

**ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ**

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ

ДО ЗАХИСТУ ДОПУСКАЮ
Завідувач кафедри економіки
д.е.н., професор
Гусєва О. Ю. _____
«_____» червня 2021 року

Пояснювальна записка

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

**«ОБҐРУНТУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ
ПРИБУТКОВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ»**

Виконав: студент 4 курсу, групи ЕПД-41

Спеціальність 051 «Економіка»

Невідомський Святослав Олегович _____

Керівник: к.е.н., доцент Ромащенко О.С. _____

Рецензент к.е.н., доцент Капелюшна Т.В. _____

КИЇВ – 2021

ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ
Навчально-науковий інститут телекомунікацій
Кафедра економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ІТ-БІЗНЕСУ»

Ступінь вищої освіти «БАКАЛАВР»

Спеціальність 051 «Економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки

Гусева О. Ю. _____

«22» лютого 2021 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Невідомському Святославу Олеговичу

1. Тема кваліфікаційної роботи: «Обґрунтування оптимального рівня
прибутковості реалізації товарів»

керівник кваліфікаційної роботи к.е.н., доцент Ромащенко О.С.

затверджені наказом закладу вищої освіти від «23» грудня 2021 року № 258

2. Строк подання кваліфікаційної роботи «01» червня 2021 р.

3. Вихідні дані до кваліфікаційної роботи: законодавчі та нормативні акти
України; наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів; офіційні дані
Державної служби статистики України; нормативні документи, що регулюють
діяльність підприємств; наукова література.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно
розробити)

1. Теоретико-методичні основи прибутковості підприємства

2. Дослідження формування прибутковості підприємства

3. Напрями підвищення прибутковості підприємства

5. Перелік графічного матеріалу:

Таблиць – 34

Рисунків - 11

6. Дата видачі завдання 22.02.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів кваліфікаційної роботи	Примітка
1.	Вивчення літератури, підбор матеріалів для виконання кваліфікаційної роботи	01.02.21 - 21.02.2021	виконано
2.	Підготовка вступу і першого розділу	22.02.2021 - 15.04.2021	виконано
3.	Підготовка другого розділу	16.04.2021 - 30.04.2021	виконано
4.	Підготовка третього розділу	01.05.2021 - 20.05.2021	виконано
5.	Підготовка висновків та пропозицій	21.05.2021 - 30.05.2021	виконано
6.	Систематизація використаних під час дослідження джерел	21.05.2021 - 30.05.2021	виконано
7.	Подання роботи для перевірки на академічний плагіат	21.05.2021 - 30.05.2021	виконано
8.	Написання відгуку науковим керівником	31.05.2021	виконано
9.	Зовнішня рецензія	31.05.2021	виконано
10.	Оформлення та представлення роботи на кафедрі та попередній захист	31.05.2020 - 01.06.2021	виконано
11.	Підготовка доповіді, презентації та ілюстративного матеріалу	31.05.2021 - 14.06.2021	виконано
12.	Захист кваліфікаційної роботи	16.06.2021-17.06.2021	виконано

Студент _____

Невідомський С.О.

Керівник роботи _____

Ромащенко О.С.

ЗМІСТ

ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	5
1.1. Управління прибутком підприємства	5
1.2. Механізм управління прибутковістю підприємства.	15
1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства.	23
Висновки до розділу 1	31
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	33
2.1 Ринкова позиція підприємства.....	33
2.2 Оцінка прибутковості підприємства та аналіз формування прибутку	41
2.3.Оціна ефективність управління прибутком підприємства	48
Висновки до розділу 2.	51
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	53
3.1. Розробка стратегії управління прибутком підприємства.....	53
3.2. Планування прибутковості підприємства	59
3.3. Напрями підвищення прибутковості ПрАТ «Київхліб»	68
Висновки до розділу 3.	74
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	79

ВСТУП

В сучасних умовах змін ринкового середовища зростає відповідальність і самостійність підприємств в прийнятті та реалізації рішень з метою забезпечення ефективності їх діяльності. Ефективність різних напрямків діяльності підприємства (виробничого, інноваційного, фінансового, маркетингового та ін.) виражається у конкретних фінансових результатах. Загальним з даних результатів є прибуток, саме він забезпечує різнобічний розвиток підприємства.

Головною метою кожного підприємства є опанування ефективними методами організації виробництва та реалізації продукції, за допомогою яких можна отримати найбільший прибуток. Розміри прибутку визначають господарську поведінку усіх підприємств, оскільки саме прибуток дає можливість для розширеного відтворення на інноваційних засадах, а це забезпечує фінансову стійкість і конкурентоспроможність виробника. У сучасній економіці України питання одержання прибутку і підвищення ефективності виробництва є досить актуальними.

Прибуток є показником, що характеризує абсолютну ефективність діяльності організації. Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, рішення проблем соціально-економічного розвитку підприємства і матеріального заохочення персоналу. Прибуток є спонукальним мотивом і джерелом діяльності. Він приводить у рух всі виробничі фактори – капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності – для створення продукту, його наступної реалізації і отримання прибутку.

Актуальність теми. Оскільки характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, зростає потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування прибутку підприємства, ефективністю його використання. Таким чином, актуальність і важливість досліджень по проблемам «Обґрунтування оптимального рівня

прибутковості реалізації товарів» підтверджується потребами практики і наявністю значного числа теоретичних питань, що вимагають рішень. Тому тема дипломної роботи є актуальною для будь якого підприємства.

Значний внесок у дослідження даної наукової проблеми зробили вітчизняні й зарубіжні вчені: А.Бабо, Л. Бернстайн, І. Бланк, Є. Бойко, Р. Брейлі, Є. Брігхем, О. Василик, С. Голов, М. Коробов, С. Майєрс, К. Маркс, Ф. Найт, Є. Нікбахт, В. Опарін, О. Орлов, А. Пересада, К. Павлюк, Г. П'ятаченко, Д. Рікардо, С. Росса, Є. Рясних, П. Самуельсон, А. Сміт, Є. Стоянова, Ю. Субботович, В. Суторміна, Е. Хелферт, М. Чумаченко, Й. Шумпетер та ін.

Однак проведені дослідження показали, що в науковій літературі розкриваються тільки окремі аспекти управління прибутком підприємства, причому такий інструмент як діагностика ефективності управління прибутком підприємства взагалі не розглядається.

Таким чином, актуальність обраної теми визначається врахуванням всіх аспектів управління прибутком у ринкових умовах господарювання.

Мета проведеної роботи полягала в дослідженні процесів управління прибутковістю підприємства, оцінці їх ефективності.

Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання:

- проведено огляд поглядів науковців та виявлено сутність поняття «прибуток» та основні його види;
- визначена ринкова позиція підприємства,
- проведено аналіз джерел формування та напрямків використання прибутку;
- надано оцінку діяльності підприємства ;
- розроблена стратегія діяльності підприємства в галузі управління прибутком;
- проведено планування прибутку різними методами.

Об'єктом дослідження виступають процеси формування, управління та ефективності використання прибутку підприємства.

Предметом дослідження виступає механізм діагностики прибутковості в контексті підвищення ефективності управління нею.

В роботі були використані як загальнонаукові методи наукового дослідження (аналізу, синтезу, дедукції та індукції), так і конкретно-наукові (економіко-математичного аналізу, методи планування).

Практична значимість роботи полягає у тому, що розроблені механізми аналізу і планування прибутку зокрема можуть бути використані в різних підприємствах.

Інформаційною базою дослідження в роботі стали матеріали ПрАТ «Київхліб».

В якості інформаційної бази дослідження також були використані законодавчі акти державних органів управління, матеріали офіційної державної статистичної, фінансової та бухгалтерської звітності, аналітичні матеріали підприємства.

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновку й бібліографічного списку. Робота містить 117 сторінок тексту, теоретичні й методичні положення ілюструються 11 рисунками, 34 таблицями й 8 додатками. Бібліографічний список містить 40 джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.

1.1. Управління прибутком підприємства

У сучасних умовах господарювання більшість підприємств відчуває проблеми щодо забезпечення належного рівня не тільки конкурентоспроможності а й прибутковості. Саме прибутковість підприємства являється найважливішим показником його розвитку. За відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства поступово втрачають ліквідність і можуть стати банкрутними.

Метою створення та функціонування будь-якого підприємства незалежно від форми його власності та розміру є отримання винагороди за здійснену діяльність.[1].

Прибуток це та категорія, яка найповніше відображає фінансові можливості підприємства та його здатність до розширення діяльності підприємства. Таким чином, чим більший прибуток, тим більше з'являється можливостей у підприємства для розвитку та розширення своєї діяльності.

Прибутковість є фінансовим результатом економічної діяльності будь-якого підприємства та характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. Прибутковість являє собою стійке економічне явище, яке проявляється в генеруванні позитивного фінансового результату від здійснення діяльності. Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Тому доцільно дослідити ці поняття.

Проблемам дослідження прибутковості присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених. Але єдиної думки не має. Різноманітність поглядів щодо тлумачення поняття «прибутковість», узагальнені в табл. 1.1.

Сучасні підходи до тлумачення поняття «прибутковість»

Автор	Визначення
Антонюк Р.Р. [2]	прибутковість - стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування
Мелень О.В.[24]	прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування
Мочерний С.В. [6]	прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів
Огійчук М.Ф. [29]	вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)

Осипова Т.В. [4]	основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати Л.Ю. Кучер [5] між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання
Хмелевський О.В. [41]	стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток

Отже, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

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

Існують різні думки з приводу поняття визначення прибутку (табл.1.2).

Сучасні визначення поняття «прибуток»

Автор	Визначення
К. Маркс [21]	прибуток - це форма додаткової вартості, одержуваної від найманої праці. при розгляді оборотності капіталу бачив у прибутку ще одне джерело - швидкість руху капітальної вартості.
Ф. Найт [21]	на прибуток впливають існуючі невизначеності і непередбачувана різниця між тими, які очікувалися і реальними надходженнями від продажу як наслідок правильно розрахованої та запропонованої ціни.
І. Шумпетер[21]	прибуток - це тільки дохід новаторів, який зникає під впливом конкуренції.
Білик М.Д.[4]	Прибуток – це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили
Бланк І. А.[5]	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
Буряковський В.В.[7]	Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності
Івашковський С.Н. [17]	прибуток як винагороду за виконання функції підприємця, тобто як дохід від фактору підприємництва
Ефимова О. В.[11]	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для

	задоволення різних інтересів підприємства та його власників.
Мец В. О.[25]	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
Савчук В. П.[34]	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання
Череп А.В. [43]	Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва і реалізованого у сфері обертання, що безпосередньо одержує підприємство
Чернелевський Л.М., Овдій О.В., Скирпан О.П., Палюх М.С. [44]	прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати. Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати
Шеремет А.Д. [48]	Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування
Ярошевич Н.Б. [49]	прибуток є метою підприємницької діяльності й джерелом витрат на розвиток виробництва. Прибуток і його рівень характеризує ефективність виробництва, збиток засвідчує неефективне господарювання. Прибуток являє собою перевищення валових доходів над валовими витратами.

Таким чином, прибуток виражає фінансову ефективність діяльності підприємства, але й наводить ряд факторів, які призводять до його отримання

Для більш розширеного розуміння прибутку надається класифікація, в якій види прибутку систематизовані за певними ознаками (рис. 1.1).

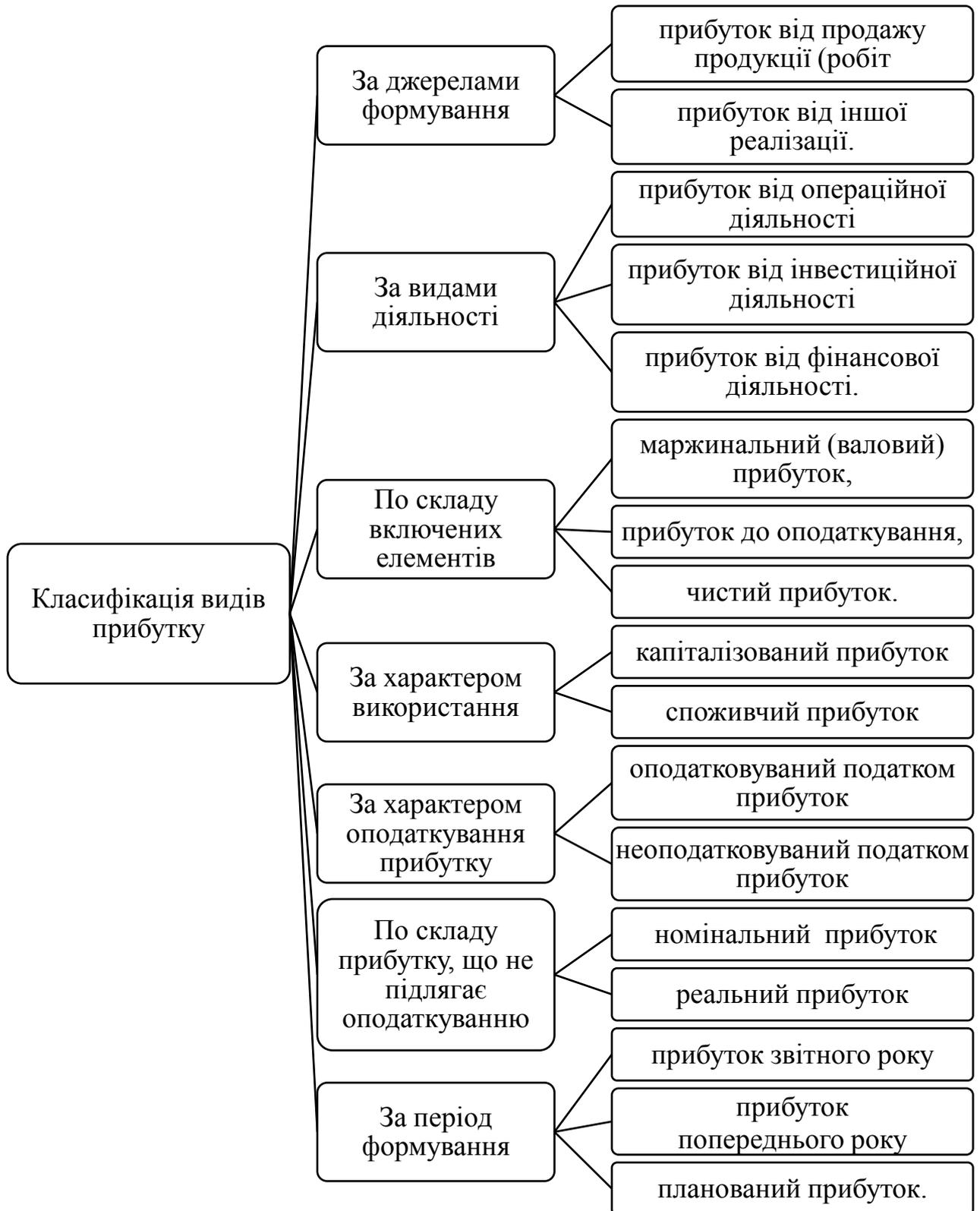


Рис.1.1. Класифікація видів прибутку (складено на основі [1])

Так, прибуток від продажу продукції (робіт) є основним видом прибутку

на підприємстві, безпосередньо пов'язаним з галузевою специфікою діяльності підприємства.

Прибуток від іншої реалізації становить дохід від продажу невикористовуваних основних фондів, нематеріальних активів, а також дохід від участі в спільних підприємствах, доходи від акцій, облігацій та інших цінних паперів, штрафи, пені та неустойки тощо.

Операційний прибуток є результатом виробничо - збутової або основної для даного підприємства діяльності.

Результат інвестиційної діяльності частково відбивається у вигляді доходів від участі у спільній діяльності, від володіння цінними паперами та депозитними вкладками, частково - у прибутку від реалізації майна. Крім цього, результати інвестицій відображаються на операційному прибутку, коли інвестиції перетворюються в реальні активи з розширення, оновлення та модернізації виробництва.

Під прибутком від фінансової діяльності розуміється непрямий ефект від залучення капіталу із зовнішніх джерел на умовах більш вигідних, ніж середньоринкові умови. Крім того, в процесі фінансової діяльності може бути отриман і прямий прибуток на вкладений власний капітал шляхом використання ефекту фінансового левериджу.

Маржинальний прибуток - це різниця між виручкою - нетто і прямими виробничими витратами з реалізованої продукції.

Прибуток до оподаткування характеризує загальний фінансовий результат підприємства. Прибуток до оподаткування являє собою суму фінансового результату від звичайної діяльності та інших доходів і витрат.

Чистий прибуток - це сума прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток.

Капіталізований прибуток, частина чистого прибутку, що спрямовується на фінансування приросту активів підприємства.

Споживчий прибуток - той, який витрачається на виплату дивідендів акціонерам та засновникам підприємства.

Склад прибутку, що не підлягає оподаткуванню, регулюється податковим законодавством.

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Дослідження рентабельності також показали, що не має єдиної думки до трактування цієї категорії.

Визначення сутності рентабельності знаходимо у працях багатьох вчених. Узагальнюючи, можна стверджувати, що рентабельність являє собою показник співвідношення прибутку з понесеними витратами. Найбільш поширені визначення поняття рентабельності наведені таблиці 1.3.

Таблиця 1.3.

Визначення сутності поняття рентабельності

Автор	Визначення
Горлачук В.В., Яненко І. Г.[21]	Рентабельність — це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку.
Даций Н. В.[35]	Рентабельність - це співвідношення прибутку з понесеними витратами (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власностей, який характеризує інтенсивність їх роботи).
Кромаровський Д.О.[21]	Рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції.
Тітов М. В.[38]	Рентабельність – це стан фірми, коли сума витрат від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції.

Чумаченко М. Г.[46]	Рентабельність – це прибутковість підприємства або підприємницької діяльності. Розраховується рентабельність як частка від ділення прибутку на витрати або на витрату ресурсів.
---------------------	---

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом.

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи: – показники рентабельності капіталу (активів); – показники рентабельності продукції; – показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів [9].

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

- оцінення ефективності діяльності підприємства в цілому,
- оцінення ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової),
- оцінення ефективності використання ресурсів [10].

О.А. Зінченко виділяє такі класифікаційні ознаки показників рентабельності, зокрема, за критерієм:

- часу (моментні, статистичні, динамічні);
- витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- узагальнення (узагальнені, локальні, часткові);
- інфляції [15].

Недоліком цієї класифікації є відсутність показників, що

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

На думку Л.А. Лахтіонової всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи: – показники рентабельності щодо реалізації; – показники рентабельності щодо активів; – показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань; – показники рентабельності витрат і продукції [22].

Низка авторів [12,15,19,40] показники рентабельності поділяють на: – витратні – рентабельність продукції, рентабельність інвестиційних проектів, рентабельність окремих видів діяльності тощо; – ресурсні – рентабельність активів (сукупного капіталу) підприємства, рентабельність чистих активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність власного капіталу тощо; – доходні – валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації.

Отже, прибутковість характеризується прибутком та рентабельністю. Існують різні підходи до визначення показників рентабельності. У цілому рентабельність більш змістовно, ніж прибуток, зображають кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення факту з дійсними або використаними ресурсами.

Таким чином, систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість» показало, що прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують за рівнем отриманого прибутку та рентабельністю. Прибуток є абсолютним показником, який не враховує понесених на отримання певного результату витрат. Рентабельність є відносним показником ефективності діяльності підприємства, яка забезпечує можливість порівняння отриманого результату з понесеними витратами.

1.2 Механізм управління прибутковістю підприємства.

В процесі підвищення прибутковості підприємства головним є управління прибутком підприємства. Необхідно усвідомлювати, що прибуток є активним показником і безпосередньо залежить від зміни абсолютних величин інших фінансових показників економічної діяльності підприємства – доходів та витрат підприємства.

Складовою частиною системи управління будь-якого підприємства є механізм, на якому і базується управління прибутком підприємства.

Перш ніж розглядати механізм управління прибутком підприємства необхідно розкрити зміст терміну «механізм». Термін «механізм» походить із грецької мови, що в перекладі означає «знаряддя», «машина». У наукових економічних працях цей термін набув широкого вжитку з середини 60-х рр. XX ст., коли науковці почали досліджувати питання функціонування «механізму економічної системи». В економічній літературі зустрічаються різноманітні трактування терміна «механізм». З урахуванням багатоваріантності визначень даного терміна «механізм» можна трактувати як: знаряддя для реалізації певних рішень; систему (набір взаємопов'язаних елементів); процес (послідовність певних перетворень).

Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, які регулюють процес не тільки розробки, а й реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням.

В таблиці 1.4. наведені основні підходи щодо визначення даного поняття.

Досліджуючи сутність поняття «управління прибутком підприємства» як економічної категорії, можна дійти висновку, що більшість вчених дотримуються єдиної позиції та розглядають категорію як процес прийняття управлінських рішень. Ці рішення спрямовані на максимізацію добробуту власників та підвищення кінцевих результатів діяльності підприємства. Ряд вчених дотримуються думки, що процес управління прибутком безпосередньо

пов'язаний з формуванням, розподілом та використанням чистого фінансового результату на підприємстві.

Таблиця 1. 4.

Основні підходи щодо визначення «управління прибутком підприємства»

Автор	Визначення
Бланк І. О. [5]	Управління прибутком - це процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу, і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах
Блонська В. І. [6]	Управління прибутком підприємства потрібно розуміти як побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління та спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яка розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен із яких виконує певну роботу, спільна дія яких забезпечує досягнення кінцевої мети
Заровий К.Г. [21]	Управління прибутком— це система підходів, методів та інструментів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами обґрунтування різних напрямків вкладення та використання ресурсів банку для досягнення головної мети управління банком у рамках ефективної повномасштабної банківської діяльності протягом тривалого часового інтервалу. При цьому слід зазначити, що досягнення головної мети протягом тривалого часового інтервалу можливе лише при належному контролі

<p>Кармінська-Белоброва М.В.[18]</p>	<p>Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному підприємстві</p>
<p>Ногіна С. [28]</p>	<p>Управління прибутком являє собою процес вироблення і прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу, використання і планування на підприємстві</p>
<p>Поддєрьогін І.О.[21]</p>	<p>Управління прибутком банку можна охарактеризувати як формалізовану сукупність критеріїв прийняття управлінських фінансових рішень щодо управління прибутком банку, дотримання яких забезпечує виконання завдань та досягнення цілей, визначених корпоративною стратегією банку</p>
<p>Радковська Н.П.[45]</p>	<p>Управління прибутком комерційного банку являє собою складний багатофункціональний механізм, що складається з окремих ланок, тісно пов'язаних між собою, до яких відноситься визначення підрозділів банку, що беруть участь у процесі управління прибутком; планування доходів, витрат і прибутку банку; застосування способів оцінки рівня прибутковості банківської діяльності; визначення методів поточного регулювання прибутку</p>
<p>Рибалка О.О. [20]</p>	<p>Управління прибутком банку як «складний багатофункціональний механізм, який складається з окремих елементів, тісно пов'язаних між собою</p>
<p>Савчук В.П. [34]</p>	<p>Управління прибутком передбачає такі дії на чинники фінансово-господарської діяльності, які сприяли б, по-перше, підвищення доходів і, по-друге, зниженню</p>

	витрат
Скалюк Р. В. [36]	Управління прибутком підприємства – 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
Сковородкіна Л. В. [37]	Управління прибутком – це процес розроблення і прийняття рішень з питань формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах
Ткаченко Є.Ю. [39]	Моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання необхідно вважати сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів, прийомів прогнозування, планування та контролю затрат і доходів підприємства з метою забезпечення підтримання прийнятного рівня рентабельності діяльності суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей, визначених корпоративною стратегією
Худа В. В. [42]	Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному торговельному підприємстві

За результатами дослідження та узагальнення поглядів зарубіжних та

вітчизняних економістів щодо сутності управління прибутком підприємства, найбільш повне таке трактування цього поняття: управління прибутком підприємства – це систематичний та безперервний процес, який пов'язаний із розробкою, прийняттям та реалізацією управлінських рішень, що спрямовані на забезпечення стійкого економічного розвитку підприємства, підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства.

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу. Це спрямовано на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

Метою управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства [36, с. 112].

Виходячи з головної мети, система управління прибутком дає змогу вирішувати деякі завдання (рис.1.2)

забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
забезпечення високої якості прибутку, що формується;
забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;
забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;
удосконалення ефективних програм участі персоналу в прибутку.

Рис. 1.2. Основні завдання управління прибутком

Основним в механізмі управління прибутком підприємства є принципи, що лежать в основі управління прибутком.

Вчений Бланк І.О. виділяє такі принципи

- інтегрованості із загальною системою управління підприємством;
- комплексного характеру прийняття управлінських рішень;
- високого динамізму управління;
- варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень;
- орієнтованості на стратегічні цілі розвитку підприємства [5, с. 48–50]

Управління прибутком підприємства передбачає здійснення заходів, сукупність яких відображається у функціях управління прибутком (рис.1.3)

1) аналіз і моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства та фінансових результатів його діяльності;

2) планування і прогнозування заходів з управління формування прибутку підприємства виходячи зі стратегії його діяльності та визначення ймовірних наслідків від їх здійснення;

3) підготовка аналітичної інформації, на якій ґрунтується прийняття рішення щодо управління формуванням прибутку підприємства; 4) прийняття рішення;

5) впровадження та реалізація заходів є вираженням самого процесу управління формуванням прибутком, що здійснюється з використанням системи методів та інструментів;

6) оцінка та контроль – на основі спостереження за реалізацією заходів проводиться оцінка їх результативності та приймаються рішення про необхідність їх корегування.

Слід зазначити, що для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства необхідно проаналізувати чинники впливу на прибуток підприємства. Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства — це фактори, які

не залежать від діяльності підприємства: державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика, подорожчання послуг інших галузей народного господарства, система оподаткування, зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними, політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції. Також до них можна ввіднести і економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства — це фактори, які залежать від діяльності підприємства: обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, рівень витрат, ефективність цінової та асортиментної політики.

Отже, на основі досліджених категорій, які впливають на управління прибутком підприємства і складається механізм управління прибутковістю підприємства(рис.1.4).



Рис.1.4. Механізм управління прибутковістю підприємства

Отже, механізм управління прибутком підприємства передбачає певну послідовність дій, спрямовану на забезпечення реалізації основної мети та завдань управління.

Таким чином, механізм управління формування прибутку підприємства

є інтегрованим в загальну систему управління прибутком. При цьому механізм управління формуванням прибутку підприємства є окремим об'єктом управління. Всі специфічні особливості пов'язані зі значним впливом факторів зовнішнього середовища на ймовірну величину одержуваного підприємством прибутку. Механізм управління формуванням дає змогу комплексно підійти до вирішення проблем підвищення прибутковості підприємства в умовах кризових явищ в економіці.

1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства.

Для вирішення конкретних завдань оцінки прибутковості підприємства застосовується цілий ряд спеціальних систем і методів аналізу, дозволяючи отримати кількісну оцінку окремих аспектів формування прибутку, розподілення і використання.

На практиці залежно від використовуваних методів розрізняють наступні основні системи проведення аналізу прибутку на підприємстві:

1. горизонтальний аналіз;
2. вертикальний аналіз;
3. порівняльний аналіз;
4. аналіз ризиків;
5. аналіз коефіцієнтів;
6. інтегральний аналіз;
7. аналіз чинника [19, с.153].

1. Горизонтальний (чи трендовий) аналіз прибутку базується на вивченні динаміки окремих її показників в часі. В процесі використання цієї системи аналізу розраховуються темпи зростання (приросту) окремих видів прибутку, визначаються загальні тенденції її зміни (чи тренду).

Усі види горизонтального (трендового) аналізу прибутку, доповнюються зазвичай дослідженням впливу окремих чинників на зміну

відповідних результативних її показників. Результати такого дослідження дозволяють побудувати відповідні моделі чинників, які потім використовуються в процесі планування окремих показників прибутку.

2. Вертикальний (чи структурний) аналіз прибутку базується на структурному розкладанні агрегованих показників її формування, розподілення і використання. В процесі застосування цієї системи аналізу розраховується питома вага окремих структурних складових агрегованого показника прибутку.

3. Порівняльний аналіз прибутку базується на зіставленні значень окремих груп аналогічних показників між собою. В процесі використання цієї системи аналізу розраховуються розміри абсолютних і відносних відхилень порівнюваних показників.

4. Аналіз рівня ризиків не відокремлено від аналізу рівня прибутку по операціях усіх сфер діяльності підприємства - виробничій, інвестиційній і фінансовій. Це пов'язано з тим, що, визначаючи міру прибутку по господарській діяльності (окремим її операціям) слід завжди одночасно визначати і міру ризику їй супутнього. У зв'язку з цим система аналізу рівня ризиків повинна отримати широке використання в процесі управління прибутком підприємства.

Під господарським ризиком розуміється достовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (зниження суми прибутку або прибутків, втрати вкладеного капіталу і тому подібне) в ситуації невизначеності умов для здійснення окремих видів діяльності підприємства.

5. Аналіз коефіцієнтів (R-аналіз) базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників між собою. В процесі використання цієї системи аналізу визначаються різні відносні показники, які характеризують окремі аспекти формування, ділення і використання прибутку підприємства. У практиці управління прибутком найбільше поширення надбали наступні системи аналітичних коефіцієнтів:

1) Коефіцієнти рентабельності. Основною метою розрахунку і використання цієї системи коефіцієнтів є визначення ефективності формування прибутку підприємства. В процесі такої оцінки повинен строго дотримуватися принцип відповідності показників, які співвідносяться, при розрахунку коефіцієнтів по конкретних видах діяльності підприємства.

Коефіцієнти рентабельності можуть визначатися як в десятковому вираженні, так і у відсотках.

а) Для найбільш узагальненої оцінки ефективності формування:

- Коефіцієнт рентабельності активів (коефіцієнт економічної рентабельності)
- Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (коефіцієнт фінансової рентабельності).

б) Для оцінки ефективності формування прибутку в процесі операційної діяльності використовуються наступні коефіцієнти рентабельності:

- Коефіцієнт рентабельності операційних активів
- Коефіцієнт маржинальної рентабельності реалізації продукції.
- Коефіцієнт валової рентабельності реалізації продукції.
- Коефіцієнт чистої рентабельності реалізації продукції.
- Коефіцієнт валової рентабельності.
- Коефіцієнт чистої рентабельності операційних витрат.

в) Для оцінки ефективності формування прибутку в процесі інвестиційної діяльності використовуються наступні основні коефіцієнти рентабельності:

- Коефіцієнт рентабельності інвестицій
- Коефіцієнт прибутковості фондового портфеля.

г) Для оцінки ефективності формування прибутку в процесі фінансової діяльності використовуються наступні коефіцієнти:

- Вартість залучення позикового капіталу.
- Вартість залучення додаткового власного капіталу із зовнішніх джерел.

- Коефіцієнт рентабельності середнього залишку грошових активів на рахунках в банку.

2) Коефіцієнти ефективності розподілу прибутку. Основною метою розрахунку і використання цієї системи коефіцієнтів є визначення міри оптимуму ділення і використання отриманого підприємством прибутку. Ці показники можуть визначатися як в десятковому вираженні, так і у відсотках.

Для узагальненої оцінки ефективності розподілу прибутку використовуються наступні основні показники: коефіцієнт чистого прибутку; коефіцієнт капіталізації прибутку; коефіцієнт споживання прибутку.

3) Інших групи фінансових коефіцієнтів. Для оцінки окремих аспектів формування прибутку підприємства використовуються і інші групи коефіцієнтів, основними з яких є:

а) Коефіцієнти платоспроможності. Вони характеризують можливість підприємства своєчасно розраховуватися по своїх фінансових зобов'язаннях. Основним з цих коефіцієнтів є коефіцієнт поточної платоспроможності.

б) Коефіцієнти фінансової стійкості. Вони характеризують структуру джерел капіталу, використовуваного підприємством, що склалася. Основним їх цих коефіцієнтів є коефіцієнт автономії.

в) Коефіцієнти оборотності активів (капіталу). Вони показують наскільки швидко засоби, вкладені в активи або окремі види капіталу, обертаються в процесі господарської діяльності підприємства. Основним з цих коефіцієнтів є коефіцієнт оборотності.

6. Інтегральний аналіз прибутку дозволяє отримати найбільш узагальнену характеристику умов її формування.

7. Аналіз чинника - аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження. Аналіз чинника може бути:

- Прямий – тут результативний показник ділять на складові частини;
- Зворотний (синтез) – тут окремі елементи сполучають в загальний результативний показник [22, с.153-157].

Прибутковість підприємства є найголовнішим показником що відображає фінансовий стан підприємства, його можливість отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення комерційної діяльності, що полягає в перевищенні отримуваного доходу над здійсненими витратами, причому в такому розмірі, який буде достатнім для ефективного та продуктивного подальшого функціонування [12].

Отже, хоча абсолютна сума прибутку, отримана підприємством і є дуже важливим показником діяльності, вона не може характеризувати рівень ефективності. Це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показник рентабельності [8].

Особливостями рентабельності як елементу цього механізму є комплексний характер, різноманітність виконуваних функцій. Найчастіше рівень рентабельності розглядається як головний оцінний показник з нормою прибутку як основного чинника [19].

Для повноцінного аналізу прибутковості підприємства доцільно проводити факторний аналіз чистого прибутку. Це необхідно для встановлення факторів, які мають позитивний та негативний вплив на формування результативного показника найбільшим та найменшим чином.

Найбільш повно проаналізувати прибуток підприємства дає змогу 4-факторна модель, запропонована Єпіфановою І.Ю [12].

Для побудови цієї моделі використовуються такі показники:

- власний капітал підприємства;
- коефіцієнт оборотності активів;
- мультиплікатор власного капіталу;
- чиста рентабельність.

Модель залежності чистого прибутку від наведених вище факторів має такий вигляд (1.1) [12]:

$$\text{ЧП} = \text{ВК} * \text{КобА} * \text{Мк} * \text{Рчиста}, \quad (1.1)$$

де ЧП – чистий прибуток,

ВК – середньо- річні залишки власного капіталу,

Коб_А – коефіцієнт оборотності активів,

Мк – мультиплікатор власного капіталу,

Рчиста – чиста рентабельність.

Коефіцієнт оборотності активів, показник, за яким оцінюється рівень ефективності використання активів підприємства, розраховується як відношення чистого доходу до загальної вартості активів за такою формулою (1.2) [12]:

$$\text{Коб}_A = \text{ЧД} : A, \quad (1.2)$$

де ЧД – чистий дохід,

A – загальна вартість активів.

Мультиплікатор власного капіталу характеризує здатність власного капіталу створювати активи і є відношенням залишків активів (A) до середньорічних залишків власного капіталу (ВК) підприємства, розраховується за формулою (1.3) [12]:

$$M_k = A : BK, \quad (1.3)$$

Чиста рентабельність фінансово-господарської діяльності підприємства розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу за формулою (1.4) [12]:

$$R_{\text{чиста}} = \text{ЧП} : \text{ЧД} \quad (1.4)$$

Перераховані фактори можуть спричинити різний вплив на суму чистого прибутку підприємства, як позитивний, так і негативний. Зв'язок між чинниками та результативним показником у наведеній моделі є функціональним. Факторний аналіз чистого прибутку може проводитись за допомогою методу ланцюгових підстановок. Усі показники, які необхідні для проведення факторного аналізу чистого прибутку, узагальнюються в табл. 1.5.

Показники рентабельності підприємства (систематизовано за даними [3,10,19])

Показник	Метод розрахунку
Рентабельність комерційна	$R_K = \text{ЧП} / \text{ЧДр} * 100$ ЧП – чистий прибуток ЧДр – чистий дохід від реалізації
Рентабельність активів	$R_A = \text{ЧП} / A * 100$ ЧДр – чистий дохід від реалізації
Рентабельність оборотних активів	$R_{OA} = \text{ЧП} / \text{ОА} * 100$ ОА - оборотні активи підприємства
Рентабельність необоротних активів	$R_{HOA} = \text{ЧП} / \text{НОА} * 100$ НОА – необоротні активи підприємства
Рентабельність основних фондів	$R_{OF} = \text{ЧП} / \text{ОФ} * 100$ ОФ– основні фонди підприємства
Рентабельність власного капіталу	$R_{BK} = \text{ЧП} / \text{ВК} * 100$ ВК – власний капітал підприємства
Рентабельність залученого капіталу	$R_{ЗК} = \text{ЧП} / \text{ЗК} * 100$ ЗК– залучений капітал підприємства

Використовуючи модель 4-факторну модель, поетапно оцінюємо кількісний вплив кожного із чинників на зміну чистого прибутку.

Спочатку визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини власного капіталу за формулою (1.5) [19]:

$$\Delta \text{ЧП}_{\text{ВК}} = \Delta \text{ВК} * K_{\text{обмін}} * M_{\text{Кмін}} * R_{\text{чмін}} \quad (1.5)$$

Далі аналізується зміна чистого прибутку в результаті зміни оборотності активів за формулою (1.6) [12]:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Коб}_a} = \text{ВК}_{\text{зв}} * \Delta\text{К}_{\text{об}_a} * \text{М}_{\text{К}_{\text{мин}}} * \text{Р}_{\text{ч}_{\text{мин}}} \quad (1.6)$$

Оцінюється зміна чистого прибутку в результаті зміни величини мультиплікатора власного капіталу за формулою (7):

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{М}_K} = \text{ВК}_{\text{зв}} * \text{К}_{\text{об}_a^{\text{зв}}} * \Delta\text{М}_K * \text{Р}_{\text{ч}_{\text{мин}}} \quad (1.7)$$

Потім визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини чистої рентабельності за формулою (1.8) :

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Р}_ч} = \text{ВК}_{\text{зв}} * \text{К}_{\text{об}_a^{\text{зв}}} * \text{М}_{\text{К}_{\text{зв}}} * \Delta\text{Р}_ч \quad (1.8)$$

В підсумку оцінюється сукупний вплив чинників на зміну чистого прибутку в звітному періоді за формулою (9):

$$\Delta\text{ЧП} = \Delta\text{ЧП}_{\text{ВК}} * \Delta\text{ЧП}_{\text{К об}_a} * \Delta\text{ЧП}_{\text{М}_K} * \Delta\text{ЧП}_{\text{Р}_ч} \quad (1.9)$$

Застосовуючи цю модель, можна чітко побачити, які фактори привели до збільшення (зменшення) величини прибутку, а також які з них спричинили найбільший вплив. В результаті цього можна знайти шляхи збільшення чистого прибутку підприємства.

Оцінивши рентабельність підприємства за усіма вищеперерахованими показниками, можна зробити висновок про ефективність його діяльності, визначити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати на найменш прибуткові частини діяльності, знайти ефективні шляхи розвитку та зростання господарського суб'єкта.

Фінальним етапом аналізу прибутковості підприємства є визначення шляхів підвищення прибутку та рентабельності. Такого зростання можна досягати за рахунок збільшення обсягу продукції, що випускається та реалізується, залучення інвестицій для розвитку підприємства, використання інновацій у процесі виробничої діяльності.

Отже, можна зробити висновок, що аналіз прибутковості підприємства можна проводити в три етапи: проаналізувати прибуток підприємства як абсолютного показника прибутковості; провести аналіз міри ефективності діяльності суб'єкта господарювання, тобто дослідити показники рентабельності; на основі досліджень виявити можливі резерви та шляхи збільшення прибутковості підприємства.

Висновки до розділу 1

Проведене дослідження прибутковості показало, що не має єдиної думки щодо тлумачення поняття «прибутковість».

Прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибуток же виражає фінансову ефективність діяльності підприємства, але й наводить ряд факторів, які призводять до його отримання.

Досліджено класифікацію видів прибутку для більш розширеного розуміння прибутку.

Досліджено, що сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, а рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Дослідження рентабельності також показали, що не має єдиної думки до трактування цієї категорії. Узагальнюючи, можна стверджувати, що рентабельність являє собою показник співвідношення прибутку з понесеними витратами.

Основними показниками рентабельності виділено:

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

Таким чином, з'ясовано, що прибутковість характеризується прибутком та рентабельністю.

З'ясовано, що складовою частиною системи управління будь-якого підприємства є механізм, на якому і базується управління прибутком підприємства.

В ході дослідження було виділено основні категорії системи управління прибутком підприємства, такі як: завдання, принципи, функції, фактори впливу на прибуток.

Механізм управління прибутком підприємства є інтегрованим в загальну систему управління прибутком, де всі специфічні особливості пов'язані зі значним впливом факторів зовнішнього середовища на ймовірну величину одержуваного підприємством прибутку.

Механізм управління формуванням дає змогу комплексно підійти до вирішення проблем підвищення прибутковості підприємства в умовах кризових явищ в економіці.

Для вирішення конкретних завдань оцінки прибутковості підприємства досліджено цілий ряд спеціальних систем і методів аналізу, дозволяючи отримати кількісну оцінку окремих аспектів формування прибутку, розподілення і використання та для повноцінного аналізу прибутковості підприємства запропоновано проводити факторний аналіз чистого прибутку.

РОЗДІЛ 2.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Ринкова позиція підприємства

Приватне акціонерне товариство «Київхліб» – хлібопекарське підприємство створене на базі державного підприємства «Київхліб» у 1996 році. Одне з найбільших хлібопекарських підприємств України, до складу якого входять 17 хлібопекарських підприємств (дев'ять у Києві та вісім – у Київській області), ремонтно-монтажний комбінат, інформаційно-обчислювальний і навчальний центри та контора матеріально-технічного постачання «Київхлібпостач»

Компанія «Київхліб» з початку 2020 року збільшила регіональні продажі на понад 15 відсотків. Відбулося це завдяки відкриттю своїх представництв у ще 8 регіонах України. Зокрема йдеться про Одеську, Черкаську, Чернігівську, Житомирську, Вінницьку, Львівську, Івано-Франківську області, Луцьк, Кропивницький та Кривий Ріг [44]. На власних виробничих потужностях випускається 400 тонн хлібобулочних і 10 тонн кондитерських виробів на добу. Асортимент продукції нараховує близько 250 найменувань, що включають різноманітні сорти хліба, сушки, пряники, печиво, булочки, рогаики, тістечка, торти та короваї, виготовлені під торговою маркою «Київхліб» [44].

На підприємстві застосовується високоефективне устаткування та традиційна класична технологія виробництва хліба та хлібобулочних виробів із вітчизняної сировини без застосування хімічних розпушувачів та добавок.

Від початку виготовлення продукції до надходження її в торговельну мережу встановлено суворий лабораторний контроль. Уся сировина, що надходить на підприємство, проходить вхідний контроль за всіма

показниками. За дотриманням встановлених параметрів технологічного процесу слідкують змінні інженери-технологи.

Компанія має широку дистриб'юторську мережу та власний автопарк, що дає змогу забезпечити своєчасну доставку свіжого хліба та випічки на прилавки магазинів.

Компанія «Київхліб» є визнаним лідером хлібопекарського ринку України та відомим виробником пекарської продукції закордоном.

До складу компанії входить 9 виробничих майданчиків у Києві та Київській області, потужність яких дозволяє щоденно виготовляти більш ніж 400 тонн хлібобулочних виробів та 10 тонн хлібних смаколиків.

Асортимент продукції нараховує близько 250 найменувань, що включають різноманітні сорти хліба, сушки, пряники, печиво, булочки, рогалики, тістечка, торти та короваї, виготовлені під торговою маркою «Київхліб».

Компанія має власний автопарк та широку дистриб'юторську мережу, що дозволяє забезпечити своєчасну доставку свіжого хліба та ароматної випічки на прилавки магазинів як в Україні, так і в країнах Європи, Азії та Північної Америки.

Першу чергу, ПрАТ «Київхліб», «Хлібні інвестиції», ТМ «Кулиничі», концерн «Хлібпром». З'явилося досить багато високо конкурентної продукції, що швидко завойовує увагу покупців. Серед такої продукції: хліб «Оksamитовий», хліб «Французький», хліб «Ніжний», хліб «Тостовий» - ПрАТ «Київхліб»; хліб «Юрієвський», хліб «Житнє диво» - спільної розробки з фінською компанією «Лейпурин», хліб заварний «З журавлиною» - Перший столичний хлібозавод ХК «Хлібні інвестиції»; хліб «Тостовий висівковий європейський» - Київський обласний хлібопекарський комплекс ТМ «Кулиничі» [, с. 217]

Така характеристика регіону обумовлена великою концентрацією споживачів, що власне і гарантує постійне лідерство ПрАТ «Київхліб» в

Україні в якості виробника хлібобулочних виробів номер один (рис. 2.1) [49, с. 217].

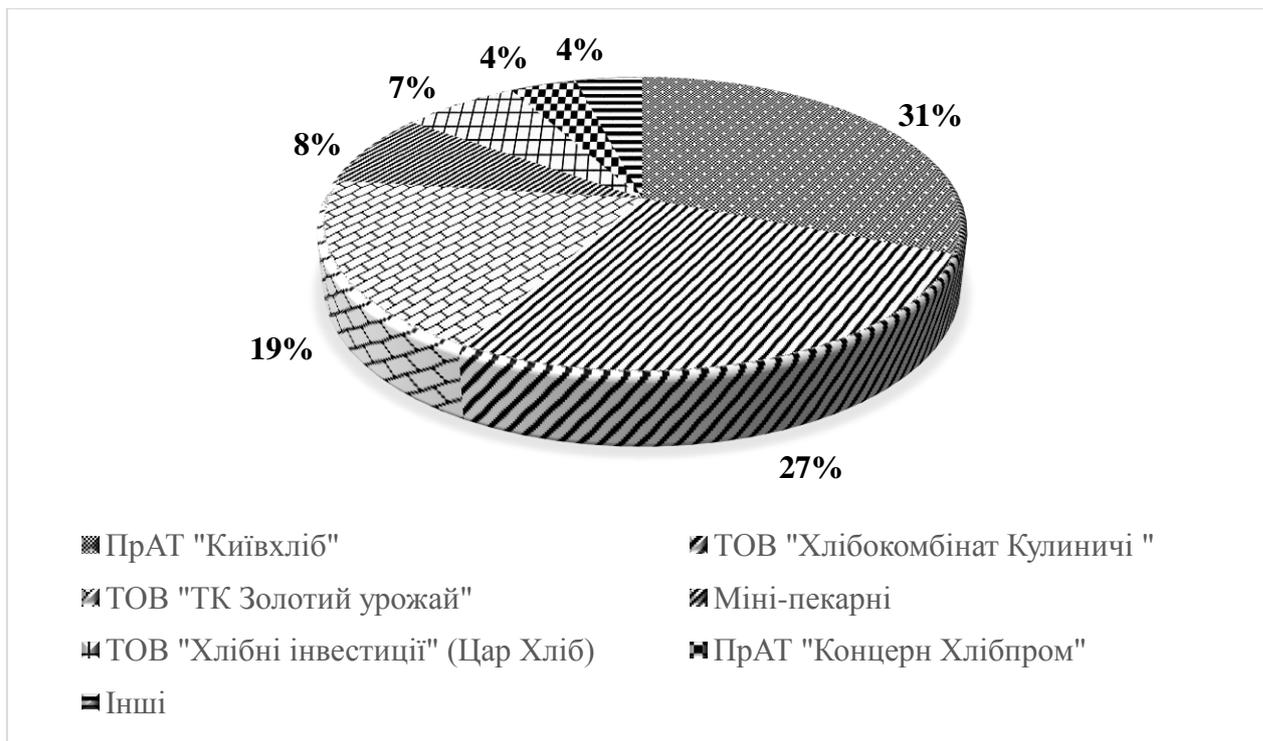
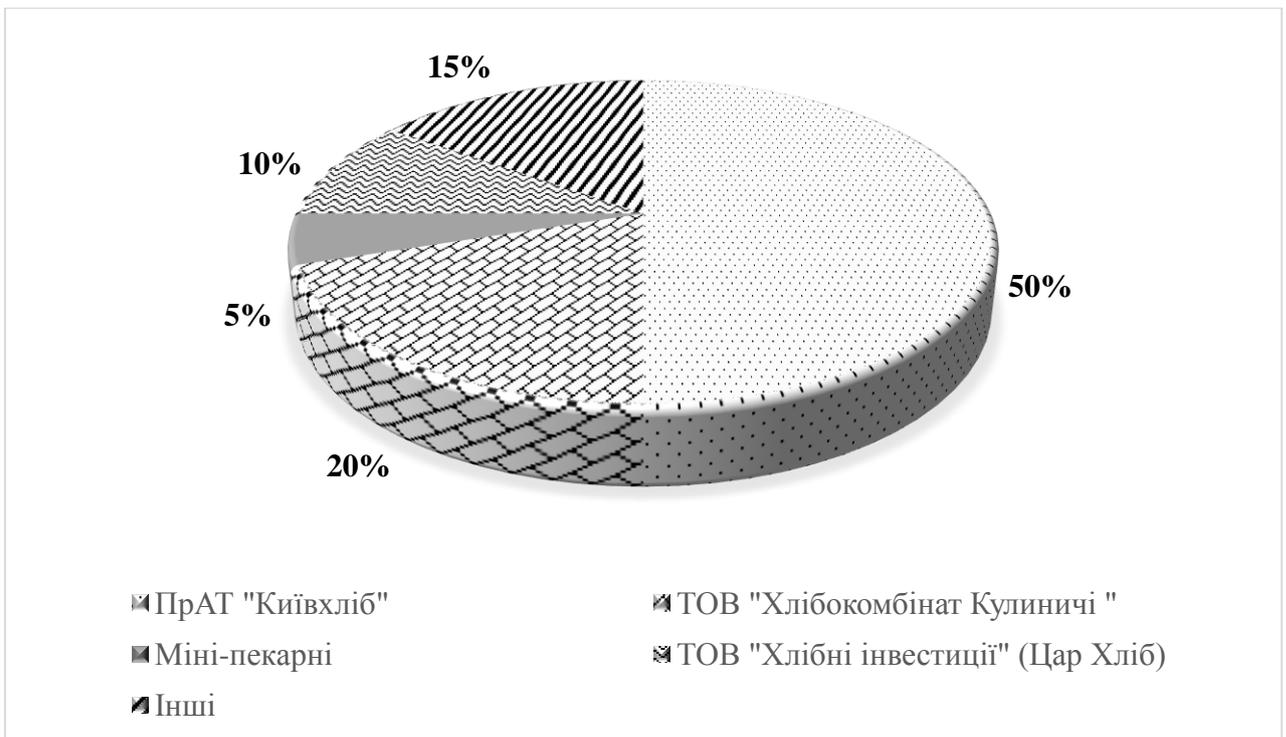


Рис.2.1. Місце ПрАТ «Київхліб» серед виробника хлібобулочних виробів України за 2020р.

Головними конкурентами підприємства ПрАТ «Київхліб» є: ТОВ «Кулиничі», ТОВ «Хлібні інвестиції» («Цар Хліб»).

ПрАТ «Київхліб» займає достатньо високі позиції серед конкурентів на ринку хлібопекарської продукції міста Києва та області (рис. 2.2).

Приватне акціонерне товариство «Київхліб» – сучасний представник хлібопекарної галузі України. Підприємства компанії оснащені високотехнологічним обладнанням для виробництва хліба і булочних виробів на будь-який смак.



Секрет смачного та корисного продукту полягає у злагодженій роботі багатьох фахівців, які відмінно управляються з технікою і професійно виконують свою ділянку роботи [44]. Київхліб Хлібні інвестиції Кулиничі 67 Холдинг «Кулиничі» – торгівельна марка «Кулиничі» відразу зарекомендувала себе, як гідний виробник якісної хлібної продукції, зайнявши лідируючі позиції серед національних виробників хлібобулочних виробів [51]

ТОВ «Хлібні інвестиції» – одна з найбільших українських компаній з виробництва хлібопродуктів, який займає 8% ринку хлібобулочних виробів України і знаходиться на 3-му місці серед найбільших хлібних підприємств [52]

Оцінимо конкурентоспроможність ПрАТ «Київхліб» у порівнянні з конкурентами. Для цього, використаємо метод «багатокутника конкурентоспроможності».

Шкала оцінок від 0 до 5, за результатами експертного порівняння ПрАТ «Київхліб», ТОВ «Хлібні інвестиції», ТОВ «Кулиничі» (табл. 2.1) і рис. 2.3).

Таблиця 2.1

Аналіз конкурентного середовища ПрАТ «Київхліб»

	Якість продукції	Ціна	Асортимент	Упаковка	Сучасні технології і устаткування	Рекламна підтримка	Умови постачання	Всього
«Київхліб»	5	5	5	4	5	3	5	-
Коефіцієнт вагомості	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,05	0,05	1
Загальна оцінка	2	1	0,5	0,4	0,5	0,15	0,25	4,8
«Хлібні інвестиції»	5	4	4	4	5	2	4	-
Коефіцієнт вагомості	0,2	0,2	0,05	0,1	0,2	0,2	0,05	1
Загальна оцінка	1	0,8	0,2	0,4	1	0,4	0,2	4
«Кулиничі»	4	4	4	5	5	4	4	-
Коефіцієнт вагомості	0,4	0,2	0,2	0,06	0,04	0,05	0,05	1
Загальна оцінка	1,6	0,8	0,8	0,3	0,2	0,2	0,2	4,1

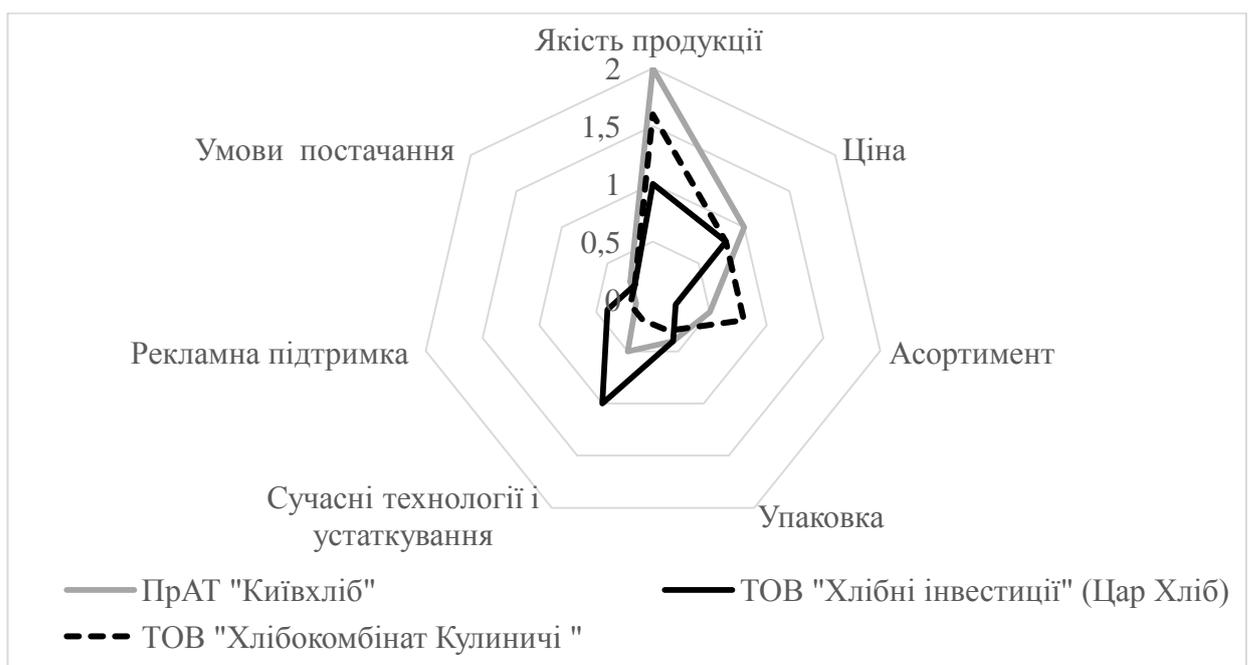


Рис.2.3. «Багатокутник конкурентоспроможності» ПрАТ «Київстар»

Як бачимо після проведеного дослідження, що ПрАТ«Київхліб» є лідером серед свої конкурентів і поступається лише в рекламних заходах та упаковці.

При визначені позиції, яку займає підприємство на ринку виробників хліба, скористаємось матрицею БКГ (рис. 2.4), це одна із найвідоміших та найпростіших матриць, розроблена в 60-х роках ХХ ст. Бостонською консультаційною групою.

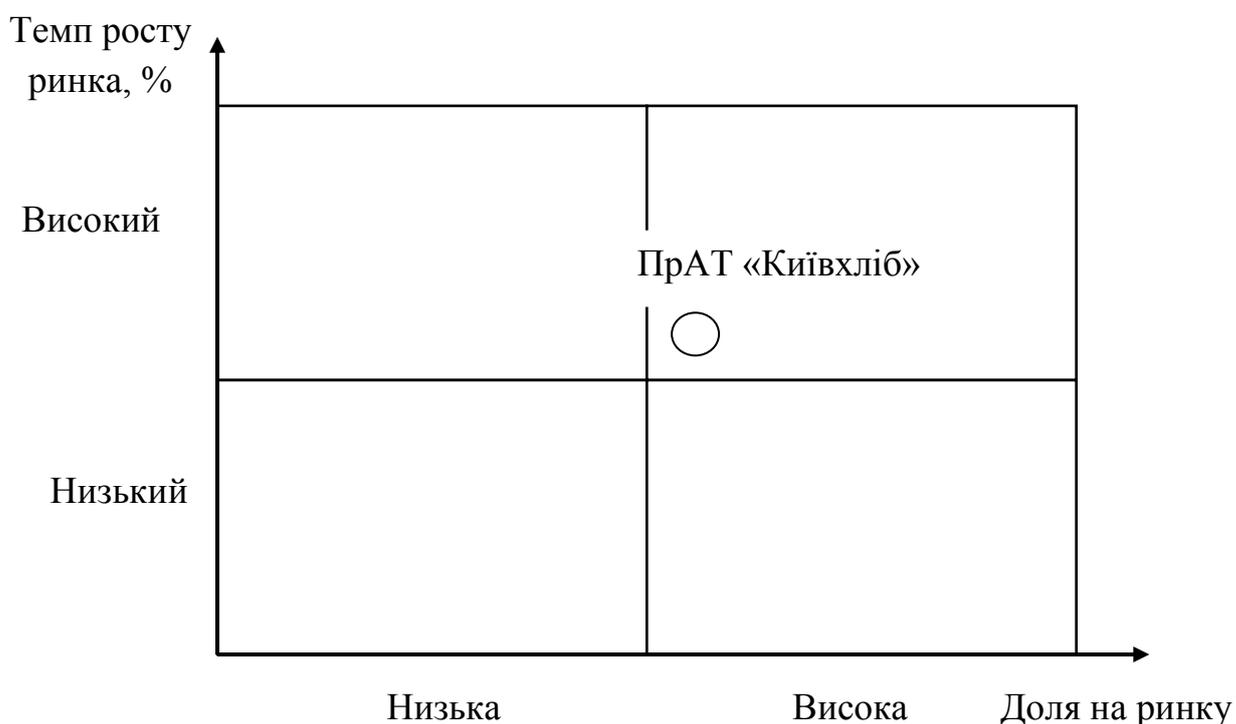


Рис.2.4.Позиція ПрАТ«Київхліб» згідно з матрицею БКГ.

На ринку України ПрАТ «Київхліб» займає значну долю ринку, чому сприяють середні ціни на його продукцію і підприємство прагне постійно збільшувати свою долю відносно інших конкурентів, особливо серед лідерів на ринку, тому воно попадає до сектору «Зірок». Цей сектор характеризується великим обсягом доходів, але чистий грошовий потік відносно невеликий, тому що постійне збільшення своєї долі вимагає значних коштів від підприємства.

Іншим не менш популярним інструментом є матриця GE/McKinsey (рис.2.5). Це різновид портфельної матриці, що отримав назву «екран бізнесу», розроблений консалтинговою групою McKinsey спільно з корпорацією General Electric. Матриця складається з дев'яти частин і заснована на оцінюванні довгострокової привабливості галузі і «сили» конкурентної позиції підприємства.

Модель McKinsey використовує більше даних, ніж матриця БКГ. Зростання ринку трактується в ній як привабливість ринку (галузі), а частка ринку — як стратегічне становище (конкурентні позиції) товарів.

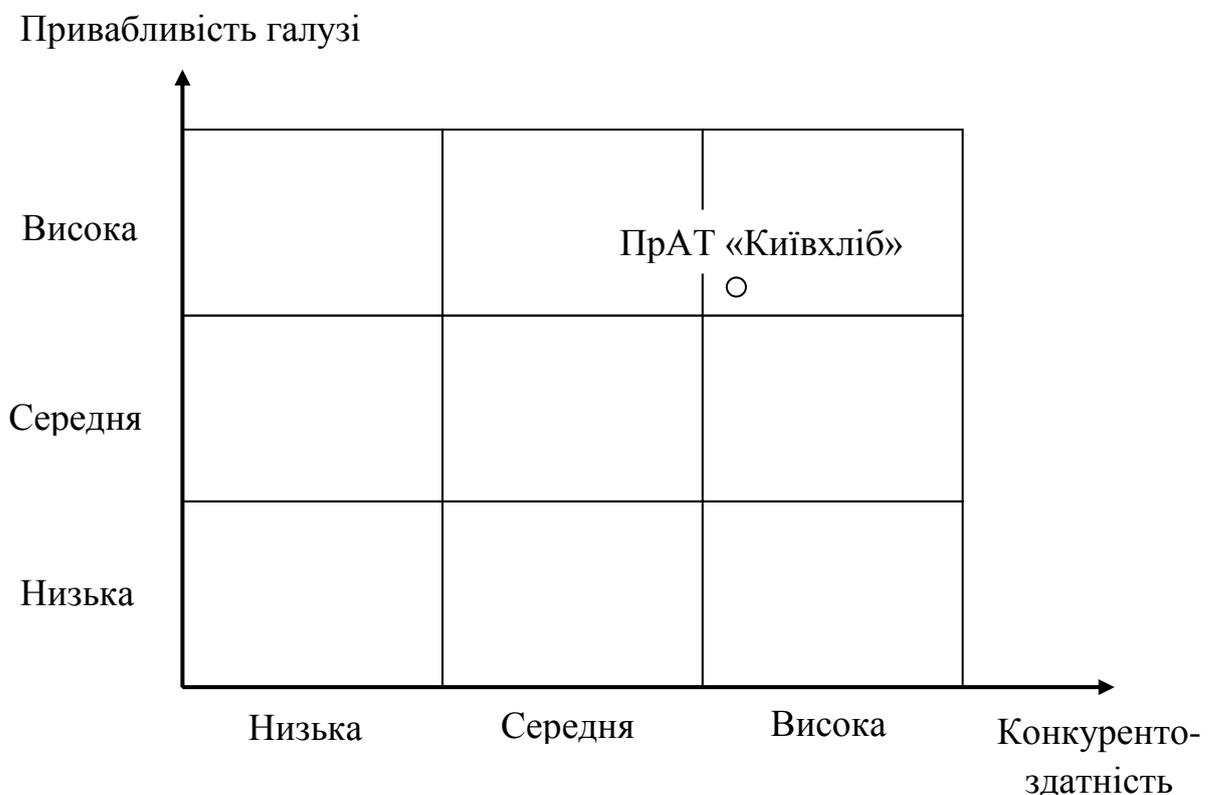


Рис.2.5. Позиція ПрАТ«Київхліб» згідно з матрицею GE/McKinsey.

Галузь виробництва хліба завжди була привабливою з позиції підприємницької діяльності, тому що продукція має стабільно високий попит і постійно збільшує доходи виробників. ПрАТ «Київхліб» невпинно займається підвищенням якості своєї продукції і прагне відповідати світовим стандартам, тому його продукція має значний конкурентний статус.

Підприємство знаходиться в секторі «Переможці», для котрої характерні або захист тих позицій, що вже є у підприємства, або інвестування в розвиток для збільшення прибутку.

Для економічної характеристики підприємства необхідно вивчити та представити основні економічні показники господарчої діяльності в динаміці. Для цього було складено таблицю 2.2.

Таблиця 2.2.

Основні показники господарської діяльності ПрАТ «Київхліб»

Показники	Од. вимі ру	2019 рік	2020 рік	Відхи- лення (+,-)	Темп зміни, %
1	2	4	5	6	8
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	2619582	3547554	927972	135,42
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	1972730	2674849	702119	135,59
у % до чистої виручки	%	75,31	75,40	0,09	100,12
Прибуток валовий	тис. грн.	646852	872705	225853	134,92
у % до чистої виручки	%	24,69	24,60	-0,09	99,62
Інші операційні доходи	тис. грн.	29752	14684	-15068	49,35
Адміністративні витрати	тис. грн.	26264	33866	7602	128,94
Витрати на збут	тис. грн.	628726	804897	176171	128,02
Інші операційні витрати	тис. грн.	18320	34740	16420	189,63
Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	3312	13886	10574	419,26
у % до чистої виручки	%	0,13	0,39	0,26	309,59
Інші фінансові доходи	тис. грн.	254	48	-206	18,90
Інші доходи	тис. грн.	20	0	-20	0,00
Фінансові витрати	тис. грн.	884	5992	5108	677,83

Інші витрати	тис. грн.	5	2	-3	40,00
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	2697	7940	5243	294,40
у % до чистої виручки	%	0,10	0,22	0,12	217,39
Чистий прибуток	тис. грн.	2153	6499	4346	301,86
у % до чистої виручки	%	0,08	0,18	0,10	222,90
Середньооблікова чисельність працівників	чол.	817	989	172	121,05
Витрати на оплату праці	тис. грн.	144441	195831	51390	135,58
Продуктивність праці 1-го працівника	тис. грн.	3206,34	3587,01	380,67	111,87
Середня заробітна плата 1-го працівника за місяць	тис.г рн.	14732,86	16500,76	1767,89	112,00
Середньорічна вартість основних фондів	тис. грн.	6400	7127	727	111,36
Середньорічна вартість оборотних активів	тис. грн.	411606,5	610707,5	199101	148,37
Оборотність оборотних активів	дні	56,57	61,97	5,41	109,56
Фондовіддача оборотних активів	грн.	6,36	5,81	-0,56	91,27
Фондовіддача основних фондів	грн.	409,31	497,76	88,45	121,61

2.2 Оцінка прибутковості підприємства та аналіз формування прибутку

Найголовнішим показником що відображає фінансовий стан підприємства є прибутковість. Можливість отримувати позитивний фінансовий результат від діяльності полягає в перевищенні отриманого доходу над здійсненими витратами. Цей розмір повинен бути достатнім для ефективного та продуктивного подальшого функціонування.

Для повноцінної оцінки прибутковості підприємства доцільно проводити аналіз прибутку та факторний аналіз чистого прибутку. І як наслідок встановити фактори, які мають позитивний та негативний вплив на формування результативного показника.

Першим етапом проведення аналітичної роботи на підприємстві ПрАТ «Київхліб» є аналіз обсягів та динаміки формування прибутку в цілому по підприємству. На цьому етапі роботи обчислюються абсолютні та відносні зміни в обсязі одержаного прибутку, визначаються та аналізуються джерела його утворення. Варто звернути увагу, що основним джерелом формування прибутку для підприємства ПрАТ «Київхліб» є прибуток від реалізації послуг (тобто продаж і оренда нерухомості, здійснення лізингових операцій).

При здійсненні підприємством своєї діяльності в умовах ринкової економіки прибуток та рентабельність є основними показниками оцінки господарчої діяльності підприємства, тому що прибуток накопичує у собі усі доходи, затрати, узагальнює результати господарювання. Тому аналіз структури, динаміки прибутку та рентабельності є одним з основних методів вивчення ефективності функціонування підприємства.

Проведемо аналіз прибутку в цілому по підприємству, а також розподіл прибутку по кварталах року, вивчимо його динаміку, визначимо вплив факторів на її розмір, на основі чого виявимо резерви росту чистого доходу.

Доцільно провести аналіз динаміки показника чистого прибутку в порівнянні з динамікою розвитку доходу (виручки) від реалізації, собівартості реалізованої продукції і чистого доходу (виручки) від реалізації.

Таблиця 2.3.

Аналіз динаміки прибутку ПрАТ «Київхліб»

Показники	Од.	2019 рік	2020 рік	Відхилення (+,-)	Темп зміни, %
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн	2619582	3547554	927972	135,42
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	1972730	2674849	702119	135,59
Валовий прибуток від реалізації продукції	тис. грн.	646852	872705	225853	134,92
Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	3312	13886	10574	419,26
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	2697	7940	5243	294,4
Чистий прибуток	тис. грн.	2153	6499	4346	301,86

Результати експрес – аналізу показників, які представлено в таблиці 2.3 показують, що обсяг валового прибутку від реалізації продукції в 2020р. збільшився на 225853 тис.грн., або на 134,92 %. Також у 2020 році збільшився прибуток від операційної діяльності та прибуток від звичайної діяльності до оподаткування на 10574 тис. грн. та 5243 тис. грн.. відповідно. Чистий прибуток у 2020 році збільшився у порівнянні з 2019 роком на 4346 тис. грн.,що на 301,86 % більше ніж у попередньому році.

Вивчення прибутку підприємства передбачає в першу чергу оцінку динаміки його формування за формою таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз прибутку підприємства ПрАТ «Київхліб»

Показники	2019 рік		2020 рік		Відхилення	
	сума, тис.грн.	рівень %	сума, тис. грн.	рівень %	сума, тис.грн.	Питома вага %
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2619582	-	3547554	-	927972	-
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.	2697	0,10	7940	0,22	5243	0,12
Чистий прибуток	2153	0,08	6499	0,18	4346	0,10

Таким чином данні таблиці свідчать, що в цілому на підприємстві ПрАТ «Київхліб» ситуація покращилася, тому що чистий прибуток підприємства збільшився (на 4346 тис. грн.). Також збільшився прибуток від звичайної діяльності (на 5243 тис. грн.).

Далі необхідно буде простежити аналіз динаміки прибутку поквартально. Розрахунки надані в таблиці 2.5

Таблиця 2.5

Аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування поквартально

Квартали	2019 рік		2020 рік		Відхилення		Темп зміни,%
	сума, тис.грн	питома вага, %	сума, тис.грн	питома вага, %	сума, тис.грн.	питома вага,%	
1	2	3	4	5	6	7	8
I	787,2	29,19	1796,2	27,91	1009	-1,28	228,18
II	695,2	25,78	1674,2	18,6	979	-7,18	240,82
III	702,4	26,04	2568,4	25,58	1866	-0,46	365,66
IV	512,2	18,99	1897,2	27,91	1385	8,92	370,40
Всього за рік	2697	100	7940	100	5243	-	294,40

Дані таблиці свідчать, що в 2019 році найбільшу питому вагу займає 1-й квартал – 29,26%. Друге місце займає 3-й квартал—26,04%. На 2-й і 4-й квартали припадає 25,78% і 18,99% загальної суми прибутку до оподаткування. В 2020 році найбільша питому вагу займають 1-й та 4-й квартали—27,91%. Динаміка прибутку поквартально змінюється за рахунок сезонності, тобто в теплий період часу (2-й і 3-й квартали) населення в більшості у відпустках і тому найбільша купівельна спроможність припадає на 1-й і 4-й квартали.

Розподіл та використання прибутку повинні забезпечувати раціональні співвідношення підприємства з державним бюджетом, задоволення потреб підприємства в грошових коштах на розширення господарської діяльності, створення фондів різноманітного призначення.

Під розподілом прибутку розуміється розподіл прибутку в бюджет і за статтями смети використання на підприємстві. Законодавчо розподіл прибутку регулюється у тій її частині, яка надходить в бюджети різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Основним надходженням із прибутку в Держбюджет є податок на прибуток у розмірі 30 % від оподаткованого прибутку.

Принципи розподілу прибутку на підприємстві ПрАТ «Київхліб» можна сформулювати наступним чином :

- прибуток, отриманий підприємством у результаті господарської і фінансової діяльності, розподіляється між державою та підприємством як господарчим суб'єктом;
- прибуток для держави надходить в бюджети у вигляді податків та зборів, ставки яких не можуть бути змінені підприємством, вони встановлюються законодавчо;
- величина прибутку підприємства, яка залишилась в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленість у зростанні обсягу діяльності і покращанні результатів господарської діяльності;

– прибуток, який залишився у розпорядженні підприємства, впершу чергу, спрямовується в накопичення, яке забезпечує його подальший розвиток, і тільки залишкова частина на споживання.

Таким чином, на підприємстві ПрАТ «Київхліб» як і на усіх підприємствах, розподіляється чистий прибуток, який залишився після сплати податків.

Схема розподілу прибутку на досліджуваному підприємстві надана на рисунку 2.6

Отже, на підприємстві ПрАТ «Київхліб» розподіл чистого прибутку один з напрямків внутрішньо фірмового планування, значення якого в умовах ринкової економіки зростає. Розподіл чистого прибутку відображує процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування своїх потреб, розвитку соціальної сфери і стимулювання праці робітників підприємства.

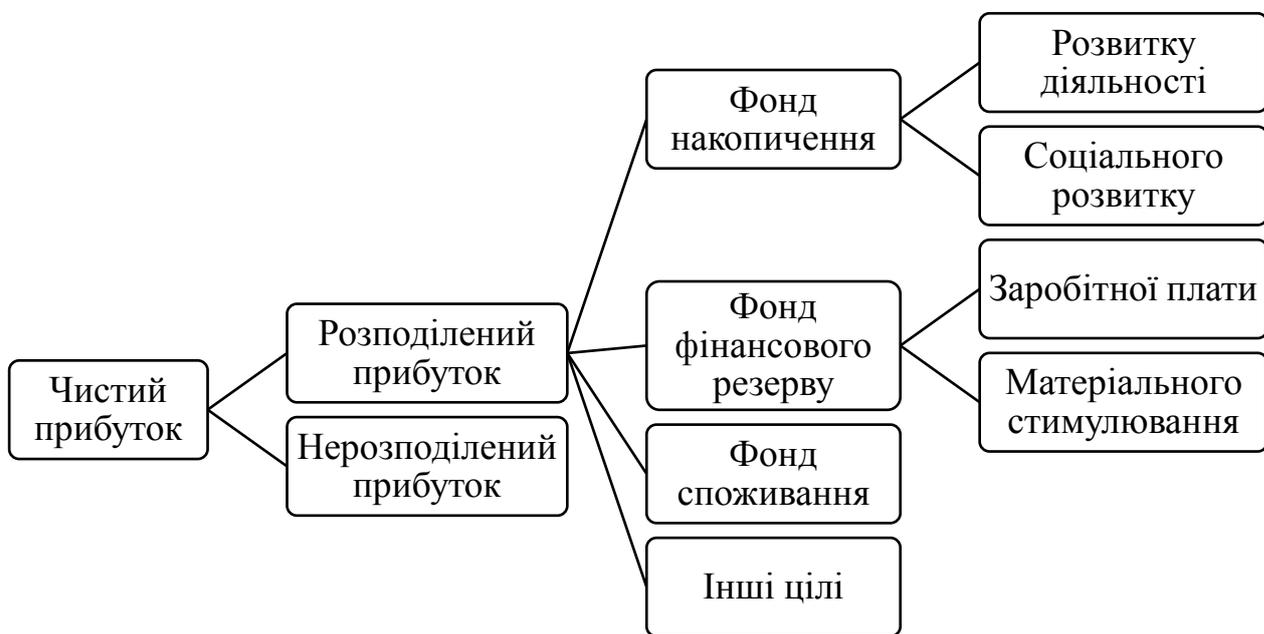


Рис. 2.6 Розподіл прибутку на підприємстві ПрАТ «Київхліб»

Таким чином, весь прибуток, залишений в розпорядженні підприємства розділяється на дві частини. Перша збільшує обсяги діяльності підприємства

та приймає участь у процесі накопичування. Друга частина характеризує долю прибутку, яка використовується на споживання.

Проаналізуємо розподіл прибутку на підприємстві ПрАТ «Київхліб» у 2019 та 2020 роках. Результати аналізу надані в таблиці 2.6

Дані таблиці свідчать, що найбільшу частину прибутку підприємство ПрАТ «Київхліб» спрямовує у фонд розвитку діяльності та соціального розвитку, тобто у фонд накопичення (24,23 % у 2019 році та 19,30 % у 2020 році — фонд розвитку діяльності підприємства; 15,90 % у 2019 році та 18,44 % у 2020 році — фонд соціального розвитку).

Таблиця 2.6

Аналіз розподілу прибутку на підприємстві ПрАТ «Київхліб»

Найменування напрямків	2019 рік		2020 рік		Відхилення	
	сума, тис.грн.	питома вага,%	сума, тис.грн.	питома вага,%	сума, тис.грн.	питома вага,%
Фонд розвитку діяльності підприємства	521,6	24,23	1254,1	19,30	732,5	-4,93
Фонд соціального розвитку	342,4	15,90	1198,1	18,44	855,7	2,53
Фонд заробітної плати	435,2	20,21	1238,2	19,05	803	-1,16
Фонд фінансового резерву	262,2	12,18	987,1	15,19	724,9	3,01
Фонд матеріального стимулювання	334,5	15,54	945,1	14,54	610,6	-0,99
інші цілі	257,1	11,94	876,4	13,49	619,3	1,54
Разом:	2153	100	6499	100	4346	-

Залишена частина прибутку розподіляється між іншими фондами. В 2020 році зменшилась сума прибутку підприємства, тому зменшилась сума надходжень у фонди : на 4,93 тис.грн. у фонд розвитку підприємства, на

2,53тис.грн. у фонд соціального розвитку, на 1,16 тис.грн. у фонд заробітної платі, на 3,01 тис.грн. у фонд фінансового резерву, на 0,99 тис.грн. у фонд матеріального стимулювання, на 1,54 тис.грн. у фонд виплати дивідендів та на 1,18 тис.грн. на інші цілі.

2.3.Оціна ефективність управління прибутком підприємства

Аналіз прибутку підприємства надає повне уявлення про ефективність його роботи, тому для визначення міри ефективності діяльності підприємства оцінюють його показники рентабельності.

Показник рентабельності характеризує ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності та окупність витрат. Показники рентабельності підприємства доцільно об'єднати у такі групи: рентабельність видів діяльності; рентабельність продажу; рентабельність капіталу та його складових.

Оцінивши рентабельність підприємства за усіма вищеперерахованими показниками, можна зробити висновок про ефективність його діяльності, визначити слабкі та сильні сторони, мінімізувати витрати на найменш прибуткові частини діяльності, знайти ефективні шляхи розвитку та зростання підприємства.

Результати аналізу надані в таблиці 2.7

Таблиця 2.7

Аналіз рентабельності підприємства ПрАТ «Київхліб»

Показники рентабельності	Од. вим.	2019 рік	2020 рік	Відхилення (+,-)	Темп зміни, %
Рентабельність комерційна (валова)	%	24,69	24,60	-0,09	99,62
Рентабельність комерційна (нетто-рентабельність продукції)	%	0,08	0,18	0,10	222,90
Рентабельність продажів	%	0,10	0,22	0,12	217,39
Рентабельність капіталу	%	0,51	1,04	0,54	205,89

Рентабельність власного капіталу підприємства	%	30,60	197,84	167,24	646,63
Рентабельність позикового капіталу	%	0,50	1,04	0,54	208,40
Рентабельність основних фондів		33,64	91,19	57,55	271,07
Рентабельність оборотних активів	%	0,52	1,06	0,54	203,45
Рентабельність власних оборотних активів	%	-35,38	-74,65	-39,27	211,01

Таким чином рентабельність капіталу підприємства у 2020 році зменшилась на 0,54 % за рахунок збільшення його загальних активів, темп зміни складає 205,89 %. Комерційна рентабельність зменшилась на 0,09 % за рахунок зменшення суми прибутку від звичайної діяльності, темп зміни складає 99,62. %. Також зменшилися показники рентабельності власних засобів та акціонерного капіталу . Таким чином, можна зробити висновки, що на підприємстві ПрАТ «Київхліб» здійснилося зменшення всіх показників рентабельності за рахунок зменшення прибутку від реалізації послуг.

Для вимірювання оцінки ефективності керування прибутковістю на підприємстві проводиться комплексний аналіз впливу чинників. Для цього використовується модель залежності чистого прибутку від наведених вище факторів.

Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на чистий прибуток представлені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8.

Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на чистий прибуток

Показник моделі	2019 рік	2020 рік	Відхилення (+,-)
Власний капітал	281306,3	283574	2267,70
Коефіцієнт оборотності активів	6,17	5,70	-0,47
Мультиплікатор власного капіталу	1,51	2,20	0,69
Чиста рентабельність	0,08	0,18	0,10

Використовуючи модель 4-факторну модель, поетапно оцінюємо кількісний вплив кожного із чинників на зміну чистого прибутку.

Спочатку визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини власного капіталу за формулою (1.5) [4]:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ВК}} = 2267,7 * 6,17 * 1,51 * 0,08 = 1689,38 \text{ тис.грн.}$$

Отже, за рахунок зміни власного капіталу чистий прибуток зменшиться.

Далі аналізується зміна чистого прибутку в результаті зміни оборотності активів:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Коб}_a} = 283574 * -0,47 * 1,51 * 0,08 = -16118,6 \text{ тис.грн.} \quad (1.6)$$

Оцінюється зміна чистого прибутку в результаті зміни величини мультиплікатора власного капіталу:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{МК}} = 283574 * 5,70 * 0,69 * 0,08 = 88666,9 \text{ тис.грн}$$

Потім визначається зміна чистого прибутку в результаті зміни величини чистої рентабельності:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Рч}} = 283574 * 5,70 * 2,2 * 0,10 = 354755,4 \text{ тис.грн.}$$

Модель, запропонована для розрахунку впливу чинників, достатньо мобільна і відповідає висунутим раніше вимогам:

по-перше, модель враховує всі сторони господарського процесу. У її різноманітній послідовності включені складового капіталу і показники ефективності їхній використання, вплив трудового потенціалу і продуктивності праці і відбитий рівень валових прибутків підприємства і витрат обігу.

По-друге, аналіз чинників по даній моделі буде здійснюватися на основі елементування. Основним методом аналізу чинників буде прийом ланцюгових підстановок, за допомогою якого послідовно змінюють базисні розміри кожного чинника на фактичні дані звітного періоду.

Висновки до розділу 2.

Компанія «Київхліб» є визнаним лідером хлібопекарського ринку України та відомим виробником пекарської продукції закордоном.

Аналіз конкурентного середовища показав, що ПрАТ«Київхліб» є лідером серед своїх конкурентів і поступається лише в рекламних заходах та упаковці.

Експрес – аналіз показників діяльності показав, що обсяг валового прибутку від реалізації продукції в 2020р. збільшився на 225853 тис.грн., або на 134,92 %. Також у 2020 році збільшився прибуток від операційної діяльності та прибуток від звичайної діяльності до оподаткування на 10574 тис. грн. та 5243 тис. грн.. відповідно. Чистий прибуток у 2020 році збільшився у порівнянні з 2019 роком на 4346 тис. грн.,що на 301,86 % більше ніж у попередньому році.

Поквартальний аналіз прибутку ПрАТ«Київхліб» показав, що в 2019 році найбільшу питому вагу займає 1-й квартал – 29,26%. Друге місце займає 3-й квартал—26,04%. На 2-й і 4-й квартали приходить 25,78% і 18,99% загальної суми прибутку до оподаткування. В 2020 році найбільша питому вагу займають 1-й та 4-й квартали—27,91%. Динаміка прибутку поквартально змінюється за рахунок сезонності, тобто в теплий період часу (2-й і 3-й квартали) населення в більшості у відпустках і тому найбільша купівельна спроможність приходить на 1-й і 4-й квартали.

Найбільшу частину прибутку підприємство ПрАТ «Київхліб» спрямовує у фонд розвитку діяльності та соціального розвитку, тобто у фонд

накопичення (24,23 % у 2019 році та 19,30 % у 2020 році — фонд розвитку діяльності підприємства; 15,90 % у 2019 році та 18,44 % у 2020 році — фонд соціального розвитку).

Проведений аналіз рентабельності надає можливість зробити висновок, що рентабельність капіталу підприємства у 2020 році зменшилась на 0,54 % за рахунок збільшення його загальних активів, темп зміни складає 205,89 %. Комерційна рентабельність зменшилась на 0,09 % за рахунок зменшення суми прибутку від звичайної діяльності, темп зміни складає 99,62. %. Також зменшилися показники рентабельності власних засобів та акціонерного капіталу . Таким чином, можна зробити висновки, що на підприємстві ПрАТ «Київхліб» здійснилося зменшення всіх показників рентабельності за рахунок зменшення прибутку від реалізації послуг.

Запропонована 4-факторна модель для розрахунку впливу чинників враховує всі сторони господарського процесу. У її в різноманітній послідовності включені складового капіталу і показники ефективності їхній використання, вплив трудового потенціалу і продуктивності праці і відбитий рівень валових прибутків підприємства і витрат обігу.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.

3.1. Розробка стратегії управління прибутком підприємства

В нестабільних умовах розвитку бізнесу проблеми виживання, забезпечення ефективної діяльності та економічного розвитку українських підприємств повністю покладаються на їх власників та менеджерів, які повинні усвідомлювати необхідність забезпечення ефективного управління підприємством. Ключовим аспектом такого управління є чітко та грамотно розроблена стратегія управління прибутком та підприємства взагалі. Адже, лише за умови застосування ефективної стратегії управління прибутком, підприємство може забезпечити стійке підвищення прибутковості та довгостроковий економічний розвиток підприємств.

Стратегія управління прибутком є основною складовою системи управління підприємством, що визначає якість системи корпоративного управління. Стратегію 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 підприємства, стійкого підвищення прибутковості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства[13].

Важливою умовою для раціонального формування основ стратегії управління прибутком підприємства є обґрунтування економічної сутності даного процесу, оскільки він комплексно відображає зміст та особливості реалізації процесу стратегії управління прибутком.

Отже, стратегія управління прибутком підприємства – це комплексний процес розробки та реалізації обґрунтованих економічних рішень у розрізі процесів формування, розподілу, використання прибутку, спрямованих на

забезпечення стійкого підвищення прибутковості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства, що сприяє успішній реалізації його головної мети[6].

Важливим етапом є обґрунтування та реалізація ключових аспектів для забезпечення ефективної стратегії управління прибутком підприємства. Дані аспекти передбачають дотримання 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 напрямом його розвитку.

В вирішенні проблем розробки стратегії управління прибутком підприємства лежить виконання основних завдань даного процесу, серед яких [32,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.

На нашу думку, в основу забезпечення раціонального формування та ефективного функціонування системи стратегічного управління прибутком підприємства має бути покладено комплекс основних принципів стратегічного управління прибутком суб'єктів господарювання (рис. 3.1).

Принцип системності та ієрархічності	<ul style="list-style-type: none"> •Стратегічне управління прибутком є основною складовою системи стратегічного менеджменту підприємства та реалізується з урахуванням принципів і засад даної системи
Принцип комплексності	<ul style="list-style-type: none"> •Процес прийняття ефективних управлінських рішень передбачає комплексне врахування умов, правил, ресурсів і факторів формування прибутку підприємства
Принцип цілеспрямованості	<ul style="list-style-type: none"> •Важливою складовою стратегічного управління прибутком підприємства є інноваційно-інвестиційні проекти, реалізація яких здійснюється у зонах стратегічних інтересів та стратегічних зонах господарювання
Принцип ієрархічності цілей	<ul style="list-style-type: none"> •Процеси розподілу і використання прибутку повинні відбуватися з урахуванням пріоритетності тих цілей, реалізація яких сприяє стійкому підвищенню прибутковості, ринкової вартості та досягненню довгострокового економічного розвитку підприємства
Принцип капіталовідтворення	<ul style="list-style-type: none"> •Важлива функція стратегічного управління прибутком спрямована на забезпечення перманентного відтворення та зростання вартості капіталу підприємства
Принцип активності	<ul style="list-style-type: none"> •Для забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємству необхідно здійснювати цілеспрямований вплив на зовнішнє середовище з метою створення найбільш сприятливих умов для успішної реалізації основних цілей суб'єкта господарювання
Принцип мотиваційного характеру	<ul style="list-style-type: none"> •Розробка мотиваційного механізму створення, відбору та реалізації інноваційних продуктів
Моніторингу умов формування та розподілу прибутку	<ul style="list-style-type: none"> •Створення частково децентралізованої системи стратегічного моніторингу управління прибутком підприємства
Принцип колективності	<ul style="list-style-type: none"> •Формування уявлення про прийнятний або бажаний обсяг генерування та отримання підприємством прибутку має колективний суб'єктивний характер, який відображає очікування фахівців, які приймають відповідні управлінські рішення
Принцип децентралізації управління	<ul style="list-style-type: none"> •Децентралізація стратегічного управління прибутком на основі прийняття ефективних управлінських рішень за відповідними зонами стратегічних інтересів підприємства

Рис.3.1. Основні принципи стратегії управління прибутком підприємств

Забезпечення ефективної реалізації стратегії управління прибутком підприємства потребує реалізації підходу до формування структури даної системи, що сприяє успішній реалізації основних цілей та завдань останньої. На наш погляд, стратегія управління прибутком підприємства повинна формуватися на основі взаємопов'язаних блоків стратегії управління прибутком (рис.3.2).

Блок організації управління прибутком:

- впровадження адекватних організаційних змін та формування обґрунтованої політики кожного структурного підрозділу підприємства;
- збалансування (приведення у відповідність) із обраною стратегією управління прибутком ресурсної бази, внутрішніх зв'язків, ключових цілей та завдань, сфери відповідальності працівників підприємства;

Блок планування прибутку

- вирішення важливих завдань щодо обґрунтування цільової суми прибутку з урахуванням стадії життєвого циклу та набору стратегічних цілей підприємства;

Блок аналізу прибутку

- реалізація процедури комплексної оцінки процесу управління прибутком на підставі даних моніторингу прибутковості підприємства з метою формування адекватних планів і програм щодо забезпечення ефективного функціонування системи управління прибутком підприємства;

Блок моніторингу і контролю управління прибутком підприємства

- забезпечує ефективну реалізацію прийнятих заходів менеджменту
- розробка і виконання адекватних управлінських рішень щодо оптимізації системи управління прибутком підприємства.

Рис.3.2. Основні блоки стратегії управління прибутком

Вважаємо, що основною перевагою формування стратегії управління прибутком підприємства є підхід, який забезпечує узгоджену взаємодію усіх блоків стратегії управління прибутком з урахуванням прямого та зворотного зв'язку між ними для забезпечення ефективного управління прибутком, яке сприяє стійкому зростанню прибутковості та довгостроковому економічному розвитку підприємства.

Важливими критеріями, які необхідно обов'язково враховувати у процесі формування стратегії управління прибутком підприємства є базова економічна стратегія [32, с. 9-11], яка визначає основні напрями реалізації впливу на прибуток підприємства для забезпечення підвищення прибутковості та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі .

Таким чином, для забезпечення ефективної стратегії управління прибутком підприємств, яка спрямована на стійке підвищення прибутковості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства, необхідно забезпечити належне врахування та адекватну реалізації наступних цілей:

- 1) забезпечення ефективної господарської діяльності та підвищення прибутковості підприємства у довгостроковій перспективі;
- 2) впровадження та використання інноваційних технологій;
- 3) забезпечення ефективного використання капіталу (активів, власного капіталу, довго- та короткострокових позикових коштів) для генерування економічного розвитку підприємства;
- 4) забезпечення оптимальної мобілізації та реалізації наявних можливостей для формування надійного потенціалу економічного розвитку підприємства;
- 5) забезпечення ефективного використання потенціалу прибутковості та економічного розвитку підприємства за умов непередбачуваних змін та ризиків бізнес середовища.

Отже, стратегія управління прибутком підприємств є не лише базовою, але й основною структурною складовою управління підприємством, яка

значною мірою визначає ефективність функціонування та впливає на успішність реалізації головної мети і ключових цілей підприємства, серед яких підвищення рівня прибутковості, досягнення фінансової рівноваги та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

3.2. Планування прибутковості підприємства

Основу аналізу ефективності управління прибутком визначає ряд показників, які опосередковано чи напряму впливають на формування прибутку, та розроблені заходи, за допомогою яких ці показники досягнуть позитивної динаміки. Комплекс цих заходів був схематично зображений у вигляді стратегічної карти (див. рис 3.3), де вони були згруповані по напрямкам та вказана залежність між окремими заходами.

Планування прибутку, за допомогою якого визначено рівень прибутку, який підприємство отримає в разі реалізації заходів, було проведено за такими методами планування формування прибутку:

- економіко-статистичний метод;
- метод прямого розрахунку;
- нормативний метод;
- метод цільового формування прибутку;
- метод факторного моделювання прибутку.

Економіко-статистичні методи є найпростішими методами планування, однак самими неточними. Планування чистого прибутку в роботі проводилось за допомогою методів екстраполяції та ковзної середньої.

Метод екстраполяції заснований на результатах трендового, тобто горизонтального, аналізу прибутку за ряд попередніх років. В ході проведення передпланового аналізу прибутку виявляється тенденція розвитку показника, або «лінія тренду», яка потім й розповсюджується на плановий період.

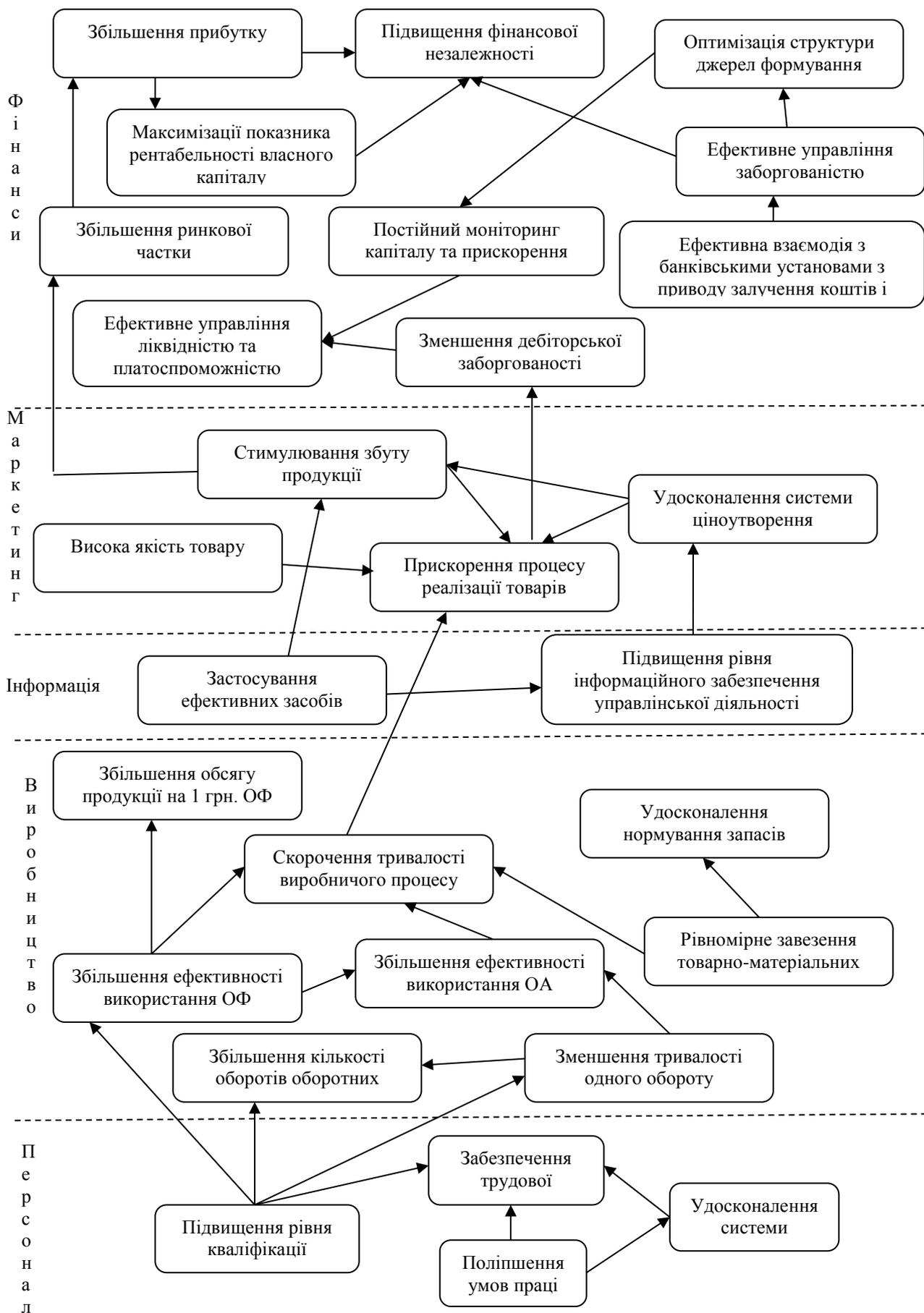


Рис. 3.3. Стратегічна карта ПрАТ «Київхліб»

Найпростішій трендовій моделі відповідає модель виду:

$$y = a_0 + a_1 t, \quad (3.1)$$

де y – показник прибутку, тис. грн.;

t – фактор часу;

a_0, a_1 – параметри часу.

Методика прогнозування за допомогою ковзного середнього є поширеним методом згладжування, особливо корисним для керівника при прогнозуванні тенденцій в разі нерегулярного або вибіркового характеру даних. Цей метод, аналогічно до інших згладжувальних методів, виходить із припущення про наявність якихось закономірностей у даних за попередні періоди. Метод «згладжує» випадкові дані, щоб відділити закономірності від випадкових коливань.

Розрахунок методом ковзної середньої виконується за наступним алгоритмом.

1. Розрахунок середніх значень показника за рівномірні проміжки часу.

$$\Pi_{cp} = \frac{\Pi_{i+1} + \Pi_{i+2} + \Pi_{i+3}}{m} \quad (3.2)$$

де $\Pi_{i+1}, \Pi_{i+2}, \Pi_{i+3}$ – значення показника за період;

m – кількість періодів.

2. Розрахунок усередненої зміни показника.

$$\Delta = \frac{(\Pi_{cpn} - \Pi_{cp1})}{n - 1} \quad (3.3)$$

де n – кількість загальних середніх значень.

3. Розрахунок значення показника на наступний період.

$$P_{\text{пл}} = P_{n-1} + 2\Delta \quad (3.4)$$

де P_{n-1} – значення показника передостаннього періоду.

Розрахунки методом ковзної середньої представлені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Планування прибутку ПрАТ «Київхліб» методом ковзної середньої, тис. грн.

Рік	Прибуток	Ср. знач. 1	Ср. знач. 2	Ср. знач. 3	Ср. знач. 4	Дельта	Прогноз
2013	10324						
2014	9564						
2015	9345	9744,3					
2016	8879	9262,7					
2017	7324	8516	9174,3				
2018	6768	7657	8478,6				
2019	2153	5415	7196	8283			
2020	6499	5140	6070,7	7248,4	7765,7	647,14	
2021							6709,3

За підсумками розрахунків методом ковзної середньої у 2021 році очікується прибуток у розмірі 6709,3 тис. грн..

Слід зазначити, що розраховані значення не враховують можливих змін у плановому періоді факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, здатних впливати на прибуток. Це в свою чергу знижує точність розрахунків.

Не зважаючи на деяку неточність розрахунків, ці методи в першу чергу відображають динаміку та закономірність розвитку процесів, що формуються на підприємстві на протязі кількох років. Тому можна зробити висновок що, якщо збережеться така ж тенденція, як у в останні роки, враховуючи те, що керівництво не зробить ніяких заходів на покращення ситуації, підприємство й надалі буде отримувати значні збитки.

Таблиця 3.2

Прогноз показників прибутку ПрАТ «Київхліб» за допомогою економіко-статистичних методів, тис. грн.

Показник	2020 рік	Прогнозне значення на 2021 рік	
		Метод екстраполяції	Метод ковзної середньої
1	2	3	4
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3547554	3922905,42	3940853,66
Валовий прибуток	872705	893042,42	910593,95
Прибуток від операційної діяльності	13886	16952,88	18504,46
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	7940	8069,68	9778,62
Чистий прибуток	6499	6869,68	6709,3

Слід зазначити, що розраховані значення не враховують можливі зміни у плановому періоді факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, здатних впливати на прибуток. Це в свою чергу знижує точність розрахунків.

Не зважаючи на деяку неточність розрахунків, ці методи в першу чергу відображають динаміку та закономірність розвитку процесів, що формуються на підприємстві на протязі кількох років. Тому можна зробити висновок що, якщо збережеться така ж тенденція, як у в останні роки.

Відносно простий але достатньо надійним при плануванні прибутку є метод прямого розрахунку. Він може бути використаний тільки у тому випадку, якщо на стадії планування прибутку були вже сформульовані план доходу, витрат та податкових платежів. Тому при розрахунку були використані данні, які припускають зменшення рівня затратоємкості до 83% при рості виручки від реалізації, тенденції чого спостерігались в останні роки.

Вихідна інформація для планування прибутку методом прямого розрахунку наведена в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Вихідна інформація для планування прибутку
методом прямого розрахунку, тис. грн.

Найменування показника	2020 рік	2021 рік	Відхилення (+;-)	Темп зміни, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід (виручка) від реалізації (товарів, робіт)	3547554	3940854	393299,66	111,0865
НДС	709510,8	788170,7	78659,932	111,0865
Витрати сукупні	3513612	3756711	243099	106,9188
Умовно-постійні витрати	838763	869765	31002	103,6962
Умовно-змінні витрати	2674849	2886946	212097	107,9293
Фінансові доходи	48	96	48	200
Інші доходи	0	134	134	
Фінансові витрати	5992	4756	-1236	79,3725
Інші витрати	2	0	-2	0

Укрупнений розрахунок по позиціям плану прибутку для ПрАТ «Київхліб» представлений в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Прогноз показників прибутку ПрАТ «Київхліб»
за допомогою методу прямого розрахунку, тис. грн.

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхилення (+;-)	Темп зміни, %
Валовий прибуток				
$P_v = V_r - \text{НДС} - C_p$,	872705	896081,51	23376,51	102,68
Прибуток від операційної діяльності				
$P_r = V_r - \text{НДС} - V_{\text{сук}}$; $P_r = V_r \text{ без ндс} - V_{\text{сук}}$	13886	17577,05	3691,05	126,58
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування				
$P = V_r - \text{Ндс} + D_{\text{ін}} - V_{\text{сук}}$; $P = V_r \text{ без ндс} + D_{\text{ін}} - V_{\text{сук}}$	7940	8332,54	392,54	104,94
Чистий прибуток				
$P_{\text{ч}} = D_r - \text{НДС} + D_{\text{ін}} - V_{\text{сук}} - P_{\text{п}}$	6499	6849,36	350,36	105,39

За результатами таблиці 3.4 видно отримання прибутку в розмірі 6849,36 тис. грн., що обумовлюється збільшенням собівартості продукції, як необхідної міри задля підвищення прибутковості діяльності. Отже для підтримання конкурентоспроможності та підвищення прибутковості ПрАТ «Київхліб» необхідно провести модернізацію виробництва та використовувати більш енергозберігаючі технології.

Також одним із розповсюджених методів планування прибутку є нормативний метод. Застосування даного методу потребує наявності на підприємстві відповідної нормативної бази. За нормативи були обрані цільові значення рентабельності власного капіталу, оборотних активів та продаж (таблиці 3.5).

- норма прибутку на власний капітал:

$$\Pi_{нл} = \frac{BK_{cp} * N_n}{100} \quad (3.5)$$

де BK_{cp} – середньорічна сума власного капіталу, який задіяний у його діяльності;

$\Pi_{пл}$ – чистий прибуток підприємства у плановому році;

N_n – норма прибутку на власний капітал, %.

- норма прибутку на оборотні активи:

$$\Pi_{нл} = \frac{OA * P_{OA}}{100} \quad (3.6)$$

де OA – оборотні активи;

P_{OA} – рентабельність оборотних активів, %.

- норма прибутку на одиницю реалізованої продукції:

$$\Pi_{нл} = \frac{Bp * P_{np}}{100} \quad (3.7)$$

де V_p – виручка від реалізації;
 $R_{пр}$ – рентабельність продаж.

Таблиця 3.5

Планування прибутку ПрАТ «Київхліб» за допомогою нормативів

Показник		Прогноз на 2021 р.
1. По нормі прибутку на власний капітал (мінімального рівня рентабельності)		
Прибуток чистий	$Pч = \frac{BK_{сер} \times N_{ммм}}{100}$	7100,81
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	$П = \frac{BK_{сер} \times N_{ммм}}{100 - N_{пп}}$	9001,00
2. По нормі прибутку на оборотні активи		
Прибуток чистий	$Pч = \frac{OA \times P_{oa}}{100}$	7907
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	$П = \frac{OA \times P_{oa}}{100 - N_{пп}}$	10934
3. По нормі прибутку на одиницю реалізованої продукції		
Прибуток чистий	$Pч = \frac{V_p \times R_{продаж}}{100}$	8131,56
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	$П = \frac{V_p \times R_{продаж}}{100 - N_{пп}}$	10273,53

Головним недоліком даного методу планування є те, що він не пов'язаний з іншими показниками діяльності підприємства. В умовах конкуренції, вихідною позицією (початковим моментом) планування є потреби ринку, попит на продукцію та послуги. Тому метод, орієнтований на динаміку темпів та пропорцій в минулому не є досить ефективним. Але він демонструє, що для підвищення прибутковості і отримання прибутку у плановому році необхідно підвищувати ефективність використання власного та оборотного капіталів.

Для забезпечення реальності планів прибутку необхідно забезпечити зв'язок між показниками прибутку та обсягами виручки від реалізації та витрат виробництва. Для цього використовується система «взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку», яка дозволяє виявити ролі окремих чинників у

формуванні прибутку від реалізації продукції і забезпечити ефективне керування цим процесом.

Планові розрахунки за допомогою цього методу ведуться в наступній послідовності:

1. Визначається точка беззбитковості виробництва й реалізації виробництва в плановому періоді:

а) Частка умовно-змінних витрат у виручці від реалізації чистій дорівнює:

$$d_{зм} = \frac{V_{зм}}{V_{рч}} = \frac{2886946}{3940854} = 0,73$$

$$б) V_{р_{ТБУ}} = \frac{V_{пост}}{1 - d_{зм}} * 1,2 = \frac{869765}{1-0,73} = 3902752 \text{ тис. грн}$$

2. Визначається планова сума прибутку за формулою:

$$П_{пл} = (V_{р_{пл}} - V_{р_{тбу}}) * (1 - d_{зм}), \quad (3.8)$$

де $V_{р_{пл}}$ – плановий обсяг реалізації продукції

$$П_{пл} = (3940854 - 3902752) * (1 - 0,73) = 10189,66 \text{ тис. грн}$$

3. Визначається планова сума чистого прибутку за формулою:

$$Пч_{пл} = \frac{П_{пл} * (100 - N_{пп})}{100} \quad (3.9)$$

$$Пч_{пл} = 10189,66 * (100 - 18) / 100 = 8355,52 \text{ тис. грн}$$

Співставлення результатів планування формування прибутку, що були отримані з використанням різних методів наведено в таблиці 3.6.

Планування формування прибутку ПрАТ «Київхліб»
на 2021 рік різними методами, тис. грн.

№ п/п	Метод	Чистий прибуток (збиток)		Відхилення (+/-)
		2020 рік	2021 рік	
1	Метод екстраполяції	6499	6889,68	390,68
2	Метод ковзної середньої		6709,3	210,3
3	Метод прямого розрахунку		6849,36	350,36
4	Нормативний метод			
	а) По нормі прибутку на власний капітал (норма прибутку прийнята в розмірі цільового рівня рентабельності)		7100,81	601,81
	б) По нормі прибутку на оборотні активи		7907	1408
	в) По нормі прибутку на одиницю реалізованої продукції		8131,56	1632,56
5	Метод "СVP"		8355,52	1856,52

Таким чином, як свідчать проведені розрахунки, у підприємства є можливість підвищення прибутковості своєї діяльності та отримання прибутку за підсумками 2021 року. Для цього необхідна інтеграція збалансованої системи показників в діяльність підприємства, коли окремий керівник буде відповідати за досягнення конкретних показників і робити контроль за реалізацією заходів по досягненню поставленої мети.

3.3. Напрями підвищення прибутковості ПрАТ «Київхліб»

Одним з основних завдань діяльності кожного підприємства є підвищення його прибутковості. Так, на підприємстві зазвичай реалізуються певні заходи щодо її збільшення. Ці заходи повинні збільшувати ефективність

господарської діяльності та враховувати специфіку суб'єкта господарювання.

Варто зазначити, що на кожне окремо взяте підприємство впливають фактори, що можуть бути використаними з метою підвищення прибутковості діяльності підприємства та буде залежити від конкретних умов та особливостей його роботи, компетенції менеджменту та робочого персоналу. До таких факторів відносяться: 1) внутрішні фактори: фінансові фактори, матеріально-технічні фактори, організаційно-управлінські фактори, кадрові фактори; 2) зовнішні фактори: адміністративні фактори; ринкові фактори; зовнішньоекономічні фактори [9, с. 115].

Слід зазначити, що факторами підвищення прибутковості для підприємства можуть бути ще й такі:

1) Фактори, що пов'язані з реалізацією продукції:

- підвищення ефективності діяльності підприємства по збуту продукції.

Перш за все, необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху оборотних коштів, скороченню усіх видів запасів, досягненню максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживача.

- здійснення ефективної цінової політики, диференційованої по відношенню до окремих категорій покупців;

- суворе дотримання укладених договорів на поставку продукції;

- удосконалення рекламної діяльності, підвищення ефективності окремих рекламних заходів [1];

- підвищення ціни реалізації за умови підвищення якості продукції [2];

2) Фактори, що пов'язані з використанням виробничого устаткування, сировини і матеріалів, та основних засобів:

- збільшення обсягу виробництва продукції, що випускається за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства;

- скорочення витрат на виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, раціонального використання обладнання, сировини, матеріалів, палива, електроенергії;

- застосування найсучасніших механізованих і автоматизованих засобів для виробництва продукції;

- звільнення від зайвого і невстановленого устаткування, продавши або здавши його в оренду [3];

- впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, в результаті чого зростає продуктивність праці [4];

3) Фактори, пов'язані з використанням трудових ресурсів:

- проведення масштабної і ефективної політики у сфері підготовки персоналу, що являє собою особливу форму вкладення капіталу;

- здійснення заходів, спрямованих на поліпшення робочого клімату в колективі;

Отже, кількість факторів, які можуть позитивно вплинути на прибутковість діяльності підприємства є досить значною. Підприємство повинне використовувати як наявні на підприємстві внутрішні можливості підвищення ефективності роботи, так і пристосовуватись до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення результуючого показника роботи. Ефективне управління факторами та їх поєднання в продуманій стратегії дозволить максимізувати рівень прибутковості діяльності підприємства[28].

В процесі аналізу господарсько-фінансової діяльності ПрАТ «Київхліб» з'ясовано, що головними внутрішніми і зовнішніми чинниками для проведення заходів щодо підвищення рівня прибутковості діяльності підприємства є такі:

1. Соціально-економічна політика держави. Сьогодні хлібопекарська галузь України перебуває у досить незадовільному стані, який набуває національного масштабу і створює загрозу для добробуту та економічної стабільності населення країни. В умовах стрімкого росту цін на всі складові собівартості виробництва хліба уряд, а також місцеві органи влади здійснюють тиск на підприємства відповідної галузі.

2. Планування. Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно грамотно, підприємство має змогу правильно визначити обсяг

платежів до державного бюджету і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку діяльності, необхідних витрат на розвиток інноваційно — інвестиційної діяльності, стимулювання персоналу і власників.

3. Ефективність використання витрат. Аналіз ефективності витрат повинен зайняти центральне місце у формуванні системи управління ПрАТ «Київхліб». Результати аналізу можуть бути використані в оцінці ефективності роботи підприємства. Покращення системи управління витратами в ПрАТ «Київхліб» повинне бути комплексним, враховуючи пропозиції до всіх складових стійкого розвитку. Формування бажаної моделі управління витратами включає виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат підприємства; запровадження системи планування, контролю; удосконалення інформаційної системи.

4. Взаємовідносини зі споживачами. Частка продажу хліба і хлібобулочних виробів у загальній реалізації продовольчих товарів протягом 3-х років постійно знижувалась. Ця тенденція призводить до зниження числа потенційних споживачів підприємств харчової промисловості, до зниження виробництва. Тенденції на хлібопекарському ринку визначаються також традиціями харчування і соціальною структурою суспільства. Поява оригінальних продуктів, з якими споживають хліб, нові можливості побутової техніки, спосіб життя, при якому дедалі менше часу витрачається на процес приготування їжі – усі ці чинники дають змогу підприємствам, які працюють на хлібопекарському ринку, знайти той напрямок, який дасть змогу утриматись, розвиватись, приносити користь собі і людям. Підприємства мають здійснити перехід на ширший асортимент виробів або зорієнтувати свою увагу на сегменти ринку, які раніше залишалися поза їх увагою.

5. Впровадження інновацій. Так, технологічне переозброєння підприємств має передбачити заміну устаткування та автоматизацію технологій. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив

на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції. За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо. Інноваційні проекти мають стосуватися випуску нової продукції та сприяти зниженню матеріаломісткості та енергоємності виробництва. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо вирішуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції, здійснюється раціоналізація управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання

6. Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності ПрАТ «Київхліб» є працівники - керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюється діловим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату. Підвищення продуктивності праці забезпечується використанням мотиваційних програм для працівників, координацією управлінських процесів, вдосконаленням методів праці та заміною стилю управління. Для підприємств хлібопекарської промисловості розв'язання проблеми ефективного використання трудового потенціалу є одним зі шляхів підвищення ефективності ведення господарської діяльності. Моніторинг потенційних можливостей своїх працівників, рівня й ефективності використання трудового потенціалу є основою для прийняття управлінських рішень щодо відповідності продуктивності й оплати праці, коригування напрямів розвитку трудового потенціалу, поліпшення умов його реалізації, соціального забезпечення, розвитку господарської діяльності підприємства з врахуванням резерву невикористаних можливостей працівників. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми управління характеризують ефективну організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію

управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) підприємств. За переважання трудомістких процесів більш досконалі методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці на хлібо заводах має передбачати систематичний аналіз стану робочих місць та їх атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду. Стиль управління, що поєднує професійну компетентність і високу етику взаємовідносин між людьми, впливає на всі напрями діяльності підприємства. Від нього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності. Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення розвитку діяльності підприємства. Також потрібно формувати нові або удосконалювати існуючі системи мотивації. Визначивши, який тип працівників переважає в компанії, можна розробити рекомендації по створенню оптимальних умов, при яких буде забезпечена максимальна віддача. Ці шляхи допоможуть підприємству ефективно управляти плинністю кадрів і тримати її на належному рівні.

7. Ділова репутація. Одержувати додатковий прибуток і підвищити рентабельність підприємству дозволяє висока ділова репутація. Вчасні розрахунки з постачальниками, фінансовими організаціями, якість та швидкість наданих товарів і послуг з урахуванням потреб ринку, прийнятна ціна — основні її показники. Отже, прибуткове функціонування хлібопекарських підприємств є підсумком грамотного, умілого управління всім комплексом факторів, що впливають на результати їх виробничо-господарської діяльності.

Можна запропонувати наступні шляхи зростання прибутковості підприємств хлібопекарської галузі: надання часткової компенсації вартості складного технологічного обладнання вітчизняного виробництва, удосконалення асортименту продукції, раціоналізація використання усіх

виробничих ресурсів, удосконалення збутової системи та створення гнучкої системи стратегічного управління. Лише вміле використання всієї системи перелічених вище чинників допоможе забезпечити достатні темпи зростання ефективності діяльності ПрАТ «Київхліб». А також сприятиме впровадженню наявних на підприємстві резервів зростання прибутку та рентабельності[28].

Отже, підприємств ПрАТ «Київхліб» працює в доволі складних сучасних умовах, які характеризуються підвищенням конкуренції між підприємствами виробниками та зниженням попиту на продукцію галузі. Це спричиняє скороченню обсягів промислового виробництва хліба і хлібобулочних виробів. Зростання цін на технологічне устаткування, сировину та паливно-енергетичні ресурси, а також висока плинність кадрів призводять до зниження ефективності діяльності підприємств, що відбивається на прибутковості, рентабельності та загалом фінансовому стані вітчизняних підприємств.

Висновки до розділу 3.

Обґрунтована стратегія управління прибутком підприємства – це комплексний процес розробки та реалізації обґрунтованих економічних рішень у розрізі процесів формування, розподілу, використання прибутку, спрямованих на забезпечення стійкого підвищення прибутковості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства, що сприяє успішній реалізації його головної мети.

Планування прибутку було проведено за такими методами планування формування прибутку:

- економіко-статистичний метод;
- метод прямого розрахунку;
- нормативний метод;
- метод цільового формування прибутку;

- метод факторного моделювання прибутку.

За підсумками планування прибутку методом ковзної середньої у 2021 році очікується прибуток у розмірі 6709,3 тис. грн..

Отриманий плановий прибуток методом прямого розрахунку в розмірі 6849,36 тис. грн. обумовлюється збільшенням собівартості продукції, як необхідної міри задля підвищення прибутковості діяльності.

Проведені розрахунки свідчать про те, що у підприємства є можливість підвищення прибутковості своєї діяльності та отримання прибутку за підсумками 2021 року.

Основними заходами щодо підвищення рівня прибутковості діяльності підприємства запропоновані такі:

- Удосконалення інвестиційної діяльності, стимулювання персоналу і власників;
- Формування ефективної системи управління витратами, яка включитиме виявлення існуючих проблем формування та контролю витрат підприємства;
- Запровадження системи планування, контролю; удосконалення інформаційної системи;
- Перехід на ширший асортимент виробів або зорієнтувати свою увагу на сегменти ринку, які раніше залишалися поза їх увагою;
- Впровадження сучасних форм автоматизації та інформаційних технологій;
- Ефективність використання трудового потенціалу, що є основою для прийняття управлінських рішень щодо відповідності продуктивності й оплати праці;
- Вдосконалення методів праці;
- Підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду.
- Управління всім комплексом факторів, що впливають на результати їх виробничо-господарської діяльності.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумок теоретичній та економічній діагностиці, проведеної в даній дипломній роботі можна зробити наступні висновки.

Характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, отже зростає потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування прибутку підприємства, ефективністю його використання і підвищенням прибутковості..

Забезпечення ефективного управління прибутком в умовах ринку є складною проблемою, оскільки знаходячись і функціонуючи в динамічному середовищі, підприємство випробує на собі вплив багатьох, не завжди передбачуваних факторів.

Роль економічної діагностики полягає в інформаційно-аналітичному забезпеченні процесу прийняття і реалізації управлінського рішення на підприємстві. Тому від того наскільки достовірна та повна інформація формується в процесі економічної діагностики повністю залежить якість прийнятого рішення, а надалі і підвищення ефективності діяльності підприємства

Діагностика прибутку є процесом дослідження умов і результатів її формування і використання з метою виявлення резервів для наступного підвищення ефективності управління нею на підприємстві.

На практиці залежно від використовуваних методів розрізняють наступні основні системи проведення аналізу на підприємстві: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний аналіз; аналіз ризиків; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз; аналіз чинника.

Аналіз конкурентів ПрАТ «Київхлеб» показав, що підприємство є провідним на внутрішньому ринку України, тому основну увагу було приділено визначенню його ринкової позиції.

Для збільшення доходів підприємства слід значну увагу приділяти збільшенню обсягів реалізації продукції за допомоги ефективною ціною

політики, інтенсивних заходів по стимулюванню попиту на продукцію, розширення ринків збуту, збільшення номенклатури випуску та інші.

На протязі останніх років підприємство ПрАТ «Київхліб» отримує прибутки від своєї діяльності і з кожним роком їх розмір зростає. Цей факт є наявним свідченням ефективного управління підприємством, що викликає необхідність розробки низки заходів, метою яких слугуватиме збільшення прибутковості господарської діяльності у майбутньому.

Загальна ефективність управління ПрАТ «Київхліб» знаходиться на середньому рівні, в першу чергу за рахунок недостатньої ефективності управління в сфері фінансів та в області виробництва. Низьке значення таких показників як: коефіцієнт автономії, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт оборотності оборотних активів, фондівіддача тощо, наглядно демонструють ті слабкі місця за рахунок яких підприємство має проблеми з прибутковістю.

Виділяють два типи стратегії управління прибутком: агресивну (наступальну) стратегію (забезпечення максимізації рівня реалізації через стимулювання збуту з метою збільшення прибутку суб'єкта) і захисну (забезпечення контролю витрат для збільшення прибутку суб'єкта господарювання як різниці між абсолютною величиною доходів та затрат, стратегія є ефективною у довгостроковій перспективі). Для підприємства рекомендована перша, з перелічених, стратегія.

Основними методами планування формування прибутку є: економіко-статистичний метод; метод прямого розрахунку; нормативний метод; метод «СVP»; метод цільового формування прибутку; метод факторного моделювання прибутку.

Для ПрАТ «Київхліб» рекомендується реалізація таких заходів:

1. Вихід на нові ринки збуту.
2. Збільшення ефективності управління дебіторською заборгованістю підприємства.
3. Оптимізація запасів.

4. Підвищення ефективності управління кредиторської заборгованістю.
5. Економія виробничих витрат.

Підприємство в змозі провести необхідні зміни, але робітники не готові до значних змін, тому що не вбачають необхідності в них, тому запропоновані заходи, які направлені на незначні покращення фінансового стану не повинні отримати опору з боку персоналу.

У підприємства є можливість підвищення прибутковості своєї діяльності та отримання за підсумками 2021 року прибутку. Для цього необхідна інтеграція збалансованої системи показників в діяльність підприємства, коли окремий керівник буде відповідати за досягнення конкретних показників і робити контроль за реалізацією заходів по досягненню поставленої мети.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андріяш А.С., Могилова А.Ю. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6(1). С. 68-70.
2. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства*. 2012. № 126. С. 50-55.
3. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства. *Вісник ХНДАУ*. 2015. № 1. С. 261-265.
4. Білик Т. О. Теоретичні аспекти прибутку. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2005. №8. С. 8-13.
5. Бланк И. А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, 2007. 768 с.
6. Блонська, В.І. Стратегічне управління прибутком підприємства *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. С. 145-152.
7. Буряковський В.В. Фінанси підприємства: підручник. ЮНІТІ. 2009.
8. Горлачук В. В., Яненкова І. Г. Навчальний посібник. Миколаїв: ВидвоЧДУ ім. Петра Могили, 2010. С. 344.
9. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник КНУТД*. № 1. 2014. С. 145.
10. Довбня С.Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений*. 2014. № 5. С. 94–97.
11. Ефимова О. В. Фінансовий аналіз: сучасний інструментарій для прийняття економічних рішень. К.: Знання. 2014.
12. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189-192.
13. Єпіфанова І.Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2017. Т. 22. Вип. 2(55). С. 99-103.
14. Жигалкевич Ж. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. № 4. с. 147.

15. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2009. № 28. С. 150-155.
16. Зятюк Н.В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 154. С. 27-31.
17. Ивашковский С.Н. Микроэкономика: учебник. М., 1998. 484 с.
18. Кармінська-Белоброва М. В. Механізм управління прибутковістю підприємства. URL:: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=A SP_meta&C21COM=S&2 S21P03=FILE=&2 S21STR=Nvbdfa 2013 1 16
19. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1. С. 225-227.
20. Куцик В.І., Бовсуновська В.О. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. URL: http://www.nbuu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/04.pdf
21. Кучер Л.Ю. Науково-теоретичні підходи до інтерпретації дефініції «прибутковість». URL: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_99/06.pdf.
22. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств: навч. Посібник. К.: КНЕУ. 2004. 365 с.
23. Ляпіна Н. С. Теоретико – методичні підходи до визначення прибутковості. *Держава та регіони*. 2010. № 3. С. 96-100.
24. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»*. Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123–126.
25. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства К.: Знання, 1999.

26. Мірошниченко О.Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. С. 280-285.
27. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посібник. 2-ге вид, випр. і доп. К.: Знання. 2007. 684 с.
28. Ногіна С. Шляхи вдосконалення формування і розподілу прибутку. *Економічний аналіз*. 2011. № 8. С. 283-286.
29. Огічук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*. 2009. № 6. С. 31-45.
30. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 82-84.
31. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2. С. 25-37.
32. Плаксюк О.О. Концепція стратегічного розвитку фінансовогосподарської діяльності підприємств. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2012. № 2. С. 291-294.
33. Савицкая Г. Ф. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. 6-е изд., перераб. и доп. Мн.: Новое знание, 2001. 704 с.
34. Савчук В. П. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства К.: Знання, 2002.
35. Салига С. П., Даций Н. В., Корецкая С. О. Финансовый анализ: Учебн. пособие. К.: Центр учебной литературы, 2006.
36. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід. *Фінанси, облік і аудит*. 2013. № 2(22). С. 109-118.
37. Сковородкина Л.В. Финансовый менеджмент. Учебно-методическое пособие для сам. изуч. дисциплины. Ч.2. Симферополь, 2011. 137 с.
38. Тітов М. В. Моделювання ефективності використання активів підприємства на основі методології розв'язання зворотних задач. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №11. С. 32-41.

39. Ткаченко Є.Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2011. № 47. С. 270-276.
40. Ушеренко С. В. Прибутковість підприємства: теоретичні основи дослідження. *Формування ринкових відносин*. 2010. № 12. С. 144-147.
41. Хмелевський О.В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. *Економіст*. 2008. № 3. С. 50-53.
42. Худа В.В. Торговельний прибуток як фінансовий інструмент активізації підприємництва. *Вісник Львівської державної фінансової академії: зб. наук. статей. Серія: Економічні науки*. Львів: Львів. держ. фін. акад., 2005. 430 с.
43. Череп А.В. Економічний аналіз: навчальний посібник. К.: Кондор, 2005. 160 с.
44. Чернелевський Л.М., Овдій О.В. Бухгалтерський облік: курс (конспект) лекцій для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» денної та заочної форм навчання. К.: НУХТ, 2006. 61 с.
45. Чорна О.М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні. *Фінанси, банки, інвестиції*. 2012. № 1. С. 30-35.
46. Чумаченко Н. Г. Формирование, распределение и использование прибыли. К.: Наукова думка, 2000. 340 с.
47. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. ВНЗ. 4е вид. К.: Каравела. 2007. 584 с.
48. Шеремет А. Д Теорія аналізу господарської діяльності: Підручник. 4-е вид. М.: Фінанси і статистика. 2000.
49. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навч. Посібник. К. 2012. 341 с.