

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

Кваліфікаційна робота

магістра

на тему Підвищення ефективності формування та використання прибутку як фактора стійкого розвитку ТОВ «АЗОВТревел»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0727-з
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування
освітньої програми фінанси і кредит
спеціалізації Банківська справа

М.О. Байрачний

Керівник к.е.н., доцент Малтиз В.В.

Рецензент к.е.н., доцент Щебликіна І.О.

Запоріжжя – 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічний
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
Освітня програма фінанси і кредит
Спеціалізація Банківська справа

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____ А.П. Кущик
« ____ » _____ 2019 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТОВІ

Байрачному Миколі Олександровичу

1. Тема роботи: «Підвищення ефективності формування та використання прибутку як фактора стійкого розвитку ТОВ «АЗОВТревел»
керівник роботи: Малтиз Вікторія Віталіївна, к.е.н., доцент
затверджені наказом ЗНУ від 4 липня 2019 року № 1111-с.
2. Строк подання студентом роботи: 2 грудня 2019 року.
3. Вихідні дані до роботи: дані фінансової звітності ТОВ «АЗОВТревел», Державної служби статистики України, а також монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів.
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): визначити сутність прибутку підприємства; розглянути етапи формування прибутку на підприємстві; виявити фактори, що впливають на підвищення прибутку; провести аналіз фінансової діяльності підприємства; проаналізувати показники прибутку і рентабельності ТОВ «АЗОВТревел»;

провести факторний аналіз показників прибутку; розробити шляхи підвищення ефективності формування і використання прибутку підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 12 рис., 15 табл. і 10 формул.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Малтиз В.В., доцент	09.08.2019 р.	09.08.2019 р.
2	Малтиз В.В., доцент	06.09.2019 р.	06.09.2019 р.
3	Малтиз В.В., доцент	04.10.2019 р.	04.10.2019 р.

7. Дата видачі завдання: 05 липня 2019 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2019 р. – 09.07.2019 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2019 р. – 08.08.2019 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2019 р. – 05.09.2019 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	06.09.2019 р. – 03.10.2019 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	04.10.2019 р. – 07.11.2019 р.	виконано
6.	Формування висновків	08.11.2019 р. – 21.11.2019 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	22.11.2019 р. – 29.11.2019 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	02.12.2019 р.	виконано

Студент _____ М.О.Байрачний
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ В.В.Малтиз
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ А.В. Линенко
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 100 с., 12 рис., 15 табл., 4 додатки, 80 джерел.

Об'єктом дослідження є процес підвищення ефективності формування та використання прибутку як фактора стійкого розвитку ТОВ «АЗОВТревел».

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо розробки та удосконалення шляхів підвищення ефективності формування і використання прибутку підприємства ТОВ «АЗОВТревел».

Завдання: 1) виявити фактори, що впливають на підвищення прибутку; 2) провести аналіз фінансової діяльності підприємства; 3) проаналізувати показники прибутку і рентабельності ТОВ «АЗОВТревел»; 4) провести факторний аналіз показників прибутку; 5) розробити шляхи підвищення ефективності формування і використання прибутку підприємства.

Методи досліджень: діалектичний, системний, комплексний та структурно-функціональний підхід, кількісний аналіз, аналітичний; математичного моделювання.

Одержані результати та їх новизна: набули подальшого розвитку: тлумачення категорії «прибуток»; методичний підхід до підвищення показників прибутку. Дістало подальшого розвитку факторний аналіз показників прибутку. Розроблено шляхи підвищення рентабельності.

Практичне значення мають запропоновані рекомендації щодо підвищення ефективності формування і використання прибутку підприємства на ТОВ «АЗОВТревел»

ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, ВАЛОВИЙ ДОХІД, ЧИСТИЙ ПРИБУТОК, ВИТРАТИ, РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ, АНАЛІЗ ПРИБУТКУ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ.

SUMMARY

Qualifying work: 100 pp., 12 fig., 15 tab., 10 annex, 80 references.

A research object is a process of increase of efficiency of forming and use of profit as a factor of steady development of LLC "AZOVTravel". The aim of qualifying work are a ground of theoretical positions and development of practical recommendations in relation to development and improvement of ways of increase of efficiency of forming and use of profit of enterprise of LLC "AZOVTravel". Task: 1) to educe factors that influence on the increase of profit; 2) to conduct the analysis of financial activity of enterprise; 3) to analyse the indexes of profit and profitability of LLC. " AZOVTravel"; 4) to conduct the factor analysis of indexes of profit; 5) to work out the ways of increase of efficiency of forming and use of profit of enterprise.

Methods of researches : dialectical,, complex and structural-functional approach of the systems, quantitative analysis, analytical; mathematical design. Got results and their novelty: purchased further development: interpretation of category is a "profit that it is suggested to examine, as a clean result of activity of enterprise, that characterizes efficiency of his activity; methodical going near the increase of indexes of profit, namely: reduction of charges is on raw material, search of alternative ways of purchase of necessary resources for making of products and their rational use; taking into account the increase of production volume demand on products, possibilities of enterprise, presence of material and non-material resources and backlogs; introduction of innovations and newest technologies is in a productive process that will provide the competitiveness of products at the market; upgrading and utility of products, control of quality. A quality commodity always has demand and assists stable realization of commodity; development of marketing events of the necessities of consumers, determination of the segment sent to pleasure and orientation on his necessities, untwisting and advancement of products (to the commodity) with the aim of increase of profit; motivation, studies, increase of labour potential of nepco. The factor analysis of indexes of profit is formalized. The ways of increase of profitability and profit due to introduction of marketing events, corporate strategic planning, collaboration with building and repair companies,

drawing on existent reserves, introduction of innovations, management a personnel are worked out.

Offer recommendations have a practical value in relation to the increase of efficiency of forming and use of profit of enterprise on LLC " AZOVTravel"

PROFIT, PROFITABILITY of ENTERPRISE, GROSS RECEIPT, NET INCOME, CHARGES, DISTRIBUTION of PROFIT, ANALYSIS of PROFIT And PROFITABILITY, EFFICIENCY of ACTIVITY.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА...	12
1.1 Сутність та функції прибутку підприємств.....	12
1.2 Формування прибутку підприємства.....	21
1.3 Фактори, що впливають на формування прибутку підприємства.....	29
Висновки до розділу 1.....	36
2 ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЗОВТРЕВЕЛ».....	38
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	38
2.2 Аналіз фінансового стану ТОВ «АЗОВТревел».....	40
2.3 Аналіз показників прибутку підприємства ТОВ «АЗОВТревел».....	50
Висновки до розділу 2.....	57
3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ.....	59
3.1 Факторний аналіз показників впливу на ефективність формування та використання прибутку підприємства ТОВ «АЗОВТревел».....	59
3.2 Шляхи підвищення ефективності формування і максимізації прибутку підприємства на прикладі ТОВ «АЗОВТревел».....	68
3.3 Шляхи підвищення рентабельності на ТОВ «АЗОВТревел».....	75
Висновки до розділу 3.....	81
ВИСНОВКИ.....	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87
ДОДАТКИ.....	95

ВСТУП

Основною метою діяльності будь-якого комерційного підприємства – є отримання і збільшення прибутку, тому для суб'єктів господарювання актуальною є проблема пошуку шляхів його максимізації та підвищення ефективності формування і використання прибутку. Прибуток відіграє важливу роль, за його рахунок підприємство може сплачувати свої зобов'язання, заборгованості, виплачувати заробітну плату, оновлювати основні фонди, розширювати діяльність, модернізувати виробництво, удосконалюватись і взагалі підприємство має можливість стабільно функціонувати, тільки за рахунок систематичного отримання прибутку.

У зв'язку з цим, одним з головних пріоритетів економічної політики, є формування умов забезпечення економічного зростання – показника, що включає в себе комплекс економічних, соціальних і політичних складових..

Все це викликає необхідність у пошуку резервів збільшення прибутку, як однієї з основ економічної стабільності, що і визначає актуальність теми кваліфікаційної роботи магістра.

Максимізація прибутку підприємства розглянута у багатьох працях вчених та економістів як вітчизняних так і зарубіжних, серед них слід виділити: С. Будаговську, В. М. Шаповал, В. М. Шелудько, П.В. Круш, М.Ф.Огійчука, Р.Р. Антонюка, І.Ю. Єпіфанову, О.О. Гетьман, О.Р. Кривицьку

Але з часом дослідження втрачають актуальність або носять лише теоретичний характер і з тих чи інших причин не впроваджується у діяльність підприємств і є не практичним. Тому є актуальним дослідження проблем, шляхів та методів максимізації прибутку на підприємствах, що функціонують у сучасних економічних умовах.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є розвиток теоретико-методичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо забезпечення ефективного формування та використання прибутку.

Виходячи з цієї мети, були розроблені такі основні задачі дослідження:

- визначити сутність поняття прибутку підприємства;
- розглянути етапи формування прибутку на підприємстві;
- виявити фактори, що впливають на підвищення прибутку;
- провести аналіз фінансової діяльності підприємства;
- проаналізувати показники прибутку і рентабельності ТОВ «АЗОВТревел»;
- провести факторний аналіз показників прибутку ТОВ «АЗОВТревел»
- розробити шляхи підвищення ефективності формування і використання прибутку підприємства;

- сформулювати шляхи підвищення рентабельності на ТОВ «АЗОВТревел»

Об'єктом дослідження є підвищення ефективності формування та використання прибутку як фактора стійкого розвитку ТОВ «АЗОВТревел».

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні підходи щодо збільшення прибутку.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі прибутку підприємств. У роботі використані методи: логічного узагальнення – для узагальнення наукового досвіду з досліджуваної проблематики й викладання послідовності положень магістерської роботи; дедуктивний – для дослідження теоретичних аспектів управління економічною безпекою; фінансово-економічного та статистичного аналізу, табличний, графічний – у процесі оцінювання рівня забезпечення фінансової та економічної безпеки досліджуваного підприємства; системний підхід – при розробці рекомендацій щодо ефективного формування та використання прибутку підприємства, узагальнення досліджень – для теоретичного узагальнення одержаних результатів та формулювання висновків.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові акти, фахова література, матеріали наукових конференцій та періодичних видань, дані ТОВ «АЗОВТревел», результати власних досліджень та проведеного аналізу.

Наукова новизна отриманих результатів визначається такими основними положеннями:

– удосконалено поняття «Прибуток». Пропнується тратувати терміну прибуток, як чистий результат діяльності підприємства, який характеризує ефективність його діяльності

– розроблено підхід до ефективності формування і максимізації прибутку підприємства, який сформовано на таких засадах: збільшення обсягу виробництва враховуючи попит на продукцію, можливості підприємства, наявність резервів та ресурсів; зменшення витрат на сировину, пошук альтернативних шляхів закупівлі необхідних ресурсів для виготовлення продукції і раціональне їх використання; збільшення обсягу виробництва враховуючи попит на продукцію, можливості підприємства, наявність матеріальних і нематеріальних ресурсів та резервів; впровадження інновацій і новітніх технологій у виробничий процес, що забезпечить конкурентоспроможність продукції на ринку; підвищення якості та корисності продукції, контроль якості. Якісний товар завжди користується попитом і сприяє стабільній реалізації товару; розробка маркетингових заходів спрямованих на задоволення потреб споживачів, визначення свого сегменту і орієнтація на його потреби, розкрутка і просування продукції (товару) з метою збільшення прибутку; мотивація, навчання, підвищення трудового потенціалу персоналу, що залучене до виробництва і реалізації продукції, адже від їх помилок, знань, навиків, компетентності, зацікавленості залежить результат діяльності;

– розроблено шляхи підвищення рентабельності за рахунок впровадження маркетингових заходів, довгострокового планування, співробітництва з будівельними та ремонтними компаніями, використання існуючих резервів, впровадження інновацій, управління персоналом. Дістало подальшого розвитку факторний аналіз показників впливу на ефективність формування та використання прибутку підприємства, що дає змогу визначити основні фактори, що впливають на рівень прибутку.

Значення результатів кваліфікаційної роботи магістра ПОЛЯГАЄ У ТОМУ, ЩО РОЗРОБЛЕНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ щодо підвищення ефективності формування і максимізації прибутку підприємства, а також підвищення рентабельності.

Практичне значення кваліфікаційної роботи магістра полягає в тому, що рекомендації, отримані як результат дослідження, можуть бути застосовані в діяльності сучасних підприємствах з метою підвищення показників прибутку та рентабельності підприємства за допомогою удосконалених підходів та розроблених шляхів орієнтованих на перспективний розвиток підприємства. Зокрема, практичне значення мають такі розробки як: запропоновані шляхи підвищення прибутку та рентабельності з урахуванням впровадження маркетингових заходів, використання ресурсів та резервів, впровадження інновацій. Результати факторного аналізу показників впливу на ефективність формування та використання прибутку підприємства, що дав змогу визначити чинники, що впливають на рівень прибутку.

АПРОБАЦІЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДЖЕННЯ. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ І РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОПОВІДАЛИСЯ Й ОБГОВОРЮВАЛИСЯ НА НАУКОВО-ПРАКТИЧНИХ КОНФЕРЕНЦІЇ: МІЖНАРОДНІЙ УЧНІВСЬКО-СТУДЕНТСЬКІЙ ІНТЕРНЕТ КОНФЕРЕНЦІЇ «МОЛОДІЖНА НАУКА У КОНТЕКСТІ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ» (ЧЕРКАСИ, 2019Р.)

ПУБЛІКАЦІЇ. ЗА МАТЕРІАЛАМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОПУБЛІКОВАНО 1 ДРУКОВАНА ПРАЦЯ: ТЕЗИ ЗА МАТЕРІАЛАМИ НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ.

1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Сутність та структура економічної безпеки підприємств

Кінцевою метою і рушійним мотивом підприємницької діяльності є прибуток. У загальному вигляді під прибутком розуміється різниця між доходами і витратами виробництва.

Прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності. Результатом поєднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів є готова продукція, яка стає товаром за умови її реалізації споживачеві [14, с. 245].

На рівні підприємства в умовах товарно-грошових відносин чистий дохід приймає форму прибутку. На ринку товарів підприємства виступають як відносно відособлені товаровиробники. Встановивши ціну на продукцію, вони реалізують її споживачу, одержуючи при цьому грошовий виторг, що не означає одержання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виручку з витратами на виробництво і реалізацію, що приймають форму собівартості продукції. Коли виручка перевищує собівартість, фінансовий результат свідчить про одержання прибутку. Підприємець завжди ставить своєю метою прибуток, але не завжди її одержує. Якщо виторг дорівнює собівартості, то вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції. При реалізації без збитків відсутній і прибуток як джерело виробничого, науково-технічного та соціального розвитку. При витратах, що перевищують виручку, підприємство одержує збитки - негативний фінансовий результат, що ставить підприємство в досить складне фінансове становище, не виключаючи банкрутство.

Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) без податку на додану вартість та акцизами і витратами на виробництво і реалізацію, що включаються в собівартість продукції (робіт, послуг) [19, с. 26-27].

З наведеного визначення випливає, що його походження пов'язане з отриманням валового доходу підприємством від реалізації своєї продукції (робіт, послуг) за цінами, що складається на підставі попиту і пропозиції. Валовий дохід підприємства – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат – представляє собою форму чистої продукції підприємства, включає в себе оплату праці і прибуток.

Трудовий колектив зацікавлений як в підвищенні оплати праці, так і в зростанні прибутку, оскільки останній в умовах конкуренції є джерелом не тільки виживання, а й розширення виробництва, а отже, і зростання добробуту працівників підприємства, їх життєвого рівня. З цього також випливає, що маса прибутку і валового доходу характеризує не що інше, як розмір ефекту, отриманого в результаті виробничо-господарської діяльності підприємства.

Прибуток – це частина чистого доходу, який безпосередньо отримують суб'єкти господарювання, після реалізації продукції. Тільки після продажу, продукції чистий дохід приймає форму прибутку. Кількісно він являє собою різницю між чистою виручкою (після сплати податку на додану вартість, акцизного податку та інших відрахувань з виручки в бюджетні і позабюджетні фонди) і повною собівартістю реалізованої продукції. Виходить, чим більше підприємство реалізує рентабельної продукції, тим більше отримає прибутків, тим краще його фінансовий стан. Тому фінансові результати діяльності слід вивчати в тісному зв'язку з використанням і реалізацією продукції.

Нами проаналізовано погляди вчених на поняття «прибуток». На нашу думку, найбільш широко розкриває поняття прибутку В.О. Мец, так як він наголошує на тому, що прибуток не тільки виражає фінансову ефективність діяльності підприємства, але й наводить ряд факторів, які призводять до його

отримання, таких як обсяг продажів, зростання цін, зниження собівартості, оновлення асортименту та номенклатури продукції (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Аналіз визначень поняття “прибуток” [8, с. 36].

Автор	Визначення
Білик М.Д.	Прибуток — це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили
Буряковський В.В.	Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності
Бланк І.А.	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
Ефимова О.В.	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
Меєв В.О.	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.	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання
Шеремет А.Д.	Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування

Розглянувши погляди вчених наведені в табл. 1.1 ми сформуваємо власне бачення терміну «прибуток». «Прибуток» пропонуємо трактувати як чистий результат діяльності підприємства, який характеризує ефективність його діяльності.

Обсяг реалізації і величина прибутку, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової і фінансової діяльності підприємства, інакше кажучи, ці показники характеризують всі сторони господарювання [7, с. 216].

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує певні функції (рис 1.1).

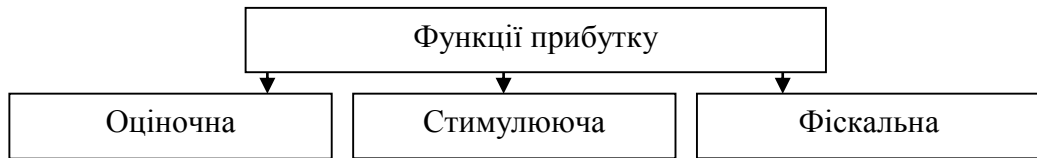


Рис. 1.1 – Функції прибутку

Розрізняють прибуток бухгалтерський та економічний .

Економічний прибуток - це різниця між виручкою і усіма витратами виробництва (зовнішніми і внутрішніми).

У бухгалтерському сенсі прибуток - це різниця між загальним виторгом і зовнішніми витратами.

У бухгалтерській практиці розрізняють і в процесі аналізу господарської діяльності використовуються наступні показники прибутку: балансовий прибуток, прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг, прибуток від іншої реалізації, фінансові результати від позареалізаційних операцій, оподатковуваний прибуток, чистий прибуток [16, с. 41].

Валовий дохід має велике значення як елемент національного доходу країни основного джерела формування фінансових ресурсів держави. Будучи кінцевим результатом роботи підприємства, валовий дохід займає одне з важливих місць в системі показників, що використовуються для оцінки економічної ефективності їх роботи поруч з фондівіддачею, собівартістю та рентабельністю. Валовий прибуток включає в себе фінансові результати від реалізації продукції, робіт і послуг, від іншої реалізації, доходи та витрати від позареалізаційних операцій

Валовий прибуток – загальна сума прибутку отримана підприємством від підприємницької діяльності. Визначається як різниця між чистим доходом і собівартістю цієї продукції. Оскільки продукція, використана у внутрішньогосподарському обороті, оцінюється за собівартістю, то прибуток від неї не одержують (рис. 1.2).



Рис. 1.2 – схема факторної системи валового прибутку

Чистий прибуток – прибуток, що залишається у підприємства, обчислюється як різниця між балансовою прибутком і величиною сплачених до бюджету податків з прибутку (рис. 1.3).

Ще існують такі поняття як пільговий і оподаткований прибуток.

Пільгований прибуток – частина балансового прибутку, що не підлягає оподаткуванню за чинним законодавством.

Оподатковуваний прибуток - прибуток, що підлягає оподаткуванню за встановленими ставками.

В процесі управління прибутком підприємства головна роль відводиться формуванню прибутку від операційної діяльності.

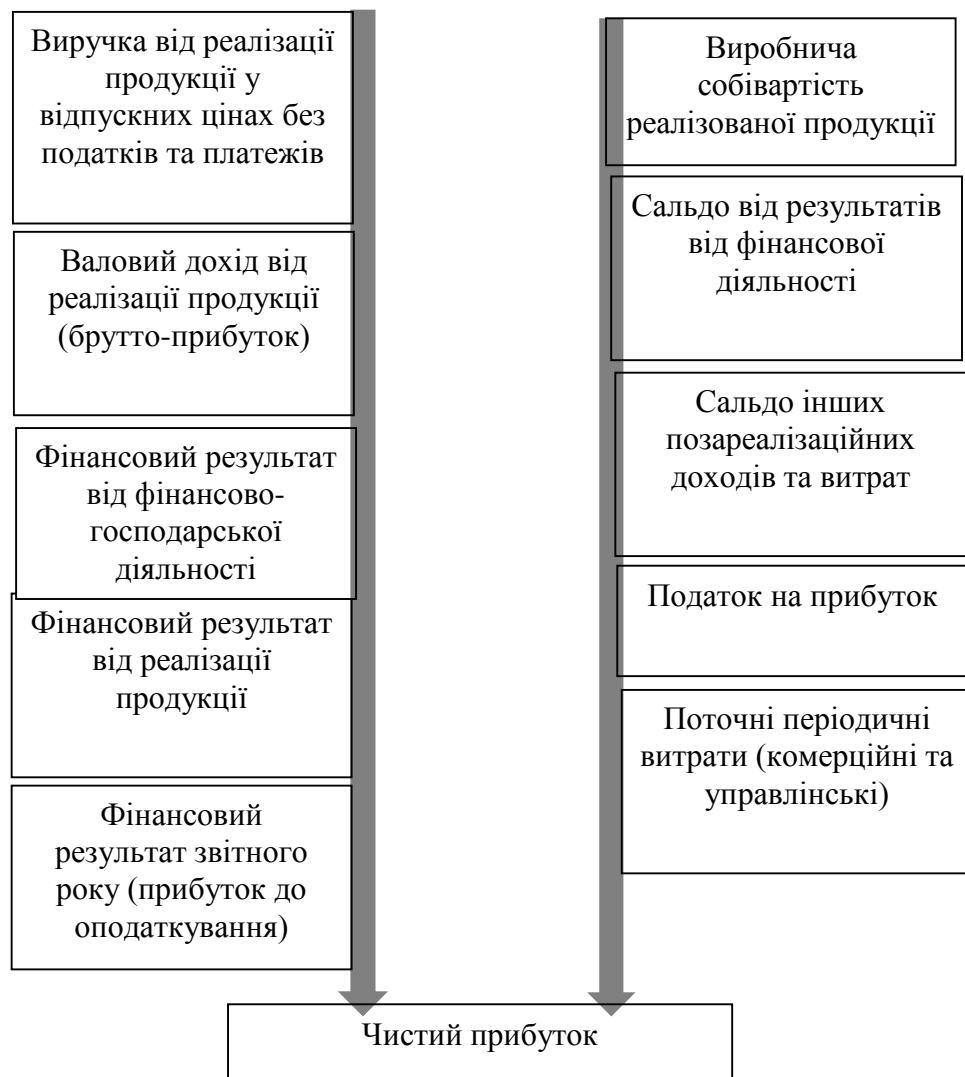


Рис.1.3 – Модель формування чистого прибутку

Операційна діяльність – це основний вид діяльності. Вона характеризується наступними особливостями підприємства [20, с. 20-25]:

1. Операційна діяльність є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, основною метою його функціонування. Відповідно прибуток від операційної діяльності при нормальних умовах функціонування займає найбільшу питому вагу в загальному об'ємі прибутку підприємства.

2. Операційна діяльність носить пріоритетний характер по відношенню до інвестиційної, фінансової та іншими видами діяльності.

3. Інтенсивність розвитку операційної діяльності являється основним параметром оцінки окремих стадій життєвого циклу підприємства. Відповідно можливості формування операційного прибутку на різних стадіях життєвого

циклу підприємства визначають цілі та задачі не лише політики управління прибутком, але й напрямки стратегії розвитку підприємства.

4. Господарські операції, що входять в склад операційної діяльності підприємства, носять регулярний характер. В порівнянні з операціями інших видів діяльності, частота операцій по ній найвища. Це визначає регулярність формування операційного прибутку в нормальних умовах господарювання підприємства.

5. Операційній діяльності притаманний операційний ризик. Тому рівень прибутку від операційної діяльності повинен співвідноситися з рівнем операційного ризику.

Управління операційним прибутком охоплює велику кількість трансакцій, які виконуються на різних етапах руху грошових коштів, що надійшли від реалізації продукції, послуг, робіт, і забезпечують отримання чистого прибутку. У зв'язку з цим основною метою управління прибутком є оптимізація грошових надходжень та витрат, виявлення резервів та їх мобілізація.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності розраховується у декілька етапів.

На першому етапі визначається чистий дохід від реалізації продукції шляхом коригування доходів від реалізації на суму непрямих податків та інших вирахувань з доходу.

На другому етапі отриманий результат коригується на собівартість реалізованої продукції. В результаті розраховується валовий прибуток або збиток від реалізації продукції.

На третьому етапі валовий прибуток збільшується (зменшується) на суму іншого операційного прибутку (збитку), який отримується від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), операційної оренди активів, операційної курсової різниці, отримання штрафів, пені тощо.

На четвертому етапі визначається прибуток (збиток) від операційної діяльності як різниця між результатом, отриманим на третьому етапі, та величиною адміністративних витрат і витрат на збут.

З урахуванням послідовності здійснення операційної діяльності, її циклічності, особливостей формування доходів і затрат, а також інших факторів, процес формування різних видів операційного прибутку може бути представлений в наступному вигляді (рис. 1.4).

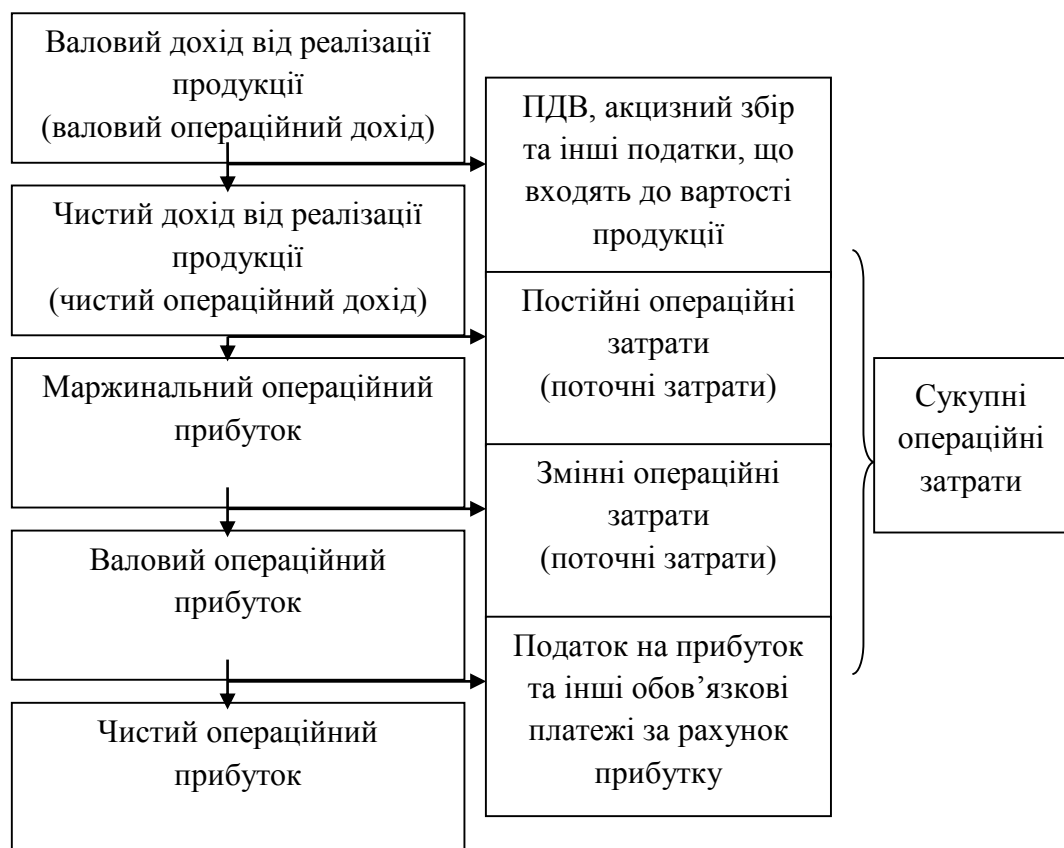


Рис. 1.4 – Схема формування різних видів операційного прибутку підприємства.

Отже, прибутковість підприємства характеризується абсолютними і відносними показниками. Абсолютний показник прибутковості – це сума прибутку (збитку). Однак прибуток не може повністю характеризувати діяльність підприємства, оскільки з його величини не видно від якого обсягу

виробництва така сума прибутку отримана. Тому визначається відносний показник прибутковості – рентабельність.

Рентабельність підприємства обчислюють як відношення прибутку до вартості основних виробничих та оборотних засобів, виражене у відсотках.

Показники рентабельності не мають певних нормативних значень, однак позитивним є збільшення даних показників. Чим вище значення коефіцієнта рентабельності, тим краще. Збільшення коефіцієнта протягом звітного періоду свідчить про покращання результатів діяльності підприємства, а зменшення – про погіршення.

На формування величини та якості операційного прибутку впливають такі чинники як: обсяг та структура виробництва, обсяги реалізації, витрати, ціна та собівартість. Тому для того, щоб підприємство отримало належний прибуток першочергово потрібно визначити яка саме продукція користується попитом серед населення і врахувати запити споживачів, а також врахувати корисність і якість обраного товару, які будуть впливати на ціну і формування попиту, які забезпечать прибутковість підприємству в майбутньому. Також постійно вести наукові дослідження з аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів, приділяти більше уваги дизайну продукції, упаковці, а також рекламі. Усувати канали з втрати прибутку (виплата різних штрафів, пені, неустойок), чітко і своєчасно виконувати угоди з поставок продукції, підвищувати оптові та інші відпускні ціни на продукцію, але так, щоб ці ціни відповідали якості продукції [7].

Отже, значення прибутку як основного елемента ефективної діяльності підприємств є дуже вагомим, адже показує наскільки ефективно працює підприємство. Проте єдиного визначення поняття прибутку немає, адже воно, насамперед, залежить від цілей, які поставлені на його користувачів. Прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану. Тому прибуток відіграє вирішальну роль у стимулюванні подальшого підвищення ефективності

виробництва, посилення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих результатів діяльності свого підприємства. В отриманні прибутку повинні бути зацікавлені як держава, так і підприємства.

1.2 Формування прибутку підприємства

Прибуток як економічна категорія відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану. У загальному вигляді прибуток є різницею між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення. Розмір прибутку свідчить про необхідність заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, нарощення обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, змін у ціновій політиці. Прибуток є визначальним критерієм ефективності господарювання і основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

Як провідна категорія ринкових відносин прибуток виконує такі важливі функції:

- показника ефективності господарської діяльності підприємства. Позитивний фінансовий результат, тобто наявність прибутку, вже свідчить про рентабельну діяльність. Адже кожне підприємство в ринкових умовах намагається одержувати в кожному звітному періоді прибуток, необхідний і достатній для саморозвитку (поточного та стратегічного самофінансування);

- стимулюючу. Як кінцевий фінансово-економічний результат прибуток у ринковому середовищі є метою діяльності підприємства. Прибуток — це основне джерело приросту власного капіталу і відповідно джерело фінансування оновлення виробничих фондів та диверсифікації виробництва продукції. Крім того, прибуток є джерелом фінансування соціального розвитку трудового колективу;

- джерела формування доходів бюджетів різних рівнів.

Отже, **прибуток підприємства** — основний фактор його економічного та соціального розвитку.

При визначенні фінансових результатів діяльності підприємства використовують такі показники: валовий прибуток; прибуток від операційної діяльності; прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; прибуток від звичайної діяльності за вирахуванням податку на прибуток від звичайної діяльності; надзвичайний прибуток; чистий прибуток.

Ці різновиди прибутку пов'язані з такими поняттями:

- основна діяльність — операції з виробництва і реалізації продукції (виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг), що є основною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу;

- звичайна діяльність — будь-який вид основної діяльності підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її здійснення;

- операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційними або фінансовими;

- надзвичайна подія – операція, що відрізняється від звичайної діяльності підприємства і не повторюється періодично або в кожному звітному періоді;

- фінансова діяльність – діяльність, що спричинює зміну розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства;

- економічна вигода – потенційна можливість одержання підприємством коштів від використання активів;

- доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які збільшують власний капітал (крім збільшення капіталу за рахунок внесків власників);

- витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками);

– прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
– збиток – перевищення витрат над доходом, для одержання якого було зроблено ці витрати;

– валовий прибуток — різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (виготовлення товарів, виконання робіт, надання послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Чистий дохід від реалізації визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації податку на додану вартість та акцизного збору.

З урахуванням інших операційних доходів, адміністративних витрат і витрат на збут визначається фінансовий результат (прибуток або збиток) від загального обсягу операційної діяльності. Це означає, що прибуток від операційної діяльності є різницею між валовим прибутком, збільшеним на інші операційні доходи, і адміністративними витратами та витратами на збут.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування визначається на основі прибутку від операційної діяльності та його коригування на фінансовий результат від участі в капіталі, іншої фінансової діяльності, а також як результат вирахування податку на цей прибуток.

Якщо на підприємстві виконувалися надзвичайні операції, у результаті яких було одержано прибуток, то його розмір за вирахуванням податку в сумі з чистим прибутком від звичайної діяльності становить загальний чистий прибуток підприємства у звітному періоді.

Таким чином, прибуток підприємства у практичному вимірі згідно з національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку має кілька аспектів, але врешті-решт основним абсолютним показником у грошовому вимірі є сумарний чистий прибуток підприємства як фінансовий результат операційної і фінансової діяльності та надзвичайних операцій після вирахування податку на прибуток.

Звичайна діяльність є основним джерелом одержання прибутку на підприємствах різних форм господарювання і власності.

Базовими показниками формування прибутку від звичайної діяльності є доходи і витрати підприємства.

Доходи від звичайної діяльності класифікуються за такими групами:

- виручка від реалізації продукції (продажу товарів, виконання робіт, надання послуг);
- інші операційні;
- фінансові;
- інші.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі виконання таких умов:

- покупцеві передані ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство в подальшому не управляє і не контролює реалізовану продукцію (товари, інші активи);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- існує впевненість у тому, що внаслідок операції економічні вигоди підприємства збільшаться, а пов'язані із цим витрати можуть бути достовірно визначені.

Внаслідок використання активів підприємства іншими сторонами виникає дохід у вигляді процентів, роялті й дивідендів. **Проценти** — це плата за використання коштів, їх еквівалентів або сум, які заборговані підприємству. **Роялті** — це платежі за використання нематеріальних активів підприємства (патентів, торговельних марок, авторського права, програмних продуктів). **Дивіденди** — це частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у власному капіталі підприємства.

Витрати, що виникли в результаті звичайної діяльності підприємства, складаються з витрат, пов'язаних з оперативною діяльністю, та фінансових. У свою чергу, витрати, пов'язані з операційною діяльністю, є сумою собівартості

реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг), адміністративних витрат, витрат на збут тощо.

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (виконаних робіт, наданих послуг), реалізованої протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих і наднормативних виробничих витрат.

У виробничу собівартість продукції (робіт, послуг) включаються прямі витрати всіх видів і загальновиробничі витрати на оплату праці.

До складу прямих матеріальних витрат входять вартість сировини і основних матеріалів, що утворює основу виробленої продукції, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які безпосередньо стосуються конкретного об'єкта витрат.

До складу прямих витрат на оплату праці входять заробітна плата та інші виплати працівникам, які займаються виробництвом продукції, виконують роботи або надають послуги, що безпосередньо стосуються конкретного об'єкта витрат.

До складу інших прямих витрат входять всі інші виробничі витрати, які безпосередньо стосуються конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація тощо.

До складу загальновиробничих витрат входять:

– витрати на управління виробництвом (оплата праці керівників цехів, дільниць і відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями); витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць;

– амортизація основних засобів та нематеріальних активів загально-виробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення;

– витрати на утримання, експлуатацію і ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших позаоборотних активів загально-виробничого призначення;

- витрати на опалювання, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;
- витрати на обслуговування виробничого процесу;
- витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону довкілля;
- інші витрати (втрати від браку; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на змінні і постійні.

До змінних загальновиробничих належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, ділянок), які змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожний об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат та ін.) виходячи з фактичної потужності виробництва звітного періоду.

До постійних загальновиробничих належать витрати на обслуговування і управління виробництвом, які залишаються незмінними (або майже незмінними) у разі зміни обсягу діяльності. Постійні виробничі накладні витрати розподіляються на кожний об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності виробництва. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати входять до складу собівартості реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг) у період їх виникнення. Загальний обсяг розподілених і нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичний обсяг.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат встановлює підприємство.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, що не включаються в собівартість реалізованої продукції (виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг), поділяються на адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати.

До адміністративних належать загальногосподарські витрати з обслуговування і управління підприємством; витрати на збут складаються з витрат, пов'язаних з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг).

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, поділяються на такі економічні елементи: матеріальні, на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

До фінансових належать витрати на сплату процентів (за користування отриманими кредитами, за випущеними облігаціями, за фінансовою орендою) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

Прибуток підприємства складається з прибутку від звичайної діяльності (сума прибутку від операційної та іншої звичайної діяльності) та прибутку від надзвичайних подій. На рис. 1.5 схематично показано склад прибутку підприємства.



Рис. 1.5 – схема формування прибутку

Ураховуючи, що прибуток — це не тільки фінансовий результат діяльності підприємства, відображений у фінансовій звітності, а й критерій ефективності господарської діяльності підприємства, його розмір у грошовому вираженні є найпершим абсолютним вимірником ефективності

діяльності підприємства. Крім того, використовують відносні показники прибутковості (рентабельності) капіталу, витрат та реалізованої продукції

Отримання балансового прибутку було пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства (рис. 1.6).



Рис. 1.6 – структурно-логічна схема формування прибутку

На пропорцію розподілу прибутку між державою і підприємством впливає низка чинників. Основним з них є податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в кількості податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначені об'єктів оподаткування, ставок оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

1.3 Фактори, що впливають на формування прибутку підприємства

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконаленням його матеріально-технічної бази. Вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

На обсяг прибутку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Тому з метою визначення впливу кожного з цих факторів проводять факторний аналіз, що являє собою комплексне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. Кожен з факторів по-різному позначається на зміні показників. Величина прибутку формується під впливом таких факторів: обсяг реалізації, структура продукції, відпускні ціни на сировину, матеріали, паливо, тарифи на електроенергію та транспортування, рівень матеріальних та трудових ресурсів, тощо.

Поширеним способом узагальнення та систематизації факторів впливу є створення так званих систем факторів. Вони розкривають явище, що вивчається, у вигляді суми чи добутку декількох факторів, які визначають його величину та функціонально залежить від нього. Найбільш поширені методи визначення впливу факторів на прибуток підприємства наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Методи визначення впливу факторів на прибуток підприємства

№	Метод	Характеристика методу
1	2	3
1	Ланцюгових підстановок	Полягає в поступовій зміні базисної величина чи планового показника кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну в звітному періоді. Порівняння результату розрахунку з попереднім надає можливість визначити величину впливу окремих факторів на результативний показник. при цьому кількість підстановок повинна дорівнювати кількості фактоів впливу на результативний показник. важливим є дотримання поступової черговості зміни факторів. порушення порядку зміни призведе іншого факторного розкладання.

Продовження таблиці 1.1

1	2	3
2	Абсолютних різниць	Величину впливу факторів розраховують множенням абсолютного приросту аналізованого фактора на базову величину факторів, які розташовані праворуч від нього в моделі, і на фактичну величину факторів, що розташовані ліворуч від нього.
3	Відносних різниць	Модифікація методу ланцюгових підстановок. Використовують відносні відхилення фактичних показників звітного періоду від базового періоду чи планових показників. Метод доцільно використовувати, коли обчислені відносні відхилення окремих факторів. Зміну факторних показників розраховують у відсотках відносно бази порівняння.
4	Індексний	Грунтується на відносних показниках динаміки порівнянь, виконання плану, що відображають співвідношення факторного рівня показника у звітному періоді до його рівня в базисному періоді.
5	Інтегрування	Використання методу дасть змогу отримати точніші результати розрахунку впливу факторів порівняно з іншими методами, оскільки додатковий приріст результативного показника від взаємодії факторів приєднується не до останнього фактора, а ділиться порівну між ними.
6	Логарифмування	Результат не залежить від послідовності обчислень і забезпечує їх високу точність. За допомогою логарифмування результат сумісної дії факторів розподіляють пропорційно до частки ізольованого впливу кожного фактора на рівень результативного показника.

Аналізуючи табл. 1.1, слід сказати, що наведені методи відрізняються способами розрахунків, але результати в числовому вираженні розрахунків за ними є однаковими, оскільки ґрунтуються на єдиному принципі. Вибираючи метод аналізу потрібно враховувати завдання та мету, якої потрібно досягти фінансовому аналітику. Її застосуванням факторного аналізу прибутку підприємства з'являється можливість отримання достовірних даних про вплив окремих факторів на аналізовану величину, невикористаних резервів. Визначається походження джерел формування прибутку (зміна обсягів реалізації, структури продукції, відпускних цін та цін на сировину, тарифів на електроенергію та перевезення).

Постійне забезпечення зростання прибутку полягає у визначенні впливу факторів його формування та пошуку невикористаних резервів.

Таким чином, формування достовірної інформаційної бази є необхідною умовою проведення поглибленого аналізу прибутку підприємства з метою

визначення фінансового стану підприємства, зокрема, дослідження змін, що відбулись за звітний період, ефективності використання отриманого прибутку. Факторний аналіз прибутку надає керівництву підприємства можливість коригувати обсяги виробництва в залежності від величини впливу тих чи інших факторів. Такий аналіз дає можливість оцінити стан справ на підприємстві, досліджувати структуру собівартості усієї випущеної та реалізованої продукції. Використання результатів аналізу прибутку підприємства дозволить вирішити такі завдання управління прибутком, як вивчення ефективності використання прибутку, оцінку умов кредитування і визначення ступеню ризику, своєчасного погашення зобов'язань перед бюджетом, банками та іншими контрагентами.

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.

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 (хлібобулочні вироби, м'ясні та молочні продукти);
- подорожчання послуг інших галузей народного господарства - зростання цін на електроенергію, тарифів на паливо-мастильні матеріали, теплову, парову енергію, транспортні послуги, послуги зв'язку, що приводить до збільшення поточних витрат;
- система оподаткування - залежність між прибутком та податками обернено-пропорційна - чим менше податків заплатить підприємство, тим більше прибутку залишиться в його розпорядженні;

– зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними ресурсами - збільшує поточні витрати та негативно впливає на формування прибутку;

– політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції впливає на зниження купівельної спроможності населення, що приводить до зниження обсягів реалізації продукції, а отже зниження прибутків.

Розмір прибутку залежить від взаємовпливаючих факторів. До них відноситься:

1. Кількість проданих товарів. Кожна одиниця товару при продажі приносить певний прибуток, тому чим більше товару реалізовано, тим більше прибутку отримує підприємство від реалізації товарів.

2. Розмір встановленої націнки. Встановлення граничного рівня націнки на регульовані ціни не дозволяє встановити більш високий рівень. По вільних цінах націнка залежить від попиту та пропозицій на товар та від цін підприємств-конкурентів.

3. Цінова політика. При укладенні торговельних угод підприємство повинно користуватися золотим правилом бізнесу - закупити товар по більш низькій ціні, а продати його - по більш високій ціні. Такого результату можна добитися шляхом скорочення посередників при закупівлі товарів. Збільшення бартерних угод сприяє при вигідному співвідношенні рівня цін, отримати товар по нижчих цінах, ніж у посередників.

4. Обсяг діяльності. Розмір прибутку залежить від обсягу виробничої діяльності по реалізації товарів. Збільшити прибуток можна шляхом вивчення попиту на ринку на даний товар, розширення асортименту за рахунок взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів, надання додаткових платних послуг.

5. Валові витрати. Залежність між прибутком та валовими витратами обернено-пропорційна. По-перше, чим менший рівень комерційних витрат, тим більший прибуток може отримати підприємство при реалізації товарів.

По-друге, чим менша сума витрат обігу, тим більше зниження витрат. Зниження витрат обігу можливе при:

- виборі найбільш оптимального місцезнаходження підприємства;
- зниження тарифів на транспортні послуги;
- посилення режиму економії;
- ефективне використання трудових ресурсів;
- ефективне використання матеріальних ресурсів.

6. Оборотність обігових активів. Чим більше оборотів здійснюють обігові кошти за місяць, тим швидше вивільняються грошові кошти і тим самим збільшується товарообіг та прибуток.

7. Склад капіталу. Співвідношення між власними та позиковими коштами на різних етапах діяльності підприємства змінюється, але треба завжди пам'ятками, що позикові кошти мають бути нижчі від власного капіталу.

8. Фондоозброєність працівників. Чим вищий технічний розвиток підприємства, тим вища продуктивність праці і відповідно більший обсяг реалізації, тим вищий розмір прибутку.

9. Чисельність працівників. Чим більше працюючих в штатному розписі підприємства, більші витрати на оплату праці, більші витрати, а отже, нижчі прибутки.

10. Податкомісткість. Чим більший фонд оплати праці, тим вищий розмір податків, які нараховуються на фонд оплати праці. А це в свою чергу приводить до збільшення витрат, а отже зниження рівня прибутку.

11. Затрати, що фінансуються з прибутку. Розмір чистого прибутку залежить від розміру економічних санкцій, пов'язаних з порушенням чинного податкового законодавства, цінової політики, санітарного режиму, техніки безпеки та охорони праці.

Своєчасне дослідження та аналіз даних факторів на розмір прибутку, виявлення позитивних та негативних причин зміни прибутку, дозволяє

підприємству скоригувати розмір прибутку та відповідно управляти ним в майбутньому періоді.

Підсумовуючи нами сформовано схему в який відображено фактори, які впливають на прибуток підприємства (рис. 1.7)



Рис. 1.7 – Фактори, що впливають на прибуток

Аналізуючи рис.1.7 підкреслимо, що зазначені фактори впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для отримання кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу реалізованої продукції та вартість витрат і ресурсів, що використовуються у виробництві [10, с. 48-51].

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

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

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до його отримання орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачеві та одночасно зниження витрат на виробництво. З розвитком конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але й задоволення суспільних потреб. Для підприємця прибуток є сигналом, що вказує, де можна домогтися найбільшого приросту вартості, створює стимул для інвестування в цій сфері. Свою роль відіграють і збитки. Вони висвітлюють помилки і прорахунки в напрямку засобів, організації виробництва і збуту продукції [11, с. 412].

Економічна нестабільність, монопольне становище товаровиробників спотворюють формування прибутку як чистого доходу, приводять до прагнення одержання доходів головним чином в результаті підвищення цін.

Усуненню інфляційного наповнення прибутку сприяють фінансове оздоровлення економіки, розвиток ринкових механізмів ціноутворення, оптимальна система податків. Ці завдання має виконувати держава в ході здійснення економічних реформ.

Розглядаючи прибуток як економічну категорію, ми говоримо про неї абстрактно. Але при плануванні й оцінці господарської та фінансової діяльності підприємства, розподілі прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства, використовуються конкретні показники.

Висновки до розділу 1

Отже, аналізуючи вищесказане слід зазначити, що прибуток як економічна категорія відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану. У загальному вигляді прибуток є різницею між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення. Розмір прибутку свідчить про необхідність заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, нарощення обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, змін у ціновій політиці. Прибуток є визначальним критерієм ефективності господарювання і основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

Нами проаналізовано погляди вчених на поняття «прибуток». На нашу думку, найбільш широко розкриває поняття прибутку В.О. Мец, так як він наголошує на тому, що прибуток не тільки виражає фінансову ефективність діяльності підприємства, але й наводить ряд факторів, які призводять до його отримання, таких як обсяг продажів, зростання цін, зниження собівартості, оновлення асортименту та номенклатури продукції

Ми сформуваємо власне бачення терміну «прибуток». «Прибуток» пропонуємо трактувати як чистий результат діяльності підприємства, який характеризує ефективність його діяльності.

На прибуток впливають зовнішні і внутрішні фактори. Вони впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для отримання кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу реалізованої продукції та вартість витрат і ресурсів, що використовуються у виробництві. Тому необхідно враховувати всі чинники і фактори при плануванні прибутку та управлінні ним.

В умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то принаймні до того обсягу прибутку, який дозволяв би йому не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку збуту своїх товарів і надання послуг, а й забезпечувати динамічний розвиток.

2 ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЗОВТРЕВЕЛ»

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «АЗОВТревел» одне з підприємств, що займається виробництвом продукції для будівництва, ремонтними роботами та перевезенням складської техніки. Його було засновано 2004 року на приватній власності його власника з правом найму працівників. Спочатку підприємство надавало послуги лише з перевезень, але поступово розвивало свою діяльність, збільшувала асортимент послуг, вид діяльності.

Сьогодні метою діяльності підприємства є ведення виробничо-господарської та іншої діяльності, спрямованої на створення нових робочих місць, на отримання прибутку на вкладений капітал, а також на задоволення на її основі соціально-економічних інтересів власника та членів трудового колективу підприємства, здійснення посередницької діяльності.

Предметом діяльності товариства є:

1. Здійснення проектування, будівництва, будівельно-монтажних робіт, ремонту та експлуатації різних об'єктів виробничого, соціального і культурно-побутового призначення.
2. Будівництво, реконструкція, ремонт і реставрація житлових та нежитлових приміщень, промислових об'єктів.
3. Пристрій зовнішніх і внутрішніх теплових мереж.
4. Пристрій зовнішніх і внутрішніх санітарно-технічних систем.
5. Створення торгових точок.
6. Здійснення вантажних перевезень.
7. Здійснення інших робіт і надання інших послуг.
8. Надання в оренду великогабаритного транспорту.

9. Перевезення складської техніки.

10. Продаж товарів і комплектуючих для будівництва.

Діяльністю підприємства управляє його засновник – генеральний директор та його заступники.

Організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною. Лінійному керівнику в розробці відповідних рішень, програм, планів допомагають його функціональні замісники. Вони проводять свої рішення через вище керівництво і доводять їх до виконавців нижчого рівня, їх роль на підприємстві дуже значна, оскільки вони здійснюють технічну підготовку діяльності, розробляють варіанти рішень питань, пов'язаних з керівництвом діяльності, звільняють генерального директора від планування, фінансових розрахунків, матеріально-технічного забезпечення тощо.

Управління фінансовою діяльністю здійснює фінансовий директор. Разом з генеральним директором він несе відповідальність за фінансовий стан підприємства. Збутово-маркетингова діяльність належить менеджеру по збуту. Облік діяльності фірми здійснює головний бухгалтер.

Комерційний директор здійснює оперативне планування, реалізацію поставлених завдань, вносить відповідні корективи та здійснює контроль за процесом виконання плану. Взагалі, економічна служба побудована на принципі максимального врахування динаміки навколишнього середовища. Виходячи з цього, комерційний директор здійснює ціноутворення, прогнозування, економічний аналіз та управління персоналом. Своєю діяльністю, виходячи з стратегії розвитку підприємства, що визначає генеральний директор, він будує на основі інформації, отриманої від фінансового директора, менеджера по збуту та головного бухгалтера.

Враховуючи важливість забезпеченості активами для будь-якого підприємства, розглянемо фінансовий аналіз підприємства за результатами його фінансової діяльності. Організаційна структура в додатку Г.

Основний прибуток підприємство отримує від ведення операційної діяльності, періодично розширює свою діяльність, закуповуються нові види

транспорту, обладнання, розширюється асортимент послуг, відкриваються нові вакансії, з'являються нові клієнти та контрагенти – відповідно, відсліджується прогрес.

2.2 Аналіз фінансового стану ТОВ «АЗОВТревел»

Враховуючи той факт, що в структурі підприємства найважливішою складовою виступає фінансова діяльність, на рівень та можливості забезпечення якої перш за все впливає фінансовий стан підприємства варто проаналізувати основні показники, що впливають на рівень прибутку і підприємства взагалі, аналіз проводимо на основі звітів про результати фінансової діяльності.

Як бачимо з табл. 2.1 загальна сума необоротних активів у 2018 році зменшилась на 544 тис. грн, що склало 16,62%, загальна сума оборотних активів у 2018 році збільшилась на 6166 тис. грн - 24,02%. Загалом величина балансу підприємства у 2018 році зросла на 5622 тис. грн що склало 19,43%. З табл. 2.1 також бачимо, що на кінець аналізованого періоду в структурі активів переважають оборотні активи (92%), що означає, що капітал підприємства вкладено переважно в активи з більшим рівнем ліквідності.

Таблиця 2.1 – Динаміка та структура активів підприємства за період 2016-2018 рр., тис. грн

Актив	Рік			Темп зростання			
	2016	2017	2018	Абсолютне (2017 – 2016)	Відносне (2017-2016)	Абсолютне (2018 – 2017)	Відносне (2018-2017)
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи, в. т.ч.:	2769	3274	2730	505	118,24	-544	83,38
Основні засоби							
Разом по розділу I	2769	3274	2730	505	118,24	-544	83,38

Продовження таблиці 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
II. Оборотні активи, в т.ч.:	4250	6250	7255	2000	147,06	1005	116,08
Запаси							
в тому числі:							
сировина, матеріали та інші аналогічні цінності	3452	5230	5755	1778	151,51	525	110,04
готова продукція і товари для перепродажу	798	1020	1500	222	127,82	480	147,06
Дебіторська заборгованість	11255	9607	10557	-1648	85,36	950	109,89
Короткострокові фінансові вкладення	3752	6157	10075	2405	164,1	3918	163,63
Грошові кошти	1500	2070	2250	570	138	180	108,7
Разом по розділу II	22631	25666	31832	3035	113,41	6166	124,02
Баланс	25400	28940	34562	3540	113,94	5622	119,43

Створення і ефективне функціонування підприємства неможливе без формування досягнення достатнього обсягу власного капіталу. Тому важливим є етап у дослідженні підприємства – це аналіз динаміку та структуру капіталу. Проаналізуємо динаміку та структуру капіталу підприємства ТОВ «АЗОВТревел» (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Динаміка та структура капіталу підприємства за період 2016-2018 рр., тис. грн

Показник	Рік			Відхилення	
	2016	2017	2018	Абсолютне (2018-2016р.)	Відносне (2018-2016р.)
Власний капітал	17529	27644	39165	21636	223
Позичковий капітал	13928	23146	35247	17929	190
В т.ч.: довгострокові зобов'язання та забезпечення	9382	14327	23614	14232	252
поточні зобов'язання та забезпечення	4546	8819	11633	7087	256

Показники в табл. 2.2 дають змогу зробити висновок, що капітал підприємства протягом досліджуваного періоду має тенденцію до зростання, його сума збільшилася у порівнянні з 2016р. на 21636 тис. грн. У структурі

капіталу ТОВ «АЗОВТревел» переважає власний капітал (52%), це означає, що підприємство має достатній рівень фінансової стійкості і є відносно незалежним від зовнішніх фінансових джерел

Наступним кроком вважаємо за доцільне розглянути більш детально структуру виручки (табл. 2.3)

Таблиця 2.3 – Аналіз структури виручки за період 2016-2018 рр.,

Показник	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення 2018 – 2016 рік
Демонтажні роботи	21500	23900	18900	-2600
Зведення стін з гіпсокартону	10200	12230	13000	2800
Зведення стін з піноблоку	9600	12000	15060	5460
Монтаж стель з гіпсокартону	6900	7200	4230	-2670
Вирівнювання стін та стель	8700	6200	4700	-4000
Доставка строй матеріалів для ремонту	400	1230	570	170
Всього виручки:	57300	62760	56460	-840

З даних табл. 2.3 можна зробити висновок, що до 2018 року значно скоротилася виручка від монтажу стель і стельових конструкцій з гіпсокартону, значно скоротилася виручка від демонтажних робіт, що в цілому призвело до зменшення виручки на 840 тис. грн.

Наступним кроком перейдемо до аналізу ліквідності підприємства, яка відображає його здатність швидко продавати активи та одержувати кошти для погашення поточних зобов'язань. Від того, як швидко і ефективно підприємство здійснює ці процеси, залежить ефективність діяльності підприємства в цілому. Аналізу коефіцієнтів ліквідності занесено в табл. 2.4.

На основі даних табл. 2.4 можна зробити висновки, що коефіцієнт покриття протягом досліджуваного періоду відповідав оптимальному значенню, що говорить про достатність оборотних коштів для покриття поточних зобов'язань. Крім того, для даного показника характерна позитивна тенденція – за 2016-2018 рр. показник зріс на 15,81 % і склав 1,998 у 2018 році.

Таблиця 2.4 – Показники ліквідності ТОВ «АЗОВТревел» за період 2016-2018 рр.

Показник	Оптималне значення	Рік			Темп зростання, %		
		2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Коефіцієнт покриття	1,5–2,5	1,725	1,665	1,998	-3,492	19,966	15,805
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8–1,5	0,812	0,603	1,045	-25,708	73,165	28,647
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25–0,3	0,353	0,19	0,237	-46,225	25,123	-32,715
Чистий оборотний капітал		9376	14322	23609	52,752	64,844	151,802

Для коефіцієнту швидкої ліквідності нормативне значення складає 0,8-1,5. На ТОВ «АЗОВТревел» у 2016-2018 рр. даний показник відповідав нормативному значенню, а у 2018 році перевищив його майже у 2 рази. Така ситуація свідчить про високий рівень швидкої ліквідності, оскільки грошових коштів і дебіторської заборгованості вистачає для погашення поточних зобов'язань.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності за 2016-2018 рр. відповідав нормативному значенню – 0,2-0,3. За даний період спостерігалось зменшення показника на 32,72 %. Таке зменшення пов'язано із зростанням поточних зобов'язань та говорить про зменшення здатності підприємства негайно погасити свої борги.

Чистий оборотний капітал за 3 роки був додатною величиною, що говорить про спроможність підприємства розширювати свою діяльність без додаткового залучення позикових коштів. За період чистий оборотний капітал зріс на 151,8 %.

Окрім відносних показників ліквідності, вважаємо за потрібне визначити ліквідність балансу ТОВ «АЗОВТревел». Ліквідність балансу визначається як ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін переходу яких в грошову форму відповідає терміну погашення

зобов'язань.

Так, співвідношення найбільш ліквідних активів та найбільш термінових пасивів дає змогу з'ясувати поточну ліквідність ($A1 \geq П1$), яка свідчить про платоспроможність підприємства на найближчий проміжок часу. $A2 \geq П2$ – свідчить про тенденцію в майбутньому до збільшення поточної ліквідності. $A3 \geq П3$; $A4 < П4$ – показує співвідношення платежів і надходжень на перспективу.

Таблиця 2.5 – Аналіз ліквідності балансу ТОВ «АЗОВТревел» за період 2016-2018 рр., тис. грн

Стаття активу	Рік			Стаття пасиву	Рік		
	2016	2017	2018		2016	2017	2018
Найбільш ліквідні активи (A1)	4561	4086	5616	Найбільш термінові пасиви (П1)	225	354	1084
Активи, що швидко реалізуються (A2)	5938	8909	19101	Короткострокові пасиви (П2)	12703	21183	22574
Активи, що повільно реалізуються (A3)	11811	22870	22555	Довгострокові пасиви (П3)	11693	7074	22218
Активи, що важко реалізуються (A4)	19840	20390	37769	Постійні пасиви (П4)	17529	27644	39165

Таким чином, ми бачимо, що поточна ліквідність є на достатньому рівні, оскільки $A1 > П1$, тобто підприємство має реальну можливість підтримувати платоспроможність на достатньому рівні. Друге співвідношення $A2 < П2$ – свідчить про наявність у майбутньому тенденції щодо погіршення поточної платоспроможності внаслідок нестачі коштів для покриття короткострокової заборгованості, яку підприємство не має можливості погасити негайно. Виконання третьої умови вказує на спроможність підприємства покривати довгострокові зобов'язання.

Виконання четвертої умови вказує на сприятливий стан ліквідності активів підприємства, які передбачено використовувати протягом тривалого періоду. В цілому слід відзначити, що найбільшою для аналізованого підприємства на кінець 2018 р. є проблема з поточними розрахунками.

Аналіз фінансової стійкості на підприємстві є досить важливим етапом при аналізі всього фінансового стану. В довгостроковому плані фінансова стійкість характеризується відношенням власних і запозичених коштів. Для виявлення тенденцій фінансової стійкості було розраховано відповідну групу показників (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Показники фінансової стійкості ТОВ «АЗОВТревел» за період 2016-2018 рр.

Показник	Рік			Темп зростання, %		
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Коефіцієнт платоспроможності	0,416	0,491	0,461	18,163	-6,28	10,741
Коефіцієнт фінансування	1,405	1,035	1,171	-26,314	13,176	-16,605
Коефіцієнт забезпеченості власними основними засобами	0,42	0,399	0,499	-4,99	25,059	18,819
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,535	0,518	0,603	-3,14	16,353	12,699
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,712	0,966	0,854	35,711	-11,642	19,912

Проаналізувавши дані табл. 2.7, можна зробити наступні висновки щодо показників платоспроможності. Коефіцієнт платоспроможності протягом 2016-2018 рр. наближається до нормативного значення – 0,5. Така ситуація свідчить про те, що питома вага власного капіталу не перевищує позиковий капітал у загальній структурі, тобто підприємство має не достатньо високий рівень фінансової стійкості та незалежності. За період показник зріс на 10,74

% і склав у 2018 році 0,46.

Коефіцієнт фінансування на підприємстві має тенденцію до зменшення і за період зменшився на 16,61% і склав у 2018 р. 1,17. Дана ситуація свідчить про високий рівень залежності підприємства від позикових джерел, але у динаміці така залежність зменшується.

У 2016-2018 рр. коефіцієнт забезпеченості власними основними засобами відповідає нормативним значенням, що є позитивним для підприємства. За період показник збільшився на 18,82 % і склав у 2018 році 0,5. У 2016-2018 рр. коефіцієнт маневреності власного капіталу є більшим за 0, тобто відповідає нормативному значенню, та зріс за даний період на 12,7%.

Коефіцієнт фінансової стійкості відображає здатність підприємства залучати позикові кошти. Для ТОВ «АЗОВТревел» даний показник за період збільшується, тобто підприємство стає більш привабливим з кредитної точки зору. За 2016-2018 рр. показник збільшився на 19,91 %.

Окрім відносних показників фінансової стійкості, необхідним є аналіз абсолютних показників. Абсолютні показники фінансової стійкості підприємства розраховуються на основі виявлення відповідності величини запасів і витрат майбутніх періодів джерелам їхнього формування. Розрахунок зазначених показників та визначення типу фінансової стійкості представлені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Визначення типу фінансової стійкості ТОВ «АЗОВТревел», тис. грн

Показник	Рік		
	2016	2017	2018
1	2	3	4
Джерела власних коштів	17529	27644	39165
Необоротні активи	19840	20391	37769
Наявність власних оборотних коштів	-2311	7253	1396

Продовження таблиці 2.7

1	2	3	4
Довгострокові позикові кошти	11693	7074	22218
Наявність власних і довгострокових позикових джерел	9382	14327	23614
Короткострокові позикові кошти	4546	8819	11633
Загальна величина основних джерел формування запасів	13928	23146	35247
Загальна величина запасів і витрат	11805	22865	22550
Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів	-14116	-15612	-21154
Надлишок (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів	-2423	-8538	1064
Надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів	2123	281	12697
Тривимірний показник типу фінансової стійкості	(0;0;1)	(0;0;1)	(0;1:1)
Тип фінансової стійкості	критичний	критичний	нормальний
Запас стійкості фінансового стану, днів	12,89	1,34	43,76
Надлишок (+) / нестача (-) джерел фінансування на 1 грн. запасів, грн	0,18	0,01	0,56

Аналіз табл. 2.7 дає змогу говорити про нестійкий фінансовий стан підприємства ТОВ «АЗОВТревел» протягом 2016-2018 років, який за 2018 рік підвищився до нормального рівня. За досліджуваний період формується також позитивний запас фінансової стійкості, який складає майже 44 дні у 2018 році, а також певний надлишок джерел фінансування на 1 грн. запасів – 0,56 грн., що складає більше половини вартості запасів.

Таким чином, характеристика абсолютних показників дозволяє зробити висновки про значне підвищення рівня фінансової стійкості ТОВ «АЗОВТревел» протягом 2018 року, однак керівництву протягом наступних періодів слід приділяти значну увагу зміцненню фінансової стабільності підприємства.

Поточну діяльність підприємства доцільно проаналізувати за

допомогою групи показників ділової активності підприємства, які найбільш точно і ґрунтовно відображають дійсний стан речей на підприємстві. Результати розрахунку показників представлено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники ділової активності ТОВ «АЗОВТревел» за період 2016-2018 рр.

Показник	Рік			Темп зростання, %		
	2016	2017	2018	2017/2016	2018/2017	2018/2016
Коефіцієнт оборотності активів	1,459	1,529	1,478	4,814	-3,312	1,342
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,527	5,36	7,123	18,414	32,898	57,369
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,865	10,667	7,67	20,325	-28,089	-13,473
Срок погашення дебіторської заборгованості	40,61	33,75	46,933	-16,892	39,061	15,571
Срок погашення кредиторської заборгованості	79,531	67,164	50,538	-15,55	-24,754	-36,455
Коефіцієнт оборотності основних засобів	2,791	3,952	4,32	41,622	9,314	54,812
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	4,903	3,331	3,127	-32,071	-6,13	-36,235
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	4,67	3,635	4,125	-22,16	13,479	-11,668

На основі розрахунків, наведених у табл. 2.9, можна зробити наступні

висновки про показники ділової активності ТОВ «АЗОВТревел». Коефіцієнт оборотності активів в період 2016-2018 рр. постійно зростає, це є позитивною тенденцією для підприємства, так як ефективність використання ресурсів підприємства незалежно від джерел їхнього залучення зростала. За період показник зріс на 1,34 %. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за період 2016-2018 рр. постійно зростає, в той же час строк погашення кредиторської заборгованості зменшувався, це говорить про те, що спроможність підприємства розраховуватися зі своїми боргами як найшвидше постійно збільшувалася. За досліджуваний період коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості зріс на 57,37 %, а строк її погашення зменшився на 36,46 %.

Для коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості і строку погашення дебіторської заборгованості за період 2016-2018 рр. спостерігалась зворотна тенденція щодо кредиторської заборгованості. Тобто коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості постійно зменшувався, а строк погашення дебіторської заборгованості зростає. Лише у 2017 році відбувається зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості на 20,33 %, що призвело до зменшення строку погашення дебіторської заборгованості на 15,55 %. Як наслідок, необхідним є перегляд політики реалізації послуг в кредит.

Коефіцієнт оборотності основних засобів або фондівіддача за весь досліджуваний період постійно збільшувалася, тобто ефективність використання основних фондів підприємства зростала. Ефективність використання власного капіталу і матеріальних запасів у період 2016-2018 рр. також мала тенденцію до зростання.

Для коефіцієнту оборотності матеріальних запасів не було чіткої тенденції, оскільки у 2017 році спостерігається його зменшення на 22,16 %, а у 2018 році зростання на 13,48 %. В цілому за період швидкість реалізації матеріальних запасів на підприємстві зменшилася на 11,67 %.

Проаналізувавши всі найважливіші показники комплексної оцінки

фінансового стану ТОВ «АЗОВТревел», можна сказати, що не всі показники рентабельності, абсолютної ліквідності на підприємстві відповідають нормативним значенням, тобто підприємство має проблеми з фінансовою стабільністю, ліквідністю та платоспроможністю, що відображається на рівні фінансової безпеки підприємства.

2.3 Аналіз показників прибутку підприємства ТОВ «АЗОВТревел»

Розпочнемо з аналізу показників прибутку та рентабельності, які є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства.

Доцільним є обґрунтування і порівняння основних фінансових результатів аналізованого підприємства за даними фінансової звітності ТОВ «АЗОВТревел».

Прибуток і рентабельність є також основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Іншими словами, при зростанні прибутку створюються умови для збільшення рентабельності. Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи

Прибуток є тим самим показником, який характеризує успішність і ефективність діяльності будь-якого підприємства. З терміном «рентабельність» справа набагато складніша. Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, як у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність виробництва є найефективнішим показником, який може визначити економічну картину підприємства. Цей показник здатний визначити як

ефективність всього підприємства в цілому, так і ефективність його окремих напрямків виробництва [23, с. 192]. Для досягнення високої ефективності господарювання та одержання прибутку необхідно звернути увагу на виготовлення прибуткової продукції. У зв'язку з цим підприємство повинно регулярно аналізувати рентабельність виробів та зменшувати випуск нерентабельної продукції.

Оскільки метою нашої роботи є аналіз прибутку підприємства, відповідно аналізуємо такі показники: чистий дохід, собівартість товарів, робіт, послуг, валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Для ґрунтовного аналізу і об'єктивних висновків – аналізуємо дані за останні три роки (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Аналіз динаміки фінансових результатів за період 2016-2018 рр., тис. грн

Показник	Рік			Відхилення			
	2016	2017	2018	Абсолютне 2017 - 2016г.	Відносне 2017-2016г.	Абсолютне 2018 - 2017г.	Відносне 2018-2017г.
1. Чистий дохід	57300	62760	56460	5460	109,53	-6300	89,96
2. Собівартість товарів, робіт, послуг	41550	43370	38280	1820,00	104,38	-5090	88,26
3. Валовий прибуток	15750	19390	18180	3640,00	123,11	-1210	93,76
4. Прибуток від операційної діяльності	2640	5390	2880	2750	204,17	-2510	53,43
5. Прибуток до оподаткування	3640	6390	3650	2750	175,55	-2740	57,12
6. Чистий прибуток	2912	4112	2920	1200	141,1	-1192	71

Як бачимо з табл. 2.10, основні фінансові результати діяльності підприємства має негативну тенденцію до зменшення на кінець періоду. У 2018 році чистий дохід зменшився на 6300 тис. грн, що склало 10,04 %. Собівартість виготовленої продукції також знизилась на 5090 тис. грн, що

склало 11,74 %. Прибуток від операційної діяльності зменшився на 2510 тис. грн – 46,57 %.

Для наглядного відстеження показників чистого прибутку за останні три роки ми побудували діаграму, на якій відобразили показники чистого прибутку за 2016-2018 рр. ТОВ «АЗОВТревел» (рис.2.1)

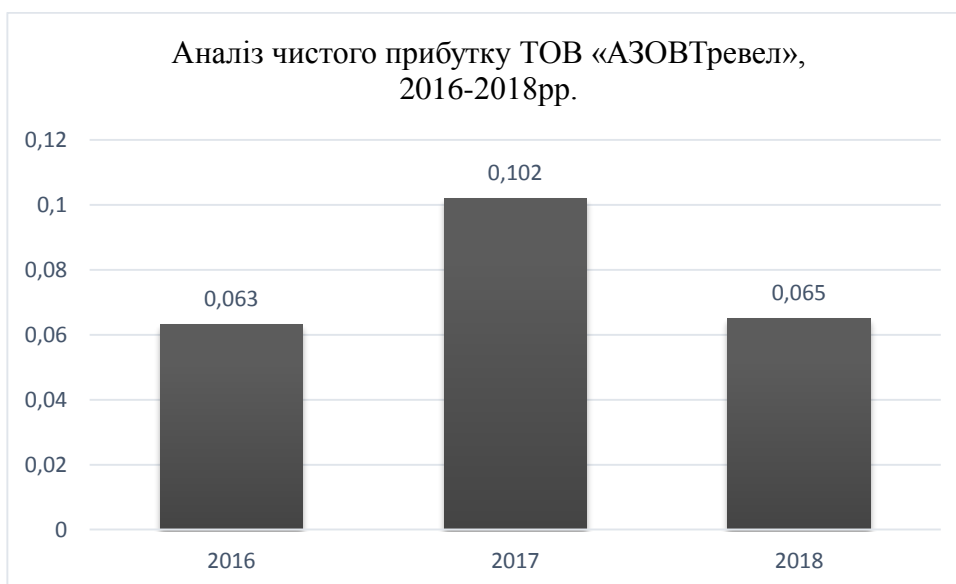


Рис. 2.1 – Аналіз чистого прибутку ТОВ «АЗОВТревел», 2016-2018рр.

Отже, як бачимо з рис. 2.1 чистий прибуток на підприємстві ТОВ «АЗОВТревел» зменшився на 1192 тис. грн – 29 %. Відповідно доцільним є провезти аналіз рентабельності продукції і спираючись на результати розробити і впровадити шляхи підвищення прибутку і показника рентабельності на даному підприємстві.

Основна мета аналізу прибутку і рентабельності — виявлення і оцінка резервів зростання фінансових результатів та впровадження їх у виробництво.

Основними резервами зростання прибутку від реалізації є: збільшення обсягу реалізації продукції, зниження собівартості реалізованої продукції, поліпшення якості продукції. Збільшення обсягу реалізації продукції досягається за рахунок: зростання обсягу виробництва продукції, зменшення залишків готової продукції на кінець звітного періоду, підвищення рівня цін.

Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи

підприємства. Щоб прибуток підприємства зростав, воно повинне: нарощувати обсяги виробництва і реалізації транспортних послуг, розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість транспортних послуг, впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) послуг (тобто її собівартість), з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси, зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни, грамотно будувати договірні відносини з клієнтами, вміти найбільш доцільно розміщати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

Для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення об'єму продукції, зниження собівартості та ріст прибутку.

Виходячи з економічної природи прибутку, його розподіл є складовою частиною загальної системи розподілу сукупного суспільного продукту і чистого продукту. Прибуток має забезпечити підприємство власними коштами для розширення виробничих фондів, стимулювати підвищення ефективності виробництва та формування централізованого грошового фонду. Від досконалості форм і методів розподілу прибутку залежить заінтересованість підприємств та окремих працівників у постійному зростанні й удосконаленні виробництва та підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального заохочення працівників підприємств, власників акцій, підприємців і менеджерів [18].

Рентабельність виробництва (загальна) показує відношення загальної суми прибутку до середньорічної вартості основних і нормованих оборотних засобів (величину прибутку в розрахунку на 1 грн. виробничих фондів):

$$P_o = \frac{\Pi}{OЗ_{CP} + ОБС_{CP}} \times 100 \quad (2.1)$$

де P – сума прибутку;

OZ_{CP} – середньорічна вартість основних засобів;

OB_{CP} – середні за рік залишки оборотних засобів.

1. Рентабельність загальна розраховується шляхом ділення прибутку до оподаткування на виручку від продажів:

$$2016 \text{ рік: } 3640/57300 = 0,063;$$

$$2017 \text{ рік: } 6390/62760 = 0,102;$$

$$2018 \text{ рік: } 3650/56460 = 0,065.$$

2. Рентабельність основної діяльності розраховується як відношення валового прибутку до загальної суми постійних і змінних витрат основної діяльності:

$$2016 \text{ рік: } 2640/54660 = 0,048;$$

$$2017 \text{ рік: } 5390/57370 = 0,094;$$

$$2018 \text{ рік: } 2880/53580 = 0,054.$$

3. Рентабельність власного капіталу розраховується шляхом ділення чистого прибутку на власний капітал (здається чистого прибутку):

$$2016 \text{ рік: } 3640/6395 = 0,57;$$

$$2017 \text{ рік: } 6390/9750 = 0,65;$$

$$2018 \text{ рік: } 3650/10130 = 0,36.$$

4. Рентабельність реалізованої продукції розраховується шляхом ділення валового прибутку на виручку від продажів:

$$2016 \text{ рік: } 2640/57300 = 0,46;$$

$$2017 \text{ рік: } 5390/62760 = 0,086;$$

$$2018 \text{ рік: } 2880/56460 = 0,051.$$

5. Рентабельність сукупних активів розраховується діленням чистого прибутку на середню вартість активів:

$$2016 \text{ рік: } 2912/25400 = 0,115;$$

$$2017 \text{ рік: } 5112/28940 = 0,177;$$

$$2018 \text{ рік: } 2920/34562 = 0,845.$$

6. Період окупності власного капіталу розраховується шляхом ділення капіталу на чистий прибуток:

2016 рік: $6395/3640 = 1,757$;

2017 рік: $9750/6390 = 1,526$;

2018 рік: $10130/3650 = 2,77$.

Отримані результати зведемо в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Аналіз рентабельності підприємства ТОВ «АЗОВТревел» за період 2016-2018 рр.

Показник	2016 рік	2017 рік	Відхилення		2018 рік	Відхилення	
			Зміна	Темп росту, %		Зміна	Темп росту, %
Рентабельність загальна	0,063	0,102	-0,528	-83,81	0,065	-0,037	-36,27
Рентабельність основної діяльності	0,048	0,094	0,046	95,83	0,054	-0,04	-42,55
Рентабельність власного капіталу	0,57	0,65	0,8	14,03	0,36	-0,29	-44,61
Рентабельність реалізованої продукції	0,46	0,086	-0,374	-81,30	0,051	-0,035	-40,70
Рентабельність сукупних активів	0,115	0,177	0,062	53,91	0,845	0,668	277,40
Період окупності власного капіталу	1,76	1,52	-0,24	-13,64	2,77	1,25	82,24

Як бачимо з табл. 2.11, провівши аналіз за три останні роки показники рентабельності: рентабельність загальна, рентабельність основної діяльності, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізованої продукції, рентабельність сукупних активів, ми визначили, що показник рентабельності сукупних активів на кінець 2017 р. зріс на 54% порівняно з 2016 р., на кінець 2018 р. його значення зросло на 277%, що означає збільшення віддачі від інвестованого в формування майна підприємства капіталу. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу станом на кінець 2017 р. зріс на 14%, на кінець 2018 р. його значення зменшилося на 45%, що свідчить про зниження ефективності використання активів, створених за рахунок власних коштів, власний капітал використовується нерационально.

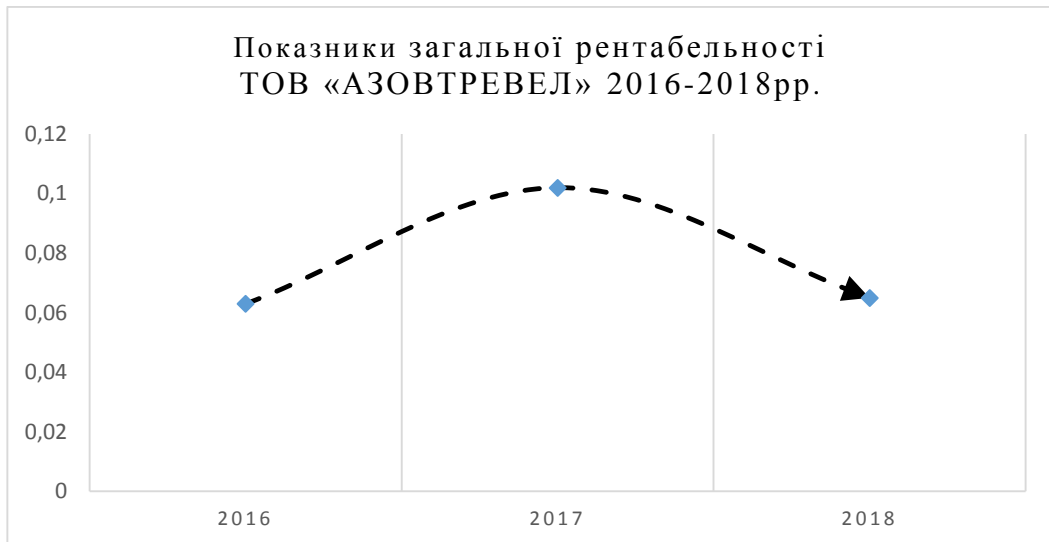


Рис. 2.2 – Показники загальної рентабельності ТОВ «АЗОВТревел» 2016-2018рр.

Аналізуючи рис. 2.2 можна наглядно спостерігати спад рентабельності. На зниження зазначеного показника найбільший вплив здійснювало щорічне зменшення протягом аналізованого періоду чистого прибутку підприємства, що є вкрай негативним. Рентабельність основної діяльності вказує на рівень окупності витрат на виробництво і збут продукції. У 2018 р. відбувається зменшення значення даного показника в порівнянні з 2017 р. на 43%. Це негативно впливає на діяльність підприємства, в цьому випадку необхідно переглянути рівень цін, посилити контроль за збутом реалізованої продукції. Загалом, рентабельність підприємства на кінець аналізованого періоду має тенденцію до зменшення внаслідок зменшення прибутку.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з величиною прибутку. Проте її не можна ототожнювати з абсолютною сумою одержаного прибутку. Рентабельність – це ступінь прибутковості. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Показники рентабельності використовують і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні [8,

с.249]. Висновки. Для успішного розвитку будь-якого підприємства необхідно приділяти увагу таким якісним показникам, як прибуток і рентабельність. Важливе значення для забезпечення умов неперервного зростання прибутку і рентабельності має якість їх планування. Як на стадії планування прибутку, так і в процесі повсякденного контролю за виконанням плану прибутку важливим є виявлення зайвих для підприємства запасів товарно-матеріальних ресурсів у вигляді непрацюючого устаткування, машин, приладів, понаднормативних запасів сировини, матеріалів, інструменту й інших цінностей. Фінансові ресурси, вкладені в такі активи, уповільнюють обіговість коштів підприємства і відповідно знижують рентабельність виробництва. Таким чином, підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що повинно сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Висновки до розділу 2

На основі наведеного аналізу та розрахунків можна зробити висновок, що фінансовий стан ТОВ «АЗОВТревел» є задовільним. Даний стан характеризується оптимальним значенням усіх коефіцієнтів, що описують фінансову безпеку підприємства.

Проведений аналіз відносних показників ліквідності показав, що всі коефіцієнти відповідають оптимальним значенням, тобто підприємство є ліквідним. А ось ліквідність балансу є недостатньою, що свідчить про проблеми з поточними розрахунками. За результатами проведеного аналізу рівня фінансової безпеки за допомогою індикаторного підходу встановлено незначне поліпшення балансу та збільшення фінансової безпеки ТОВ «АЗОВТревел» на кінець досліджуваного періоду. Так, 2018 р.: $A1 > П1$; $A2 <$

$P2; A3 > P3; A4 < P4$ – отже, виконуються всі умови окрім другої, що свідчить про наявність у майбутньому тенденції щодо погіршення поточної платоспроможності внаслідок нестачі коштів для покриття короткострокової заборгованості. Підтверджує зроблений висновок зниження коефіцієнту абсолютної ліквідності на 32,72 % у 2018 р. порівняно з 2016 р. Але для них та для коефіцієнту маневреності власного капіталу характерна позитивна тенденція. Але основну загрозу для фінансового стану підприємства складає значення коефіцієнта фінансування. Така ситуація пов'язана із зростанням частини позикових коштів у складі пасиву балансу ТОВ «АЗОВТревел», що у середньостроковій перспективі може призвести до погіршення рівня платоспроможності підприємства.

Дослідження типу фінансової стійкості ТОВ «АЗОВТревел» говорить про те, що тип фінансової стійкості у 2016-2018 рр. був критичним і лише у 2018 році він досяг нормального рівня. Така ситуація свідчить про недостатність власних оборотних коштів для фінансування величини запасів і витрат. Показники ділової активності ТОВ «АЗОВТревел» знаходяться у нормі. Але для дебіторської та кредиторської заборгованості, капіталу і матеріальних запасів характерним є уповільнення їх оборотності.

Досліджено основні фінансові результати діяльності підприємства має негативну тенденцію до зменшення на кінець періоду. У 2018 році чистий дохід зменшився на 6300 тис. грн, що склало 10,04 %. Собівартість виготовленої продукції також знизилась на 5090 тис. грн, що склало 11,74 %. Прибуток від операційної діяльності зменшився на 2510 тис. грн – 46,57 %., чистий прибуток на підприємстві ТОВ «АЗОВТревел» зменшився на 1192 тис. грн – 29 %.

Дослідження показників рентабельності показало, що його рентабельність знаходиться на високому рівні, але за досліджуваний період для всіх показників характерним є зменшення внаслідок зниження ефективності використання активів, створених за рахунок власних коштів.

3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ

3.1 Факторний аналіз показників впливу на ефективність формування та використання прибутку підприємства ТОВ «АЗОВТревел»

В сучасних умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки надзвичайно зростає роль економічного аналізу, статистики, бухгалтерського обліку і взагалі, економічних наук.

Висновки і результати аналізу використовуються для розробки економічної політики держави та окремих регіонів. Нинішні зусилля аналітиків концентруються на дослідженні та вирішенні проблем підвищення ефективності суспільного виробництва, удосконалення механізму господарювання, а також вивчення можливостей раціональної інтеграції у світовий економічний простір [24].

Вплив окремих чинників на зміну результативних показників оцінюють за допомогою факторного аналізу, реалізація якого передбачає виконання таких стадій: постановка мети аналізу, вибір факторних показників; визначення типу залежності; побудова факторної моделі; вибір методу факторного аналізу; формування висновків і рекомендацій.

При факторному аналізі застосовуються відповідні методи і прийоми дослідження. Широке застосування комп'ютерно-інформаційних систем дає можливість розв'язувати задачі багатовимірного аналізу з виявленням та кількісним виміром сили впливу багатьох чинників, а також прогнозувати й економічно моделювати розвиток суспільних явищ та процесів.

Розрізняють такі види факторного аналізу: однорівневий і багаторівневий, ретроспективний і перспективний, детермінований і стохастичний. На наш погляд, найбільш широкого поширення у діяльності

сільського господарства набув ретроспективний аналіз. З його допомогою вивчають причини того, що відбулося, наприклад, чому досягнуто саме таких фінансових результатів. На практиці такий факторний аналіз переплітається з перспективним, тому що аналіз важливо проводити заради прийняття обґрунтованого управлінського рішення з певної проблеми [58].

Вплив факторних показників на зміну результативного у звітному році порівняно з попереднім можна визначити одним з методів факторного аналізу: ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, індексним, логарифмування, інтегрування тощо. Перші чотири перелічені методи ґрунтуються на прийомі елімінування. Елімінування означає усунути, виключити вплив усіх чинників на величину результативного показника, крім одного. Використовуючи цей прийом, на підставі даних таблиці 1 визначимо вплив кожного чинника на прибуток від реалізації в ТОВ «АЗОВТревел».

Вплив окремих чинників на зміну результативних показників оцінюють за допомогою факторного аналізу, реалізація якого передбачає виконання таких стадій: постановка мети аналізу, вибір факторних показників; визначення типу залежності; побудова факторної моделі; вибір методу факторного аналізу; формування висновків і рекомендацій [59].

При факторному аналізі застосовуються відповідні методи і прийоми дослідження. Широке застосування комп'ютерно-інформаційних систем дає можливість розв'язувати задачі багатовимірного аналізу з виявленням та кількісним виміром сили впливу багатьох чинників, а також прогнозувати й економічно моделювати розвиток суспільних явищ та процесів.

Розрізняють такі види факторного аналізу: однорівневий і багаторівневий, ретроспективний і перспективний, детермінований і стохастичний. На наш погляд, найбільш широкого поширення у діяльності сільського господарства набув ретроспективний аналіз. З його допомогою вивчають причини того, що відбулося, наприклад, чому досягнуто саме таких фінансових результатів. На практиці такий факторний аналіз переплітається з

перспективним, тому що аналіз важливо проводити заради прийняття обґрунтованого управлінського рішення з певної проблеми.

Вплив факторних показників на зміну результативного у звітному році порівняно з попереднім можна визначити одним з методів факторного аналізу: ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, індексним, логарифмування, інтегрування тощо. Перші чотири перелічені методи ґрунтуються на прийомі елімінування.

Елімінування означає усунути, виключити вплив усіх чинників на величину результативного показника, крім одного. Використовуючи цей прийом, на підставі даних таблиці 1 визначимо вплив кожного чинника на прибуток від реалізації в ТОВ «АЗОВТревел».

Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

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.

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.

Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Вони є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. З цієї причини показники рентабельності є обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану

підприємства. Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Основними показниками є: рентабельність продукції; продаж; активів; текучих активів; власного акціонерного капіталу. Їх об'єднують в три групи: 1) показники рентабельності продукції; 2) показники рентабельності капіталів (активів); 3) показники, розраховані на підставі потоків власних грошових коштів.

Для того щоб рівень прибутковості покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку: організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо) – технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється) - економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення оббігу оборотних коштів тощо). Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

Якщо ж говорити про чинники, від яких залежить рівень економічної ефективності підприємств, то вони класифікуються за декількома ознаками: а) джерелами підвищення (зростання продуктивності праці, зниження фондомісткості і матеріаломісткості продукції, поліпшення використання матеріальних ресурсів); б) напрямками вдосконалення виробництва (науково-технічний прогрес, впровадження прогресивної технології, модернізація застарілого обладнання, механізація і автоматизація виробництва, запровадження прогресивних методів і форм організації виробництва і праці); в) місцем реалізації (внутрішні - впровадження нових технологій, модернізація обладнання, та зовнішні).

Нами проведено факторний аналіз прибутку ТОВ «АЗОВТревел» за 2017-2018рр, вихідні дані для проведення аналізу відображено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Результати діяльності ТОВ «АЗОВТревел» за 2017-2018рр

Показник	Рік			Відхилення 201-2017г.
	Код рядка	2017 (базисний рік)	2018 (звітний рік)	
1. Чистий дохід	035	62760	56460	-6300
2. Собівартість товарів, робіт, послуг	040	43370	38280	-5090
3. Інші операційні доходи	060	5390	2880	-2510
4. Управлінські витрати	070	-	-	-
5. Витрати на збут	080	6390	3650	-2740
6. Інші операційні витрати	090	1278	730	-548
7. Фінансові доходи	120	-	-	-
8. Фінансові витрати	140	-	-	-
9. Податок на прибуток	180	2410	3170	+760
10. Чистий прибуток	220	4112	2920	-1192

З таблиці видно що більшість показників має відхилення і тенденцію на зменшення, тому є доцільним визначити фактори, які могли впливати на показники діяльності підприємства.

Вплив факторів на прибуток підприємства можна подати у такому вигляді [63, с. 38]:

$$\text{ЧП} = \text{ДР} + \text{ДІ} - \text{С} - \text{ВУ} - \text{ВЗ} - \text{ВФ} - \text{ПП} \quad (3.1)$$

Величина виручки від реалізації залежить від таких факторів, як ціна реалізованої продукції, асортимент продукції та кількість її реалізації. Ця залежність має такий вигляд:

$$\text{ДР} = \text{О} \cdot \text{НП} \cdot \text{Ц}, \quad (3.2)$$

де О – обсяг реалізації;

НП – номенклатура видів продукції;

Ц – ціна одиниці продукції.

Факторну модель собівартості реалізованої продукції можна подати в такому вигляді:

$$C = \text{НП} \cdot O \cdot Z_{\text{змн}}, \quad (3.3)$$

де $Z_{\text{змн}}$ – змінні витрати на одиницю виробленої продукції [63, с. 38]

За допомогою даних Звіту про фінансові результати, виявити вплив всіх перелічених факторів на фінансовий результат підприємства неможливо, тому що нам невідомі такі показники, як питома вага реалізованої та виробленої продукції, обсяг випуску та реалізації, а також ціна та собівартість одиниці.

У той же час, знаючи середній індекс цін, можна визначити вплив змін цін, обсягу реалізованої та випущеної продукції на розмір чистого прибутку.

За даними сайту Державного комітету статистики України у 2018 р. індекс цін становив 109,8% (Додаток В).

Визначимо вплив факторів на зміну доходу від реалізації. З таблиці 1 видно, що дохід від реалізації у 2018 р. був на -6300 тис. грн. що є меншим, ніж у 2017р.. Це збільшення є наслідком впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Розрахувати величину впливу кожного з них можна у такий спосіб:

$$\Delta \text{ДР}_{\text{Ц}} = \text{ДР}_{2018} - \text{ДР}_{2017} : 1,098 = 56460 - 56460 : 1,098 = 5040 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ДРО} = \text{ДР}_{2018} : 1,098 - \text{ДР}_{2017} = 56460 : 1,098 - 62760 = -11339 \text{ тис. грн}$$

Таким чином зростання цін сприяло збільшенню виручки від реалізації на 5040 тис. грн, зменшився обсягу випуску – на 11339 тис. грн

Прослідкуємо вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції. З таблиці видно, що собівартість у 2018 р. становила 38280 тис. грн, а у 2017 р. 43370 тис. грн, що на 5090 тис. грн менше.

$$\Delta \text{С}_{\text{Ц}} = \text{С}_{2018} - \text{С}_{2017} : 1,098 = 38280 - 38280 : 1,098 = 38280 - 34863 = 3417 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{С}_{\text{O}} = \text{С}_{2018} - \text{С}_{2017} - \Delta \text{С}_{\text{Ц}} = 38280 - 43370 - 3417 = -8507 \text{ тис. грн}$$

Таким чином, за рахунок зміни ціни собівартість знизилась на 3417 тис. грн, а за рахунок зміни обсягу випуску – на 8507 тис. грн.

Як показують розрахунки, ціна реалізації впливає на чистий прибуток у складі двох факторів – собівартості та доходу від реалізації. При цьому вплив у складі собівартості зменшує прибуток, а у складі доходу від реалізації – збільшує. З огляду на це загальний вплив ціни реалізації на чистий прибуток можна розрахувати у такий спосіб:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{Ц}} = \Delta\text{ДР}_{\text{Ц}} - \Delta\text{С}_{\text{Ц}} = 5040 - 3416 = 1624 \text{ тис. грн}$$

За рахунок зниження ціни чистий прибуток підприємства знизився на 1624 тис. грн.

Визначаючи вплив на прибуток витрат на управління, на збут та фінансових витрат, треба пам'ятати, що це фактори зворотного впливу, тобто у формули треба підставляти знак мінус:

$$\begin{aligned}\Delta\text{ЧП}_{\text{В}} &= (\text{ВУ}_{2018} + \text{ВЗ}_{2018} + \text{ВФ}_{2018}) - (\text{ВУ}_{2017} + \text{ВЗ}_{2017} + \text{ВФ}_{2017}) \\ &= (3650 + 730) - (6390 + 1278) = 4380 - 7668 = -3288\end{aligned}$$

Отже, збільшення цих витрат у 2018 р., порівняно з 2017р., призвело до зменшення прибутку на суму 3288 тис. грн.

Обчислити вплив величини інших доходів на зміну чистого прибутку можна за такою формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{і}} = \text{ДІ}_{2018} - \text{ДІ}_{2017} = 2880 - 5390 = -2510 \text{ тис. грн}$$

Як бачимо, за рахунок збільшення суми інших доходів чистий прибуток зменшився на 2510 тис. грн.

Вплив податку на прибуток розраховують за формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ПШ}} = -(\text{ПП}_{2018} - \text{ПП}_{2017}) = -(3170 - 2410) = 760 \text{ тис. грн}$$

Це означає, що збільшення величини податку на прибуток сприяло зменшенню прибутку на суму 760 тис. грн.

Отримані дані узагальнено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Узагальнена таблиця розрахунків впливу факторів на величину прибутку ТОВ «АЗОВТревел» за 2017-2018рр (згруповано автором)

№ з/п	Показник	Формула розрахунку впливу факторів на величину прибутку	Результат розрахунку / Сума, тис. грн
1.	Зміна ціни	$\Delta\text{ЧПЦ} = \Delta\text{ДРЦ} - \Delta\text{СЦ}$	$5040 - 3416 = 1624$
2.	Обсяг реалізації	$\Delta\text{ДРО} = \text{ДР}2018 : 1,098 - \text{ДР}2017$	$56460 : 1,098 - 62760 = -11339$
3.	Обсяг випуску	$\Delta\text{СО} = \text{С}2018 - \text{С}2017 - \Delta\text{СЦ}$	$38280 - 43370 - 3417 = -8507$
4.	Витрати на управління, на збут, фінансові витрати	$\Delta\text{ЧПВ} = (\text{ВУ}2018 + \text{ВЗ}2018 + \text{ВФ}2018) - (\text{ВУ}2017 + \text{ВЗ}2017 + \text{ВФ}2017)$	$(3650+730) - (6390 + 1278) = -3288$
5.	Інші доходи	$\Delta\text{ЧПі} = \text{Ді}2018 - \text{Ді}2017$	$2880 - 5390 = -2510$
6.	Податок на прибуток	$\Delta\text{ЧППП} = - (\text{ПП}2018 - \text{ПП}2017)$	$- (3170 - 2410) = 760$
7.	Усього		-1192

Отже, нами проведено факторний аналіз, який показав, що такі фактори як зміна ціни, обсяг реалізації продукції, обсяг випуску продукції, витрати, податки впливають на прибуток підприємства. Таким чином, базою для аналізу балансового прибутку підприємств, служить сума балансового прибутку зафіксована у балансі доходів і видатків, тобто у фінансовому звіті підприємства. Аналіз показників щодо одержання балансового прибутку необхідно аналізувати за його складовими частинами: прибутку від реалізації основної продукції, прибутку від іншої реалізації, прибутків (збитків) від позареалізаційних операцій. Всі статті позареалізаційних доходів (витрат) повинні аналізуватися з точки зору виявлення причин їх виникнення і можливих заходів, які можна здійснити для зменшення та повної ліквідації їх у майбутньому, що може суттєво підвищити рентабельність роботи підприємства. Для наглядності результати розрахунків наведено в табл.3.3.

Таблиця 3.3 – Узагальнена таблиця впливу факторів на величину прибутку ТОВ «АЗОВТревел» за 2017-2018рр

№ з/п	Показник	Сума, тис. грн
1.	Зміна ціни	1624
2.	Обсяг реалізації	-11339
3.	Обсяг випуску	-8507
4.	Витрати на управління, на збут, фінансові витрати	-3288
5.	Інші доходи	-2510
6.	Податок на прибуток	760
7.	Усього	-1192

Аналізуючи таблицю 3.2 зазначимо, що на 1192 відбулася зміна чистого прибутку з таблиці 3.1, тобто розрахунки факторного аналізу є правильними. Зменшення прибутку виникло за рахунок підвищення ціни, зменшення обсягу реалізації, інших доходів. Також відслідковуються зміни за рахунок зменшення витрат на збут та інших операційних витрат.

Отже, за результатами факторного аналізу показав, що майже всі показники зменшились порівняно з попереднім роком. Тому підприємство потребує у максимізації прибутку.

Збільшення прибутку можливе за рахунок:

- нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів;
- здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшення витрат на виробництво продукції;
- кваліфікованого здійснення цінової політики;
- грамотної побудови ділових відносин з постачальниками, посередниками, покупцями;
- покращення системи маркетингу на підприємстві; удосконалення продукції з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва; постійного проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів.

3.2 Шляхи підвищення ефективності формування і максимізації прибутку підприємства на прикладі ТОВ «АЗОВТревел»

Основною метою діяльності будь-якого підприємства – є отримання і збільшення прибутку, тому для суб'єктів господарювання актуальною є проблема пошуку шляхів його максимізації. Прибуток відіграє важливу роль, за його рахунок підприємство може сплачувати свої зобов'язання, заборгованості, виплачувати заробітну плату, оновлювати основні фонди, розширювати діяльність, модернізувати виробництво, удосконалюватись і взагалі підприємство має можливість стабільно функціонувати, тільки за рахунок систематичного отримання прибутку.

Максимізацію прибутку підприємства розглядали значна кількість вчених та економістів як вітчизняних так і зарубіжних вчених, але з часом дослідження втрачають актуальність або носять лише теоретичний характер і з тих чи інших причин не впроваджується у діяльність підприємств і є не практичним. Тому є актуальним дослідження проблем, шляхів та методів максимізації прибутку на підприємствах, що функціонують у сучасних економічних умовах.

Взагалі прибуток трактують як позитивний результат фінансової діяльності підприємства; стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток; показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору його здатності приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів [31, с. 190].

У нашому розумінні прибуток – це надходження грошових коштів на підприємство у результаті здійснення господарської діяльності, виробництва, продажу товарів і надання послуг.

Аналізуючи праці вчених, можна визначити найактуальніші пропозиції щодо максимізації прибутку підприємств у сучасних економічних умовах, серед них:

– збільшення об'єму реалізації товарної продукції, адже одним із резервів росту прибутку підприємства є збільшення об'єму реалізації товарної продукції;

– систематичне удосконалювати засобів виробництва: впроваджувати нову техніку, удосконалювати технології, упроваджувати прогресивні матеріали тощо – що дозволяє значно знизити собівартість продукції і цим самим підвищити прибуток;

– розробка та реалізація інновацій, науково-технічних нововведень і отримують на них ліцензії. Що надасть змогу забезпечити конкурентоспроможність продукції і збільшить попит на неї, такий чинник впливатиме на максимізацію прибутку;

– зниження собівартості продукції – є найважливішим фактором росту прибутку;

– оновлення основних фондів. Адже технічне переозброєння виробництва покращує економічні показники роботи підприємств.

– збільшення виробництва продукції, поліпшення якості продукції;

– продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду;

– розширення ринків збуту товарів [42].

Крім того, розглядаючи резерви максимізації прибутку слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат.

А, отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому, перед кожною фірмою постає питання правильно сформулювати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Підстави максимізації прибутку такі самі, що й мотиви максимізації корисності споживача. Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку.

Якщо фірма працює за умов досконалої конкурентності, то це означає, що вона повинна продавати свою продукцію за цінами, що склалися на ринку, а не згідно зі своєю власною стратегією. Встановити ціну вище тієї, що склалася, продавець не може, інакше його товар не купуватимуть. Встановивши ціну нижче конкурентів він швидко реалізує весь товар, але отримає менший прибуток і навіть може зазнати збитків. При таких обставинах максимізації прибутку можна досягти за рахунок збільшення обсягу продукції. Щоб визначити обсяг продукції потрібно порівняти граничну виручку та витрати, вони повинні дорівнювати. Це правило діє для всіх фірм, не залежно від того, на якому ринку вона працює [51].

Що стосується фірм, які працюють в умовах недосконалої конкуренції (монополія та олігополія), для них ціна не є заданою, вона може змінюватись. Виробник розуміє, що чим більше продукції він виробить тим за нижчою ціною мусить її продавати. Монополісти максимізують свій прибуток коли граничні витрати дорівнюють граничним доходам. Проте ціна, яку вони встановлюють перевищує граничні витрати. Отриманий прибуток називають монопольним прибутком.

У разі олігополії виробник або контролює ціну в результаті змови з іншими олігополістами, або підлаштовується під ціни лідера. Для олігополіста важливо зрозуміти, що за умов недосконалої конкуренції гранична виручка, як і граничні витрати, стане змінною величиною, залежно від обсягу випуску продукції.

Взагалі, можна відмітити ще ряд резервів підвищення прибутку:

- потрібно постійно удосконалювати засоби виробництва: впроваджувати нову техніку, удосконалювати технології, упроваджувати прогресивні матеріали тощо. Це дозволить значно знизити собівартість продукції і цим самим підвищить прибуток;

- зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими

розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства;

– механізоване виробництво потребує значно менше робітників і це в свою чергу зменшить витрати на оплату праці. Також за рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що в свою чергу призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після цього підприємству доведеться шукати нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділити деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе результати;

– слід також відмітити, що з ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку. Але в той же час ріст прибутку на підприємстві означає й збільшення відрахувань в державний бюджет;

– резервом росту прибутку промислових підприємств є підвищення якості продукції, що виробляється, і ліквідація втрат від браку. Проблема якості продукції в ряді галузей промисловості пов'язана із підвищенням надійності і тривалості використання виробів. Багато підприємств випускають продукцію з гарантією. Практика показує, що деякі підприємства забезпечують гарантований строк служби виробів за рахунок оплати витрат по передчасному ремонту бракованої продукції, реалізованої споживачу в майстернях гарантійного ремонту. Це призводить до зниження якості продукції і збільшенню її собівартості, так як в плановій собівартості вже передбачені витрати на гарантійний ремонт, що наносить як моральний, так і матеріальний збиток і покупцю і виробнику;

– підвищення прибутку може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються

витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в понад урочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат. Враховуючи специфіку роботи слід також проводити профілактичне оздоровлення та медичне обстеження працівників за рахунок підприємства, організувати санаторно-курортне лікування для працюючих та інвалідів праці. [55]

Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва і керуванню й інших непродуктивних витрат. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами [18].

Потребують вдосконалення й нормативи. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників [12, С. 54].

Одним з резервів збільшення прибутку промислових підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає [15, С. 180].

Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і

часів внутрішньо змінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і витрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління.

Також важливу роль в підвищенні прибутку відведена маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без вправної організації маркетингу. Тому в цих умовах господарювання слід більше уваги приділяти маркетингу.

Для збільшення обсягу отриманого прибутку промисловим підприємствам необхідно застосовувати правильну тактику в області встановлення цін. У цінах повинні відображатись суспільно-необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отриманого прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Отже, для підвищення прибутку потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Слід зазначити, що всі вищепераховані шляхи максимізації прибутку є дієвими, але все ж необхідно наголосити, що в сучасних мінливих економічних умовах, необхідно постійно моніторити, аналізувати та прогнозувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників. Також зазначмо, що для того, щоб збільшити прибутковість підприємства необхідно проводити детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглянути усі резерви і ресурси, а також зосередити увагу на взаємодії з ринком, тобто детально аналізувати ситуацію на ньому, знайти свій сегмент і орієнтуватися на його потреби [70, С.99].

Отже, проаналізувавши наукові джерела ми сформувавши схему в якій послідовно зазначено методи максимізації прибутку підприємства (рис.3.1).



Рис. 3.1 – Шляхи максимізації прибутку підприємства у сучасних економічних умовах

Можна зробити висновок, що прибуток показник якій найбільш повно відображає ефективність виробництва, якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, стратегію маркетингових заходів, це один з основних фінансових показників господарської діяльності підприємства. За рахунок прибутку здійснюється фінансування заходів щодо науково-технічного і соціально-економічного розвитку підприємства, вона є не тільки джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, але і придбаває

все більше значення в формуванні бюджетних ресурсів. Слід наголосити, що прибуток – це основний чинник економічного і соціального розвитку підприємства, фактор стійкості розвитку суб'єкту господарювання, тому пошук шляхів максимізації доходів завжди є актуальним і своєчасним.

придбаває все більше значення в формуванні бюджетних ресурсів. Слід наголосити, що прибуток – це основний чинник економічного і соціального розвитку підприємства, фактор стійкості розвитку суб'єкту господарювання, тому пошук шляхів максимізації доходів завжди є актуальним і своєчасним.

3.3 Шляхи підвищення рентабельності на ТОВ «АЗОВТревл»

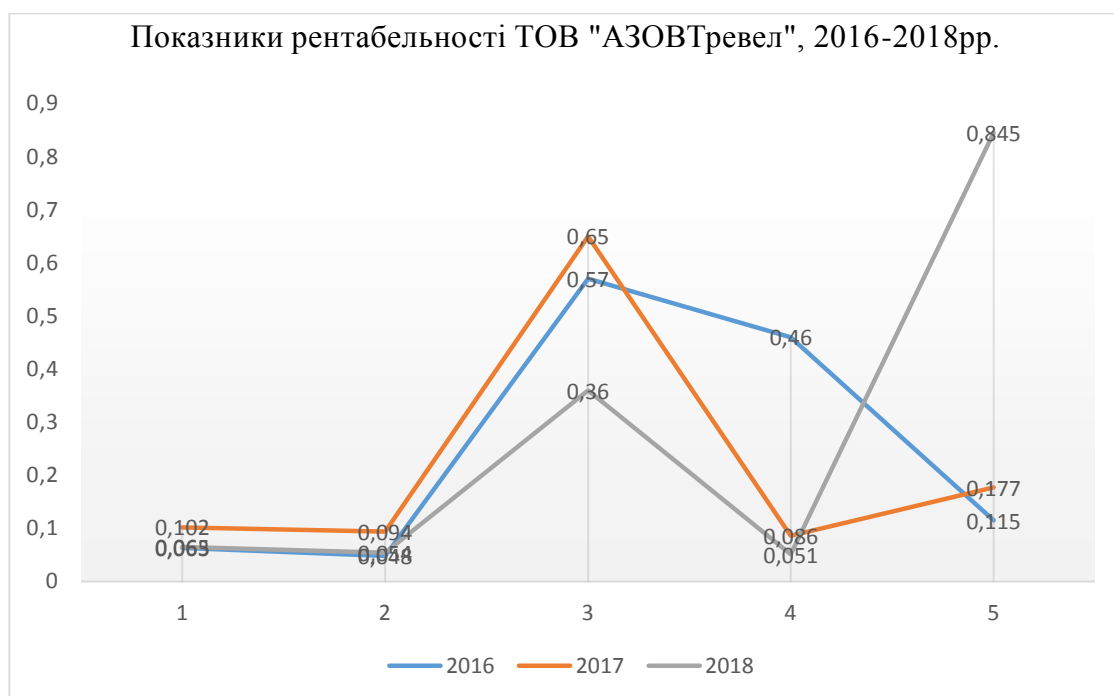
Одним з головних якісних показників, що характеризують фінансові результати господарської діяльності підприємств, є прибуток [5]. Крім того мета фінансово-господарської діяльності підприємств – не тільки отримання прибутку, але і забезпечення високої рентабельності. На відміну від абсолютного показника прибутку, рентабельність відображає рівень прибутковості щодо певної бази. Підприємство функціонує ефективно і рентабельно, якщо суми виручки від реалізації продукції достатньо не тільки для покриття витрат на виробництво і реалізацію, але і для утворення прибутку. Тому одним з актуальних завдань сучасного етапу розвитку економіки є не тільки підвищення фінансових результатів діяльності підприємств, а й забезпечення зростання їх рентабельності.

Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що

різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту.

Проаналізувавши показники рентабельності у 2му розділі нами встановлено, що показники порівняно з попередніми роками знизились, оскільки показник рентабельності є індикатором показника прибутку, то важливим є його дослідження та пошук шляхів його підвищення.

На рис.3.2 відображено зміну показників рентабельності на ТОВ «АЗОВТревел».



- | | |
|--|---|
| 1 – Рентабельність загальна | 4 – Рентабельність реалізованої продукції |
| 2 – Рентабельність основної діяльності | 5 – Рентабельність сукупних активів |
| 3 – Рентабельність власного капіталу | |

Рис.3.2 – Зміна показників рентабельності ТОВ "АЗОВТревел", 2016-2018рр.

З рисунку видно, що під дією чинників рентабельність коливається, а у 2018 році показник загальної рентабельності пішов на зменшення, тому актуальним є розробка шляхів для підвищення рентабельності і ефективності діяльності підприємства вцілому.

Серед резервів зростання рентабельності для підприємства ТОВ «АЗОВТревел» можа виділити такі:

1. Формування асортименту з урахуванням рентабельності.
2. Підвищення ефективності взаємовідносин з контрагентами.
3. Рентабельне використання наявних ресурсів (складів, приміщень, транспорту).
4. Впроваджувати інновації, автоматизувати виробництво.
5. Оптимізація масштабів підприємства.
6. Використання можливостей кон'юнктури ринку,
7. Формування маркетингових заходів для ефективного просування продукції / послуг.

З огляду на динамічні макроекономічні умови розвитку, підприємства стикаються з необхідністю диверсифікації виробничих потужностей і вибору тих напрямків вкладень, які найближчим часом будуть затребувані ринком. При цьому чим більш різноманітним буде асортимент, тим повніше буде задоволений попит населення, тобто покупець зацікавлений в можливості широкого вибору товарів. І в той же час необхідно забезпечити вигідність кожного напрямку інвестування. Це означає, що доцільно використовувати зважений підхід при виборі постачальників, визначенні оптимальної партії і ціни закупівлі товарів, встановлення обґрунтованої торгової надбавки, витрачання коштів на здійснення комерційної діяльності. Зниження витрат по виробництву продукції саме по собі ще не означає високої рентабельності. Тому важливо забезпечити правильну збутову політику безпосередньо в точках продажів, тобто розмістити товар так, щоб він приніс більше рентабельності.

Сучасна економічна теорія і практика ризик розглядає як один з чинників формування рентабельності. При цьому деяка частина рентабельності являє собою винагороду за готовність йти на ризик і за

ефективне управління ризиком (значимість останнього в країнах з розвинутою ринковою економікою в останні роки зросла).

Формуючи стратегію сучасного підприємства щодо досягнення певних показників рентабельності, необхідно розглядати її не як пасивно отримані доходи, а як результат цілеспрямованих дій. У цьому аспекті рентабельність, зароблена завдяки ініціативі, є результатом інновацій, відсутності страху перед ризиком, раціонального використання фінансових та інших ресурсів, далекоглядної політики щодо заборгованості.

Підприємству необхідно активно проводити маркетингову діяльність, створення сайту, розмішувати об'яви на безкоштовних платформах для об'яв, формувати спільні проекти і встановлювати зв'язки з компаніями-забудовниками, ремонтними бригадами, надавати комплексний пакет послуг, проводити акції, надавати бонуси постійним клієнтам, рекламувати свої послуги, моніторити конкурентів, адже в період не добросовісної конкуренції, підприємства які чесно ведуть свою діяльність зазнають втрат, через такі зовнішні чинники на які вони вплинути не можуть.

Крім того підприємству необхідно зайнятися довгостроковим плануванням з визначенням стратегії і стратегічних цілей на майбутнє та здійснювати контроль за виконання планів.

Розробити систему мотивації працівників, наприклад, сформувати систему грошової винагороди в залежності від виробленої (проданої) продукції, щоб персонал був зацікавлений у результатах діяльності підприємства і працював заради досягнення цілей і виконання планів, підвищувати кваліфікацію працівників, підвищувати трудовий потенціал, спонукання до проходження сучасних тренінгів.

Загальні шляхи підвищення рентабельності на ТОВ «АЗОВТревл» на нашу думку можуть мати такий вигляд (рис. 3.3)



Рис.3.3 – Шляхи підвищення прибутку і рентабельності на ТОВ «АЗОВТревл»

Запропоновані заходи в рис. 3.3 сприятимуть виходу ТОВ «АЗОВТревл» на новий сучасний рівень, допоможуть розширити ринки діяльності, звязки, перспективи. Підвищення ефективності використання основних фондів необхідно здійснювати за рахунок збільшення питомої ваги активної частини основних фондів та ліквідації чи забезпечення альтернативності використання тих основних фондів, що не використовуються.

Забезпечувати рентабельність діяльності підприємства можна за рахунок оптимізації складу і структури оборотних коштів. Зокрема цього можна досягти шляхом обґрунтованого нормування потреби в товарах та МШП, прискорення товарооборотності і раціонального використання матеріальних оборотних активів, оптимізації джерел фінансування оборотних активів, вдосконалення політики залучення позикових фінансових ресурсів.

Ефективність діяльності підприємства залежить і від маркетингової політики. Необхідно вивчати та аналізувати зміни ринкового механізму регулювання формування і використання прибутку підприємства, так як попит і пропозиція на товарному і фінансовому ринках формують рівень цін на продукцію, вартість залучення кредитів, прибутковість окремих цінних

паперів, середню норму прибутковості капіталу, що безпосередньо впливає на рентабельність підприємства. Правильно організована логістична діяльність допоможе не тільки зменшити витрати, а й надати підприємству додатковий непрямий дохід за рахунок підвищення швидкості просування товару до споживача. Ефективна рекламна кампанія також принесе додатковий дохід у вигляді можливості підвищення ціни та збільшення обсягу продажу продукції.

Одержувати додатковий прибуток і підвищити рентабельність підприємства дозволить висока ділова репутація. Імідж підприємства, його соціальна відповідальність дадуть додаткові привілеї для бізнесу при налагодженні відносин з органами влади та додатковий дохід при збільшенні обсягу попиту на продукцію з боку населення в разі усвідомлення того факту, що конкретне підприємство є соціально відповідальним.

Ще один шлях збереження рентабельності підприємства на відповідному рівні – випуск якісної та конкурентоспроможної продукції. Реалізація продукту високої якості вимагає більших затрат, однак успіх в тому, щоб приріст ціни від збільшення якості був більший, ніж витрати на досягнення додаткової якості. Є сенс скорочувати всі можливі витрати, якщо тільки ці скорочення не шкодитимуть тим додатковим перевагам продукції, за які покупці платять надбавку до середньої ринкової ціни. Так підприємство завоює довіру споживачів та зможе розширити свою клієнтську базу. Також покращення якості послуг, що надаються, приведе до підвищення конкурентоспроможності та зацікавленості вибору підприємства замовниками.

Для успішного розвитку будь-якого підприємства рентабельність є основною передумовою ефективності господарської діяльності. Для забезпечення зростання рентабельності необхідно раціоналізувати витрати на виробництво та реалізацію продукції, налагодити систему збуту, підвищити продуктивність праці, удосконалити управління якістю та конкурентоспроможністю продукції.

Взаємозв'язок між структурою ринку і рентабельністю в ситуації, коли на ринку обертається обмежена кількість товарів (послуг) або коли межі ринку чітко окреслені, прямолінійна. Велика кількість товару (послуг), що реалізовується на цьому ринку, приносить велику рентабельність. На ринку з великою кількістю товарів (послуг) при високому рівні конкуренції і розмитих межах ринку взаємодію між рівнем монополізації (концентрації) ринку і рентабельністю підприємства встановити дуже важко. Загальна тенденція, характерна для даної ситуації, за висновками зарубіжних фахівців, така: зі зростанням концентрації на ринку рентабельність знижується. Зниження рентабельності відбувається тому, що зростання концентрації супроводжується не тільки зростанням частки рентабельності в товарообігу, а й різким розширенням обсягу компанії, що в свою чергу супроводжується стрибкоподібним зростанням фондоозбросності.

Отже, підвищення рентабельності підприємств залежить від вмілого управління нею, включаючи і маніпулювання змінними, від яких вона залежить та чинниками, які на неї впливають, і, безумовно, від можливості використовувати резервів зростання рентабельності. Сукупність зазначених впливів в результаті дозволить забезпечити не лише рентабельне функціонування підприємств, а й зростання економіки в цілому.

Висновки до розділу 3

У розділі проведено факторний аналіз показників впливу на ефективність формування та використання прибутку підприємства ТОВ «АЗОВТревел», сформовано підвищення ефективності формування підприємства на прикладі ТОВ «АЗОВТревел» та шляхи підвищення рентабельності на ТОВ «АЗОВТревел».

Удосконалено методичний підхід до підвищення показників прибутку, а саме: збільшення обсягу виробництва враховуючи попит на продукцію, можливості підприємства, наявність резервів та ресурсів; зменшення витрат на

сировину, пошук альтернативних шляхів закупівлі необхідних ресурсів для виготовлення продукції і раціональне їх використання; збільшення обсягу виробництва враховуючи попит на продукцію, можливості підприємства, наявність матеріальних і нематеріальних ресурсів та резервів; впровадження інновацій і новітніх технологій у виробничий процес, що забезпечить конкурентоспроможність продукції на ринку; підвищення якості та корисності продукції, контроль якості. Якісний товар завжди користується попитом і сприяє стабільній реалізації товару; розробка маркетингових заходів спрямованих на задоволення потреб споживачів, визначення свого сегменту і орієнтація на його потреби, розкрутка і просування продукції (товару) з метою збільшення прибутку; мотивація, навчання, підвищення трудового потенціалу персоналу, що залучене до виробництва і реалізації продукції, адже від їх помилок, знань, навиків, компетентності, зацікавленості залежить результат діяльності. Формалізовано факторний аналіз показників прибутку. Результат факторного аналізу показав, що такі фактори як зміна ціни, обсяг реалізації продукції, обсяг випуску продукції, витрати, податки впливають на прибуток підприємства. Таким чином, базою для аналізу балансового прибутку підприємств, служить сума балансового прибутку зафіксована у балансі доходів і видатків, тобто у фінансовому звіті підприємства. Аналіз показників щодо одержання балансового прибутку необхідно аналізувати за його складовими частинами: прибутку від реалізації основної продукції, прибутку від іншої реалізації, прибутків (збитків) від позареалізаційних операцій. Всі статті позареалізаційних доходів (витрат) повинні аналізуватися з точки зору виявлення причин їх виникнення і можливих заходів, які можна здійснити для зменшення та повної ліквідації їх у майбутньому, що може суттєво підвищити рентабельність роботи підприємства.

Розроблено шляхи підвищення рентабельності і прибутку за рахунок впровадження маркетингових заходів, довгострокового планування, співробітництва з будівельними та ремонтними компаніями, використання існуючих резервів, впровадження інновацій, управління персоналом.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі наведено теоретичне узагальнення та вирішення наукової задачі, що полягає в необхідності вдосконалення науково-методичних підходів та розробці практичних рекомендацій щодо підвищення прибутку підприємства. Основні висновки проведеного магістерського дослідження полягають у наступному:

Ми визначили, що прибуток як економічна категорія відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану. У загальному вигляді прибуток є різницею між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення. Розмір прибутку свідчить про необхідність заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, нарощення обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлюваних товарів, змін у ціновій політиці. Прибуток є визначальним критерієм ефективності господарювання і основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

Нами проаналізовано погляди вчених на поняття «прибуток». На нашу думку, найбільш широко розкриває поняття прибутку В.О. Мец, так як він наголошує на тому, що прибуток не тільки виражає фінансову ефективність діяльності підприємства, але й наводить ряд факторів, які призводять до його отримання, таких як обсяг продажів, зростання цін, зниження собівартості, оновлення асортименту та номенклатури продукції

Ми сформуваємо власне бачення терміну «прибуток». «Прибуток» пропонуємо трактувати як чистий результат діяльності підприємства, який характеризує ефективність його діяльності.

На прибуток впливають зовнішні і внутрішні фактори. Вони впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для отримання кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість

обсягу реалізованої продукції та вартість витрат і ресурсів, що використовуються у виробництві. Тому необхідно враховувати всі чинники і фактори при плануванні прибутку та управлінні ним.

В умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути якщо не до одержання максимального прибутку, то принаймні до того обсягу прибутку, який дозволяв би йому не тільки міцно утримувати свої позиції на ринку збуту своїх товарів і надання послуг, а й забезпечувати динамічний розвиток.

На основі наведеного аналізу та розрахунків можна зробити висновок, що фінансовий стан ТОВ «АЗОВТревел» є задовільним. Даний стан характеризується оптимальним значенням усіх коефіцієнтів, що описують фінансову безпеку підприємства.

Проведений аналіз відносних показників ліквідності показав, що всі коефіцієнти відповідають оптимальним значенням, тобто підприємство є ліквідним. А ось ліквідність балансу є недостатньою, що свідчить про проблеми з поточними розрахунками. За результатами проведеного аналізу рівня фінансової безпеки за допомогою індикаторного підходу встановлено незначне поліпшення балансу та збільшення фінансової безпеки ТОВ «АЗОВТревел» на кінець досліджуваного періоду. Так, 2018 р.: $A1 > П1$; $A2 < П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$ – отже, виконуються всі умови окрім другої, що свідчить про наявність у майбутньому тенденції щодо погіршення поточної платоспроможності внаслідок нестачі коштів для покриття короткострокової заборгованості. Підтверджує зроблений висновок зниження коефіцієнту абсолютної ліквідності на 32,72 % у 2018 р. порівняно з 2016 р. Але для них та для коефіцієнту маневреності власного капіталу характерна позитивна тенденція. Але основну загрозу для фінансового стану підприємства складає значення коефіцієнта фінансування. Така ситуація пов'язана із зростанням частини позикових коштів у складі пасиву балансу ТОВ «АЗОВТревел», що у середньостроковій перспективі може призвести до погіршення рівня платоспроможності підприємства.

Дослідження типу фінансової стійкості ТОВ «АЗОВТревел» говорить

про те, що тип фінансової стійкості у 2016-2018 рр. був критичним і лише у 2018 році він досяг нормального рівня. Така ситуація свідчить про недостатність власних оборотних коштів для фінансування величини запасів і витрат. Показники ділової активності ТОВ «АЗОВТревел» знаходяться у нормі. Але для дебіторської та кредиторської заборгованості, капіталу і матеріальних запасів характерним є уповільнення їх оборотності.

Досліджено основні фінансові результати діяльності підприємства має негативну тенденцію до зменшення на кінець періоду. У 2018 році чистий дохід зменшився на 6300 тис. грн, що склало 10,04 %. Собівартість виготовленої продукції також знизилась на 5090 тис. грн, що склало 11,74 %. Прибуток від операційної діяльності зменшився на 2510 тис. грн – 46,57 %. , чистий прибуток на підприємстві ТОВ «АЗОВТревел» зменшився на 1192 тис. грн – 29 %.

Дослідження показників рентабельності показало, що його рентабельність знаходиться на високому рівні, але за досліджуваний період для всіх показників характерним є зменшення внаслідок зниження ефективності використання активів, створених за рахунок власних коштів.

У розділі проведено факторний аналіз показників впливу на ефективність формування та використання прибутку підприємства ТОВ «АЗОВТревел», сформовано підвищення ефективності формування підприємства на прикладі ТОВ «АЗОВТревел» та шляхи підвищення рентабельності на ТОВ «АЗОВТревл».

Удосконалено методичний підхід до підвищення показників прибутку, а саме: збільшення обсягу виробництва враховуючи попит на продукцію, можливості підприємства, наявність резервів та ресурсів; зменшення витрат на сировину, пошук альтернативних шляхів закупівлі необхідних ресурсів для виготовлення продукції і раціональне їх використання; збільшення обсягу виробництва враховуючи попит на продукцію, можливості підприємства, наявність матеріальних і нематеріальних ресурсів та резервів; впровадження інновацій і новітніх технологій у виробничий процес, що забезпечить конкурентоспроможність продукції на ринку; підвищення якості та корисності

продукції, контроль якості. Якісний товар завжди користується попитом і сприяє стабільній реалізації товару; розробка маркетингових заходів спрямованих на задоволення потреб споживачів, визначення свого сегменту і орієнтація на його потреби, розкрутка і просування продукції (товару) з метою збільшення прибутку; мотивація, навчання, підвищення трудового потенціалу персоналу, що залучене до виробництва і реалізації продукції, адже від їх помилок, знань, навиків, компетентності, зацікавленості залежить результат діяльності. Формалізовано факторний аналіз показників прибутку. Результат факторного аналізу показав, що такі фактори як зміна ціни, обсяг реалізації продукції, обсяг випуску продукції, витрати, податки впливають на прибуток підприємства. Таким чином, базою для аналізу балансового прибутку підприємств, служить сума балансового прибутку зафіксована у балансі доходів і видатків, тобто у фінансовому звіті підприємства. Аналіз показників щодо одержання балансового прибутку необхідно аналізувати за його складовими частинами: прибутку від реалізації основної продукції, прибутку від іншої реалізації, прибутків (збитків) від позареалізаційних операцій. Всі статті позареалізаційних доходів (витрат) повинні аналізуватися з точки зору виявлення причин їх виникнення і можливих заходів, які можна здійснити для зменшення та повної ліквідації їх у майбутньому, що може суттєво підвищити рентабельність роботи підприємства.

Розроблено шляхи підвищення рентабельності і прибутку за рахунок впровадження маркетингових заходів, довгострокового планування, співробітництва з будівельними та ремонтними компаніями, використання існуючих резервів, впровадження інновацій, управління персоналом.

Отже, підвищення рентабельності підприємств залежить від вмілого управління нею, включаючи і маніпулювання змінними, від яких вона залежить та чинниками, які на неї впливають, і, безумовно, від можливості використовувати резервів зростання рентабельності. Сукупність зазначених впливів в результаті дозволить забезпечити не лише рентабельне функціонування підприємств, а й зростання економіки в цілому

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с. – с.245
2. Анастасова К.А. Механізм фінансового забезпечення розвитку підприємств. *Young Scientist*. 2017. № 1.1 (41.1). С. 2–5.
3. Ареф'єва О.В. Реструктуризація системи управління фінансовими ресурсами підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 11–12. С. 17–26.
4. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки. *Фінанси України*. 2005. № 5. С. 54–59.
5. Базилевич В., Баластрик Л. Фінанси : навч. посібник ; за заг. ред. В. Базилевича. К.: Атіка, 2002. 368 с.
6. Базюк О.Я., Налукова Н.І., Науково-методичні підходи до управління фінансовими ресурсами підприємства. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/jspui/bitstream/316497/27794/1/7.PDF>. (дата звернення: 15.11.2019).
7. Бакеренко Н.П. Сутнісно-структурна характеристика дефініції «фінансово-економічний механізм управління діяльністю підприємств». *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 7. С. 77–81.
8. Балабанов А.И., Балабанов И.Т. Финансы : учеб. пособие. СПб. : Питер, 2002. 188 с.
9. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. К. : Ника-Центр, 2003. 528 с.
10. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. К. : Ника-Центр : Эльга, 2004. 720 с.
11. Богацька Н.М., Якимчук Т.О., Ткачук Ю.Я. Особливості формування фінансових ресурсів підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/73908.doc.htm. (дата звернення: 08.10.2019).

12. Бойчак Т.М. Методика розрахунку та застосування відносних показників для оцінки фінансової стійкості підприємства: переваги та недоліки. URL: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23323.doc.htm. (дата звернення: 29.10.2019).
13. Ванькович Д.В. Оцінка невизначеності й ризику в системі управління фінансовими ресурсами промислових підприємств. *Фінанси України*. 2001. №9. С.79–86.
14. Ванькович Д.В. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом: теоретико-методичні засади : монографія. Харків : Плюс, 2019. 196 с.
15. Вартість капіталу підприємства. URL: <https://buklib.net/books/26486/>. (дата звернення: 19.12.2019).
16. Воробйов Ю.М. Фінансовий механізм у системі управління підприємством. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка*. 2004. Вип. 71. С. 5–9.
17. Вплив прибутку на фінансову стійкість підприємства. Архів студентських робіт. URL: <http://stud24.ru/finance/vpliv-strukturi-kaptalu-na-fnansovu/444533-1674455-page11.html>. (дата звернення: 03.10.2019).
18. Гладка М.Є. Удосконалення системи управління фінансовими ресурсами туристичних підприємств. *Вісник ДІТБ. Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому*. 2009. №13. С. 31–35.
19. Глушко А.Д., Філіп М.Ф. Науково-методичні підходи до аналізу фінансових ресурсів підприємств. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 470–474.
20. Говорушко Т.А., Обушна Н.І., Собко Н.В. Особливості управління системою фінансової логістики підприємства в ринковому середовищі. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2017. № 2. С. 53–62.

21. Гудзь О.Є. Забезпечення фінансовими ресурсами підприємств: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.04. Київ, 2007. 39 с.
22. Данилко В.К., Ситий Д.В. Особливості управління фінансовими ресурсами підприємства за умов ринкової економіки. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2018. № 2 (68). С. 102–107.
23. Демко І. Організаційні підходи до методики аналізу фінансових ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2018. Вип. 38. С. 116–123.
24. Демченко І.В. Шляхи збільшення прибутку підприємств. *Науковий вісник: Фінанси. Банки. Інвестиції*. 2016. № 4. С. 54–60.
25. Дідик Л.М. Фінансовий механізм управління діяльністю сучасного підприємства. *The Economic Messenger of the NMU*. 2015. № 2. С. 92–100.
26. Дропа Я.Б. Фінансові ресурси розвитку національної економіки України. Дис. докт. екон. наук : 08.00.08. Львів, 2017. 541 с.
27. Дяків В.О. Технологія аналізу фінансових ресурсів підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2017/Economics/10_140042.doc.htm. (дата звернення 04.12.2019).
28. Еrp-система (планування ресурсів підприємства). URL: <https://studfiles.net/preview/5429919/page:3/>. (дата звернення 04.12.2019).
29. Єпіфанов А.О., Пластун О.Л., Домбровський В.С., Болгар Т.М. Прибуток, як фактор стабільності підприємства : монографія ; за заг. ред. А. О. Єпіфанова. Суми: УАБС НБУ, 2009. 295 с.
30. Захарова Н.Ю., Сизоненко О.В. Роль фінансового механізму у здійсненні ефективного управління підприємством. Modern problems and ways of their solution in science, transport, production and education. 18–27 December 2016. URL: <https://sworld.education/konfer29/1188.pdf> (дата звернення 04.12.2019).
31. Запоріжжюкс. Вікіпедія. <https://uk.wikipedia.org/wiki/Запоріжжюкс>. URL: (дата звернення 14.11.2019).

32. Досьє компаній. URL: <https://youcontrol.com.ua> (дата звернення: (дата звернення 04.10.2019)).
33. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств. *Фінанси України*. 2000. № 4. С. 17–26.
34. Івашко О.А. Концептуальні основи механізму формування прибутку. *Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Економічні науки*. 2010. № 4. С. 65–71.
35. Ільницька Г.Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством. *Науковий вісник*. 2004. № 14. С. 291–294.
36. Иваницкий В.П., Мельникова Е.И. Механизм инвестирования сбережений населения : монография. Челябинск : ЮУрГУ, 2002. 254 с.
37. Карпова Т.С., Позднякова О.В. Проблеми та шляхи вдосконалення управління фінансовою діяльністю суб'єктів підприємництва в Україні. *Фінансы, учет, банки*. 2018. № 1 (20) . С. 144–152.
38. Квасниця О. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні. *Світ фінансів*. 2018. № 4. С. 63–71.
39. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М. : Финансы и статистика, 2006. 560 с.
40. Ковалюк О.М. Методологічні основи фінансового механізму. *Фінанси України*. 2017. № 4. С. 51–59.
41. Козій І.С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. № 18.9. С. 223–229
42. Колісова І.В. Теоретична концептуалізація поняття «фінансовий механізм». *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2007. №. 606. С. 179–185.
43. Комарецька П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств. URL: avtoreferat.net/content/view/13888/46/. (дата звернення 17.11.2019).

44. Комариця Л.Л., Павлюк О.М. Розвиток інформаційних технологій в Україні, правові аспекти їх використання. URL: http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2010/Informatica/48538.doc.htm. (дата звернення 17.11.2019).
45. Лещук В.П. Логістичний підхід до управління фінансовими потоками суб'єктів бізнесу в ринковому середовищі. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2018. № 4 (66). С. 181–185.
46. Лизунова Т.Г. Смоляр Л.Г. Сучасні підходи до управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств. URL: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/13793/1/2018_1_Lizunova.pdf. (дата звернення 07.11.2019).
47. Лучко М.Р., Жукевич С.М., Фаріон А.І. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 304 с.
48. Майоров А. А. Элементы финансового механизма развития малого бизнеса в России. *Известия Оренбургского государственного аграрного университета*. 2010. Ч. 1. № 4 (28). С. 151–154.
49. Макух Т. Особливості формування механізму фінансового управління виробничих підприємств. *Економічний аналіз*. 2016. Вип. 11. Ч. 2. С. 326–328.
50. Мацьків В.В. Фінансовий механізми забезпечення розвитку підприємств. *Інноваційна економіка*. 2017. № 11. С. 194–199.
51. Мелехина П.Ю. Современные аспекты развития финансового механизма предприятий малого бизнеса. *Российское предпринимательство*. 2010. № 8. Вып. 1 (164). С. 99–102.
52. Метеленко Н.Г., Шульга О.П. Концептуалізація Поняття «Фінансовий механізм». *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 10. С. 171–179.
53. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. URL: https://pidruchniki.com/1061120764647/finanssi/metod_optimizatsiyi_strukturi_ka

pitalu_kriteriyem_maksimizatsiyi_rivnya_prognozovanoyi_finansovoyi_rentabelnosti_(дата звернення 02.11.2019).

54. Мішина С.В. Логістичний підхід до управління фінансовими ресурсами промислових підприємств. *Коммунальное хозяйство городов*. 2005. № 65. С. 200–203.

55. Мушнікова С.А. Фінансовий механізм розвитку підприємств в кризових умовах функціонування. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2019. № 52. С. 61–67.

56. Незавершені капітальні інвестиції в необоротні активи. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/16987>_(дата звернення 12.10.2019).

57. Планування ресурсів підприємства. URL: https://uk.wikipedia.org/планування_ресурсів_підприємства. (дата звернення 23.11.2019).

58. Політика формування власних фінансових ресурсів. URL: <https://library.if.ua/book/51/3706.html>. (дата звернення 25.10.2019).

59. Поспелова Н.М. Визначення сутності фінансово-організаційного механізму діяльності підприємств сфери послуг. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. 2008. № 3. С. 36-42.

60. Рудченко І.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства. URL: irbis-nbuv.gov.ua. (дата звернення 29.11.2019).

61. Тютюнник В. Факторний аналіз прибутку // *Справочник економіста*. – 2010. – № 10. – С. 35- 42.

62. Селицька К.В. Роль інформаційних технологій в управлінні фінансовими ресурсами підприємств. URL: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2017/Economics/10_124874.doc.htm_(дата звернення 12.10.2019).

63. Тарасова Е.В. Фінансовий механізм стійкого розвитку підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2016. Т. 8. Вип. 2. С. 59–63.

64. Тимощенко К.С. Функціональне навантаження механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 66–70.

65. Тимощенко К.С. Фактори підвищення прибутку. *Вісник Дніпропетровського університету. Економіка*. 2017. Вип. 7 (3). С. 89–96.

66. Тимощенко К.С. Системний підхід у формуванні поняття механізму фінансової безпеки суб'єкта підприємництва. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 17. С. 79–82.

67. Управління фінансовою стійкістю підприємства. URL: <http://inmad.vntu.edu.ua/portal/static/ССВЕВ480-E136-4DBC-8AEB-D19D404EE592.pdf>. (дата звернення 30.10.2019).

68. Фінанси : навч. посіб. / І.В. Журавльова, О.В. Гаврильченко, О.П. Полтініна та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора І.В. Журавльової. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 330 с.

69. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. ; наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогіна ; Київський нац. екон. ун-т. 7-е вид., перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2008. 552 с.

70. Байрачний М., Малтиз В. Шляхи максимізації прибутку підприємств у сучасних економічних умовах // *Молодіжна наука у контексті суспільно-економічного розвитку країни: збірник тез доповідей учасників Міжнародної учнівсько-студентської конференції, Черкаси, 22 листопада 2019р.* – Черкаси : Східноєвропейський ун-т екон. і менеджм., 2019. – С.99-101

71. Фінансовий механізм. URL: <http://allreferats.com/diploms/diplom-60336.html>. (дата звернення 30.09.2019).

72. Ціна авансованого капіталу. URL: https://pidruchniki.com/1572052163347/investuvannya/tsina_avansovanogo_kapitalu. (дата звернення 07.11.2019).

73. Чиж Н.М., Дзямулич М.І., Урбан О.А. Управління власним капіталом банку: проблеми та перспективи. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 310–314.

74. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий : учеб. пособ. М. : ИНФРАМ, 1999. 343 с.

75. Юхименко О.В. Управління фінансовою стійкістю підприємства. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/49719/5/Yuhymenko_upravlinnia_finansovoiu_stiikistiu.pdf. (дата звернення 27.10.2019).

76. Bogutska O. Financials and economics mechanism of ensuring investment activity of enterprises within institutional models of financing the real sector of economics. *The current camp of science and technology and industry*. 2018. № 3 (5). P. 79–86.

77. International Business Machines Corporation (IBM): 2018 Annual Report. URL: https://www.ibm.com/annualreport/assets/downloads/IBM_Annual_Report_2018.pdf

78. Ganggang Z. Inhua M. Mechanism and Methods of Enterprise Financing System Flexibility. Proceedings of the 8th International Conference on Innovation & Management. URL: https://www.pucsp.br/icim/ingles/downloads/papers_2015/part_4/part_4_proc_70.pdf. (date of appeal 13.12.2019).

79. Khomenko A. Mechanism of financial safety formation of enterprises of agro INDUSTRIAL complex. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2016. Vol. 2, No. 2. P. 184–188.

80. Nikeriasovaa V., Ordova K., Khvostenkob O. Financial Mechanism for the Implementation of Strategic and *Operational Financial Decisions of Modern Enterprises*. *International journal of environmental & science education*. 2016. Vol. 11. No.17. P. 10177–10184.

Додаток А

Бухгалтерський баланс ТОВ «АЗОВТревел»

за 2010-2017 рр., тис. грн

Таблиця А.1 – Бухгалтерський баланс ТОВ «АЗОВТревел»

Актив	Код по-казника	2016р.	2017р.	2018р.
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Основні засоби	1150	2769	3274	2730
Разом по розділу I	1100	2769	3274	2730
II. ОБОРОТНІ АКТИВИ				
Запаси	1210	4250	6250	7255
в тому числі:				
сировину, матеріали та інші аналогічні цінності	12101	3452	5230	5755
готова продукція і товари для перепродажу	12103	798	1020	1500
Податок на додану вартість по придбаних цінностей	1220	1874	1582	1695
Дебіторська заборгованість	1230	11255	9607	10557
Короткострокові фінансові вкладення	1240	3752	6157	10075
Грошові кошти	1250	1500	2070	2250
Разом по розділу II	1200	22631	25666	31832
БАЛАНС	1600	25400	28940	34562
Пасив				
1	2	4	5	6
III. КАПІТАЛ ТА РЕЗЕРВИ				
Статутний капітал	1310	10	10	10
Нерозподілений прибуток	1370	6385	9740	10120
Разом по розділу III	1300	6395	9750	10130
IV. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ				
Позики і кредити	1400	2250	3750	7500
Разом по розділу IV				
V. КОРОТКОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ				
Позики і кредити	1510	6210	5745	1500
Кредиторська заборгованість: у тому числі	1520	12795	13445	22932
постачальники та підрядники	15201	4252	1800	1875
	15202	3921	5675	10012

Продовження додатку А

Розрахунки з покупцями і замовниками	15203	3542	3560	7500
Розрахунки з податків і зборів	15204	1080	2410	3170
Розрахунки по соціальному страхуванню і забезпеченню	15205			384
Розрахунки з персоналом з оплати	1500	19005	19190	24432
Разом по розділу V	1700	25400	28940	34562

ДОДАТОК Б

Звіт про фінансові результати ТОВ «АЗОВТревел»

за 2010-2017 рр., тис. грн.

Таблиця Б.1 - Звіт про фінансові результати ТОВ «АЗОВТревел»

Найменування показника	код	2016р.	2017р.	2018р.
I. Доходи і витрати	2110	57300	62760	56460
по звичайних видах діяльності Виручка (нетто) від продажу товарів, продукції, робіт, послуг (за мінусом податку на додану вартість, акцизів і аналогічних обов'язкових платежів)	2120	(41550)	(43370)	(38280)
Собівартість проданих товарів, продукції,	2100	45750	43370	38280
робіт, послуг	2210	(10206)	(11130)	(12250)
Валовий прибуток	2220	(2904)	(2870)	(3050)
Комерційні витрати	2200	2640	5390	2880
Управлінські витрати				
Прибуток (збиток) від продажу	2340	13840	13510	14010
II. Операційні доходи і витрати	2350	(12840)	(12510)	(13240)
Інші операційні доходи	2300	3640	6390	3650
Інші операційні витрати	2410	(728)	(1278)	(730)
III. Позареалізаційні доходи і витрати	2400	2912	5112	2920

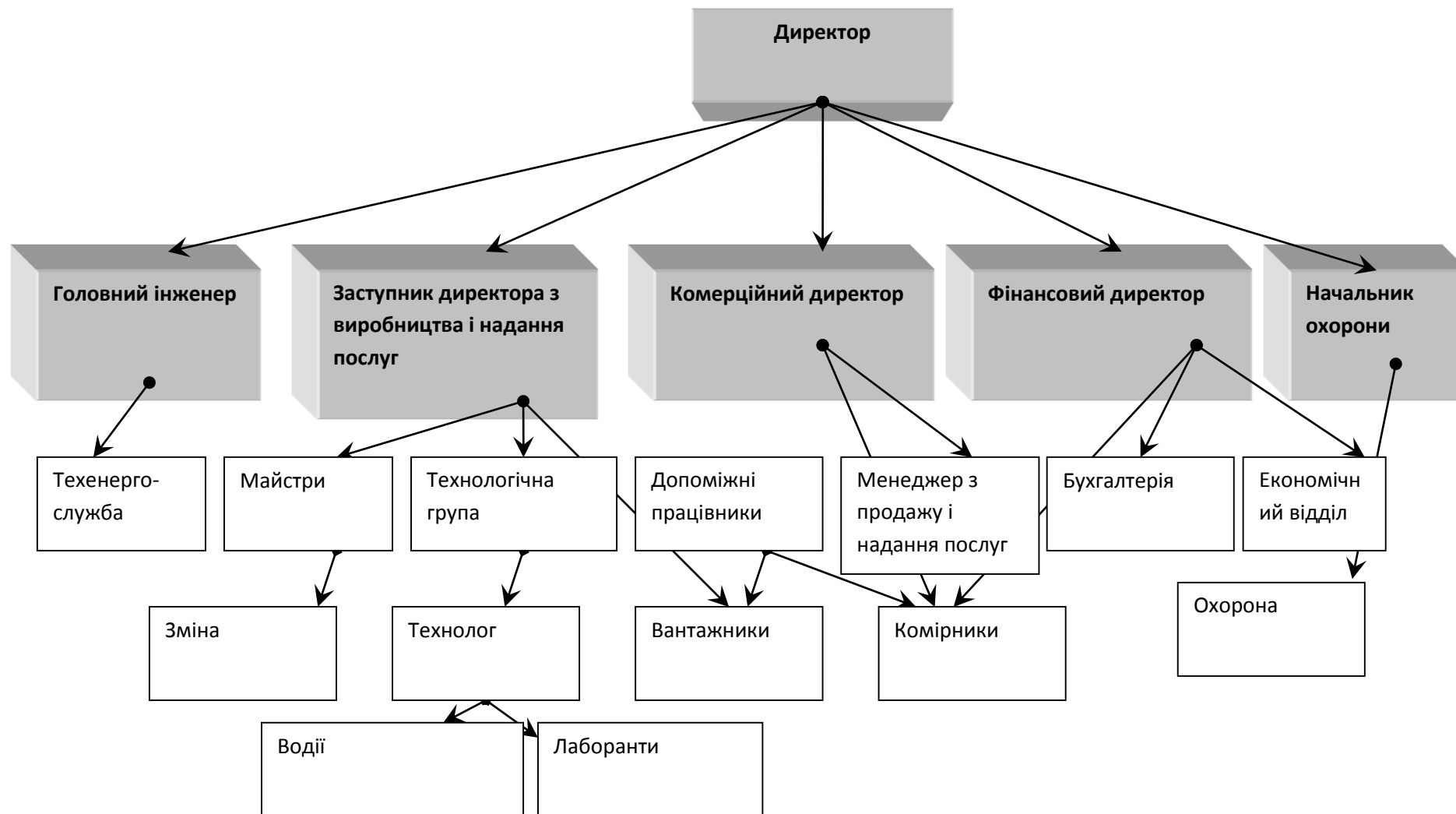
Зведена таблиця індексів споживчих цін з 2000 по 2019 рр. (%)

	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	За рік
2000	104,6	103,3	102,0	101,7	102,1	103,7	99,9	100,0	102,6	101,4	100,4	101,6	125,8
2001	101,5	100,6	100,6	101,5	100,4	100,6	98,3	99,8	100,4	100,2	100,5	101,6	106,1
2002	101,0	98,6	99,3	101,4	99,7	98,2	98,5	99,8	100,2	100,7	100,7	101,4	99,4
2003	101,5	101,1	101,1	100,7	100,0	100,1	99,9	98,3	100,6	101,3	101,9	101,5	108,2
2004	101,4	100,4	100,4	100,7	100,7	100,7	100,0	99,9	101,3	102,2	101,6	102,4	112,3
2005	101,7	101,0	101,6	100,7	100,6	100,6	100,3	100,0	100,4	100,9	101,2	100,9	110,3
2006	101,2	101,8	99,7	99,6	100,5	100,1	100,9	100,0	102,0	102,6	101,8	100,9	111,6
2007	100,5	100,6	100,2	100,0	100,6	102,2	101,4	100,6	102,2	102,9	102,2	102,1	116,6
2008	102,9	102,7	103,8	103,1	101,3	100,8	99,5	99,9	101,1	101,7	101,5	102,1	122,3
2009	102,9	101,5	101,4	100,9	100,5	101,1	99,9	99,8	100,8	100,9	101,1	100,9	112,3
2010	101,8	101,9	100,9	99,7	99,4	99,6	99,8	101,2	102,9	100,5	100,3	100,8	109,1
2011	101,0	100,9	101,4	101,3	100,8	100,4	98,7	99,6	100,1	100,0	100,1	100,2	104,6
2012	100,2	100,2	100,3	100,0	99,7	99,7	99,8	99,7	100,1	100,0	99,9	100,2	99,8
2013	100,2	99,9	100,0	100,0	100,1	100,0	99,9	99,3	100,0	100,4	100,2	100,5	100,5
2014	100,2	100,6	102,2	103,3	103,8	101,0	100,4	100,8	102,9	102,4	101,9	103,0	124,9
2015	103,1	105,3	110,8	114,0	102,2	100,4	99,0	99,2	102,3	98,7	102,0	100,7	143,3
2016	100,9	99,6	101,0	103,5	100,1	99,8	99,9	99,7	101,8	102,8	101,8	100,9	112,4
2017	101,1	101,0	101,8	100,9	101,3	101,6	100,2	99,9	102,0	101,2	100,9	101,0	113,7
2018	101,5	100,9	101,1	100,8	100,0	100,0	99,3	100,0	101,9	101,7	101,4	100,8	109,8
2019	101,0	100,5	100,9	101,0	100,7	99,5	99,4	99,7	100,7	100,7			104,2

о значення індексу надаються у відсотках відносно попереднього місяця

Індекс споживчих цін виявляє зміну вартості фіксованого споживчого набору товарів та послуг у поточному періоді відносно попереднього. Споживчий набір товарів та послуг — це набір найбільш уживаних і важливих для споживання в домогосподарствах товарів та послуг. Встановлюється централізовано і є єдиним для всіх регіонів України. Зазначимо додатково, що разом із загальним індексом споживчих цін, в аналітичних цілях використовується також [базовий індекс споживчих цін](#), розрахунок якого може давати дещо інші значення.

Структура управління підприємством ТОВ



Додаток Г

**Декларація
академічної доброчесності
здобувача вищої освіти ЗНУ**

Я, Байрачний Микола Олександрович, студент 2 курсу, заочної форми навчання, економічного факультету, спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування, адреса електронної пошти bbb-nnn2016@yandex.ru, підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему: «Підвищення ефективності формування та використання прибутку як фактора стійкого розвитку ТОВ «АЗОВТревел» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що – визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомена;

– заявляю, що надана мною для перевірки електронна версія роботи є ідентичною її друкованій версії;

– згодна на перевірку моєї роботи на відповідність критеріям академічної доброчесності у будь-який спосіб, у тому числі за допомогою Інтернет-системи, а також на архівування роботи в базі даних цієї системи.

Дата _____ Підпис _____ Байрачний М.О.

Дата _____ Підпис _____ Малтиз В.В.