

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
імені Михайла Туган - Барановського
Навчально-науковий інститут ресторанно - готельного бізнесу та туризму

Кафедра технологій в ресторанному господарстві, готельно-ресторанної справи
та підприємництва

ДОПУСКАЮ ДО ЗАХИСТУ
Гарант освітньої програми
_____ Кравцов О.О.

(підпис)

«___» _____ 2021 р.

ДИПЛОМНА РОБОТА

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «Магістр»
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

на тему: «Управління прибутком підприємства у контексті зростання його
ринкової вартості»

Виконав:
здобувач
вищої освіти

Атамась Луїза Дмитрівна

(підпис)

Керівник:

д.е.н., доцент, професор кафедри
економіки та бізнесу Хаврова К.С.

(підпис)

Засвідчую, що у дипломній роботі немає
запозичень з праць інших авторів без
відповідних посилань

Здобувач вищої освіти _____
(підпис)

Кривий Ріг

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
імені Михайла Туган-Барановського

Навчально-науковий інститут ресторанно - готельного бізнесу та туризму

Кафедра: технологій в ресторанному господарстві, готельно-ресторанної справи та підприємництва

Форма здобуття вищої освіти: заочна

Ступінь: магістр

Галузь знань: 07 "Управління та адміністрування"

Освітня програма: 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Гарант освітньої програми

_____ О.О.Кравцов

" _____ " _____ 2021 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Атамась Луїзи Дмитрівни

прізвище, ім'я, по батькові

1.Тема роботи: «Управління прибутком підприємства у контексті зростання його ринкової вартості»

Керівник роботи: д.е.н., доцент, професор кафедри економіки та бізнесу Хаврова К.С..

науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ініціали

Затверджені наказом ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського від "31" травня 2021 р. № 141-с

2. Строк подання здобувачем ВО роботи «29» листопада 2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі акти державних органів управління, матеріали офіційної державної статистичної, фінансової та бухгалтерської звітності, дані внутрішньої і зовнішньої звітності підприємств, навчальна та

науково-практична література, чинна нормативно-правова база України, данні, розміщені у мережі Інтернет.

4. Зміст (перелік питань, які потрібно розробити): Розділ 1. Теоретико-методологічні основи формування та використання прибутку підприємства у контексті зростання його ринкової вартості. Розділ 2. Аналіз та удосконалення ефективного механізму управління прибутком підприємства

5. Перелік графічного матеріалу: сторінок 56, рисунки 3, таблиць 17, додатків 6, використаних джерел 55

6. Дата видачі завдання: «31» травня 2021 р.

7. Календарний план

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір напрямку дослідження, аналіз бази та літературних джерел, визначення об'єкту, предмету та завдань дослідження. Формулювання, обґрунтування та затвердження теми кваліфікаційної роботи	до 31.05.2021	
2	Аналіз та узагальнення теоретичних розробок з теми кваліфікаційної роботи	до 05.10.2021	
3	Опис методики дослідження предмету кваліфікаційної роботи	до 19.10.2021	
4	Аналітична частина по предмету кваліфікаційної роботи	до 16.11.2021	
5	Формування висновків та рекомендацій щодо розв'язання проблеми, встановлених в результаті аналізу	до 22.11.2021	
6	Оформлення та представлення роботи на кафедрі	до 29.11.2021	
7	Перевірка кваліфікаційної роботи на унікальність тексту	до 03.12.2021	
8	Оформлення презентаційних матеріалів, проходження нормоконтролю	до 03.12.2021	
9	Захист дипломної роботи	до 11.12.2021	

Здобувач ВО _____ Л.Д. Атамась

Керівник роботи _____ К.С.Хаврова

РЕФЕРАТ

Загальна кількість в роботі:
Сторінок 56, рисунки 3, таблиць 17, додатків6,
використаних джерел 55

Мета кваліфікаційної роботи: наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад та розробка науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування та використання прибутку підприємства у контексті зростання його ринкової вартості

Завдання роботи:

- поглибити теоретичні основи формування та використання прибутку підприємства у контексті зростання його ринкової вартості;
- упорядкувати методика проведення аналізу формування та використання прибутку підприємства;
- обґрунтувати ефективний механізм управління прибутком підприємства.

Об'єкт: процеси управління прибутком приватного підприємства «МТВК «ШАНС» м. Маріуполя Донецької області

Предмет: теоретичні та практичні аспекти процесу обґрунтування ефективного механізму управління прибутком підприємства.

Методи / методика, використані у кваліфікаційній роботі: теоретичного узагальнення та порівняння (для дослідження сутності поняття «прибуток підприємства»), аналізу та синтезу (для оцінки стану управління прибутком), абстрактно-логічного методу (для розробки стратегії управління прибутком; визначення напрямів підвищення рентабельності підприємства).

Основні висновки та рекомендації: проведено аналіз факторів, які впливають на прибуток підприємства, аналіз розподілу чистого прибутку підприємства; розроблено стратегія управління прибутком підприємства

Ключові слова: прибуток; чистий прибуток; механізм управління; підприємство; управлінські рішення

ЗМІСТ

ВСТУП	6
Розділ 1. Теоретико-методологічні основи формування та використання прибутку підприємства у контексті зростання його ринкової вартості	8
Розділ 2. Аналіз ефективного механізму управління прибутком підприємства	20
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ	36
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	47

ВСТУП

Актуальність теми. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. На сучасному етапі розвитку ринкового середовища господарювання власників підприємств цікавить не тільки отримання прибутку, а його максимізація. Для досягнення цієї мети на перший план виходять питання щодо ефективного управління прибутком, так як розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства, економічний розвиток держави шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств.

Значну увагу проблемам управління прибутком, питанням формування та використання прибутку підприємств досліджували українські та зарубіжні вчені. А саме: І.Т. Балабанов, І. Бланк, М.Д. Білик, Є. Брігхем, Дж.К. Ван Хорн, В.М. Геєц, Дж. Джуран, А. Дайле, С. Дорогунцов, П. Друкер, П.В. Єгоров, І. Кац, А.М. Ковальова, Г. Крамаренко, Л.А. Костирко, М. Коробова, Ю.Г. Лисенко, Л. Лігоненко, В.П. Стасюк, Л.В.Фролова та ін.

Так як метою створення будь-якого підприємства є отримання прибутку, то максимізація прибутку є одним із основних завдань фінансового менеджера, яке потребує вирішення завдань у сфері капітальних вкладень, управління структурою та вартістю капіталу, доходами і витратами, основним і оборотним капіталом. Тому стабільне зростання прибутку є результатом ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому.

Мета і завдання кваліфікаційної роботи. Метою кваліфікаційної роботи є наукове обґрунтування теоретико-методологічних засад та розробка науково-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування та використання прибутку підприємства у контексті зростання його ринкової вартості

Для досягнення поставленої мети визначено наступні завдання: поглибити теоретичні основи формування та використання прибутку підприємства у контексті зростання його ринкової вартості; упорядкувати методіку проведення аналізу формування та використання прибутку підприємства; обґрунтувати ефективний механізм управління прибутком підприємства.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є процеси управління прибутком приватного підприємства «МТВК «ШАНС» м.Маріуполь.

Предметом кваліфікаційної роботи теоретичні та практичні аспекти процесу обґрунтування ефективного механізму управління прибутком підприємства.

Методи дослідження. теоретичного узагальнення та порівняння (для дослідження сутності поняття «прибуток підприємства»), аналізу та синтезу (для оцінки стану управління прибутком), абстрактно-логічного методу (для розробки стратегії управління прибутком; визначення напрямів підвищення рентабельності підприємства).

Інформаційною базою дослідження стали законодавчі акти державних органів управління, матеріали офіційної державної статистичної, фінансової та бухгалтерської звітності, дані внутрішньої і зовнішньої звітності підприємств.

Наукова новизна дослідження полягає в наступному:

вдосконалено існуючий сучасний інструментарій для прийняття науково обґрунтованих рішень з управління прибутком підприємства в контексті зростання його ринкової вартості;

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА У КОНТЕКСТІ ЗРОСТАННЯ ЙОГО РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ

Формування та створення ринкової економіки потребує від підприємств України раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення стратегії фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування [1].

Прибуток - це та частина виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу, комерційну, фінансову та інвестиційну діяльність підприємства, та слугує засобом відтворення і головним мотивом здійснення такої діяльності для власників підприємства в поточному і перспективному періоді, а також є основною характеристикою ефективності цієї діяльності.

В умовах стрімкого розвитку ринкової економіки місце і роль прибутку у господарському процесі безперервно зростає. Саме він є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємствами і забезпечує інтереси всіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності, а саме: підприємців, персоналу підприємства та держави.

Прибуток виступає не тільки стимулом господарської діяльності підприємств, але й основним джерелом розвитку їхньої діяльності. Таким чином, великої значущості набуває необхідність розробки рекомендацій по підвищенню ефективності формування, розподілу прибутку та його максимізації.

Переходячи безпосередньо до висвітлення проблем, пов'язаних із формуванням поняття, слід зазначити, що одне з головних визначень призначень прибутку, як економічної категорії полягає в такому. Прибуток - головна мета підприємницької діяльності, основний узагальнюючий показник фінансових результатів господарської діяльності підприємств усіх видів, незалежно від їх організаційно-правової форми [16, с. 174]. З огляду на важливу роль прибутку в економічному житті, необхідна повна ясність щодо його суті. Розглянемо думки різних авторів щодо цього визначення в табл.1.1.

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

Таблиця 1.1 – Визначення прибутку з точки зору різних авторів

Автор	Твердження
Бородіна Є. І. [1]	Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції всіх форм інвестування.
Баканів М.І. [2]	Прибуток — це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.
Кручок С. Г. [3]	Прибуток — це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів
Мец В.О. [4]	Прибуток народного господарства - це результат діяльності окремих підприємств, галузей економіки, розвитку окремих сфер, структурних зрушень в економіці, змін у порядку обліку фінансових результатів.
Мочерний С. В. [5]	Прибуток - це перетворена форма додаткового продукту й додаткової вартості, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення і привласнення.
Бойчик І. М. [6]	Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного
Данілюк М.О. [7]	Прибуток — частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкту
Матюшенко І. Ю. [8]	Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства.
Воскобаєва О.Н. [9]	Прибуток як економічна категорія охоплює широкий, надзвичайно багатообразний круг суспільних відносин, пов'язаних з освітою, розподілом і використанням додаткового
Кривицька О. Р. [10]	Кінцевим результатом, який створює торговельному підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості і конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг, є прибуток.
Нестеренко Ж.К. [11]	Нерозподілений прибуток — це сума прибутку, яка може бути реінвестована у підприємство.
Савицька Г. В. [12]	Прибуток - кінцева мета і рушійний мотив товарного виробництва і ринкової економіки. Це головний стимул і основний показник ефективності будь-якого підприємства і
Олійник І. О [13]	Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації

Поддерьогін А. М. [14]	Прибуток - це економічна категорія ринкової економіки, яка забезпечує інтереси держави, власників і персоналу
---------------------------	---

Забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає ряд вимог до цього процесу:

- інтегрованість з загальною системою управління підприємством (у якій би сфері діяльності підприємства не ухвалювалось управлінське рішення, воно прямо або побічно впливає на прибуток, так як управління прибутком безпосередньо пов'язано з виробничим менеджментом персоналу, інвестиційним менеджментом, фінансовим менеджментом та іншими видами менеджменту);

- комплексний характер формування управлінських рішень (управління прибутком повинне розглядатися як комплексна система дій, забезпечуючи розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок в результативність формування і використання прибутку по підприємству);

- високий динамізм управління (системі управління прибутком повинен бути властивий високий динамізм, що враховує зміну чинників зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану і інших параметрів функціонування підприємства);

- багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень (реалізація цієї вимоги припускає, що підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування, розподілу і використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій, вибір яких повинен бути заснований на системі критеріїв, що визначають політику управління прибутком підприємства);

- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства (якими б прибутковими не здавалися ті або інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, вони повинні бути змінені, якщо вони вступають в суперечність з місією (головною метою діяльності) підприємства);

Нині в Україні в умовах економічної кризи спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів прогнозування прибутку, адже саме прибуток визначає для підприємницької діяльності рішення трьох проблем: що продавати, як продавати і для кого продавати.

Висока роль прибутку у розвитку підприємства і забезпечення інтересів його власників визначають необхідність розробки ефективної політики управління прибутком та виявлення шляхів його максимізації.

Політика управління прибутком представляє собою процес виробітки і прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу та використання на підприємстві [2].

Головною метою політики управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємства, яка повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників підприємства з інтересами держави.

Виходячи з головної мети, система управління прибутку дає змогу вирішувати такі завдання як забезпечення максимізації розміру прибутку, забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і рівнем ризику, забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства, забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку тощо.

В процесі діяльності підприємство повинно проводити політику максимізації прибутку, що включає: управління формуванням та розподілом прибутку.

Політика управління формування прибутку включає в себе наступні елементи як розробка політики управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Операційна діяльність - це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Тобто це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції, що є головною метою створення підприємства та забезпечують основну частку його доходу.

Під інвестиційною діяльністю розуміють придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

В свою чергу, під фінансовою діяльністю вважають діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

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

Політика управління розподілом прибутку включає управління своєчасною сплатою податків й інших обов'язкових платежів з прибутку та оптимізацію пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізуються й що споживаються [3].

При розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства;

забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; поповнення фінансових ресурсів підприємства; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в обіговий капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення.

Управління використанням прибутку охоплює формування дивідендної політики, яка відіграє значну роль у реалізації фінансової стратегії підприємства. Вона впливає на рівень добробуту інвесторів у поточному періоді; визначає розміри формування власних фінансових ресурсів, а відповідно і темпи виробничого розвитку підприємства на основі самофінансування; впливає на фінансову стійкість підприємства, на вартість використовуваного капіталу і ринкову вартість підприємства.

У системі управління прибутком підприємства його планування являє найбільш відповідальний етап. Планування прибутку являє собою процес розроблення системи заходів щодо забезпечення її формування в необхідному обсязі й ефективне використання відповідно завданням розвитку підприємства в майбутньому періоді [4]. Звідси слідує, що необхідність планування прибутку обумовлено тим, що в ринкових умовах планова сума прибутку є цільовим орієнтиром комерційної діяльності підприємств і мірою її ефективності.

Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів всіх власників та персоналу визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним.

Управління прибутком є процесом вироблення і прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах її формування, розподілу і використання на підприємстві.

Для того, щоб ефективно управляти прибутком підприємства необхідно виконувати ряд вимог до цього процесу, основними з яких є:

1. Інтегрованість із загальною системою управління підприємством. У якій би сфері діяльності підприємства не ухвалювалося управлінське рішення, воно пряме або побічно впливає на прибуток. Управління прибутком безпосередньо пов'язане з виробничим менеджментом, інноваційним менеджментом, менеджментом персоналу, інвестиційним менеджментом, фінансовим менеджментом

2. Комплексний характер формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення у області формування і використання прибутку взаємозв'язані і надають пряму або непряму дію на кінцеві результати управління прибутком. Ця дія може носити суперечливий характер. Наприклад, здійснення високоприбуткових фінансових вкладень може викликати дефіцит фінансових ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, і як наслідок -

істотно зменшити розмір операційного прибутку. Тому управління прибутком необхідно розглядати як комплексну систему дій, що забезпечують розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок в результативність формування і використання прибутку по підприємству в цілому.

3. Високий динамізм управління. Навіть найефективніші управлінські рішення у області формування і використання прибутку, які були розроблені і реалізовані на підприємстві в попередньому періоді, не завжди можна повторно використовувати в подальшій його діяльності. Це пов'язано з високою динамікою факторів зовнішнього середовища на стадії переходу до ринкової економіки і із зміною кон'юнктури товарного і фінансового ринків. Також міняються в часі і внутрішні умови функціонування підприємства. Тому системі управління прибутком повинен бути властивий високий динамізм, що враховує зміну факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану інших параметрів функціонування підприємства.

4. Багатоваріантність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування, розподіли і використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій. За наявності альтернативних проектів управлінських рішень їх вибір для реалізації повинен бути заснований на системі критеріїв, які визначають політику управління прибутком підприємства. Система таких критеріїв встановлюється самим підприємством.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Якими б прибутковими не були ті або інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, вони повинні відхилювати, якщо вони вступають в суперечність з місією підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, підривають економічну базу формування прибутку в майбутньому періоді.

Побудова системи управління прибутком вимагає виокремлення основних елементів механізму управління прибутком підприємства (додаток А, рис.А.1) та формування систематизованого переліку об'єктів цього управління (додаток Б, рис.Б.1).

Ефективність кожної управляючої системи залежить від якості формованої і використовуваної нею інформаційної бази. Від якості використовуваної інформації при прийнятті управлінських рішень в значній мірі залежить сума одержуваного прибутку. Ніж більший розмір капіталу використовується підприємством, ніж більш диверсифікована його операційна, інвестиційна і фінансова діяльність, тим вище стає роль якісної інформації, необхідної для ухвалення управлінських рішень у області формування і використання прибутку.

З розвитком ринкових відносин підвищується відповідальність

керівництва та самостійність у розробці і прийнятті управлінських рішень по забезпеченню ефективності операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Виражається це досягнутими фінансовими результатами, зокрема, прибутком – як основним критерієм ефективності операційної діяльності, вибору інвестиційних проектів, програм оптимізації витрат та фінансових вкладень.

У загальному вигляді прибуток – це різниця між отриманими доходами від певної діяльності та понесеними витратами на її здійснення. Показник інформує про необхідність заходів щодо зменшення собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва й реалізації, розширення асортименту продукції (товарів, робіт, послуг), доцільність змін у ціновій політиці. З метою об'єктивної оцінки та виявлення невикористаних резервів для подальшого підвищення ефективності управління цим показником проводиться фінансовий аналіз.

Відповідно до чинного законодавства прибуток визначається як сума, на яку доходи суб'єкта господарювання перевищують пов'язані з ними витрати. На формування величини прибутку впливають фактори, аналіз яких проводиться з метою визначення позитивних чи негативних їх впливів, а також пошуку невикористаних резервів. Проведення аналізу прибутку підприємства перш за все потребує класифікації факторів впливу та їх параметрів, що дозволять в кількісному та відносному вимірі оцінити вплив цих факторів на процес формування, зростання прибутку та його ефективного використання.

За отриманими результатами аналізу прибутку керівництво підприємства має можливість оцінити показники діяльності, ефективність прийнятих управлінських рішень щодо інвестиційної та фінансової політики. Перелік завдань, що потребують вирішення в процесі аналізу та джерела інформації, які використовуються при цьому, залежать від мети та інтересів користувачів (керівництва, фінансових аналітиків, менеджерів, фіскальних органів, потенційних інвесторів, банків тощо).

Основними завданнями аналізу прибутку є: оцінка динаміки показників прибутку; ґрунтовності утворення та розподілення його фактичної величини; виявлення та вимірювання дії різних факторів на прибуток; оцінка можливих резервів подальшого росту прибутку на основі оптимізації обсягів виробництва та накладних витрат.

Інформаційним забезпеченням аналізу прибутку підприємства є сукупність зовнішніх та внутрішніх джерел інформації. Формування системи аналітичних показників залежить від ряду особливостей, а саме; галузевих характеристик, організаційно-правової форми господарювання, обсягу та рівня диверсифікації господарської діяльності.

До основних джерел інформації належать:

– фінансові та бізнес-плани підприємств;

- дані бухгалтерського обліку;
- форми фінансової звітності;
- податкова звітність (декларація про прибуток підприємства);
- статистична звітність (звіт про основні показники діяльності підприємства);
- облікові реєстри та первинні документи;
- матеріали ревізій та аудиторських перевірок тощо.

Методика аналізу прибутку підприємства полягає у порівнянні фактичних даних за звітний період з плановими значеннями або з даними за попередні періоди, виявленні тенденції зміни, встановленні причин відхилення від плану за кожним з видів прибутку.

Як важлива складова аналізу визначається рентабельність – відносна характеристика прибутку, що відображає ступінь дохідності, вигідності та прибутковості діяльності.

Показники рентабельності ширше та повніше, в порівнянні з абсолютним значенням прибутку, відображають результати ведення господарської діяльності. Ця величина відображає співвідношення ефекту із вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

На обсяг прибутку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Тому з метою визначення впливу кожного з цих факторів проводять факторний аналіз, що являє собою комплексне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. Кожен з факторів по-різному позначається на зміні показників.

Величина прибутку формується під впливом таких факторів: обсяг реалізації; структура продукції; відпускні ціни на сировину, матеріали, паливо, тарифи на електроенергію та транспортування; рівень матеріальних та трудових ресурсів тощо.

Для здійснення аналізу по формуванню та розподілу прибутку вагомим значення набуває дослідження методичних засад його здійснення з метою адаптації наявних методик до умов сьогодення, особливо в частині удосконалення механізмів управління прибутком та господарською діяльністю загалом [11].

Проведений критичний аналіз методик аналізу операцій з фінансовими результатами діяльності та операцій з формування та розподілу прибутку, що представлені у навчальній літературі за редакцією авторів В. Я. Позднякова, С. В. Дибаль, І. П. Житної, І. В. Тацій, П. Є. Житного, Г. І. Кіндрацької, М. С. Білик, А. Г. Загороднього, Є. В. Мниха, Ф. Ф. Бутинця, С. З. Мошенського, О. В. Олійник, В. О. Подольської, О. В. Яріш, Г. В. Савицької свідчить, що елементами методики аналізу прибутку, яка визначена у навчальній літературі, є здійснення вертикального та горизонтального аналізу показників доходів, витрат та прибутку. Такий підхід можна вважати класичним і доступним для

широкого кола користувачів (як внутрішніх, так і зовнішніх) за даними показників фінансової звітності. Проте за умов застосування такого підходу можливо дослідити лише зміни у структурі та динаміці фінансових результатів, доходів та витрат і не можна врахувати вплив фінансових результатів (прибутку) на рентабельність діяльності підприємства, фінансову стійкість [11].

У працях В. О. Подольської та О. В. Яріш [12], Г. В. Савицької [13] наведено методики аналізу, які, крім здійснення горизонтального та вертикального аналізу прибутку, передбачають здійснення аналізу рентабельності (прибутковості бізнесу). Це зумовлено тим, що показники рентабельності більш повно характеризують результати діяльності суб'єкта господарювання, тому що їхній розмір відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом. Показники рентабельності застосовуються для оцінки ефективності діяльності підприємства .

У працях С. В. Дибаль [14], Є. В. Мниха [15] окремим етапом аналізу виділяється факторний аналіз прибутку від реалізації продукції. Необхідність здійснення такого напряму аналізу зумовлено дослідженням впливу елементів, що формують показник прибутку від реалізації (виручка, собівартість) та відповідно прийняття рішень за наслідками аналізу (зменшення/збільшення ціни, коригування собівартості). Це пов'язано з тим, що обґрунтовані висновки про величину отриманого прибутку не можна зробити без дослідження факторів, що мають вплив на зміну показників [11].

Особливим є підхід В. Я. Позднякова, який аналіз величини прибутку пропонує проводити з урахуванням інформації про асортиментну політику та рівень відпускних цін. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах економіки пропозиції на прибуток можна впливати за допомогою асортиментної політики, крім того, як свідчить світовий досвід, якщо продукція швидко продається, ціну доцільно підвищувати. Проте аналіз прибутку за цією методикою є доступним лише вузькому колу користувачів інформації бухгалтерського обліку, що в умовах асиметрії інформації є негативним явищем для зовнішніх користувачів, зокрема інвесторів. Для зовнішніх користувачів на відміну від внутрішніх необхідна інформація більше загального характеру про показники діяльності підприємства, про вплив показників прибутковості на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства [11].

Найбільш повно методику аналізу представлено у навчальній літературі за редакцією А. Г. Загороднього, проф. Ф. Ф. Бутинця. Саме у вищеперелічених джерелах найбільш повно представлено методику аналізу прибутку, що враховує для дослідження всі аспекти діяльності підприємства та вплив прибутку на її показники. Зокрема, методика, запропонована авторами за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця, передбачає здійснення аналізу прибутку не лише шляхом проведення вертикального та горизонтального аналізу за даними фінансової звітності, але і здійснення оцінки взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»,

розрахунок резервів збільшення прибутку (за даними бухгалтерського обліку та внутрішньої звітності), а також передбачає здійснення окремим етапом аналізу розподілу та використання чистого прибутку, що полягає у проведенні горизонтального аналізу напрямів його розподілу [11].

Для проведення аналізу прибутку за поданими у навчальній літературі методиками необхідними є не лише фінансова звітність, що підлягає оприлюдненню, але і наявність різноманітних джерел інформації, що належить до внутрішніх джерел (зокрема внутрішня звітність). У такому випадку виникають перешкоди для проведення економічного аналізу зовнішніми суб'єктами у зв'язку з інформаційною обмеженістю фінансової звітності, а також відсутністю інформації із внутрішньофірмових документів (для аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток»). Тому в умовах існування інформаційної асиметрії існування затвердженої методики аналізу фінансових результатів (прибутку), який має здійснюватися на основі даних фінансової звітності та внутрішньої звітності, може призвести до неправильного трактування інформації, що отримана за результатами аналізу, а також її недостатності для прийняття управлінських рішень відносно суб'єкта господарювання для зовнішніх суб'єктів [11].

Крім того, методика аналізу прибутку, наведена у підручнику С. З. Мошенського та О. В. Олійник передбачає необхідність здійснення аналізу його якості, який ґрунтується не лише на розробці прогнозів щодо можливості суб'єкта господарювання отримувати прибуток, але і можливості нарощувати темпи його зростання. Вивчення якості прибутку здійснюється за багатьма критеріями, головними з яких є: достовірність, реальність звітності, частота зміни облікової політики та її вплив на формування фінансових результатів, діловий імідж підприємства [16, с. 523].

Аналіз публікацій у наукових статтях, присвячених проблемним питанням методики аналізу фінансових результатів та прибутку, наведено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 - Висвітлення питання методики аналізу прибутку у наукових статтях

№	Автор	Етапи аналізу прибутку підприємства
1	2	3
1	Череп А. В, Рурка Г. І.	1) вертикальний та горизонтальний аналіз за видами діяльності; 2) оцінка показників динаміки за роками; 3) аналіз структурних компонентів прибутку; 4) факторний аналіз прибутку; 5) аналіз процентної маржі
2	Блонська В. І., Паньків І. В.	1) горизонтальний аналіз – порівняння показників прибутку в динаміці; 2) вертикальний(структурний) – визначення структури прибутку за сферами діяльності, видами продукції, структурний аналіз розподілу прибутку; 3) порівняльний аналіз прибутку; 4) аналіз коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу

		прибутку; 5) інтегральний аналіз прибутку
3	Говорушко Т. А., Лановська Г. І.	1) аналіз динаміки показників діяльності підприємств галузі; 2) аналіз структури та динаміки операційних витрат; 3) аналіз структури показників фінансових результатів; 4) аналіз динаміки чистого прибутку; 5) аналіз динаміки рентабельності показників операційної діяльності

продовження таблиці 1.2

1	2	3
4	Кочетков О. В., Балдик Д. О	1) аналіз динаміки фінансових результатів; 2) аналіз показників рентабельності
5	Сало І. В., Лисянська О. О.	1) вертикальний та горизонтальний аналіз прибутку за видами діяльності; 2) оцінка динамічних показників прибутковості за роками; 3) аналіз показників прибутковості; 4) порівняльний аналіз рівня прибутковості; 5) аналіз структурних компонентів прибутку; 6) факторний аналіз;

На підставі дослідження даних, поданих у таблиці 2.1, можна зробити висновок, що обов'язковим елементом методики аналізу прибутку є визначення структури та динаміки фінансових результатів та прибутку.

Особливістю розглянутих підходів до методики аналізу прибутку у наукових публікаціях є приналежність досліджуваної методики до конкретної галузі економіки (аналіз фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, спиртової галузі та ін.).

Особливістю методики аналізу прибутку, запропонованою групою авторів С. В. Шубіною, І. В. Крамаренко, І. В. Лосевою, В. О. Швадченко є застосування кореляційно-регресійного аналізу, авторами Ю. М. Тютюнник, І. В. Сало, О. О. Лисянською визначено необхідність проведення факторного аналізу прибутку.

Останніми найповніше представлено методику аналізу прибутку, оскільки враховано найбільше елементів аналізу прибутку – горизонтальний та вертикальний аналіз, факторний аналіз, аналіз показників рентабельності. Перевагою запропонованої методики вважаємо відсутність за наслідками аналізу прибутку за цією методикою асиметрії інформації, оскільки інформаційною базою будуть слугувати дані фінансової звітності. Недоліком вважаємо відсутність розрахункових показників щодо аналізу грошового забезпечення прибутку, а також аналізу інших показників діяльності (зокрема, фінансової стійкості) [11].

Таким чином, метою аналізу доходів є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин, їх зміни у динаміці і порівняння з аналогічними підприємствами в регіоні, з показниками підприємств конкурентів. Завданнями аналізу доходів підприємства є: – оцінка

виконання плану, динаміки та структури доходів підприємства; – оцінка впливу факторів на доходи підприємства; – пошук резервів збільшення доходів; – обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів. Методика аналізу доходів здійснюється як за доходами в цілому по підприємству, так і за їх джерелами надходження. [15]

Одними з методичних підходів до аналізу доходів підприємства є:

1. Горизонтальний аналіз доходів – порівняння показників звітного періоду з показниками минулих періодів.

2. Вертикальний (структурний) аналіз доходів – структурний аналіз доходів підприємства за джерелами їх надходження.

3. Порівняльний аналіз доходів: порівняльний аналіз показників підприємства та галузі в цілому, порівняльний аналіз показників підприємства з його конкурентами, порівняльний аналіз звітних та планових показників.

4. Факторний аналіз доходів – статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (чинників) на результативний показник. За допомогою нього можна розрахувати суму впливу даних факторів, на основі яких визначити невикористані можливості щодо збільшення доходу підприємства. Для проведення факторного аналізу доходів потрібно підготувати необхідну інформацію та розрахувати показники, які впливають на дохід. [15]

Підсумовуючи, потрібно зазначити, що для проведення аналізу прибутку за поданими у навчальній літературі методиками необхідними є не лише фінансова звітність, що підлягає оприлюдненню, але і наявність різноманітних джерел інформації, що належить до внутрішніх джерел (зокрема внутрішня звітність). Сукупність даних джерел допоможе якісно оцінити прибутковість підприємства.

Отже, за результатами дослідження методики аналізу прибутку, визначеної у навчальній літературі та наукових статтях встановлено відсутність комплексної методики економічного аналізу фінансових результатів та прибутку, за результатами застосування якої користувачі отримували повну інформацію для прийняття управлінських рішень. Важливість розробки комплексної методики аналізу операцій з формування та розподілу прибутку визначається також тим, що умови економічних відносин пов'язані з постійних пошуком шляхів подолання наслідків кризових явищ та недопущення їх у майбутньому, а також трансформацією сутності та значення прибутку в економіці, яка б ґрунтувалася на концепції грошового забезпечення прибутку для ефективного реалізації його ролі як джерела внутрішнього фінансування [11].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Суттєве значення для обґрунтування ефективного механізму управління прибутком підприємства є здійснення аналізу прибутку підприємства, що підтверджено у попередньому розділі.

Слід зазначити, що для цього було обрано приватне підприємство «МТВК «ШАНС», надалі ПП «МТВК «ШАНС».

Для визначення можливостей та загроз досліджуваного підприємства була складена матриця SWOT- аналізу(рисунок 2.1).

		Зовнішнє середовище	
		Можливості	Загрози
Внутрішнє середовище	Сильні сторони	1. Імідж підприємства; 2. Доступ до необхідної інформації; 3. Вигідна система ціноутворення; 4. Навички здійснення інновацій; 5. Професійний менеджмент; 6. Корпоративна культура	1. Максимально використовувати інформаційні технології в роботі з постачальниками та клієнтами; 2. Активно інвестувати в маркетинг(покращувати імідж, розвивати систему збуту); 3. Зберігати принципи командної роботи.
	Слабкі сторони	1. Низька та нерозвинена маркетингова політика; 2. Відсутність чіткої стратегії; 3. Відставання НДДКР	1. Підвищення якості товару, розширення спектру послуг. 2. Інвестування коштів в інновації; 3. Налаштування каналів збуту продукції.
		1. Розширення спектру товарів та послуг та вихід на новий ринок; 2. Зростання платоспроможності споживачів; 3. Більш глибоке дослідження ринку; 4. Збільшення темпів зростання ринку	1. Зміни вимог споживачів; 2. Спад та політична нестабільність в економіці; 3. Можливість втрати постачальників.
		1. Можливість державної підтримки; 2. Розширення та поглиблення асортименту.	1. Втрачання позицій на ринку у випадку спаду економіки або політичної нестабільності; 2. Зменшення попиту на продукцію.

Рисунок 2.1 - Матриця SWOT - аналізу підприємства

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Для з'ясування того, наскільки сильною є конкурентна позиція досліджуваного підприємства, необхідно провести рейтингову оцінку досліджуваного підприємства та порівняти її із підприємствами – конкурентами.

Для проведення цієї оцінки було обрано такі показники:

- Рентабельність власного капіталу ;
- Коефіцієнт загальної ліквідності ;
- Коефіцієнт автономії ;
- Продуктивність праці;
- Коефіцієнт оборотності;
- Коефіцієнт фінансової залежності.
- Коефіцієнт автономії ;
- Продуктивність праці;
- Коефіцієнт оборотності;
- Коефіцієнт фінансової залежності.

Результати рейтингової оцінки підприємств – конкурентів приведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 - Рейтингова оцінка підприємств – конкурентів на ринку м.Маріуполь

Показники	ПП «МТВК «ШАНС»		ТОВ «Альянс»		ПП «Вектра»	
	значення	місце	значення	місце	значення	місце
Рентабельність власного капіталу	0,053	2	0,663	3	0,685	1
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,09	2	2,3	1	1,9	3
Коефіцієнт автономії	0,911	1	0,5	3	0,75	2
Продуктивність праці	34,3	3	52,8	2	56,5	1
Коефіцієнт оборотності	0,806	3	0,662	2	0,680	1
Коефіцієнт фінансової залежності	1,19	1	1,04	3	2,26	2
Сума місць	-	12	-	13	-	10

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

На першому етапі необхідним є збирання інформації за поточний період. Розрахувавши ряд показників, необхідно визначити підприємство-еталон, яке має найкращі результати. Заключним етапом є ранжування підприємств за

рейтингом. Підприємства ранжуються у порядку збільшення рейтингової оцінки.

Найвищий рейтинг (перше місце) має підприємство з мінімальним значенням суми місць. Зробивши рейтингову оцінку підприємств – конкурентів робимо висновок, що досліджуване ПП «МТВК «ШАНС» займає друге місце, тому що сума місць складає цифру 11.

Далі визначимо відносні розміри підприємств-конкурентів, які приведені нижче в таблиці 2.2

Таблиця 2.2 - Підприємства – конкуренти та їх відносні розміри

Підприємства - конкуренти	Доля на ринку м. Маріуполь, %
ПП «МТВК «ШАНС»	25,5
ПП «Вектра»	39
ТОВ «Альянс»	13
Інші	22,5
Взагалі	100

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Таким чином, досліджуване підприємство посідає друге місце серед підприємств – конкурентів, тобто його конкурентна позиція може бути оціненою як помітна.

Основні показники його діяльності за 2018 - 2020 роки, надано у додатку В, таблиця В.1.

Динаміка основних показників господарської діяльності свідчить про те, що за 2020 чистий дохід від реалізації знизився на 4073,0 тис.грн. або на 4,3% в порівнянні з 2019 р., що характеризує діяльність підприємства з негативного боку.

Це спричинило за собою зниження собівартості товарів, що надаються на 6434,0 тис.грн. або на 7,31 % в порівнянні з 2019 р.

Незважаючи на це, фінансовий результат ПП «МТВК «ШАНС» склав прибуток 1395,0 тис.грн.

Далі розглянемо фінансовий стану підприємства є відносні і абсолютні показники фінансової стійкості (табл. 2.3)

Таблиця 2.3 - Абсолютні показники фінансової стійкості ПП «МТВК «ШАНС» за період 2016-2020 рр., тис. грн.

Показник	Сума за рік, тис. грн.				
	2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6
Власний капітал	21013	23552	21203	22456	23687

Необоротні активи	12206	12238	13586	13038	14065
Наявність власних оборотних коштів	8807	11314	7617	9418	9622
Довгострокові позикові кошти	470	156	0	0	0

продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5	6
Наявність власних і довгострокових позикових джерел	9277	11470	7617	9418	9622
Короткострокові позикові кошти	1651	1315	2133	1411	2312
Загальна величина основних джерел формування запасів	10928	12785	9750	10829	11934
Загальна величина запасів і витрат	2700	3513	3118	4281	3484
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів	6107	7801	4499	5137	6138
Надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів	6577	7957	4499	5137	6138
Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів	8228	9272	6632	6548	8450
Тривимірний показник типу фінансової стійкості	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)
Тип фінансової стійкості	висока	висока	висока	висока	висока

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Фінансова стійкість один із головних чинників, що впливає на досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової стабільності. Здійснивши аналіз абсолютних показників фінансової стійкості, можна дійти до наступного висновку, що за весь аналізований період підприємство завжди мало достатню кількість власних оборотних коштів та запасів, що вказує на високий ступінь фінансової стійкості ПП «МТВК «ШАНС».

Відповідно до розрахунків поданих в таблиці 2.4 можна провести аналіз ліквідності балансу ПП «МТВК «ШАНС».

Таблиця 2.4 - Ліквідність балансу ПП «МТВК «ШАНС» за період 2016-2020 рр

Актив	Рік, тис.грн.					Зобов'язання	Рік, тис. грн.				
	2016	2017	2018	2019	2020		2016	2017	2018	2019	2020
A ₁	2643	2831	1859	2414	3995	П ₁	221	606	141	164	136
A ₂	5288	6158	4770	3980	4276	П ₂	1430	709	1992	1247	2176
A ₃	3037	3839	3130	4467	3663	П ₃	470	156	0	0	0
A ₄	12206	12238	13586	13038	14065	П ₄	21053	23595	21212	22488	23687
Сума	23174	25066	23345	23899	25999	Сума	23174	25066	23345	23899	25999

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Оцінюючи ліквідність балансу за період 2016-2020 рр. слід відмітити той факт, що загалом баланс є абсолютно ліквідним, оскільки протягом всього аналізованого періоду виконується нерівність $A_1 > П_1$, $A_2 > П_2$, $A_3 > П_3$, $A_4 < П_4$ [10].

Отже, виходячи з проаналізованих даних слід зазначити про невелику зношеність основних засобів підприємства та про гарну ліквідність підприємства.

Протягом аналізованого періоду значення даного показника перевищувало нормативне значення. Така ситуація є позитивною, оскільки чим вищий показник, тим менша можливість інвестора втратити свої інвестиції.

Коефіцієнт фінансування характеризує залежність підприємства від отримання кредитів та інших залучених коштів [41].

Таблиця 2.5 - Розрахункові значення показників фінансової незалежності ПП «МТВК «ШАНС» за період 2016-2020 рр

Показник	Рік					Відхилення (+/-)	
	2016	2017	2018	2019	2020	Абс.	%
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності, концентрації власного капіталу)	0,907	0,940	0,908	0,940	0,911	0,004	0,5
Коефіцієнт фінансування	0,103	0,064	0,101	0,064	0,098	-0,005	-5,1
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,849	0,897	0,781	0,870	0,806	-0,043	-5,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,442	0,488	0,359	0,421	0,406	-0,036	-8,2

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Виходячи з розрахунків таблиці 2.5, можна зробити висновок, що з кожним роком залежність від залучених коштів зменшується.

Основними показниками якими користуються інвестори є коефіцієнти рентабельності (табл. 2.6, рис.2.2).

На основі розрахунків коефіцієнтів рентабельності можна зробити ряд висновків про ефективність діяльності підприємства. Рентабельність діяльності характеризує прибутковість від реалізації продукції і відображає суму прибутку, що отримує підприємство на 1 грн. доходу [48].

Таблиця 2.6 – Рентабельність ПП «МТВК «ШАНС» за період 2016-2020 рр.

Показник	Рік					Відхилення (+/-)	
	2016	2017	2018	2019	2020	Абс.	%
Коефіцієнт рентабельності активів	0,091	0,109	-0,100	0,055	0,049	-0,042	45,7

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,097	0,118	-0,109	0,059	0,053	-0,043	44,9
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,043	0,040	-0,056	0,014	0,014	-0,029	68,3
Коефіцієнт інвестицій	0,100	0,122	-0,102	0,061	0,055	-0,046	45,4

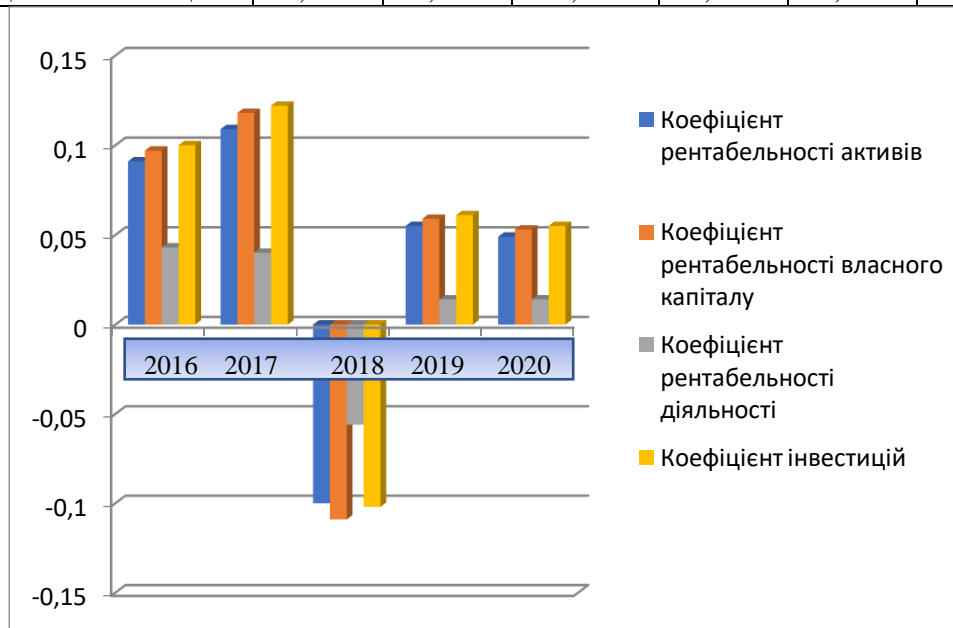


Рисунок 2.2 - Показники рентабельності підприємства ПП «МТВК «ШАНС»
Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Коефіцієнт рентабельності активів (економічна рентабельність) характеризує рівень прибутку, що створюється всіма активами підприємства, які перебувають у його використанні згідно з балансом [79].

Значення даного показника повинно збільшуватись, але в нашому випадку воно зменшується.

Відповідно до розрахункових значень даного показника спостерігається зменшення даного показника на 0,042, що становить 45,7 %. Отже, в 2020 році на 1 гривню коштів активів припадає 5 копійок чистого прибутку. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує ефективність інвестицій до підприємства. Даний коефіцієнт має негативну тенденцію до зниження [19]. Коефіцієнт інвестицій також набуває тенденцію до зменшення. Так в 2016 році його значення становило 0,100, а в 2020 – 0,055.

Поряд з оцінкою основних показників рентабельності слід провести оцінку дохідності обсягу продажу, яка є одним з важливих аспектів аналізу рентабельності.

Фінансові результати діяльності ПП «МТВК «ШАНС» є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, тому вони

визначаються всією сукупністю всіх виробничо-господарських факторів. Результати аналізу дозволяють оцінити ефективність економічного й фінансового потенціалу підприємства, розробити тактику й стратегію подальшого розвитку підприємства.

Відповідно до методології аналізу прибутку підприємства (див. розділ 1), для загальної оцінки прибутку, складемо таблицю 2.7.

Таблиця 2.7 - Аналіз видів прибутку «МТВК «ШАНС» за 2019-2020 р.р.

Показник	Факт минулого року	Звітний рік (очікуване значення)			Відхилення,+,-		у % до минулого року
		план	фактично	% виконання плану	від плану	від минулого року	
Валовий прибуток	170,4	107,8	108,9	101,02	+1,1	-61,5	63,91
Прибуток від операційної діяльності	14,2	18,3	18,5	101,09	+0,2	+4,3	130,28
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	13,4	19,5	19,7	101,03	+0,2	+6,3	147,01
Чистий прибуток	10,9	16,4	16,5	100,6	+0,1	+5,6	151,4

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Як свідчать дані таблиці 3.3 прибуток підприємства залежить в першу чергу від обсягів діяльності, які формує валовий прибуток. Валовий прибуток підприємства зменшився на 36,09%.

Аналіз прибутку показав, що щодо плану валовий прибуток зріс на 1,02%, а в порівнянні з 2019 роком знизилася на 36,1%. Прибуток від операційної діяльності зріс щодо планового значення на 1,09%, а щодо звітного періоду на 30,28%. Чистий прибуток виріс на 0,6% і 51,4% відповідно. У таблиці 2.8 представлено аналіз структури ПП «МТВК «ШАНС» за 2019-2020рр.

Таблиця 2.8 - Аналіз структури прибутку ПП «МТВК «ШАНС» за 2019-2020рр.

Найменування показників джерел прибутку	2019 р.		2020 р.		Відхилення,+,-	
	Сума, тис.грн	Питома вага,%	Сума, тис.грн	Питома вага,%	у сумі, тис.грн.	у %
1 Прибуток від операційної діяльності	14,20	105,97	18,50	93,91	4,30	-12,06
2 Прибуток від фінансової діяльності	0,00	0,00	0,00	-	0,00	-
3 Прибуток від іншої діяльності	-0,80	-5,97	1,20	6,09	2,00	12,06

Усього прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	13,40	100,00	19,70	100,00	6,30	0,00
---	-------	--------	-------	--------	------	------

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Виходячи з аналізу структури джерел утворення прибутку підприємства ПП «МТВК «ШАНС» за 2019-2020рр. бачимо, що питома вага прибутку від операційної діяльності звітного року в порівнянні з базисним роком знизилася на 12,06 п/п і склав 93,91 %. Хоча загальна сума операційного прибутку знизилася лише на 4,3 тис.грн.

Відсоток збільшення питомої ваги прибутку від іншої діяльності в 2020 звітному році в порівнянні з базисним роком склав 1,20 %, що був отриманий за рахунок перевищення доходів від іншої діяльності над витратами.

Далі слід оцінити структуру джерел формування прибутку підприємства по кварталах, яка міститься у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 - Аналіз джерел формування прибутку підприємства ПП «МТВК «ШАНС» за 2019 –2020 рр. по кварталах

Квартали	2019 рік		2020 рік		Відхилення (+,-)		Темп зміни у %
	сума, тис.грн	пит.вага, %	сума, тис.грн	пит.вага,%	сума, тис.грн	пит.вага, %	
1-й кв	8,8	65,67	5,6	28,43	-3,2	-37,25	63,64
2-й кв	6,3	47,01	10,8	54,82	4,5	7,81	171,43
3-й кв	-3,6	-	1,3	6,60	4,9	-	-
4-й кв	1,9	14,18	2,0	10,15	0,1	-4,03	105,26
Усього за рік	13,40	100,00	19,7	100,00	6,3	0,00	147,01

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Наведені дані в таблиці 3.5 свідчать про те, що в цілому, за період з 2019 року по 2020 рік прибуток збільшився на 6,30 тис.грн. При цьому, як у звітному році, так і у минулому році ми бачимо періодичний спад та підйом прибутку. Зменшення суми прибутку відмічалось у третьому і четвертому кварталах, навіть у третьому кварталі 2019 року підприємство одержало збиток в сумі 3,6 тис.грн. Тоді як найбільше зростання обсягу прибутку спостерігалось у другому кварталі на 71,43%, відносно 2019 року.

Надалі зробимо аналіз факторів, які вплинули на зменшення прибутку від реалізації ПП «МТВК «ШАНС»» у 2020 році. Вихідні данні для проведення факторного аналізу прибутку від реалізації послуг містяться в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10 - Вихідні данні для факторного аналізу прибутку від реалізації ПП «МТВК «ШАНС»

Показники	2019 рік	2020 рік перерахований на фактичний обсяг реалізації послуг 2019 року	2020 рік	Відхилення, +/-
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації, тис.грн. (Вр)	3680,50	3623,66	698,50	+32,4

продовження таблиці 2.10

1	2	3	4	5
Собівартість реалізованої продукції, тис.грн. (Ср)	3510,10	3503,93	589,60	+79,5
Прибуток від реалізацій продукції, тис.грн. (Пр)	170,40	119,73	108,90	-61,50

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Вплив факторів розрахуємо методом різниць і представимо у вигляді таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 - Аналіз впливу факторів на зміну суми прибутку від реалізації ПП «МТВК «ШАНС» у 2020 році (тис.грн.)

Фактори	Вплив	
	позитивний	негативний
Обсяг реалізованої продукції		-14,23
Собівартість продукції		-85,67
Зростання оплати участі у виставках-ярмарках та додаткових послуг	74,84	
Зміни в структурі продукції підприємства		-36,44
Всього	74,84	-136,34
Загальний вплив факторів	-61,50	

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Кількісна оцінка прибутку може бути проведена з використанням кореляційно-регресійного аналізу. Він дозволяє виміряти як тісноту зв'язку між досліджуваними показниками за допомогою коефіцієнтів кореляції, так і обчислити частку варіації результативної ознаки (прибутку від реалізації) під впливом окремих факторів (табл.2.12).

Таблиця 2.12 - Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу прибутку від звичайної діяльності (тис.грн.)

Період (по кварталах)	Фактичне значення	Перелік показників-факторів та їх фактичне значення, X
--------------------------	-------------------	--

2019-2020 року)	прибутку від звичайної діяльності, тис.грн. (У)	Виручка від реалізації, (x ₁)	Оборотні активи, (x ₂)	Собівартість, (x ₃)	Поточні зобов'язання, (x ₄)
1	2	3	4	5	6
1-й квартал 2019 рік	2,7	949,10	24,8	819,10	25,30
2-й квартал 2019 рік	2,8	950,20	24,9	923,20	41,20
3-й квартал 2019 рік	3,1	1000,10	25,1	931,70	49,80
4-й квартал 2019 рік	4,80	906,40	25,80	836,10	39,90

продовження таблиці 2.12

1	2	3	4	5	6
1-й квартал 2020 рік	4,1	932,10	37,5	822,30	22,10
2-й квартал 2020 рік	4,9	957,10	38,1	942,60	31,80
3-й квартал 2020 рік	4,2	1023,10	40,3	973,60	39,80
4-й квартал 2020 рік	6,50	925,90	36,60	851,10	44,50

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

На другому етапі проведення кореляційно-регресійного аналізу нами було визначено наявності зв'язку між досліджуваними показниками, яке здійснювалося шляхом визначення коефіцієнтів кореляції за допомогою інструмента кореляції в пакеті аналізу даних. Сукупність отриманих коефіцієнтів кореляції між результативним і факторними ознаками надана у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 - Коефіцієнти оцінки ступеню кореляційного зв'язку

Результативний показник	Фактор	Кореляційний коефіцієнт	Висновок про ступінь зв'язку
Прибуток від звичайної діяльності	Виручка від реалізації	0,714	сильна залежність
	Поточні зобов'язання	0,167	слабка залежність
	Собівартість	0,547	середня залежність
	Оборотні активи	0,614	середня залежність

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Аналіз значення коефіцієнтів кореляції дає змогу зробити висновок про те, що між фінансовим результатом від звичайної діяльності та поточними зобов'язаннями існує слабкий зв'язок, тому даний фактор доцільно виключити з подальшого дослідження.

Отриманий висновок про ступінь зв'язку між результативним показником та іншими факторами дозволяє визначити доцільність побудови багатофакторних кореляційних моделей. У багатофакторну модель включають тільки ті чинники X, які мають середню або сильну залежність з Y. У випадку, якщо між результативним та фактором отримано висновок про ступінь зв'язку "слабка залежність" цей фактор доцільно з подальших досліджень виключити. Отримані коефіцієнти кореляції і вищевикладені критерії дозволили зробити такі висновки.

Між прибутком від звичайної діяльності та виручкою від реалізації, собівартістю і оборотними активами існує залежність і виникає необхідність у проведенні їх подальшого дослідження, про це свідчить високе значення коефіцієнту кореляції.

Так, відповідно таблиці 2.14 можливо створення і подальше вивчення трьох двохфакторних моделей:

- залежності фінансового результату від виручки від реалізації;
- залежності фінансового результату від собівартості;
- залежності фінансового результату від оборотних активів.

На наступному етапі проводиться експертиза економетричних моделей шляхом:

а) перевірки не випадковості високого значення коефіцієнта детермінації і коефіцієнту Фішера при порівнянні їх з табличним (нормативним) значенням.

б) перевірки значимості коефіцієнтів рівняння регресії і вільного члена рівняння шляхом зіставлення фактичних t-статистик із їх табличними значеннями.

1. Побудова економетричної моделі чи рівняння регресії здійснюється за допомогою статистичної функції ЛИНЕЙН Мастера функцій MS Excel. Цей етап завершується отриманням коефіцієнтів рівняння та регресійної статистики.

На наступному етапі здійснюється експертиза економетричної моделі шляхом:

а) перевірки не випадковості високого значення коефіцієнта детермінації та коефіцієнта Фішера при порівнянні з його табличним значенням (для отримання табличного значення використовується функція ФРАСПОБР (...)):

б) перевірки значущості коефіцієнтів рівняння регресії та вільного члена рівняння при зіставленні фактичних t-статистик з їх табличними значеннями (ці значення розраховуються за допомогою функції СТЬЮДРАСПОБР (...)).

За допомогою пакета аналізу даних, зокрема функції регресія, на основі отриманих даних робився діагностичний висновок. Результати розрахунків фактичних і табличних значень коефіцієнтів детермінації, коефіцієнтів Фішера, а також висновки, зроблені за допомогою функції ЕСЛИ містяться в таблиці 2.15.

На основі даних таблиці 3.10 будуються двофакторні моделі:

$$y = 0,279 + 0,013 * x \text{ (залежність прибутку від виручки від реалізації);}$$

$$1) y = 23,884 - 0,243 * x \text{ (залежність прибутку від собівартості).}$$

$$2) y = 21,090 - 0,367 * x \text{ (залежність фінансового результату від оборотних активів).}$$

5. Для побудови графічної ілюстрації моделі виконується екстраполяція залежних даних та побудова за кожним з рівнянь графічного зображення екстрапольованих даних. Екстраполяція залежних даних у відповідності з кожним рівнянням регресії виконується шляхом використання функції ТЕНДЕНЦИЯ (...).

Таблиця 2.15 - Дослідження отриманих результатів багатфакторної екстраполяції

Варіація	Фактичне	Фактори	Тренд
----------	----------	---------	-------

признаку	значення прибутку	Собівартість реалізованої продукції	Операційні витрати	$Y = 156,302 - 0,005x_1 + 0,253x_2$	
1	84,80	3086,10	239,80	79,10	68,74
2	69,30	3121,80	314,70	59,94	67,45
3	53,60	3667,80	312,90	57,48	66,17
4	62,45	2881,40	262,00	74,57	64,88
5	59,20	3932,40	315,90	55,31	63,59
6	45,50	3198,70	364,30	46,97	62,31
7	56,90	3202,30	304,60	62,07	61,02
8	82,15	2255,40	259,90	78,44	59,73

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

б. Прийняття рішення про форму зв'язку та адекватність економетричної моделі (додаток В, табл.В.1). На цьому етапі необхідно зробити відповідні висновки:

а) розроблена економетрична модель залежності прибутку від виручки від реалізації $y = 0,279 + 0,013 \cdot x$ говорить про сильний зв'язок між даними показниками, цей зв'язок є не випадковим, значення коефіцієнту a рівняння регресії має випадковий зв'язок, а b - не випадковий зв'язок

б) розроблена економетрична модель залежності фінансового результату від витрат обігу $y = 23,884 - 0,243 \cdot x$ свідчить що між досліджуваними показниками існує сильна залежність і цей зв'язок не випадковий, значення коефіцієнта a рівняння регресії має випадковий зв'язок, а b - не випадковий зв'язок.

в) розроблена економетрична модель залежності фінансового результату від інших операційних доходів $y = y = 21,090 - 0,367 \cdot x$ свідчить що між досліджуваними показниками існує сильна залежність і цей зв'язок не випадковий, значення коефіцієнта a рівняння регресії має випадковий зв'язок, а b - не випадковий зв'язок.

Таким чином, і можливим стає використання моделі залежності фінансового результату від показників-факторів у сукупності.

Так, на даному етапі дослідження, для складання рівняння залежності прибутку до оподатковування від декількох факторів, необхідний висновок підсумків функції ЛІНЕЙН, узагальнення результатів представлено в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 - Дослідження отриманих коефіцієнтів для рівняння залежності прибутку від показників-факторів у сукупності (коэф.)

Назва коефіцієнту	Значення		Висновки
	за рівнянням	табличне	
Коефіцієнт R детермінації	0,94		сильна
Критерій Фішеру	19,624	7,709	Зв'язок не випадковий
t критерій для y	0,577	2,571	Зв'язок випадковий
t критерій для x ₁	5,741	2,776	Зв'язок випадковий

t критерій для x_2	4,899	2,776	Зв'язок не випадковий
t критерій для x_3	-2,473	2,776	Зв'язок не випадковий
Коефіцієнти рівняння:			
Змінна у		-4,606	
Змінна x_1		-0,007	
Змінна x_2		1,818	
Змінна x_3		-0,127	

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Для графічної інтерпретації отриманих результатів (рисунок 2.3) необхідна екстраполяція залежних даних у відповідності до кожного з рівнянь регресії з використанням функції ТЕНДЕНЦІЯ (таблиця 2.17).

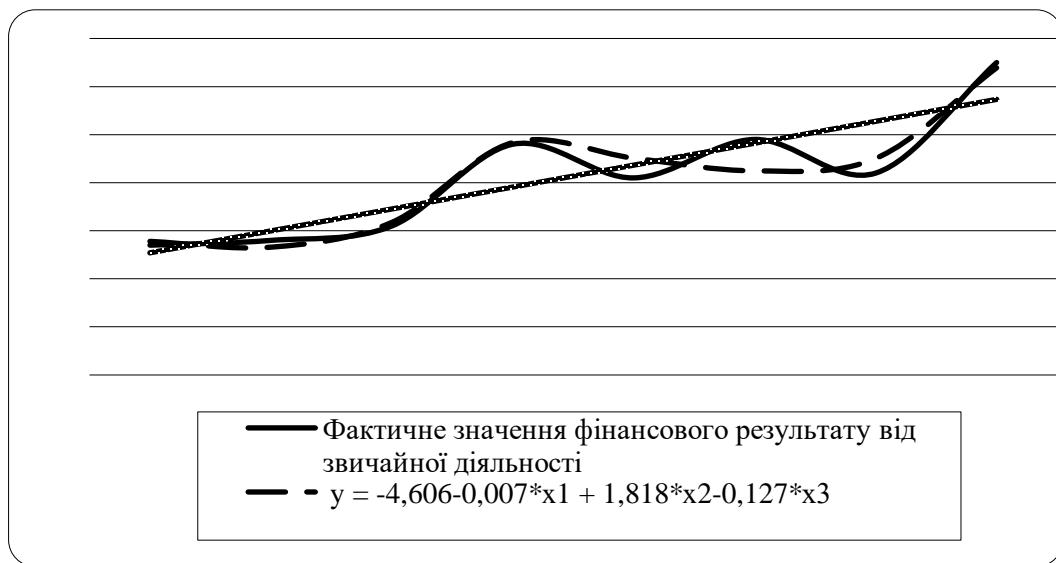


Рисунок 2.3 - Зіставлення фактичних і модельних значень фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Таблиця 2.17 - Дослідження отриманих результатів багатofакторної екстраполяції (тис.грн.)

Варіація ознаки	Фактичне значення фінансового результату від звичайної діяльності	Фактори			$y = -4,606 - 0,007*x_1 + 1,818*x_2 - 0,127*x_3$	Тренд
		виручка від реалізації	Оборотні активи	Собівартість		
1	2,70	949,10	24,8	819,1	2,78	2,54
2	2,80	950,20	24,9	923,2	2,66	3,00
3	3,10	1000,10	25,1	931,7	3,17	3,45
4	4,80	906,40	25,8	836,1	4,84	3,91

5	4,10	932,10	37,5	822,3	4,51	4,37
6	4,90	957,10	38,1	942,6	4,25	4,82
7	4,20	1023,10	40,3	973,6	4,50	5,28
8	6,50	925,90	36,6	851,1	6,39	5,73

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Розраховане нами значення коефіцієнта детермінації свідчить про середню залежність між фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування і факторами в сукупності (коефіцієнт детермінації $0,73 > 0,7$) і зв'язок між прибутком і показниками в сукупності сильний, порівняння розрахункового Критерію Фішера, t критерію для а і t критерію для b більш табличного свідчить про випадковий зв'язок між показниками і розроблена нами кореляційна модель залежності фінансового результату від товарообороту, інших операційних доходів та витрат обігу ($y = -4,606 - 0,007 * x_1 + 1,818 * x_2 - 0,127 * x_3$) може бути використана для прогнозування прибутку на майбутній період.

Проведений факторний аналіз дозволяє визначити основні резерви збільшення прибутку. Це, по-перше, резерв збільшення різниці між ціною реалізації товару і витратами на його реалізацію. Реалізація цього резерву пов'язана з підвищенням якості продукції. По-друге, резерв збільшення обсягів реалізації продукції одиничного прибутку.

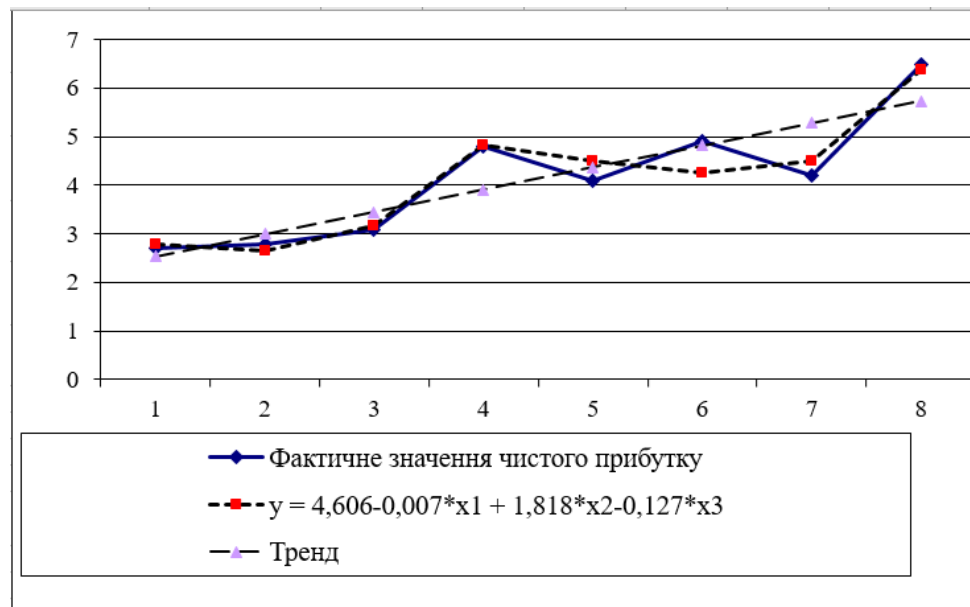


Рисунок 2.4 - Зіставлення фактичних і модельних значень чистого прибутку ПП «МТВК «ШАНС»

Джерело: складено автором за результатами розрахунків

Надалі, на нашу думку, варто обґрунтувати концептуальні основи для

здійснення ефективного стратегічного управління прибутком підприємств, спрямованого на забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення економічного розвитку у довгостроковій перспективі.

Стратегічне управління прибутком є однією із основних складових системи стратегічного менеджменту підприємств, яка визначає якість системи корпоративного управління. Стратегічне управління прибутком підприємства необхідно розглядати, як комплексний процес, який передбачає реалізацію ряду послідовних етапів організації, планування, аналізу та контролю прибутку для забезпечення успішної реалізації основної мети суб'єкта господарювання, стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства.

Важливою умовою для раціонального формування концептуальних основ стратегічного управління прибутком підприємства є обґрунтування такого визначення економічної сутності даного процесу, яке комплексно відображає змістовно-структурну характеристику та особливості реалізації процесу стратегічного управління прибутком у системі корпоративного менеджменту.

На підставі критичного аналізу існуючих дефініцій нами було запропоновано наступне визначення: стратегічне управління прибутком підприємства – це комплексний процес розробки та реалізації обґрунтованих управлінських рішень у розрізі процесів формування, розподілу, використання прибутку, спрямованих на забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства, що сприяє успішній реалізації його головної мети.

Важливим етапом є обґрунтування та реалізація набору ключових умов для забезпечення менеджерами ефективного стратегічного управління прибутком підприємства. Даний набір передбачає дотримання управлінцями наступних умов:

1) інтегрованість системи стратегічного управління прибутком із системою менеджменту підприємства. Оскільки, прийняття та реалізація управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на величину прибутку суб'єкта господарювання, що об'єктивно обумовлює необхідність органічної інтегрованості системи стратегічного управління прибутком із системою корпоративного менеджменту;

2) комплексний характер процесів розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень. Усі управлінські рішення в розрізі процесів формування, розподілу та використання прибутку тісно взаємопов'язані, а тому, повністю або частково впливають на кінцевий результат функціонування системи стратегічного управління прибутком підприємства;

3) високий динамізм і адаптивність управління, оскільки реалізація навіть найбільш ефективних рішень щодо управління прибутком, які були прийняті у попередньому періоді, може бути недоцільною у перспективній діяльності

підприємства, що обумовлено високим рівнем динамічності та непередбачуваності бізнес середовища, а особливо змінами кон'юнктури фінансового і товарного ринків. До того ж, необхідно враховувати перманентний процес зміни в часі внутрішніх умов діяльності підприємства, зокрема при переході стадій його життєвого циклу;

4) багатоваріантність (альтернативність) підходів для розробки ефективних управлінських рішень. Так, у процесі розробки управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку необхідно об'єктивно враховувати відповідні альтернативні варіанти, вибір яких здійснюється відповідно до засад стратегії управління прибутком конкретного підприємства;

5) спрямованість на забезпечення успішного досягнення стратегічних цілей економічного розвитку підприємства. Адже, яким б прибутковими не були ті чи інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, все ж їх слід відхилити у разі невідповідності даних рішень основній меті підприємства та стратегічним напрямкам його розвитку.

Однією із базових концептуальних засад стратегічного управління прибутком підприємства є набір основних завдань даного процесу, серед яких [41, с. 167-168]:

1) забезпечення оптимальної величини прибутку відповідно до наявного економічного потенціалу і умов ринкової кон'юнктури;

2) дотримання збалансованого (прийняттого) співвідношення між величиною прибутку та рівнем ризиків;

3) досягнення високого рівня якості прибутку за процесами його формування, розподілу та використання;

4) забезпечення стійкого зростання прибутковості, ринкової вартості підприємства;

5) підвищення платоспроможності та досягнення фінансової рівноваги підприємства;

6) забезпечення довгострокового економічного розвитку суб'єкта господарювання;

7) забезпечення оптимального задоволення інтересів власників підприємства (у т.ч. шляхом здійснення дивідендних виплат тощо);

8) забезпечення підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства.

Для забезпечення зростання прибутку необхідно відшукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резервами зростання прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зміни інших факторів, що впливають на нього, а також недопущення (попередження) збитків від інших видів діяльності.

Слід зазначити декілька основних можливих джерел збільшення прибутку:

- збільшення обсягу випуску продукції;
- зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції (собівартості);
- економія та раціональне використання коштів на оплату праці робітників підприємства;
- запровадження досягнень науково-технічного прогресу, у результаті чого зростає продуктивність праці;
- підвищення ціни реалізації при підвищенні якості продукції, продажу на більш вигідних ринках збуту.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Прибуток підприємства є важливою економічною категорією і виступає об'єктом управління. Прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку, тим менш потреба підприємства у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування свого розвитку.

Прибуток являє собою різницю між сукупними доходами і сукупними витратами підприємства, або між ціною реалізації та собівартості продукції та характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства. Його одержання є обов'язковою умовою забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентоспроможності на ринку.

Таким чином, прибутковість є основним критерієм оцінки виробничо-господарської діяльності кожного підприємства, а прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану. Він є визначальним критерієм ефективності господарювання.

Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників. Отже, підвищення рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості підприємства, зміцнення конкурентоспроможності вимагають застосування ефективних підходів до управління прибутком суб'єкта господарювання з метою його максимізації.

Об'єктом дослідження став аналіз прибутку ПП «МТВК «ШАНС». Звітний період для ПП «МТВК «ШАНС» не був достатньо благо сприятливим, це пов'язано зі змінами, які мали місце у політичній та економічній сфері в країні і які мали для підприємства негативні наслідки. Так, зростання інфляційний процесів призвело до того, що тоді, як виручка від надання послуг підприємством у поточних цінах зросла на 4,0%, а в порівняльних цінах зменшилася на 7,4 %. Разом з виручкою підприємства, зросли й поточні витрати на 14,1% .

Собівартість зросла на 15,6 %. Валовий прибуток при цьому знизилася на 38,5%.

Середньооблікова чисельність працівників підприємства зменшилася на 3 працівника, при цьому середньомісячна заробітна плата одного працівника підприємства збільшилася на 300 гривень і склала в середньому за 2017 рік 955,6 тис. грн.

Обсяг реалізації впливає на суму прибутку у випадку, якщо зросте обсяг наданих послуг. Збільшення наданих послуг та реалізованих товарів призводить до пропорційного збільшення прибутку.

Щодо структури прибутку підприємства, то можна відмітити наступне: доля прибутку від операційної діяльності збільшилася в звітному році в 2 рази, а прибутку від звичайної діяльності і чистого прибутку у 2,2 рази.

Аналіз впливу факторів на прибуток досліджувався за допомогою таких методів аналізу, як метод «різниць», «ланцюгових підстановок», а також з використанням кореляційно-регресійного аналізу. Головним завданням дослідження факторів, що впливають на прибуток, ми вважаємо пошук більш істотних, що комплексно впливають на нього, ефективна зміна яких здатна оптимізувати величину прибутку у напрямку збільшення його обсягу.

Було виявлено, що на прибуток від реалізації послуг безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу наданих послуг (виручки) та їхньої собівартості. Найбільший вплив на зменшення прибутку від реалізації послуг (на 85,67 тис. грн.) мало збільшення собівартості послуг за рахунок зростання цін з аренди виставкових комплексів, а також зміни в структурі послуг підприємства, зменшили прибуток від реалізації послуг на 36,44 тис. грн.

Управління даними чинниками і їх прогнозування дозволяє забезпечити отримання необхідного підприємству прибутку.

Дослідження розподілу чистого прибутку підприємства показало, що на розвиток підприємства відраховується 75% чистого прибутку, а на матеріальне заохочення працівників – 25%. Це сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства.

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі, який є складовою частиною системи управління. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників.

Управління розподілом і використанням прибутку підприємства повинно відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його ринкової вартості, формуванню необхідних і достатніх обсягів інвестиційних та фінансових ресурсів з урахуванням інтересів власників і працівників підприємства.

Стратегічне управління прибутком підприємства – це процес планування прибутку, організації і здійснення стратегічних змін у підприємстві спрямованих на досягнення жаданої суми прибутку, а також контролю для найбільш повного виконання місії і реалізації цілей, стратегій і стратегічних пріоритетів.

Розробка стратегії управління прибутком передбачає таку послідовність роботи. Початковим етапом розробки стратегії управління прибутком є розробка політики управління прибутком підприємства, яка покликана визначати завдання і параметри її поточного планування.

Стратегія управління прибутком підприємства пов'язана з визначенням головної мети його функціонування. Найчастіше ця головна мета формулюється як досягнення певного рівня рентабельності на вкладений капітал, і відповідно, отримання певної суми прибутку. Як відомо, сума прибутку підприємства залежить, з одного боку, від величини доходів, які отримує підприємство, з іншої – від розміру поточних витрат. Нами було розроблено стратегічний план за показником “Прибуток підприємства” з використанням методу “Стратегічна поляна”. Обґрунтуємо поле стратегічних рішень необхідними планами, програмами проектами.

Планування прибутку - це перш за все планування джерел одержання майбутніх прибутків, тобто його доходів і напрямів витрачання грошових коштів для забезпечення розвитку підприємства. Розробка стратегії управління прибутком на першому етапі визначають цільову суму прибутку підприємства, величина якого залежить від стадії життєвого циклу підприємства, стратегічних завдань, які стоять перед підприємством в майбутньому періоді, тактики їх вирішення. При цьому величина цільової суми прибутку може знаходитися в інтервалі від точки беззбиткової до точки рівноваги, яка відповідає отриманню максимального прибутку. Планова сума цільового чистого прибутку ПП «МТВК «ШАНС» складатиме 36,3 тис.грн, тоді сума прибутку до оподаткування буде 48,4 тис.грн., а виручка підприємства цільового прибутку розрахована в сумі 963,00 тис. грн.

Прогнозні показники прибутку було розраховано на основі програмно-цільового, балансового і економіко-статистичного методу, в якості планового було обрано суму цільового прибутку.

При оцінці стану розвитку підприємства використовують комплексні показники, які в своєму складі опираються на абсолютні і відносні показники прибутку.

Незважаючи на прогресивність комплексних систем показників, існують труднощі їх застосування для оцінки ефективності діяльності підприємства, бо всі вони ґрунтуються тільки на окремих критеріях, які відбивають діяльність підприємства в минулому і не можуть проілюструвати поточну роботу менеджерів, бо зумовлює розрив між стратегічною й оперативною діяльністю. Для успішного управління сучасним підприємством одних показників, які відображають окрему сферу, недостатньо, потрібен новий підхід з використанням системи збалансованих показників, що забезпечують механізм управління набором взаємопов'язаних показників.

Для розробки збалансованої системи визначимо фактори успіху

підприємства і їх параметри, дані оформимо у вигляді таблиці 3.4, де представлені фактори успіху управління працею.

Виразимо параметри успіху через показники, які допоможуть слідкувати за змінами цих факторів. Всі показники занесені в таблицю додатку Г таблиці Г.1. Фактори успіху мають наступні складові: фінансові, виробничі, кадрові, організаційні (додаток Г, таблиця Г.2).

На основі виявлення ключових факторів успіху стосовно підвищення ефективності управління прибутком підприємства розробляються стратегічні зміни, які впливають на політику формування і використання прибутку.

Для зниження собівартості на підприємстві ПП «МТВК «ШАНС» рекомендується провести наступні організаційно – технічні заходи:

1. Вдосконалення організації виробництва і праці. Цей процес, практично у всіх випадках забезпечує підвищення продуктивності праці, стимулює якісніше використання трудових ресурсів, що є на підприємстві. Звідси і скорочення витрат виробництва. На даному етапі, на підприємстві рекомендується всемірно покращувати ергономіку праці працівників шляхом створення повноцінного соціально - психологічного клімату.

2. Провести пошук нових постачальників. Сировина і матеріали входять в собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції.

3. Звести до мінімуму залучення сторонніх організацій у виробництво продукції підприємства. В даний момент підприємство має можливість повністю відмовитися від послуг сторонніх організацій.

Таким чином, впровадження даних заходів дозволить понизити собівартість продукції, що безпосередньо відіб'ється на ефективності фінансової діяльності підприємства. Всі приведені вище розрахунки зведені в план доходів і витрат ПП «МТВК «ШАНС» (Додаток Д, таблиця Д.1).

Порівнюючи приведені в плані показники з показниками підприємства за 2020 рік можна відзначити, що прибуток від звичайної діяльності до оподаткування виросте на 35,68%, відповідно збільшився і чистий прибуток підприємства на 35,68% .

Таким чином, збільшенню прибутку і збільшенню темпів діяльності сприятиме головним чином нарощування об'єму виручки від реалізації послуг з організації і проведення виставок, а так само зниження собівартості реалізованих послуг і підвищення продуктивності праці.

В таблиці Д.2 додатку Д зведено планові розрахунки прогнозованої суми прибутку підприємства та планової виручки, розрахованою різними методами планування. За даними таблиці Д.2 зроблено висновок, що найбільш реально досягаємим для ПП «МТВК «ШАНС» є прибуток в сумі 26,73, розрахований за допомогою балансового методу. На основі проведених розрахунків прибуток підприємства зросте у плановому році на 7,03 тис.грн. або на 35,68%.

Резервом росту прибутку підприємств є також підвищення якості реалізуємої продукції.

Однією з пропозицій покращення діяльності є проведення модернізації виробничої бази підприємства. Для цього необхідно залучати кошти від акціонерів або за допомогою залучення банківського кредиту. ПП «МТВК «ШАНС» може дозволити собі в отриманні кредитних коштів, оскільки коефіцієнт покриття в 2020 році становить 5,162, а коефіцієнт швидкої ліквідності становить 3,65. В результаті проведення інвестиційної діяльності відбудеться зменшення матеріальних витрат на ремонт основних засобів. В результаті введення модернізованого обладнання, що полягає в зменшенні залучення праці робочого персоналу.

Отже, розрахуємо розмір можливого кредиту для реалізації інвестиційної діяльності зі збереженням нормального стану платоспроможності ПП «МТВК «ШАНС». Нормативне значення коефіцієнту швидкої ліквідності становить 0,6-0,8. Розрахунок значення кредиту представлено у додатку Ж в таблиці Ж.1. Середня ставка за кредитами для юридичних осіб становить 17,59 % [40]. Виходячи з розрахунків таблиці можна зробити висновок, що підприємство може взяти кредит в розмірі від 2000 тис. грн. до 3800 тис. грн. (без врахування виплат за кредитом). Загальна вартість кредитних ресурсів буде становити 2894.16 тис. грн. - 5498.90 тис. грн.

Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрізмінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління. В результаті проведення модернізації та автоматизації виробництва підприємству буде потрібно зменшити кількість технічних працівників.

Розрахуємо зміну показників рентабельності діяльності ТОВ «Маркетант» основууючись на збільшенні обсягів реалізованої продукції та за рахунок зменшення темпів зростання собівартості товарів за допомогою модернізації виробництва та зменшення витрат на оплату праці. Базовим періодом використаємо показники рентабельності 2020 року. Розмір збільшення довгострокових зобов'язань буде становити 300 тис. грн.

Виходячи з розрахунків таблиці 3.10 можна зробити висновок, що всі коефіцієнти рентабельності збільшилися. Коефіцієнт рентабельності активів збільшився на 8 %, коефіцієнт рентабельності власного капіталу – 8,8 %, коефіцієнт рентабельності діяльності – 2,2 %, коефіцієнт інвестицій – 8,5 %.

Отже, підводячи підсумок за результатами дослідження, слід зазначити про те, що для забезпечення зростання прибутку необхідно відшукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резервами зростання прибутку є кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок

зміни інших факторів, що впливають на нього, а також недопущення (попередження) збитків від інших видів діяльності.

Слід зазначити декілька основних можливих джерел збільшення прибутку:

- збільшення обсягу випуску продукції;
- зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції (собівартості);
- економія та раціональне використання коштів на оплату праці робітників підприємства;
- запровадження досягнень науково-технічного прогресу, у результаті чого зростає продуктивність праці;
- підвищення ціни реалізації при підвищенні якості продукції, продажу на більш вигідних ринках збуту.

З метою підвищення обсягу прибутку доцільно скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Прибуток має забезпечити підприємство власними коштами для розширення виробничих фондів, стимулювати підвищення ефективності виробництва та формування централізованого грошового фонду. Від досконалості форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному зростанні й удосконаленні виробництва та підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Випуск №3. 2016. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf
2. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток / А.І. Орехова // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - №7, 2013. – с. 313- 316.
3. Дослідження особливостей формування прибутку організації в сучасних умовах господарювання / В. Я. Гавран, Х. Т. Середницька, 2016. - № 847. - С. 55-60. - URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2017/jun/2744/visnyk2016-55-60.pdf>
4. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку / А. В. Гречко, О. М. Мельнікова // Ефективна економіка. – 2017. – № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862>
5. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства / Н.В. Зятюк // Культура народів Причорномор'я. — 2009. — № 154. — С. 27-31. — Бібліогр.: 11 назв. — укр. URL: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/34919/06-Zyatjuk.pdf?sequence=1>
6. Гаватюк, Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л. С. Гаватюк, Н. М. Перегіняк // Економіка та суспільство – 2017 -№ 9.- С. 363-367. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf
7. Духновська Л. М. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління / Духновська Л. М., Павлов В. С. // Науковий вісник 86 2018. - № 17. - С. 100-103. – URL: http://www.visnykeconom.uzhnu.uz.ua/archive/17_1_2018ua/24.pdf.
8. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії / Р.Р. Антонюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства – 2012. – № 126. – С. 50–55.
9. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.
10. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2015. – № 25. – С. 123–126.
11. Інна Панченко. Методичні підходи до аналізу операцій з формування та розподілу прибутку підприємства: критичний аналіз / Інна Панченко // Економічний аналіз «Збірник наукових праць» – 2012. - №10. - С.279-284 –

URL: https://econa.at.ua/Vypusk_10/ea10-4.pub.pdf

12. Подольська, В. О. Фінансовий аналіз: навч. пос. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с

13. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. – К. : Знання 2004. – 654 с.

14. Дыбаль, С. В. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пособие / С. В. Дыбаль – СПб. : Издательский дом «Бизнес - пресса», 2005. – 304 с.

15. Мних, Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

16. Мошенський, С. З. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. д. е. н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с. 87

17. Предборський В.А. Економічна теорія: підручник / В.А. Предборський, Б.Б. Гарін, В.Д. Кухаренко ; за ред. В.А. Предборського. К. : Кондор, 2007. 492 с.

18. Приказюк О.В. Методика оцінки рентабельності підприємства. *Облік і фінанси АПК*. – 2006. – № 5 – С. 100-105.

19. Рендович П.М. Теоретико-ретроспективні підходи до поняття «фінансові ресурси» / П.М. Рендович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007.– № 9. – С. 38-42.

20. С. Л. Демиденко. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства. *Ефективна економіка* / С. Л. Демиденко. – 2015 - №9 – URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2015/21.pdf.

21. Рижкова Г.А. Систематизація факторів внутрішнього і зовнішнього середовища торговельного підприємництва для подальшого аналізу / Г.А. Рижкова // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2011. – №1(4). – С. 339-345. URL: <http://duan.edu.ua/uploads/bjulleten2011/13166.pdf>

22. Перфілова О. Є. Проблеми та особливості впровадження SWOTаналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств / О. Є. Перфілова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 624 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 77–84. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/1954/1/13.pdf>

23. Zion Market Research. Market Size of Global Smart Home Industry [Електронний ресурс] / Zion Market Research // GlobeNewswire. – 2018. URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2018/08/03/1547019/0/en/MarketSize-of-Global-Smart-Home-Industry-Predicted-to-Reach-USD-53-45-Billion-by2022.html>

24. Семенова О.М. Резерви підвищення рентабельності підприємства на основі факторного моделювання / О.М. Семенова, І.В. Серета // Науковий

вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1 (63). – С. 162-167.

25. Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / Фаріон В.Я. // Інноваційна економіка. Наукововиробничий журнал – 2013. – № 10. – С. 27-33.

26. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А. С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. - 2017. – С. 679 – 684. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16483>

27. К.Г. Міщенко, С.В. Бреус // Шляхи підвищення прибутковості підприємства / К.Г. Міщенко, С.В. Бреус // Економіка інноваційної діяльності підприємств, "Економіка підприємства" – URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/7706/1/NRMSE2017_V3_P021_022.pdf

28. Берницька Д.І. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства методом PEST/ STEP аналізу. / Д.І. Берницька// Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2012. – Вип. 11, ч. 2. – С. 41-45.

29. Черничко, Т. В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України / Т. В. Черничко, Є. І. Кізман // Економіка та суспільство : електронний науковий фаховий журнал. - Мукачево, 2016. - №5. - С.400-404. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/71.pdf

30. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А. С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. - 2017. – С. 679 – 684. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/16483>

31. Костецький В.В. Теоретичні та організаційні засади фінансового менеджменту прибутку комерційних банків / В.В. Костецький // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Економіка. – 2002. – №11. – С. 106-110.

32. Левчак І.Я. Вартість підприємства як критерій ефективності управління. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка.* – 2014. – Випуск 1(42). – С. 104-108.

33. Лівощко Т.В Аналіз методів планування прибутку на промислових підприємствах / Т.В Лівощко, А.О. Книрик // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – №6. – С. 159-167.

34. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Лойко, Є.С. Несенюк // Международный научный журнал. – 2015. – № 7. – С. 68-71.

35. Мадзігон В. Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємства / В. Мадзігон // Молодь і ринок. – 2011. – № 3(74). – С. 21-25.

36. Маліков В.В. Аналіз форм фінансової звітності в контексті НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до звітності» / В.В. Маліков, Т.В. Ковальова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 66(1039). – С. 169-174.

37. Маліновська К.О. Механізм обчислення податку на прибуток у контексті врахування податкових різниць / К.О. Маліновська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2013. – Випуск 24. – С. 281-285.

38. Машлій Г. Фінансові результати діяльності підприємств в Україні: аналіз сучасного стану та напрями вдосконалення управління / Г. Машлій, О. Мосій // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 2 (13). – С. 261-267.

39. Мец В.О. Аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства / В.О. Мец. – К.: Вища школа, 2003. – 278 с.

40. Мірошниченко О.Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О.Ю. Мірошниченко, Ю.В. Корконос // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 5. – С. 280-285.

41. Момот Т.В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг: монографія // Т.В. Момот, М.В. Кадничанський, О.А. Лобанов, Н.В. Рудь. – Х. : Фактор, 2010. – 220 с.

42. Мушнікова С.А. Управління фінансово-господарською діяльністю підприємств в умовах фінансової кризи / С.А. Мушнікова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 3 (27). – С. 23-32.

43. Мягких І.М. Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємств України в ринкових умовах / І.М. Мягких // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 199-203.

44. Налукова Н. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: сутнісно-аналітичний аспект / Н. Налукова // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – С. 166-174.

45. Налукова Н.І. Проблеми та шляхи покращення ефективності фінансової діяльності суб'єктів підприємництва / Н.І. Налукова, Р.І. Забродська // Ключові въпроси в съвременната наука – 2011. – Икономики: VI Международна научна практична конференция [София, 17 – 25 квітня 2011 р.]. – София: Бял – ГРАД – БГ ООД. – 2011. – С. 15-20.

46. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (із змінами та доповненнями).

47. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток / А.І. Орехова, А.І. Костюченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7(45). – С. 313-316.
48. Основи економічних знань: навч. посіб. / А.С.Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К. : Вища школа, 2002. – 543 с.
49. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – К. : Кондор, 2007. – 358 с.
50. Островська Г. Оцінювання вартості підприємства як основа ефективного управління / Г. Островська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 107-115.
51. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / О.В. Павловська // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 54-60.
52. Панченкова Ю.В. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства / Ю.В. Панченкова, О.Г. Зеленська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 239-248.
53. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : Вид-во Укр. акад. банків. справи НБУ. – 2010. – № 28. – С. 125-132.
54. Рябенков О.В. Напрями удосконалення політики управління фінансовими результатами промислового підприємства / О. В. Рябенков // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 1. – С. 196-203.
55. Федішин М.П. Актуальні аспекти планування грошових потоків підприємств у сучасних умовах господарювання / М.П. Федішин // Економіка. Фінанси. Право. – 2013. – №3. – С. 26-28.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

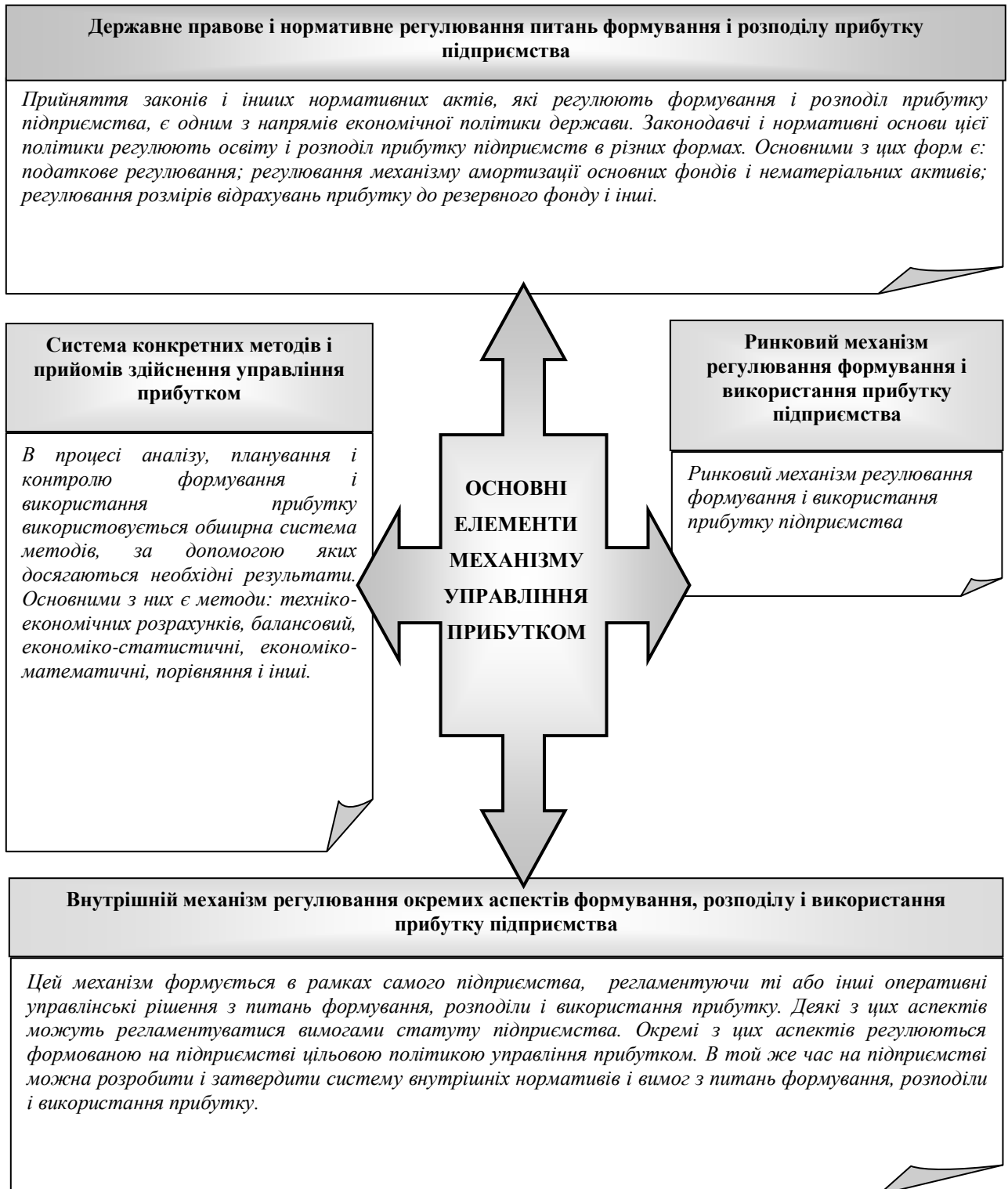


Рисунок А.1 – Основні елементи механізму управління прибутком підприємства

ДОДАТОК Б

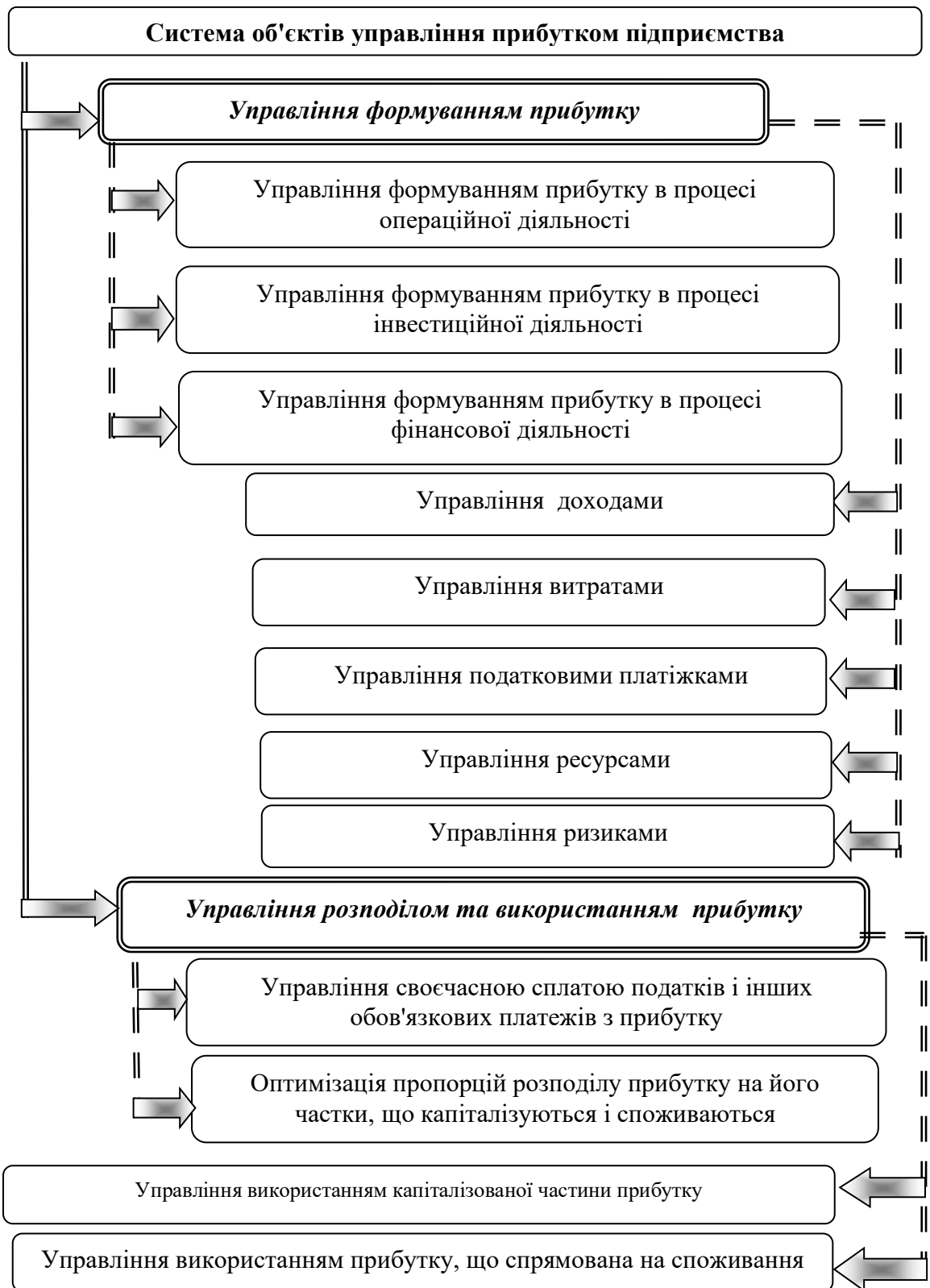


Рисунок Б.1 - Схема багаторівневої функціональної системи управління прибутком

ДОДАТОК В

Таблиця В.1 - Основні показники господарської діяльності підприємства за 2018 – 2020 роки

Показники	2018	2019	2020	Відхилення (+;-)		Темп зміни	
				2019 /2018	2020/ 2019	2019 /2018	2020/ 2019
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів), тис грн.	43219	94649	90576	51430	-4073	219,00	95,70
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів), тис грн.	41498	88045	81611	46547	-6434	212,17	92,69
3. Валовий прибуток тис.грн.	17214	6604	8965	-10610	2361	38,36	135,75
4. Інші операційні доходи тис. грн.	6256	3023	1264	-3233	-1759	48,32	41,81
5. Адміністративні витрати	3263	3543	3820	280	277	108,58	107,82
6. Витрати на збут	2660	2865	3666	205	801	107,71	127,96
7. Інші операційні витрати тис.грн.	4878	2356	1602	-2522	-754	48,30	68,00
8.Фінансовий результат від операційної діяльності – прибуток (збиток), тис.грн.	-2824	863	1141	3687	278	-30,56	132,21
9. Інші фінансові доходи	297	691	298	394	-393	232,66	43,13
10. Інші доходи, тис. грн.	49	3	0	-46	-3	6,12	0,00
11. Інші витрати, тис. грн	29	29	44	0	15	100,00	151,72
12. Фінансовий результат від звичайної діяльності – прибуток (збиток), тис.грн.	-2507	1528	1395	4035	-133	-60,95	91,30
13. Фінансовий результат в % до чистого доходу від реалізації, %	-5,80	1,61	1,54	7,42	-0,07	-27,83	95,40
14. Вартість основних засобів, тис. грн.	10505	8278	10730	-2227	2452	78,80	129,62
15. Оборотні активи, тис. грн.	9754	10861	11934	1107	1073	111,35	109,88

Таблиця Г.1 - Аналіз отриманих результатів кореляційного аналізу прибутку від звичайної діяльності

Назва коефіцієнту	За рівнянням залежності прибутку від звичайної діяльності до оподаткування від								
	Виручки від реалізації			Собівартості			Оборотних активів		
	Значення		Висновки	Значення		Висновки	Значення		Висновки
	за рівнянням	табличне		за рівнянням	табличне		за рівнянням	табличне	
Коефіцієнт R детермінації	0,711		сильний	0,298804		середній	0,377		середній
Критерій Фішера	14,758	5,987	зв'язок не випадковий	2,556812	5,987	зв'язок випадковий	3,632	5,987	зв'язок не випадковий
t критерій для а	0,234	2,447	зв'язок випадковий	-0,34685	2,447	зв'язок випадковий	0,306	2,447	зв'язок не випадковий
t критерій для b	3,842	2,447	зв'язок не випадковий	1,599003	2,447	зв'язок випадковий	-1,906	2,447	зв'язок не випадковий
Коефіцієнти рівняння									
Змінна У	1,613			-1,157			0,583		
Змінна Х1	0,012			0,039			0,112		

ДОДАТОК Г

Таблиця Г.1 - Розробка збалансованої системи показників ПП «ВЕРТЕКС»
щодо підвищення суми прибутку

Стратегічні цілі	Показник	Формула розрахунку	Значення
Фінанси			
Підвищення частки власного капіталу для покриття зобов'язань	Коефіцієнт автономії	$K_{авт} = BK/A$	+12,3%
Збільшення ліквідності балансу	Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{зл} = OA/ПКк$	+6,2%
Зменшення боргу	Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{фз} = ПК/A$	-4,3%
Зростання платоспроможності	Коефіцієнт платоспроможності	$K_{пл} = BK/(BK+ПК)$	+7,4%
Зовнішнє середовище			
Гармонізація відносин з покупцями	Прибутковість покупців	$ПК = Дк(звіт)/Дк(мін)$	+3%
Забезпечення довгострокових відносин з постачальниками	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{ал} = АЛК/ЗКк$	+2,6%
Закріплення позицій на ринку	Частка ринку	$Др = Vp(п)/Vp(p)$	+7%
Укріплення відносин з банками	Коефіцієнт проміжної ліквідності	$K_{пр} = ДЛА/ЗКк$	+4,2%
Збільшення якості продукції	Оцінка якості	$Яп = Пі(п)/Пі(к)$	+2,6%
Організація бізнес-процесів			
Зростання прибутку	Чистий прибуток	$Пч = Поб + Пчч$	+9,3%
Збільшення обсягу послуг	Виробнича потужність	$Рпр = Пр/В * 100$	+11,4%
Зниження собівартості послуг	Рентабельність виробництва	$Рвир = Пч/Сс * 100$	+7,2%
Збільшення власних оборотних активів	Власні оборотні кошти	$ВОК = BK - НОА$	+4%
Збільшення ефективності витрат	Рентабельність витрат	$Рв = Пч/Вп * 100$	+5,1%
Персонал			
Підвищення кваліфікації працівників	Кваліфікація персоналу	$Kк = Чво/Чсс$	+7%
Укріплення корпоративної культури та мотиваційного механізму	Доля премій	$Мт = Пр/ЗП$	+3,6%
Зменшення плинності кадрів	Коефіцієнт плинності кадрів	$Kп = Чивб/Чсс$	8%

Таблиця Г.2 - Фактори успіху управління фінансовим результатом
ПП «МТВК «ШАНС»

Фактори успіху	Параметри успіху
Фінансові	Максимізація прибутку. Ефективність формування достатньої суми капіталу. Ефективність авансування капіталу в оборотні активи
Виробничі	Збільшення частки ринку підприємства Збереження та розширення клієнтури Збільшення обсягу реалізації товарів та надання послуг
Кадрові	Ефективність використання трудових ресурсів Ефективність системи стимулювання персоналу
Організаційні	Ефективна взаємодія структурних підрозділів підприємства

ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1 - План доходів і витрат ПП «МТВК «ШАНС» на 2021 рік

Показники	Сума, тис.грн.
1.Виручка від реалізації послуг	3963,93
2. ПДВ	160,65
3.Чистий дохід від реалізації послуг	3803,28
4.Собівартість реалізованої продукції, послуг	3681,45
5.Валовий прибуток	121,83
6.Операційні витрати	138,2
7.Інші операційні доходи	20,00
8.Фінансові результати від операційної діяльності	3,73
9.Інші доходи	70,00
10.Інші витрати	47,00
11.Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	26,73
12.Податок на прибуток	5,35
13. Чистий прибуток	21,38
14.Елементи операційних витрат:	
- Матеріальні витрати	6,13
- Витрати на оплату праці	3318,23
- Відрахування на соціальні заходи	119,23
- Амортизація	46,34
- Інші операційні витрати	20,00

Таблиця Д.2 - Прогнозні показники суми прибутку та виручки підприємства ПП «МТВК «ШАНС»

Методи планування	Виручка тис.грн.	Прибуток підприємства плановий до оподаткування тис.грн.	Темп зростання, прибутку, %
Балансовий	3963,93	26,73	135,68
На основі цільового прибутку (програмно-цільовий)	3963	48,4	245,68
На основі мінімальної рентабельності (програмно- цільовий)	3963	3,15	15,98
На основі існуючих темпів росту (індексний)	3873,4	28,96	147,00

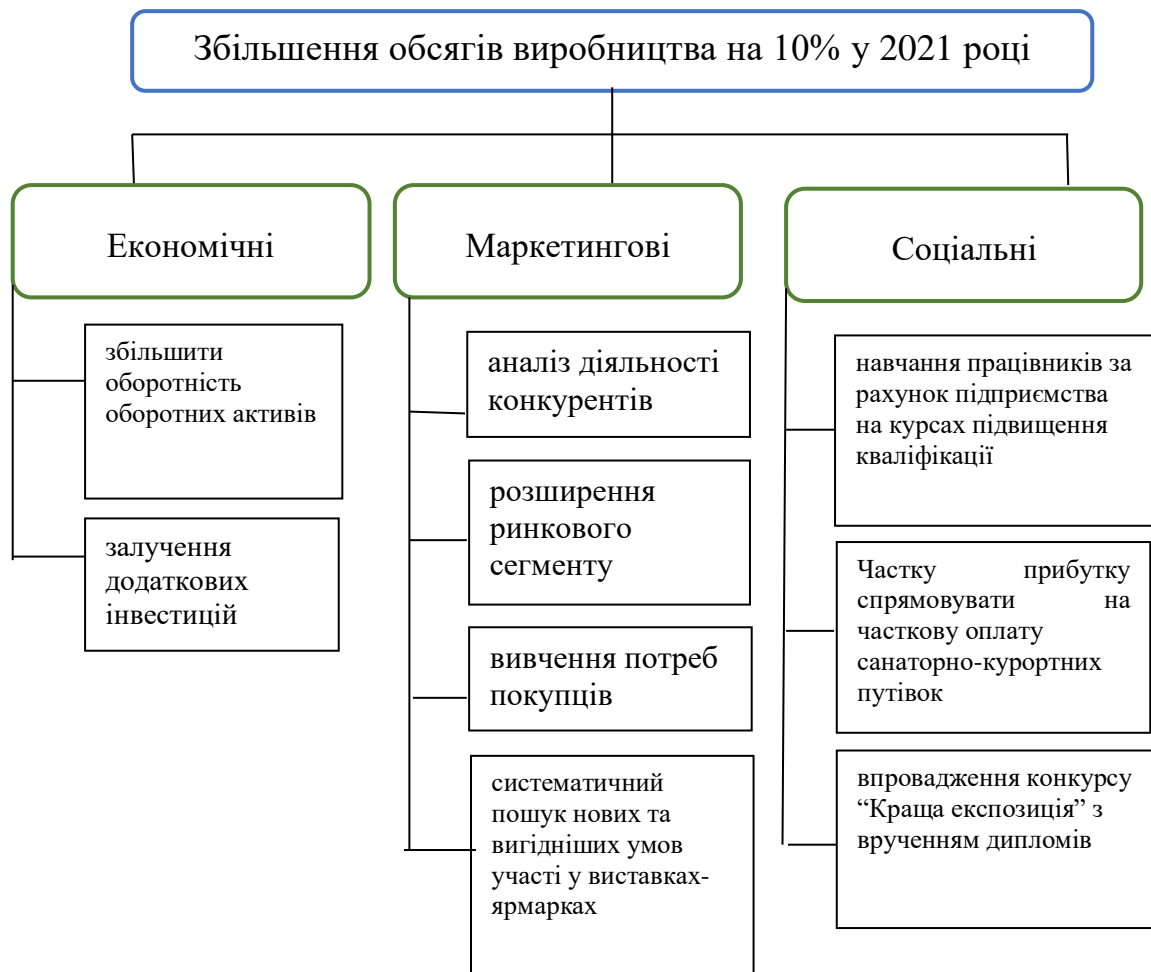


Рисунок Д. 1 – «Дерево цілей» підприємства ПП «МТБК «ШАНС» методом забезпечення необхідних умов

ДОДАТОК Ж

Таблиця Ж.1 - Розмір можливого кредиту для інвестиційної програми
ПП «МТВК «ШАНС»

№ Варіанту	Значення коефіцієнта	Поточні зобов'язання	Дебіторська заборгованість	Нове значення розміру поточних зобов'язань	Розмір можливого кредиту
1	0,6	2312	8459	5075,4	2763,4
2	0,7	2312	8459	5921,3	3609,3
3	0,8	2312	8459	6767,2	4455,2

Таблиця Ж.2 - Показники рентабельності

Показник	Значення		Відхилення (-,+)
	Базовий	Прогнозований	
Коефіцієнт рентабельності активів	0,049	0,129	0,080
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,053	0,142	0,088
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,014	0,035	0,022
Коефіцієнт інвестицій	0,055	0,140	0,085