальне погіршення фінансової стійкості підприємства.

Отже, аналіз показників фінансової стійкості вказує на певне погіршення фінансового стану ТОВ "КСМ-ГРУП" протягом аналізованого періоду. Підприємству слід уважно аналізувати ці показники та розглядати можливі стратегії для поліпшення фінансової стійкості.

Аналіз ділової активності може включати різноманітні показники і аспекти, що відображають ефективність та результативність діяльності підприємства. Розглянемо деякі можливі аспекти аналізу ділової активності ТОВ «КСМ-ГРУП» в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз ділової активності ТОВ «КСМ-ГРУП» у 2021-2023 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2023 р. до	
	2021	2022	2023	2021 р., +/-	2022 р., +/-
Коефіцієнт оборотності активів	1,58	0,80	1,15	-0,43	-27,44
Тривалість обороту активів (дні)	231,15	458,07	318,55	87,40	37,81
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	3,41	1,87	3,06	-0,35	-10,27
Тривалість обороту власного капіталу (дні)	106,93	195,00	119,16	12,23	11,44
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	17,73	4,73	3,18	-14,55	-82,09
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	20,59	77,17	114,92	94,34	458,21
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	19,46	1437,91	17,64	-1,83	-9,40
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	18,75	0,25	20,70	1,94	10,37

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Проаналізуємо наведені показники оборотності та тривалості обороту активів, власного капіталу, дебіторської та кредиторської заборгованості.

Коефіцієнт оборотності активів: значення цього показника вказує на ефективність використання активів підприємства. У 2021 році коефіцієнт становив 1,58, що означає, що активи оберталися більше одного разу протягом року. Проте в 2022 році цей показник знизився до 0,80, що може свідчити про погіршення ефективності використання активів. У 2023 році відбулося певне покращення, але коефіцієнт все ще залишається нижчим, ніж у 2021 році.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу відображає, наскільки ефективно підприємство використовує свій власний капітал для генерації прибутку. За тривалістю обороту власного капіталу можна побачити, що в 2022 році тривалість збільшилася, що може свідчити про погіршення рентабельності власного капіталу. Однак, у 2023 році цей показник знову збільшився, що є позитивним сигналом.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на швидкість оплати заборгованості з боку покупців. Падіння цього показника з 2021 до 2023 року може вказувати на погіршення у врегулюванні заборгованості з боку клієнтів.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості: значення цього показника вказує на те, як швидко підприємство сплачує свої зобов'язання перед постачальниками. Велике значення коефіцієнта в 2022 році може вказувати на те, що підприємство використовувало кредиторську заборгованість для фінансування своєї діяльності, або можливо були затримки у виплаті зобов'язань перед постачальниками.

Загалом, аналіз цих показників вказує на певні тенденції у фінансовій діяльності підприємства, такі як погіршення ефективності використання активів та збільшення тривалості оплати зобов'язань з боку клієнтів у 2022 році, а також можливість залежності від кредиторської заборгованості у 2022 році.

Загальні висновки щодо стану ТОВ «КСМ-ГРУП» у 2021-2023 роках можна сформулювати наступним чином. За період 2021-2023 років

спостерігалася певна нестабільність фінансового стану підприємства, що відображалася у зменшенні коефіцієнтів автономії та фінансової стабільності. Зростання коефіцієнта фінансової залежності та зменшення коефіцієнта автономії можуть свідчити про збільшення ризиків та залежності від зовнішніх джерел фінансування. Майновий стан підприємства показав позитивну динаміку, збільшення власного капіталу та загальної вартості активів, що може свідчити про зростання потенціалу та ресурсів підприємства. Показники ділової активності також показали позитивну динаміку, проте спостерігалися коливання у коефіцієнтах оборотності активів та заборгованості, що може вимагати уваги щодо оптимізації управління активами та забезпечення ліквідності.

За період 2021-2023 років ТОВ «КСМ-ГРУП» виявилось у складній фінансовій ситуації з ознаками нестабільності та змін. Хоча спостерігалися позитивні тенденції у розвитку майнового стану та ділової активності, проте проблеми з фінансовою стійкістю можуть потребувати уваги та корекції з боку керівництва для забезпечення стійкого та ефективного функціонування підприємства.

2.3. Оцінка системи управління прибутком підприємства

Оцінка системи управління прибутком підприємства включає аналіз методів, процесів та стратегій, що використовуються для максимізації прибутку та забезпечення фінансової стабільності компанії. Загальна оцінка системи управління прибутком підприємства полягає в ідентифікації сильних та слабких сторін системи та розробці стратегій для покращення ефективності управління прибутком та забезпечення фінансової стабільності підприємства.

Управління прибутком у ТОВ «КСМ-ГРУП» здійснюється за ієрархічним типом структур управління підприємством, це передбачає рух

управлінських рішень та інформаційних потоків чітко по вертикалі, в якій нижчестоящий орган управління підпорядковується та контролюється вищестоящим. Відповідно він передбачає виділення різних рівнів управління.

На підприємстві існує система організаційного забезпечення управління прибутком, що являє собою взаємозв'язану сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які забезпечують розробку та прийняття управлінських рішень по окремим аспектам формування, розподілу та використання прибутку і несуть повну відповідальність за результати цих рішень перед директором ТОВ «КСМ-ГРУП».

Основу організаційного забезпечення управління прибутком складає сформована на підприємстві структура цього управління, елементами якої є окремі менеджери, служби, відділи й інші організаційні підрозділи апарату управління. Система управління прибутком на підприємстві хоч і є складовою частиною системи підприємства, але направлена на те, щоб беззаперечно виконувати накази керівника ТОВ «КСМ-ГРУП».

Окремої роботи щодо планування прибутку у ТОВ «КСМ-ГРУП» не проводиться, проте кожен працівник підсвідомо приймає участь у цій роботі і прибуток залежить від вдалого та ефективного виконання ними безпосередніх функцій.

Якість формування фінансового результату визначається стабільністю темпів зростання прибутку, часткою прибутку від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності в результатах звичайної діяльності. Результати аналізу доходів, витрат та прибутку ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки наведено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП»
за 2021-2023 роки

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
				+, -	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1038458	602486	1308426	269 968	26,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1007587	574501	1274364	266 777	26,48
Валовий прибуток (збиток)	30 871	27 985	34 062	3 191	10,34
Інші операційні доходи	7 816	5 120	32 437	24 621	315,01
Адміністративні витрати	11 866	12 553	10 659	-1 207	-10,17
Витрати на збут	179	257	87	-92	-51,40
Інші операційні витрати	6 633	7 079	28 168	21 535	в 3,2 р.б.
Фінансові результати від операційної діяльності	20 009	13 216	27 585	7 576	37,86
Інші фінансові доходи	1074	701	697	-377	-35,10
Фінансові витрати	15 084	10 253	21 614	6 530	43,29
Фінансові результати до оподаткування	5 999	3 238	6 456	457	7,62
Чистий прибуток (збиток)	4 914	2 655	5 291	377	7,67

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Найважливішим чинником, що впливає на суму всіх видів операційного прибутку підприємства, є розмір доходів, сформованих ним у процесі операційної діяльності. Розрахунки свідчать, що протягом 2021–2023 рр. доходи підприємства були сформовані за рахунок доходів від операційної діяльності та інших операційних доходів. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) складав значну частину загальних доходів у 2021-2023 роки, проте спостерігався великий ріст цього показника в 2023 році. Обсяг інших операційних доходів в 2023 році збільшився до 32437 тис. грн. Інші фінансові доходи незначну частку в структурі доходів, проте їх значення збільшилось в 2023 році порівняно з попередніми роками. Загальний обсяг доходів зріс у 2023 році на 294212 тис. грн., або на 28,1%, що може свідчити про позитивну динаміку розвитку ТОВ «КСМ-ГРУП».

На рис. 2.3 наведені склад та динаміка доходів ТОВ «КСМ-ГРУП» за

2021-2023 роки.

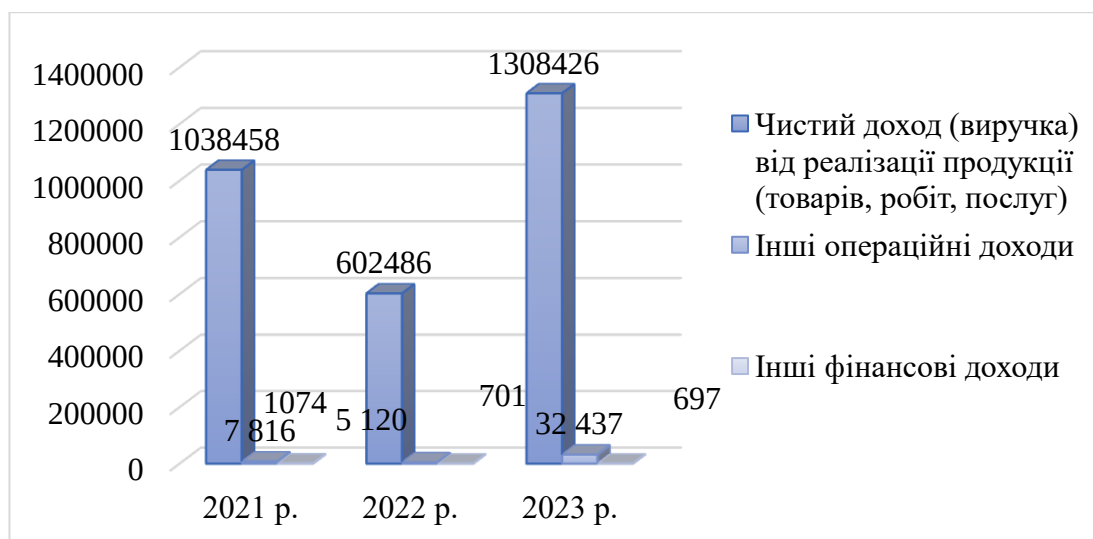


Рис. 2.3. Склад та динаміка доходів ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр., тис. грн

Джерело: побудовано автором за даними фінансової звітності

Загальна сума витрат зросла в 2023 році, що відображає загальну тенденцію зростання витрат ТОВ «КСМ-ГРУП» протягом розглянутого періоду. У 2023 році порівняно з 2021 роком збільшилася на 293543 тис. грн, або на 28,19%.

Щодо окремих статей витрат, то можна відзначити збільшення собівартості наданих послуг, виконаних робіт у 2023 році на 266777 тис. грн, або на 26,48 % відносно 2021 року, що може вказувати на збільшення витрат на виробництво або зміну в структурі виробництва ТОВ «КСМ-ГРУП».

Адміністративні витрати трохи знизилися в 2023 році порівняно з 2021-2022 роками, а саме на 1207 тис. грн., або на 10,2%.. Це може свідчити про оптимізацію адміністративних процесів або скорочення витрат ТОВ «КСМ-ГРУП».

На рис. 2.4 наведено склад та динаміку операційних витрат ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки.

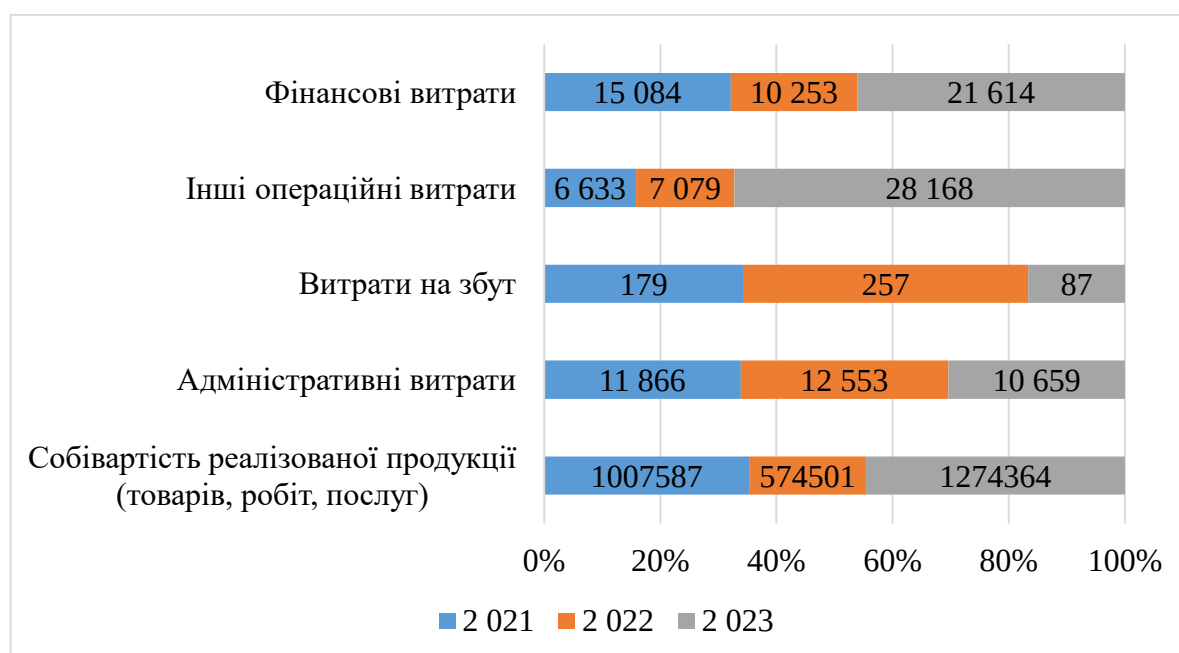


Рис. 2.4. Склад і динаміка витрат ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки, тис. грн.

Джерело: побудовано автором за даними фінансової звітності

Витрати на збут зменшилися в 2023 році порівняно з попередніми роками на 51,4%. Це може вказувати на оптимізацію процесів продажу або зниження витрат на маркетинг та рекламу.

Інші операційні витрати значно зросли в 2023 році – в 3,2 рази в порівнянні з 2021 роком. Це може бути наслідком різних факторів, таких як зростання витрат на обслуговування клієнтів або впровадження нових послуг чи продуктів.

Фінансові витрати також зросли в 2023 році, що може свідчити про збільшення боргового навантаження або зміни у політиці управління фінансами ТОВ «КСМ-ГРУП».

У загальній структурі витрат значну питому вагу має собівартість реалізованих послуг, яка у 2021 – 2023 роках у структурі витрат становила 96,8%, 95,0 % та 95,5 % відповідно. Залежить собівартість від обсягу будівництва та інших робіт та послуг.

У 2023 році підприємством отримано 27585 тис. грн операційного прибутку, що більше від 2021 року на 7576 тис. грн., або на 37,86%, та 5291 тис. грн чистого прибутку, що на 377 тис. грн, або на 7,67 % більше від рівня

2021 року, що вказує на зростання ефективності операційної діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП».

Щодо фінансових результатів ТОВ «КСМ-ГРУП» слід відзначити, що саме фінансова діяльність підприємства спричинила розрив між прибутком операційної та звичайної діяльності до оподаткування у бік збільшення прибутковості останньої. Загалом, за тривалий період часу компанія показала покращення у фінансових результатах, що може свідчити про успішну стратегію управління та розвитку.

Першочерговим завданням кожного господарюючого суб'єкта в умовах динамічного ринкового середовища є не лише одержання бажаного прибутку за найменших витрат шляхом дотримання суворого режиму економії, а й вибір найбільш оптимальних напрямів його використання у процесі постійного відтворення своєї діяльності на інтенсивній основі

Прибуток ТОВ «КСМ-ГРУП», як позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, являє собою результативний фінансовий показник, що унеможливорює його безпосереднє використання як прямого об'єкта управління та вимагає формування важелів впливу на величину прибутку через управління факторами його формування та використання.

Прибуток підприємства є завжди об'єктом розподілу. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Згідно ст.136.1 Податкового кодексу України базова (основна) ставка податку на прибуток становить 18 відсотків.

ТОВ «КСМ-ГРУП» є платником податку на прибуток. Витрати з податку на прибуток ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки наведено на рис. 2.5.

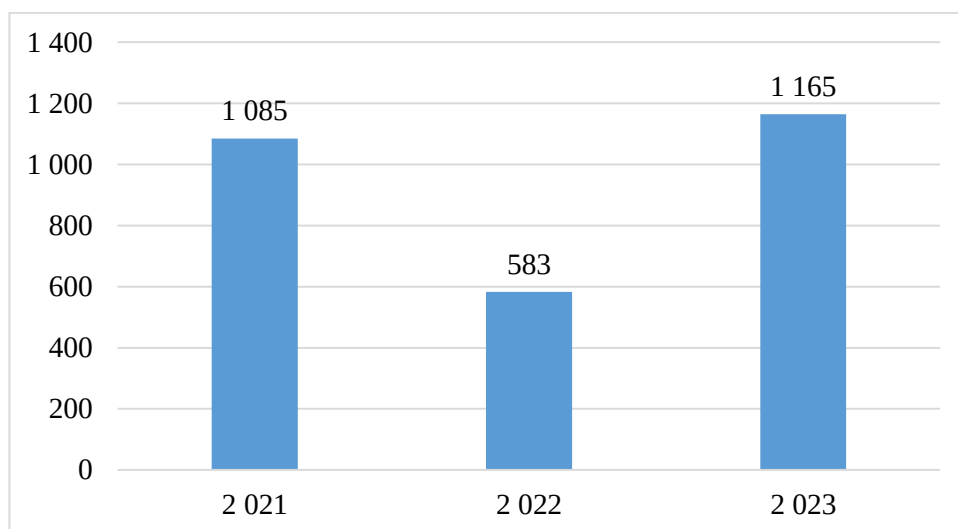


Рис. 2.5. Витрати з податку на прибуток ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021 – 2023 роки, тис. грн.

Джерело: побудовано автором за даними фінансової звітності

Розподілу підлягає чистий прибуток, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Визначення напрямів витрачання прибутку ТОВ «КСМ-ГРУП», що залишається у його розпорядженні, структури статей його використання знаходяться в компетенції самого підприємства.

Порядок розподілу і використання чистого прибутку ТОВ «КСМ-ГРУП» зафіксовано в його статуті. Статутом підприємства може бути передбачене створення за рахунок прибутку різноманітних фондів – резервного, страхового тощо. Обсяги відрахувань від прибутку у названі фонди здійснюється на основі статуту ТОВ «КСМ-ГРУП» за рішенням засновників. Розподіл прибутку на користь власників здійснюється у вигляді виплати дивідендів.

Згідно з прийнятими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку не передбачено формування за рахунок прибутку ряду цільових фондів, як це мало місце раніше. Разом з тим, передбачено використання чистого прибутку на створення резервного фонду, виплату дивідендів, поповнення статутного фонду, інші напрямки використання.

На сьогодні, в процесі використання прибутку, ТОВ «КСМ-ГРУП» повинен балансувати інтереси підприємства щодо тезаврації прибутку (поповнення власного капіталу) та потреб політики стосовно грошових дивідендних виплат. В цілому напрями використання прибутку включають: тезаврацію прибутку; розподіл прибутку серед власників.

Фінансовий механізм тезаврації прибутку являє собою сукупність фінансово-правових операцій щодо спрямування частини чистого прибутку суб'єкта господарювання на формування власного капіталу підприємства з метою забезпечення покриття потреби суб'єкта господарювання у капіталі для фінансування інвестиційної та операційної діяльності.

Стосовно ТОВ «КСМ-ГРУП» слід відзначити спрямування прибутку на поповнення власного капіталу (тезаврацію прибутку). Динаміка нерозподіленого прибутку у складі власного капіталу ТОВ «КСМ-ГРУП» наведена на рис. 2.6.

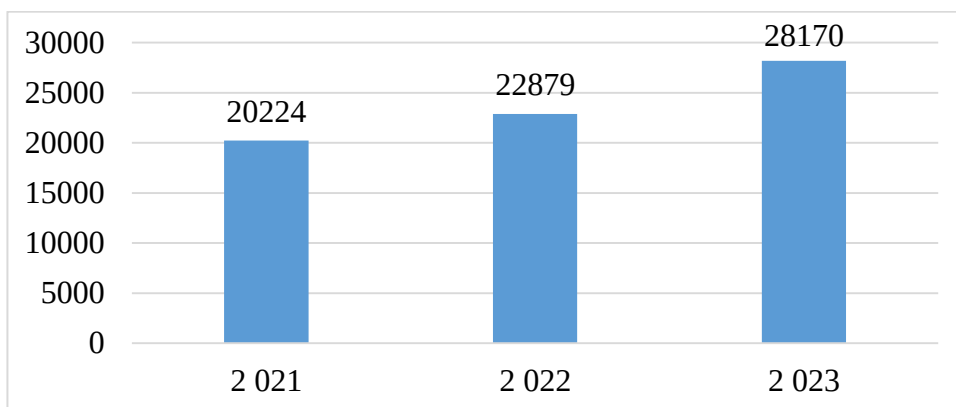


Рис. 2.6. Динаміка нерозподіленого прибутку у складі власного капіталу ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021 – 2023 роки, тис. грн.

Джерело: побудовано автором за даними фінансової звітності

Дані рисунка 2.6 вказують на те, що ТОВ «КСМ-ГРУП» збільшила нерозподілений прибуток кожного року відповідно. Це може бути результатом стратегії компанії щодо накопичення капіталу для майбутніх інвестицій або резервування фінансових ресурсів для покриття можливих витрат або ризиків. Збільшення нерозподіленого прибутку може свідчити про

фінансову стійкість компанії та її здатність до інвестування в подальший розвиток.

Слід зауважити, що резервування прибутку поточного року не означає його вивільнення із господарського обігу, оскільки такий прибуток спрямовується на фінансування оборотних та необоротних активів, забезпечуючи у такий спосіб розширене відтворення на рівні ТОВ «КСМ-ГРУП».

Співвідношення прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує поняття рентабельність ТОВ «КСМ-ГРУП». Рентабельність як відносний показник ефективності діяльності підприємства, забезпечує можливість порівняння отриманого результату з понесеними витратами [36].

Система показників рентабельності діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки представлена в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз показників рентабельності діяльності ТОВ «КСМ-ГРУП»
у 2021 – 2023 роки

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення	
				2023 р. до 2021 р.	2023 р. до 2022 р.
Рентабельність продукції, %	3,06	4,87	2,67	-0,39	-2,20
Рентабельність господарської діяльності, %	0,47	0,44	0,40	-0,07	-0,04
Рентабельність активів, %	0,79	0,30	0,38	-0,41	0,08
Рентабельність власного капіталу, %	1,62	0,82	1,24	-0,38	0,41
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,03	1,05	1,03	0,00	-0,02
Коефіцієнт окупності активів	1,66	0,68	0,94	-0,72	0,26
Коефіцієнт окупності власного капіталу	3,41	1,87	3,06	-0,35	1,19

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

За даними табл. 2.11 відзначаємо невисоку прибутковість підприємства протягом досліджуваного періоду за всіма показниками. Виключенням є збитковість власного оборотного капіталу за рахунок його дефіциту протягом всього досліджуваного періоду.

Показник валової рентабельності активів дозволяє оцінити ефективність використання всіх активів підприємства. Оскільки він є позитивним – підприємство є ефективним, але на кінець 2023 року його ефективність дещо «падає» (-2.2%).

На кінець 2023 року також відбулось погіршення майже всіх основних показників рентабельності підприємства, що свідчить про зниження ефективності його діяльності й викликано, в основному, зниженням прибутку до оподаткування та чистого прибутку при зростанні майна та фінансових ресурсів.

Отже, політика управління розподілом прибутку підприємства повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників і працівників.

Загалом, за показниками фінансового стану можна зробити висновок, що ТОВ «КСМ-ГРУП» показує позитивну динаміку у 2023 році, зростаючи як за обсягом виробництва, так і за фінансовими результатами. Слід відзначити значний зріст чистого доходу у 2023 році порівняно з попередніми роками, що свідчить про позитивний розвиток його діяльності. Обидва ці показники також показують зростання у 2023 році, що є позитивним сигналом. Чистий прибуток підприємства також зріс у 2023 році, що свідчить про його стабільність. Хоча показник рентабельності господарської діяльності зменшився у 2023 році порівняно з попередніми роками, він залишається на рівні, що підтримує прибутковість підприємства. Однак важливо продовжувати моніторити показники та розвивати стратегії для забезпечення стійкості та зростання в майбутньому.

2.4. Напрями підвищення ефективності використання прибутку підприємства

Підвищення ефективності використання прибутку підприємства означає максимізацію користі від генерованого прибутку шляхом оптимізації його використання. Це включає в себе не лише збільшення обсягу прибутку, але й максимізацію його впливу на розвиток та стійкість бізнесу. Для підвищення рівня прибутковості підприємства можна реалізовувати заходи в наступному порядку:

- організаційні (вдосконалення виробничої структури та організаційної структури управління, реструктуризація виробництва, диверсифікація виробництва);
- техніко-технологічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення продукції, що випускається);
- економічні важелі і стимули (вдосконалення тарифної системи, форми та системи оплати праці, прискорення обороту оборотних коштів).

Резерв є кількісної величиною. Резерви виявляються на стадіях планування, виробництва і реалізації. Резерви збільшення прибутку можна розділити на дві групи – тактичні і стратегічні (рис. 2.7).



Рис. 2.7. Резерви підвищення прибутку підприємства

Джерело: сформовано на основі [15]

Максимізація прибутку і прибутковості підприємства можуть бути

досягнуті при певних умовах. Докладніший аналіз умов максимізації прибутку та прибутковості підприємства наведено у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
1. Кількісні умови		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Збільшення обсягів реалізації призведе до збільшення прибутку через зменшення частки постійних витрат на одиницю продукції.	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання основних засобів, трудових ресурсів, матеріалів та сировини.
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зменшенням витрат на виробництво та реалізацію продукції, розмір прибутку зростає. Важливою умовою ефективного функціонування підприємства є максимальна мобілізація резервів собівартості продукції.	Зниження собівартості завдяки більш ефективному використанню ресурсів, підвищенню технічного рівня виробництва та покращенню організації виробництва та праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й стандарти та їх своєчасний перегляд ведуть до зниження виробничих витрат.	Розробка норм і стандартів запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших оборотних коштів.
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, тому що іноді підвищення ціни призводить до певного зниження обсягу продажу, але постійне проведення політики низьких цін може привести до негативної ситуації підприємства.	Розробка цінової стратегії, ціноутворення, має визначатися з урахуванням кон'юнктури ринку відповідних товарів і змін, які відбуваються, використання акцій, оптові знижки, знижки для постійних клієнтів тощо.
2. Якісні умови		
Підвищення якості продукції	Поліпшення якості продукту значно знижує витрати на виправлення помилок і втрат від дефектних продуктів, які неможливо відремонтувати.	Контроль якості продукції, мотивація і додаткові стимули для персоналу по скороченню кількості бракованої продукції.
Підвищення продуктивності праці	З ростом продуктивності праці витрати на робочу силу на одиницю продукції зменшуються, і, отже, частка заробітної плати в структурі витрат зменшується	Активно мотивувати співробітників і надавати різні стимули для більш ефективної роботи.
Маркетингова кампанія	Ефективна маркетингова організація може значно збільшити обсяг продажів продукції і вплинути на прибутковість підприємства.	Розробити ефективну маркетингову стратегію, спрямовану на пошук вашого споживчого продукту і вашого сегменту ринку.

Джерело: сформовано на основі [15]

Пошук резервів для збільшення прибутку слід проводити в 3 етапи:

- аналітичний етап – прояв і кількісна оцінка резервів;
- організаційний етап – розробка комплексу організаційних, інженерно-технічних, соціально-економічних заходів щодо забезпечення використання виявлених резервів;
- функціональний етап – практична реалізація заходів та моніторинг виконання.

Важливу роль у збільшенні прибутку відіграє маркетинг. Світова бізнес-практика показала, що без належного маркетингу багато видів нових товарів нецікаві споживачам на ринку. Тому слід приділити увагу маркетингу в умовах ринкової економіки.

Для того, щоб збільшити обсяг отриманого прибутку, підприємствам необхідно встановити чітку цінову стратегію. Ціни повинні відображати суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, їх споживчі властивості, якість і платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни залежить розмір прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Отже, можна зробити висновок, що для підвищення прибутковості підприємства необхідно провести детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглянути всі резерви для зниження собівартості продукції, а також зосередитися на взаємодії з ринком, тобто детально проаналізувати ситуацію на ньому, знайти «свого» споживача і дотримуватись правильної цінової політики [15].

На величину фінансових результатів чинить вплив низка факторів. Традиційно можна виділити зовнішні (макроекономічні, незалежні) та внутрішні (мікроекономічні, залежні) фактори впливу на розмір прибутку.

Внутрішні фактори впливу на величину прибутку будівельних підприємств класифікують на виробничі і невиробничі, адже будівельне підприємство, крім ведення основної діяльності, може займатися іншими

видами діяльності, де беруть участь невиробничі основні засоби.

Необхідно врахувати, що зовнішні та внутрішні фактори впливають при аналізі та оцінці прибутковості. У табл. 2.13 наведено вплив цих факторів.

Таблиця 2.13

Зовнішні та внутрішні фактори впливу на прибутковість

Зовнішні:	Внутрішні:
– система оподаткування; – державне регулювання цін; – нормативні документи галузі, в якій працює підприємство; – умови та ставки кредитування.	– цінова політика; – обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни); – обсяг та характеристика витрат обігу; – чисельність працівників; – фонд оплати праці; – показники ефективності роботи обладнання та працівників

Джерело: сформовано на основі [15]

Серед зовнішніх (в основному неконтрольованих) слід зазначити загальні соціально-економічні фактори, що визначаються результатами нормотворчої і безпосередньо регуляторної і контрольної діяльності органів влади на всіх рівнях. Вони визначають можливі джерела впливу, такі як незахищеність прав власності, інфляція, купівельна спроможність, відсутність або неефективність ринкової інфраструктури, інвестиційний клімат, попит і пропозиція на ринку, ступінь екологізації, валютні відносини, податкове навантаження тощо. Також можуть діяти об'єктивні чинники, які пов'язані з процесами саморегуляції на будівельному ринку, природними параметрами, впливом основних гравців ринку тощо.

Серед внутрішніх факторів, що визначають рентабельність будівельних підприємств, необхідно виділити: динаміку витрат, співвідношення видів діяльності, їх розподіл по центрам витрат і прибутків, управління фінансовим і трудовим потенціалом, логістичні процеси, загальну структуру бізнес-процесів, договірні відносини, політика отримання прибутку тощо. У той же час екстенсивні фактори, що впливають на рівень прибутковості, включають, в першу чергу, збільшення обсягу будівельно-монтажних робіт та розмір

інфляції, які впливають на рівень цін. Для інтенсивних використовують результати науково-технічного прогресу, покращують систему управління і її підсистеми, скорочують терміни будівництва, покращують організацію праці і виробництва, оптимізують процес логістики і оновлюють маркетингові підходи тощо.

Механізм формування чистого прибутку передбачає чотири рівні фінансових результатів: валовий прибуток (збиток); прибуток (збиток) від операційної діяльності; прибуток (збиток) від звичайної діяльності до та після оподаткування; прибуток (збиток) від надзвичайної діяльності.

Розглянемо вплив факторів на прибуток ТОВ «КСМ-ГРУП» на різних рівнях його отримання.

Вихідні дані для факторного аналізу фінансових результатів основної діяльності методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр. наведено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Вихідні дані для факторного аналізу фінансових результатів основної діяльності методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення (+;-)	
				2022/ 2021	2023/ 2022
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. (x_1)	1038458	602486	1308426	-435972	705940
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	1007587	574501	1274364	-433086	699863
3. Частка собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), % (x_2)	97.03	95.36	97.40	-1.67	2.04
4. Валовий прибуток, тис. грн., (y)	30 871	27 985	34 062	-2886	6077

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Для проведення факторного аналізу фінансових результатів основної діяльності будівельного підприємства ТОВ «КСМ-ГРУП» методом

ланцюгових підстановок пропонуємо використати таку факторну модель (2.1):

$$y = x_1 - (x_1 \times x_2)/100 \quad (2.1)$$

де x_1 - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

x_2 - частка собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %;

y - валовий прибуток, тис. грн.

Виконуючи послідовну заміну факторів, одержимо такі результати (табл. 2.15). Відтак, заявлені фактори по-різному впливають на величину фінансового результату основної діяльності – валового прибутку. Найбільш негативний вплив фактори чинили у 2022 р. порівняно з 2021 р., оскільки саме у 2022 р. діяльність ТОВ «КСМ-ГРУП» характеризується найнижчим значенням валового прибутку (прибутку від ведення основної діяльності).

Таблиця 2.15

Результати факторного аналізу фінансових результатів основної діяльності методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр.

Показники	2022/2021	2023/2022
1. Вплив чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	-12 977,17	32 790,36
2. Вплив частки собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	10 091,17	-26 713,36
3. Загальний вплив факторів на величину валового прибутку, тис. грн.	-2 886,00	6 077,00

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Так, динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (його зменшення на 435972 тис. грн.) зумовила зменшення валового прибутку на 12977,17 тис. грн, а зміна частки собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (її зменшення на 1,67%) спричинила збільшення результативного показника - валового прибутку на 10091,17 тис. грн. Сукупний вплив факторів є негативним і становить 2886

тис. грн, тобто спостерігається зменшення валового прибутку на 2886 тис. грн.

Натомість у 2023 р. ТОВ «КСМ-ГРУП» одержало на 6077 тис. грн більше валового прибутку порівняно з попереднім (2022 р.), на що безумовно вплинули заявлені фактори: динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (його зростання на 705940 тис. грн) викликала збільшення валового прибутку на 32790,36 тис. грн, а збільшення частки собівартості в чистому доході (на 2,04%) зумовило зменшення валового прибутку на 26713,36 тис. грн, що оцінюється негативно.

Вихідні дані для факторного аналізу фінансових результатів операційної діяльності методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр. наведено у табл. 2.16.

Таблиця 2.16

Вихідні дані для факторного аналізу фінансових результатів операційної діяльності методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютне відхилення (+;-)	
				2022/ 2021	2023/ 2022
1. Чистий дохід (ЧД) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн. (x_1)	1038458	602486	1308426	-435972	705940
2. Частка собівартості в ЧД, % (x_2)	97,027	95,355	97,397	-1,672	2,042
3. Частка адміністративних витрат в ЧД, % (x_3)	1,143	2,084	0,815	0,941	-1,269
4. Частка витрат на збут в ЧД, % (x_4)	0,017	0,043	0,007	0,025	-0,036
5. Частка інших операційних витрат в ЧД, % (x_5)	0,639	1,175	2,153	0,536	0,978
6. Частка інших операційних доходів в ЧД, % (x_6)	0,753	0,850	2,479	0,097	1,629
7. Прибуток від операційної діяльності, (у)	20009	13216	27585	-6793	14369
8. Частка прибутку від операційної діяльності в ЧД, % (x_7)	1,927	2,194	2,108	0,267	-0,085
9. Частка валового прибутку в ЧД, %, (x_8)	0,030	0,046	0,026	0,017	-0,020

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Для проведення факторного аналізу фінансових результатів операційної діяльності будівельного підприємства ТОВ «КСМ-ГРУП» методом ланцюгових підстановок пропонуємо використати таку факторну

модель (2.2):

$$y = x_1 - \frac{x_1 \times x_2}{100} - \frac{x_1 \times x_3}{100} - \frac{x_1 \times x_4}{100} - \frac{x_1 \times x_5}{100} + \frac{x_1 \times x_6}{100}, \quad (2.2)$$

де y - прибуток від операційної діяльності, тис. грн;

x_1 - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

x_2 - частка собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %;

x_3 - частка адміністративних витрат в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %;

x_4 - частка витрат на збут в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %;

x_5 - частка інших операційних витрат в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %;

x_6 - частка інших операційних доходів в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %.

Виконуючи послідовну заміну факторів, одержимо такі результати (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Результати факторного аналізу фінансових результатів операційної діяльності методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр.

Показники	2022/2021	2023/2022
1. Вплив чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	-8400,30	15485,34
2. Вплив частки собівартості в чистому доході, тис. грн.	10074,46	-26713,36
3. Вплив частки адміністративних витрат в чистому доході, тис. грн.	-5668,66	16602,50
4. Вплив частки витрат на збут в чистому доході, тис. грн.	-153,15	471,13
5. Вплив частки інших операційних витрат в чистому доході, тис. грн.	-3230,71	-12794,45
6. Вплив частки інших операційних доходів в чистому доході, тис. грн.	585,36	21317,84
7. Загальний вплив факторів на величину прибутку від операційної діяльності, тис. грн.	-6793,00	14369,00

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Отже, найбільш позитивний вплив на динаміку результативного показника обрані фактори чинили у 2023 р. порівняно з 2022 р. Сукупний вплив чинників становив 14369 тис. грн. Збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «КСМ-ГРУП» на 705940 тис. грн. зумовило зростання прибутку від операційної діяльності на 15485,34 тис. грн. Збільшення частки собівартості в чистому доході на 2,042% викликало зменшення величини прибутку на 26713,36 тис. грн.

Скорочення частки адміністративних витрат на 1,269% - збільшення розміру прибутку на 16602,50 тис. грн; зменшення частки витрат на збут на 0,036% - збільшення прибутку на 471,03 тис. грн; збільшення частки інших операційних витрат в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 0,978% - зменшення прибутку на 12794,45 тис. грн; збільшення частки інших операційних доходів в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 1,629% - зменшення прибутку на 21317,84 тис. грн.

Таким чином, загальний вплив факторів оцінюється як позитивний і становить 14369,00 тис. грн. Отже, в 2023 р. спостерігається зростання розміру прибутку від операційної діяльності на 14369,00 тис. грн, що більш позитивно характеризує діяльність господарюючого суб'єкта.

При цьому найбільш негативний вплив справило зростання частки собівартості в чистому доході: його збільшення на 2,042% спричинило зменшення прибутку на 26713,36 тис. грн. Однак, потрібно відмітити, що значення прибутку від операційної діяльності досліджуваного будівельного підприємства є значним у всі аналізовані роки.

Наступним етапом проведемо факторний аналіз чистого прибутку ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр. Вихідні дані для факторного аналізу чистого прибутку методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр. наведено у табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Вихідні дані для факторного аналізу чистого прибутку методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр.

Показники	2021	2022	2023	Відхилення, +; –	
				2022/ 2021	2023/ 2022
1. Чистий дохід (ЧД) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн (x_1)	1038458	602486	1308426	-435972	705940
2. Частка інших операційних доходів в ЧД, % (x_2)	0,753	0,850	2,479	0,097	1,629
3. Частка собі вартості в ЧД, % (x_3)	97,027	95,355	97,397	-1,672	2,042
4. Частка інших операційних витрат в ЧД, % (x_4)	0,639	1,175	2,153	0,536	0,978
5. Частка податку на прибуток в ЧД, % (x_5)	0,10	0,10	0,09	-0,01	-0,01
6. Частка фінансових витрат в ЧД, % (x_6)	1,45	1,70	1,65	0,25	-0,05
7. Частка фінансових доходів в ЧД, % (x_7)	0,10	0,12	0,05	0,01	-0,06
Чистий прибуток, (у)	4 914	2 655	5 291	-2259	2636

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Розрахунки щодо впливу факторів на величину чистого прибутку прийомом ланцюгових підстановок проведемо, використовуючи таку факторну модель (2.3):

$$y = x_1 + \frac{x_1 \times x_2}{100} - \frac{x_1 \times x_3}{100} - \frac{x_1 \times x_4}{100} - \frac{x_1 \times x_5}{100} - \frac{x_1 \times x_6}{100} + \frac{x_1 \times x_7}{100}, \quad (2.3)$$

x_1 - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

x_2 - частка інших операційних доходів в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

x_3 - частка собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

x_4 - частка інших операційних витрат в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

x_5 - частка податку на прибуток в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

x_6 - частка фінансових витрат в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

x_7 - частка фінансових доходів в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Виконавши відповідні розрахунки щодо послідовної заміни факторів,

одержимо такі результати (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Результати факторного аналізу чистого прибутку методом ланцюгових підстановок ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 рр.

Показники	2022/2021	2023/2022
1. Вплив чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	4 927,02	31 859
2. Вплив частки інших операційних доходів в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	584,41	21314,26
3. Вплив частки собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	10 073,57	-26718,06
4. Вплив частки інших операційних витрат в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	-3 229,32	-12796,41
5. Вплив частки податку на прибуток в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	46,49	101,11
6. Вплив частки фінансових витрат в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	-1 501,66	483,40
7. Вплив частки фінансових доходів в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	77,89	-656,21
8. Загальний вплив факторів на величину фінансового результату після оподаткування, тис. грн	-2259	2636

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Таким чином, зростання чистого прибутку ТОВ «КСМ-ГРУП» спостерігається у 2023 р. на 2636 тис. грн. Найбільш негативний вплив при цьому справило збільшення частки інших операційних витрат у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (на 2,042 %). Негативний вплив спричинило збільшення частки інших операційних витрат у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (на 0,978%).

Оцінюючи вплив факторів у 2022 р. порівняно з 2021 р., відмітимо суттєве зменшення чистого прибутку, що характеризує не досить ефективні результати функціонування досліджуваного господарюючого суб'єкта. Зменшення розміру чистого доходу на 435972 тис. грн викликало збільшення чистого прибутку на 4927,02 тис. грн. Незначна зміна інших операційних доходів зумовила збільшення чистого прибутку на 584,41 тис. грн.

Зменшення частки собівартості у чистому доході (на 1,672 тис. грн) спричинило зростання чистого прибутку – на 10073,57 тис. грн, що

оцінюється позитивно. Зростання частки інших операційних витрат у структурі доходу, що відбулося у 2022 р., а саме - на 0,536 тис. грн, спровокувало зменшення величини фінансового результату після оподаткування на 3229,32 тис. грн., що є досить негативним. Вплив динаміки частки податку на прибуток підприємства у структурі чистого доходу становить 46,49 тис. грн у бік збільшення чистого прибутку. Сукупний вплив факторів оцінюється як негативний. Проте вже наступного 2023 р. ситуація дещо змінилася, і значення чистого прибутку збільшилося на 2636 тис. грн.

Характеризуючи вплив факторів у 2023 р. порівняно з 2022 р., відмітимо наступне. Зростання розміру чистого доходу на 705940 тис. грн викликало збільшення чистого прибутку на 31859 тис. грн. Незначна зміна інших операційних доходів зумовила збільшення чистого прибутку на 21314,26 тис. грн.

Зростання частки собівартості у чистому доході (на 2,042%) спричинило значне скорочення розміру чистого прибутку - на 26718 тис. грн, що оцінюється негативно. Важливим є збільшення частки інших операційних витрат у структурі доходу, що відбулося у 2023 р., а саме - на 0,978%, адже воно спровокувало зменшення величини фінансового результату після оподаткування на 12796,41 тис. грн. Вплив динаміки частки податку на прибуток підприємства у структурі чистого доходу є несуттєвим, і становить 101,11 тис. грн у бік збільшення чистого прибутку. Сукупний вплив факторів оцінюється як позитивний.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що важливу роль у формуванні прибутку відіграє собівартість і її частка у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Собівартість як найважливіший показник ефективності функціонування будівельного підприємства, що направлений на відображення у вартісному вираженні витрат на придбання матеріалів та інших засобів виробництва, оплату праці робітників, які беруть участь у виконанні будівельно-монтажних робіт, витрат з управління, організації та обслуговування будівельних майданчиків,

безперечно, чинить істотний вплив на рівень рентабельності господарюючого суб'єкта.

Характеристика собівартості як економічної категорії щодо будівництва має певні особливості. Витрати на реалізацію продукції у будівництві значно менші, аніж у промисловості, адже підрядний спосіб виконання робіт передбачає здійснення будівельно-монтажних робіт відразу на місці їх використання замовником.

На даний момент при виборі напрямків підвищення прибутковості будівельного підприємства ТОВ «КСМ-ГРУП» доцільно виділити основні:

1. Позбутися баласту. Потрібно позбутися від усього, що не потрібно. Перенести на самозабезпечення ті проекти або відділи, які в даний час не приносять прибутку і на основі аналізу, не зможуть приносити їх протягом тривалого періоду часу.

2. Кадрова політика. Мотивувати і демотивувати працівників, посилити заходи безпеки персоналу, переведення всіх працівників на процентну ставку, моніторинг якісних і кількісних параметрів персоналу, використання дешевої робочої сили, при якій не потрібен високий рівень кваліфікації, або значної складності роботи.

3. Збільшити обсяг своїх послуг за рахунок вдосконалення цінової і маркетингової політики. Пропонується ознайомитися з системою ціноутворення, знижками, рекламними кампаніями, використанням підходу орієнтованого на споживача.

4. Поліпшити інвестиційну роботу. Рекомендується постійно відстежувати фінансові показники і позиціонувати себе як кризостійке підприємство з висококваліфікованим персоналом, високоякісними ресурсами і технологіями, показувати успішні проекти і зосередитися на оптимізації вартості капіталу, для залучення нових і утримання існуючих інвесторів.

5. Удосконалити політику управління витратами і логістику. Необхідно зосередитися на зниженні реалізаційних і позареалізаційних витрат,

адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат, автоматизації виробництва, а також аналізу та раціоналізації логістичної діяльності (скорочення часу зберігання, оптимізація поставок, скорочення часу доставки, вибір каналів і засобів доставки, поєднання витрат з відповідними центрами їх виникнення, використання власних каналів поставок тощо).

Одним з найважливіших показників успішного розвитку підприємства є його прибутковість, яка є предметом дослідження вчених як в Україні, так і за кордоном. Вони визначають прибутковість підприємства як показник, що характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору його здатності приносити прибуток і забезпечувати ефективне використання ресурсів. Для забезпечення успішного розвитку підприємства необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення його прибутковості. Аналіз факторів, що впливають на прибутковість ТОВ «КСМ-ГРУП», показав, що основними напрямками збільшення її можуть бути технічні, організаційні та економічні. Серед них – «скидання баласту», удосконалення кадрової політики, оптимізація управління витратами та логістикою, удосконалення інвестиційної та маркетингової політики, перегляд цінової політики підприємства.

Висновки до розділу 2

В результаті аналітичної оцінки стану та напрямів удосконалення управління прибутком ТОВ «КСМ-ГРУП» можна зробити наступні висновки.

1. ТОВ «КСМ-ГРУП» є будівельною компанією, діяльність якої охоплює різні аспекти будівельної сфери, такі як:

- Будівництво житлових комплексів: Розробка та будівництво житлових будинків та комплексів для проживання.
- Комерційна нерухомість: Будівництво офісних будівель, торгових

центрів, готелів або інших комерційних об'єктів.

- Промислові будівлі: Реалізація проектів з будівництва заводів, складських комплексів та інших промислових об'єктів.
- Інфраструктурні проекти: Участь у будівництві доріг, мостів, аеропортів, залізниць та інших інфраструктурних об'єктів.
- Реконструкція та ремонт: Надання послуг з реконструкції та ремонту будівель та споруд.
- Інженерінг та консалтинг: Надання послуг інженерного проектування, консультацій з питань будівництва та управління проектами.
- Енергоефективність: Реалізація проектів з енергоефективного будівництва та впровадження енергоефективних технологій у будівництві.

2. Аналіз фінансового стану ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки дає змогу зробити висновок про загальне збільшення чистого доходу від реалізації на 26% порівняно з 2021 роком, що свідчить про зростання діяльності підприємства у 2023 році. Протягом 2021-2023 рр. на ТОВ «КСМ-ГРУП» відбувалося зменшення обсягів необоротних активів, загальне зменшення за 2021-2023 рр. склало 5694 тис. грн., або на 43,21%. Валовий прибуток збільшився на 10,34% у 2023 році, порівняно з 2021 роком, що свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності. Операційний прибуток відзначився значним зростанням на 37,86% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що може свідчити про поліпшення управління операційною діяльністю підприємства. Чистий прибуток збільшився на 7,67% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що є позитивною тенденцією для фінансової стабільності підприємства.

3. Окремої роботи щодо планування прибутку у ТОВ «КСМ-ГРУП» не проводиться, проте кожен працівник підсвідомо приймає участь у цій роботі і прибуток залежить від вдалого та ефективного виконання ними безпосередніх функцій. Загалом, за показниками фінансового стану можна зробити висновок, що підприємство показує позитивну динаміку у 2023 році, зростаючи як за обсягом виробництва, так і за фінансовими результатами.

Чистий прибуток підприємства зріс у 2023 році, що свідчить про його стабільність. Хоча показник рентабельності господарської діяльності зменшився у 2023 році порівняно з попередніми роками, він залишається на рівні, що підтримує прибутковість підприємства.

4. Проведено факторний аналіз валового, операційного та чистого прибутку ТОВ «КСМ-ГРУП». Визначено, що важливу роль у формуванні прибутку відіграє собівартість і її частка у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Собівартість як найважливіший показник ефективності функціонування будівельного підприємства, що направлений на відображення у вартісному вираженні витрат на придбання матеріалів та інших засобів виробництва, оплату праці робітників, які беруть участь у виконанні будівельно-монтажних робіт, витрат з управління, організації та обслуговування будівельних майданчиків, безперечно, чинить істотний вплив на рівень рентабельності господарюючого суб'єкта.

5. Аналіз факторів, що впливають на прибутковість ТОВ «КСМ-ГРУП», показав, що основними напрямками збільшення її можуть бути технічні, організаційні та економічні. Серед них – «скидання баласту», удосконалення кадрової політики, оптимізація управління витратами та логістикою, удосконалення інвестиційної та маркетингової політики, перегляд цінової політики підприємства.

ВИСНОВКИ

Узагальнення теоретичних основ управління прибутком підприємства надало можливість зробити наступні висновки.

1. Прибуток визначено основною метою діяльності підприємства, джерелом фінансування його розвитку, вдосконалення матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування, об'єктом оподаткування та джерелом сплати податків. Він є показником фінансових результатів та важливою економічною категорією, на яку впливають процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі, у сферах виробництва й розподілу суспільного продукту та національного доходу. За умови врахування усіх цих факторів і процесів можливе впровадження дієвих заходів щодо збільшення прибутку.

2. Управління прибутком визначено як процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах. Доведено, що система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством. Ефективна система управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі й завдання, сприяє стійкому розвитку підприємства та забезпечує ефективну діяльність підприємства.

3. Розкрито механізм управління прибутковістю підприємства, який є дуже складним і багатограним. В умовах змін ринкового середовища та ризикорієнтованого управління запропоновано використовувати адаптивний фінансовий механізм в частині формування, розподілу та використання прибутку підприємства. Розглянуто вплив фінансових важелів на показники прибутковості, що уможливорює реалізацію фінансового механізму підприємства в частині збереження доходів у майбутньому, забезпечення беззбитковості, покращення значень показників діяльності підприємства.

4. Існування великої кількості методичних підходів до аналізу прибутковості господарського суб'єкта створює складнощі для визначення ефективності діяльності підприємств. Для ефективного управління прибутком підприємства пропонується використовувати групи методів, які включають кількість факторів, що залежать як від господарюючого суб'єкта, так і від навколишнього зовнішнього середовища. Комбінація різних груп методів управління прибутком сприятиме підвищенню ефективності функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання.

5. З позицій нормативно-правового забезпечення максимізація прибутку - це формальна мета, заради якого існує організація. Того, хто вклав капітал, цікавлять не конкретні проекти, а прибуток. Прибуток - це кінцева нагорода за ефективну працю і створення цінностей для споживачів. Прибуток є простим і зрозумілим критерієм для оцінки ефективності господарських рішень.

6. ТОВ «КСМ-ГРУП» – це будівельна компанія, здатна управляти складністю будівельного процесу від початку до кінця, створюючи позитивний вплив на суспільство та підтримуючи його якісну трансформацію. ТОВ «КСМ-ГРУП» будує мости, дороги, мережі, житлові масиви та багато іншого. ТОВ «КСМ-ГРУП» створює унікальні для міського середовища проекти, які стають знаковими для Києва. ТОВ «КСМ-ГРУП» – лідер з впровадження програми іпотечного кредитування «Оселя та всіх інших держаних програм з відшкодування втраченого майна.

7. Аналіз фінансового стану ТОВ «КСМ-ГРУП» за 2021-2023 роки дає змогу зробити висновок про загальне збільшення чистого доходу від реалізації на 26% порівняно з 2021 роком, що свідчить про зростання діяльності підприємства у 2023 році. Протягом 2021-2023 рр. на ТОВ «КСМ-ГРУП» відбувалося зменшення обсягів необоротних активів, загальне зменшення за 2021-2023 рр. склало 5694 тис. грн., або на 43,21%. Валовий прибуток збільшився на 10,34% у 2023 році, порівняно з 2021 роком, що свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності. Операційний

прибуток відзначився значним зростанням на 37,86% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що може свідчити про поліпшення управління операційною діяльністю підприємства. Чистий прибуток збільшився на 7,67% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що є позитивною тенденцією для фінансової стабільності підприємства.

8. Окремої роботи щодо планування прибутку у ТОВ «КСМ-ГРУП» не проводиться, проте кожен працівник підсвідомо приймає участь у цій роботі і прибуток залежить від вдалого та ефективного виконання ними безпосередніх функцій. Загалом, за показниками фінансового стану можна зробити висновок, що підприємство показує позитивну динаміку у 2023 році, зростаючи як за обсягом виробництва, так і за фінансовими результатами. Чистий прибуток підприємства зріс у 2023 році, що свідчить про його стабільність. Хоча показник рентабельності господарської діяльності зменшився у 2023 році порівняно з попередніми роками, він залишається на рівні, що підтримує прибутковість підприємства.

9. Проведено факторний аналіз валового, операційного та чистого прибутку ТОВ «КСМ-ГРУП». Визначено, що важливу роль у формуванні прибутку відіграє собівартість і її частка у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Собівартість як найважливіший показник ефективності функціонування будівельного підприємства, що направлений на відображення у вартісному вираженні витрат на придбання матеріалів та інших засобів виробництва, оплату праці робітників, які беруть участь у виконанні будівельно-монтажних робіт, витрат з управління, організації та обслуговування будівельних майданчиків, безперечно, чинить істотний вплив на рівень рентабельності господарюючого суб'єкта.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9879> (дата звернення: 04.04.2024). DOI: 10.32702/2307-2105-2022.1.16
2. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. Вип 19. С. 159–166.
3. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. Вісник ХНУ. Хмельницький, 2018. №2. С.102–105.
4. Боденчук Л.Б., Боденчук Л.С., Нідельчу В.В. Формування системи управління прибутком підприємства. економіка та суспільство. Випуск № 50. 2023. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>
5. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених. 2017. № 11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22587>
6. Буртняк І. В. Моделювання процесу управління прибутком підприємства. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2015. Вип. 11(2). С. 138-144. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11\(2\)__19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11(2)__19)
7. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. Modern Economics. 2020. № 21(2020). С. 37-44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06).
8. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 19. С. 42–44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf.

9. Гаватюк Л.С., Перегіняк Н.М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. Економіка і суспільство. Вісник Мукачівського державного університету. Мукачеве. № 9, 2017. С. 363 – 367.

10. Гайбура Ю. А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. 2015. Вип. 14(2). С. 127–130.

11. Глушенкова А. А., Ромашов І. М. Управління прибутком підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2020. №4. С. 53-57.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esmebi_2020_4_13

12. Господарський кодекс України від 16.01.03 № 436-IV.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

13. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Іванчик Т. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. Modern Economics. 2019. № 14(2019). С. 81-86. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V14\(2019\)-13](https://doi.org/10.31521/modecon.V14(2019)-13).

14. Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Вип. 3. С. 64-68.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_3_14

15. Жовтяк Г.А., Серьогіна Д.О., Жовтяк А. Напрями підвищення прибутковості діяльності будівельних підприємств. Економіка та суспільство. 2023. Випуск №50. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-29>

16. Зінченко О. А., Павліцій Д. О., Зінченко Д. С. Забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємства шляхом удосконалення системи управління прибутком. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 4. С. 81-84.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_4_16

17. Коваленко-Марченкова Є. В., Лисенко Ю. О. Механізм ІРО як спосіб управління прибутком підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес

та управління. 2020. Вип. 1. С. 116-120.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/cxeebu_2020_1_18

18. Ковальова О., Іоргачова М. Фінансовий результат як індикатор інвестиційної привабливості підприємства. Економіка та суспільство. 2022. №46. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-16>

19. Колєватова А. В. Напрями вдосконалення процесу формування та управління прибутком на підприємствах. Молодий вчений. 2018. № 5 (2). С. 717-720. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_5\(2\)_86](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_5(2)_86)

20. Кондрацька Н. М., Горбатюк А. Л. Управління прибутком підприємства. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2018. Вип. 3. С. 100-109. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnuvgr_ekon_2018_3_12

21. Корбутяк А.Г., Привалов А.О. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. «Молодий вчений». № 5 (117). травень, 2023 р. С. 149-153. <https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/7308/%d0%9a%d0%be%d1%80%d0%b1%d1%83%d1%82%d1%8f%d0%ba%2c%20%d0%9f%d1%80%d0%b8%d0%b2%d0%b0%d0%bb%d0%be%d0%b2.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

22. Крапівницька С. М., Протасов О.О., Янов Р. В. Удосконалення ціноутворення як процес управління прибутком інноваційного підприємства. Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія : Економіка. 2013. Т. 14, Вип. 266. С. 119-128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdduu_2013_14_266_15

23. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. Бізнес Інформ. 2022. №1. С. 287–293. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2022-1-287-293>

24. Кузьміна О. С. Концептуальні основи управління прибутком підприємства на засадах сталого розвитку. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 9. С. 85-90.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_9_20

25. Ларіонова, К., Капінос, Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*, 2022. №1, С. 120–128. URL: <https://doi.org/10.31891/mdes/2022-3-14>

26. Легеза Д. Г. Управління прибутком на підприємствах хлібопекарської галузі. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 1. С. 161-167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2018_1_24

27. Лівовшко Т. В., Книрик А. О. Управління прибутком на промислових підприємствах. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Економіка*. 2014. Т. 22, вип. 8(4). С. 148-154. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8\(4\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2014_22_8(4)_23)

28. Лойко В. В., Несенюк Є. С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *International scientific journal*. 2015. № 7. С. 68-71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_7_19

29. Люта О. В., Адаменко Ю. Є. Актуальні аспекти формування системи управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_11_44

30. Максимова М. В., Чередниченко Д. С. Теоретичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7229>

31. Мартиненко В., Григоренко О. Аналітична характеристика процесу управління прибутковістю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*, 2023. №57. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-87>

32. Мельник А. О., Петренко Н. В. Трансформація сутності та значення прибутку вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 202-210. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2019_33_32

33. Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану

підприємств. Затверджено центральною спільною споживчих товариств України від 28.07.2006 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/FIN21830?an=3088>

34. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013

35. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 «Дохід». URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

36. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів із клієнтами». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU17027.html.

37. Могилова А. Ю. Особливості управління прибутком підприємства. Молодий вчений. 2014. № 6(1). С. 68-70. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6\(1\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_6(1)_17)

38. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 40. С. 384-391. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_40_68

39. Нагребцкіс А. Ю. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2017. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_2_44

40. Наконечна С. А. Управління прибутком підприємства в сучасних економічних умовах. Економіка та управління на транспорті. 2018. Вип. 7. С. 44–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2018_7_8

41. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Мініфіна України від 07.02.2013р. № 73. URL: <http://www.rada.gov.ua>.

42. Нескордева І. І., Аккерман О. С. Управління прибутком підприємства за допомогою моделі Дюпон. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 30. С. 269-270. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2010_30_166

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

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2014_46_42

44. Орликовський М. О., Гришковець В. В., Зелінський Р. С., Мордюк В. В. Управління прибутком підприємства як умова його ефективного функціонування. Агросвіт. 2020. №1. С. 96-102.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2020_1_15

45. Орлов О. О., Рясних Є. Г. Зміна парадигми управління витратами, прибутком та цінами на машинобудівних підприємствах. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2019. № 3. С. 7-11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_3_3

46. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. № 1. С. 84–88.

47. Парій Л. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2022. № 3-4. С. 86-92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/естебі_2022_3-4_17

48. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. 2017. С. 679–684.

49. Пігуль Н. Г., Власова О. М., Пігуль Є. І. Аналіз прибутковості підприємств України. Причорноморські економічні студії. 2019. №2. С. 90-94.

50. Податковий кодекс України: від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

51. Поддєрьогін А. М., Джуфер Д. Б. Управління прибутком підприємства. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2019. № 2. С. 211-223. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2019_2_17

52. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.20012 № 205. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.

53. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v00074201-03/ed20030818/find?text=%D4%B3%ED%E0%ED%F1%EE%E2%E0+%EE%EF%E5%F0%E0%F6%B3%FF>

54. Савіцька Г., Шелест Н. Управління прибутком підприємства. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2016. Вип. 36. С. 241-248. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2016_36_28

55. Савіцький А. В. Теоретичні основи наукових поглядів на проблеми формування та управління прибутком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 6(2). С. 114-119. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6\(2\)_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2017_6(2)_22)

56. Семенов Г. А. Економіка підприємства. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. 324 с.

57. Скибенко С. Т., Чемерис М. В. Формування стратегії управління прибутком підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. 2011. № 6(2). С. 152-160. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2011_6\(2\)_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2011_6(2)_31)

58. Скляр Є. В., Фень К. С., Карпак А. О. Стратегія ефективної системи управління прибутком підприємства. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2021. Т. 26, Вип. 4. С. 56-60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2021_26_4_11

59. Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М. Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2020. № 1. С. 107-113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esmebi_2020_1_17

60. Талавіра Є. В., Рогів М. О. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельного підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 12.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_12_28

61. Тарасенко І. О. Перспективна модель управління маржинальним прибутком підприємства з урахуванням екологічних чинників. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 12. С. 180-187.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_12_21

62. Тульчинська С. О., Ткаченко Т. П., Скоробогатий О. І. Основи управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2018. №2.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_2_3

63. Фурман І. В. Вектори підвищення ефективності управління прибутком підприємства. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2017. № 3. С. 55-64.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2017_3_9

64. Шашина М. В., Седун Р. С. Методи управління прибутком підприємства. Підприємництво та інновації. 2015. Вип. 1. С. 55-60.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2015_1_10

65. Шулла Р. С., Попик М. М. Директ-костинг як інструмент контролінгу в інформаційно-аналітичному забезпеченні управління прибутком промислового підприємства. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. 2015. № 4. С. 155-160.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/piprp_2015_4_32

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

67. Ярова Л. Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. Міжнародний науковий журнал “Інтернаука”. Серія : Економічні науки. 2021. № 4(2). С. 23-28.

URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2021_4\(2\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2021_4(2)_5)

ДОДАТКИ

Додаток А

Формування показників фінансових результатів діяльності підприємства

№	Адитивна модель	Формула	Значення показників
1	Валовий прибуток (збиток)	$ВП = ЧД - С$	ВП – валовий прибуток (збиток)
			ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
			С – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
2	Фінансовий результат від операційної діяльності	$ФРОД = ВП + ОД - ОВ =$ $ВП + ІОД - АВ - ВЗ - ІОВ$	ФРОД – фінансовий результат від операційної діяльності
			ОД – операційні доходи
			ОВ – операційні витрати
			ІОД – інші операційні доходи
			АВ – адміністративні витрати
			ВЗ – витрати на збут
			ІОВ – інші операційні витрати
3	Фінансовий результат до оподаткування	$ФРДО = ФРОД + РД - РВ =$ $= ФРОД + ІФД + ІД -$ $- ФВ - ВУК - ІВ$	ФРДО – фінансовий результат до оподаткування
			РД – разом доходи
			РВ – разом витрати
			ДВУ – дохід від участі в капіталі
			ІФД – інші фінансові доходи
			ІД – інші доходи
			ФВ – фінансові витрати
			ВУК – витрати від участі в капіталі
			ІВ – інші витрати
4	Чистий фінансовий результат	$ЧФР = ФРДО - ПП$	ЧФР – чистий фінансовий результат
			ПП – витрати з податку на прибуток

Додаток Б

**Методика розрахунку показників для оцінки рівня ефективності
господарської діяльності підприємства**

Найменування показника		Формула розрахунку	Оцінки показника	
			за нормативним значенням	за динамікою
ДОХОДНІ ПОКАЗНИКИ				
1	Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	Розраховується як відношення валового прибутку до чистого доходу	за планом	збільшення
2	Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	Розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу	за планом	збільшення
3	Рентабельність доходу від операційної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до доходів від операційної діяльності	за планом	збільшення
ВИТРАТНІ ПОКАЗНИКИ				
4	Рентабельність продукції	Розраховується як відношення валового прибутку від продажу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	за планом	збільшення
5	Рентабельність операційної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат	за планом	збільшення
6	Рентабельність звичайної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від звичайної діяльності до витрат від звичайної діяльності	за планом	збільшення
7	Рентабельність господарської діяльності	Розраховується як відношення загального фінансового результату від звичайної діяльності до витрат підприємства	за планом	збільшення
8	Коефіцієнт покриття виробничих витрат	Розраховується як відношення чистого доходу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	за планом	збільшення
9	Коефіцієнт окупності виробничих витрат	Розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) до чистого доходу	за планом	зменшення
РЕСУРСНІ ПОКАЗНИКИ				
10	Рентабельність підприємства	Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів підприємства	за планом	збільшення
11	Рентабельність власного капіталу	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу	за планом	збільшення

12	Рентабельність залученого капіталу	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості залученого капіталу	за планом	збільшення
13	Рентабельність перманентного капіталу)	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу та довгострокових зобов'язань	за планом	збільшення
14	Рентабельність необоротних активів	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості необоротних активів	за планом	збільшення
15	Рентабельність оборотних активів	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості оборотних активів	за планом	збільшення
16	Коефіцієнт покриття активів	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості активів підприємства	за планом	збільшення
17	Коефіцієнт окупності активів	Розраховується як відношення середньорічної вартості активів до чистого доходу	за планом	зменшення
18	Коефіцієнт покриття власного капіталу	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості власного капіталу підприємства	за планом	збільшення
19	Коефіцієнт окупності власного капіталу	Розраховується як відношення середньорічної вартості власного капіталу до чистого доходу	за планом	зменшення