

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

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

**Кваліфікаційна робота**

магістра

на тему **Управління прибутком підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» як  
складова забезпечення його фінансової безпеки**

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0739-уб  
спеціальності 073 Менеджмент  
освітньої програми управління фінансово-  
економічною безпекою

\_\_\_\_\_ І.С. Абліцов \_\_\_\_\_

Керівник д.е.н., професор Андросова О.Ф.

Рецензент к.е.н., доцент Лепьохін О.В.

Запоріжжя – 2021

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

Факультет економічний  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування  
Рівень вищої освіти магістр  
Спеціальність 073 Менеджмент,  
освітня програма управління фінансово-економічною безпекою

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_ А.П. Кущик

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 року

**З А В Д А Н Н Я**  
**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Абліцову Ігору Сергійовичу

1. Тема роботи: Управління прибутком підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» як складова забезпечення його фінансової безпеки.  
керівник роботи: Андросова Олена Федорівна, д.е.н., професор  
затверджені наказом ЗНУ від 18 червня 2020 року № 810-с.
2. Строк подання студентом роботи: 15 лютого 2021 року.
3. Вихідні дані до роботи: навчальні посібники, монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів, матеріали науково-практичних конференцій, фінансова звітність підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007».
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): дослідити сутність прибутку підприємства та фактори впливу на нього; розглянути особливості формування системи управління прибутком підприємств; узагальнити методичні підходи до аналізу прибутку підприємства; здійснити аналіз фінансової стійкості та ліквідності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007»; здійснити факторний аналіз прибутку підприємства; запропонувати заходи щодо удосконалення системи управління прибутком підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007».
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): кваліфікаційна робота містить 23 рис., 28 табл.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Андросова О.Ф., професор	09.08.2020	09.08.2020
2	Андросова О.Ф., професор	13.09.2020	13.09.2020
3	Андросова О.Ф., професор	18.10.2020	18.10.2020

7. Дата видачі завдання: 18 червня 2020 року

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання бібліографії та вивчення літературних джерел	05.07.2020 р. – 09.07.2020 р.	виконано
2.	Виконання вступу	10.07.2020 р. – 08.08.2020 р.	виконано
3.	Виконання розділу 1	09.08.2020 р. – 12.09.2020 р.	виконано
4.	Виконання розділу 2	13.09.2020 р. – 17.10.2020 р.	виконано
5.	Виконання розділу 3	18.10.2020 р. – 28.10.2020 р.	виконано
6.	Формування висновків	28.10.2020 р. – 9.11.2020 р.	виконано
7.	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	10.11.2020 р. – 14.02.2021 р.	виконано
8.	Подання роботи на кафедру	15.02.2021 р.	виконано

Студент \_\_\_\_\_ І.С. Абліцов  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

Керівник роботи \_\_\_\_\_ О.Ф. Андросова  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ Л.А. Бехтер  
( підпис ) ( ініціали та прізвище )

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота: 106 с., 23 рис., 28 табл., 72 джерела, 2 додатки.

Об'єктом дослідження є процеси управління прибутком підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» як складової його фінансової безпеки.

Предметом дослідження є фінансові відносини, що виникають у процесі формування, розподілу та використання прибутку підприємства.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є обґрунтування теоретико-методичних та практичних рекомендацій щодо формування ефективної системи управління прибутком підприємств.

Методи дослідження: діалектичний, логічні, емпіричні, порівняльного і статистичного аналізу, прогнозування економічних процесів, графоаналітичні.

Одержані результати та їх новизна: удосконалено методику прогнозування рівня прибутковості підприємства за рахунок використанням інтегрального показника на основі економіко-математичних методів і існуючих підходів до оцінки фінансового стану підприємства ретроспективного характеру; набула подальшого розвитку методичне забезпечення оцінювання контрагента (покупця) яка передбачає необхідність враховувати не тільки фактичний одномоментний прибуток, який одержаний від реалізації товару, але і перспективність взаємин, спрямованих на збільшення прибутку майбутніх періодів, імідж підприємства, його позиціонування на ринку.

Сформульовані в кваліфікаційній роботі магістра теоретичні узагальнення та практичні рекомендації щодо удосконалення управління прибутком можуть бути застосовані на підприємствах.

ЛІКВІДНІСТЬ, МЕТОДИ, ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ,  
УПРАВЛІННЯ, ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ

## SUMMARY

Qualifying work: 107 pp., 23 fig., 28 tab., 72 references, 2 annex.

The object of research is the processes of profit management of the company LLC "NIKA-INVEST 2007" as a component of its financial security.

The subject of the study is the financial relations that arise in the process of formation, distribution and use of enterprise profits.

The purpose of the master's qualification work is to substantiate the theoretical, methodological and practical recommendations for the formation of an effective system of enterprise profit management.

Methods of research. The methodological basis of this study is the dialectical method of cognition of economic phenomena, the provisions of economic theory on profit management, modern management theory. In the course of the research logical and empirical methods of cognition of mechanisms and forms of financial management, as well as methods of comparative, statistical analysis, forecasting of economic processes, graphoanalytical methods of reflection of research results were widely used.

The priority of using this or that method was determined by a specific task and goal. The information base for writing a qualifying work will include: textbooks, monographs and scientific articles by domestic and foreign authors, materials of scientific and practical conferences. In addition, the financial statements of «NIKA-INVEST 2007» LLC were used.

The obtained results and their novelty: improved the method of forecasting the level of profitability of the enterprise through the use of an integrated indicator based on economic and mathematical methods and existing approaches to assessing the financial condition of the enterprise in retrospect; methodological support for evaluating the counterparty (buyer) has been further developed, which provides for the need to take into account not only the actual one-time profit received from the sale of goods, but also the prospects of relationships aimed at increasing future

profits, image of the company.

Theoretical generalizations and practical recommendations for improving profit management formulated in the master's qualification work can be applied at enterprises.

LIQUIDITY, METHODS, PROFIT, PROFITABILITY, MANAGEMENT,  
FACTOR ANALYSIS, FINANCIAL STABILITY

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	8
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	11
1.1 Сутність прибутку та його роль в діяльності підприємства.....	11
1.2 Формування системи управління прибутком підприємства.....	22
1.3 Методичне забезпечення аналізу прибутку підприємства .....	35
Висновки до розділу 1 .....	44
2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» .....	46
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	46
2.2 Аналіз показників ліквідності та фінансової стійкості .....	54
2.3 Факторний аналіз прибутку підприємства .....	63
Висновки до розділу 2 .....	72
3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» .....	74
3.1 Розробка моделі прогнозування рентабельності підприємства .....	74
3.2 Удосконалення системи управління прибутком як джерела фінансування діяльності підприємства .....	85
Висновки до розділу 3 .....	94
ВИСНОВКИ.....	96
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	100
ДОДАТКИ.....	107

## ВСТУП

Кожне підприємство, незалежно від форми господарювання, прагне отримати прибуток, що є свідченням ефективності фінансово-господарської діяльності. Відповідно, формування на підприємстві ефективної системи управління прибутковістю стає одним із ключових завдань, що постає перед керівництвом. Раціональний підхід щодо формування механізму управління прибутком, ґрунтовний аналіз результатів управлінських рішень, своєчасне виявлення негативних факторів впливу, напрямів та резервів зростання прибутковості, дозволяє підприємству не лише бути конкурентоспроможним і життєздатним, а й підтримувати відповідний рівень фінансової безпеки.

Як основний критерій фінансової безпеки прибуток є результатом взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища. За відсутності прибутку або, більш того, при збитках, не можна говорити про дотримання інтересів підприємства і, отже, про те, що підприємство знаходиться в фінансовій безпеці. Прибуток підприємства – його абсолютна величина або результати її зіставлення з витраченими ресурсами може розглядатися як передумова для висновку про фінансову безпеку підприємства.

Питанням прибутку та розв'язанню проблеми формування прибутковості сучасного підприємства присвячено й праці вітчизняних учених С.М. Баранцева, І.О. Бланка, М.І. Гладкої, О.Р. Кривицької, С.І. Ляшенка, С.Ф. Покропивного, В.В. Худої. Теоретичні аспекти управління прибутком діяльності підприємств знайшли відображення в наукових працях В.В. Апопія, В.І. Блонської, Я.Д. Качмарика, А.А. Мазаракі та інших науковців.

Але не дивлячись на велику кількість публікацій у даному науковому напрямі, що, у свою чергу, доводить актуальність даного дослідження, процес управління прибутком, як складової фінансової безпеки, підприємства вимагає подальших досліджень.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є обґрунтування теоретико-



методичних та практичних рекомендацій щодо формування ефективної системи управління прибутком підприємств.

Для досягнення поставленої мети в роботі визначено наступні завдання:

- дослідити сутність прибутку підприємства та фактори впливу на нього;
- розглянути особливості формування системи управління прибутком підприємств;
- узагальнити методичні підходи до аналізу прибутку підприємства;
- здійснити аналіз фінансової стійкості та ліквідності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007»;
- здійснити факторний аналіз прибутку підприємства;
- запропонувати заходи щодо удосконалення системи управління прибутком підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007».

Об'єктом дослідження є процеси управління прибутком підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» як складової його фінансової безпеки.

Предметом дослідження є фінансові відносини, що виникають у процесі формування, розподілу та використання прибутку підприємства.

Методологічною основою даного дослідження є діалектичний метод пізнання економічних явищ, положення економічної теорії щодо управління прибутком, сучасна теорія управління. У ході дослідження широко використовувалися логічні й емпіричні методи пізнання механізмів і форм управління фінансами, а також методи порівняльного, статистичного аналізу, прогнозування економічних процесів, графоаналітичні методи відображення результатів досліджень. Пріоритетність використання того чи іншого методу визначалася конкретним завданням і поставленою метою.

Інформаційною базою для написання кваліфікаційної роботи встановлять: навчальні посібники, монографічні дослідження та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів, матеріали науково-практичних конференцій. Окрім того, використовувалася фінансова звітність підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007».

Наукова новизна отриманих результатів визначається такими основними

положеннями удосконалено:

– методику прогнозування рівня прибутковості підприємства за рахунок використанням інтегрального показника на основі економіко-математичних методів і існуючих підходів до оцінки фінансового стану підприємства ретроспективного характеру;

– методичний інструментарій інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту бізнес-портфеля в частині ранжування покупців щодо їх наявного та перспективного впливу на прибуток підприємства, шляхом розробки моделі оцінювання значущості покупця в майбутніх періодах з урахуванням змін іміджу та позиціонування на ринку.

Сформульовані в кваліфікаційній роботі магістра теоретичні узагальнення та практичні рекомендації щодо удосконалення управління прибутком можуть бути застосовані на підприємствах.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати дослідження надруковано у збірнику матеріалів XV Міжнародної науково-практичної конференції «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» (м. Запоріжжя, 15 жовтня 2020 р.).

За результатами дослідження подано до друку статтю у збірник наукових праць «Нова економіка».

# 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1 Сутність прибутку та його роль в діяльності підприємства

У сучасних умовах, забезпечення фінансової безпеки підприємства безпосередньо залежить від розміру його прибутку. Тому питання максимізації прибутку є одним з основних завдань, яке потребує професійного управління фінансовими ресурсами, структурою активів, капіталу, доходами і витратами. Саме ефективне управління процесами формування та використання прибутку приводять до стабільного зростання показників його діяльності.

Формування політики зростання прибутку підприємства у системі заходів щодо забезпечення його фінансової безпеки обумовлена потребою прийняття стратегічних та управлінських рішень, швидкого адаптування до змін в економічному й політичному середовищі. У зв'язку із цим саме процес планування прибутку, а особливо розроблення системи заходів щодо забезпечення його формування в необхідному обсязі, й ефективне його використання слугують зміцненню фінансової безпеки підприємства [24].

Стабільне зростання прибутку – це результат ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому. Тому управління прибутком можна розглядати як у широкому, так і вузькому розумінні. Прибуток є найважливішою економічною категорією а його отримання є однією із головних задач підприємства.

Прибуток, підприємство одержує тільки в тому випадку, якщо виробляє продукцію або надає послуги, які задовольняють потреби покупців. Отже, прибуток показує результат його господарської діяльності, тому що успіх будь-якого суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки ефективно відбувається управління прибутком [51].

При цьому, прибуток є найважливішим чинником стимулювання

підприємницької діяльності, що, у свою чергу, створює фінансові передумови для її розширення. Також він є основою розв'язання соціальних і матеріальних потреб трудового колективу.

Економічна категорія прибутку є однією з найбільш неоднозначних. Складність визначення даної категорії обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Проаналізувавши різні підходи вчених до визначення поняття прибутку, стає зрозумілим, що в економічній літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибуток»

Автор(и)	Трактування
1	2
Бланк І. А. [8]	Прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності
Ширягіна О. Є [65]	Прибуток – форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом та інструментом управління фінансами.
Багацька К. В., Михаліцька Н. М. [3]	За величиною економічного прибутку можна визначити приріст ринкової вартості підприємства, оскільки економічний прибуток є різницею між отриманим результатом і витратами на капітал.
Савицька Г. В. [56]	Частина додаткової вартості, яку отримує підприємство після реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємця.
Чумаченко М. Г. [63]	Прибуток – це грошовий дохід, утворений в результаті виробничо-господарської операції.
Мардус Н. Ю. [34]	Прибуток підприємства – основний чинник його економічного і соціального розвитку. Це підтверджується тим, що прибуток є джерелом самофінансування, стимулювання соціально-економічного розвитку виробництва і матеріального заохочення персоналу. Прибуток виступає в якості оціночного показника, є основним джерелом власного капіталу підприємств, а саме джерелом розширення виробництва і забезпечення інших потреб підприємства.

Продовження таблиці 1.1

1	2
Осовська Г. В., Юшкевич О. О. [44]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні.
Біла О. Г. [6]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, який характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
Бойчик І. М. [10]	Прибуток – частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.
Сміт А. [59]	Продукт праці, який привласнюється власником засобів виробництва.
Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [50]	Визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.
П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [25]	Сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Так, Бланк І.А. у праці «Управління прибутком» досить широко трактує даний термін, відзначаючи, що прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері виробництва та по слуг в процесі підприємницької діяльності. Результатом поєднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів, є готова продукція, що стає товаром за умови її реалізації споживачу.

На стадії продажу виявляється вартість товару, що включає вартість минулої уречевленої, праці і живої праці. Вартість живої праці відображає знову створену вартість і розпадається на дві частини. Перша є за робітною платою працівників, що беруть участь у виробництві продукції. Її величина визначається рядом факторів, обумовлених необхідністю відтворення робочої сили. Таким чином, для підприємця вона представляє частину витрат на

виробництво продукції. Друга частина знову створеної вартості відображає чистий дохід, що реалізується тільки в результаті продажу продукції, яке означає суспільне визнання її корисності [8].

Ширягіна О.Є дає визначення прибутку, як форми комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом та інструментом управління фінансами [65].

На думку Багацької К.В. та Михаліцької Н.М., саме за величиною економічного прибутку можна визначити приріст ринкової вартості підприємства, оскільки економічний прибуток є різницею між отриманим результатом і витратами на капітал [3].

Савицька Г.В. визначила прибуток як «...частину чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після надання послуг, як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності» [56].

А ось у Податковому кодексі України відсутнє пряме визначення терміна «оподаткований прибуток». Зате наведене поняття об'єкта оподаткування податком на прибуток (ст. 134), під яким для вітчизняних підприємств розуміють прибуток із джерелом походження з України та за її межами, що розраховується шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і суму інших витрат. Для нерезидентів об'єктом оподаткування є дохід (прибуток із джерелом походження з України). Отже, в національному податковому законодавстві одночасно фігурують обидва аналізовані поняття – доходу й прибутку [50].

Отже, наш аналіз підтвердив, що серед авторів немає єдності у підходах до розуміння економічної сутності прибутку, що свідчить про його багатогранність.

Таким чином, категорію «прибуток» можна трактувати абсолютно по-різному. Разом з тим, наявні підходи мають певні спільні ознаки, які характеризують прибуток [9]:

- один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства;
- основний захисний механізм від загрози банкрутства;
- головне джерело підвищення ринкової вартості підприємства;
- внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів для інвестицій та інноваційного розвитку підприємства;
- фактор підвищення конкурентоспроможного статусу підприємства;
- джерело задоволення соціальних потреб працівників.

Таким чином, ми вважаємо що, прибуток представляє собою частину доданої вартості суспільного продукту, що формується в умовах ринкової економіки в процесі фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, з метою фінансового забезпечення простого і розширеного відтворення спожитих ресурсів і задоволення широкого спектру суспільних потреб.

Економічні відносини в частині формування та використання частини доданої вартості суспільного продукту під назвою прибутку, представляють собою фінансові відносини, оскільки характеризують розподільчі процеси та відображають економічну сутність.

Вона проявляється в особливостях формування та подальшого використання прибутку, які можуть мати економічно та науково обґрунтований, тобто впорядкований між суб'єктами фінансової системи, або навпаки, невпорядкований, тобто несистемний та суперечливий характер, що, переважно має місце в економічних реаліях сьогодення України [49].

Формою вираження прибутку є наявний фінансовий ресурс (виражені у грошах активи суб'єкта господарювання). Його від'ємне значення означає збиток.

Види прибутку відображають особливості його формування і використання на певних етапах (стадіях) економічного процесу.

Більш повне узагальнення сучасної ролі прибутку зображено на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Сучасна роль прибутку у фінансовому забезпеченні діяльності суб'єктів господарювання [27]

Економічна роль прибутку проявляється у його таких рисах [36]:

а) прибуток є рушійною силою (фактором) розвитку економіки та суспільства, спонукальним мотивом підприємницької діяльності.

б) прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та споживчих властивостей.

в) прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та зростання задоволення потреб суспільства.

Отже, в ринковій системі господарювання категорія «прибуток» вважається найбільш простою і водночас найбільш складною та посідає одне з центральних місць.



Економічний зміст прибутку розкривається у функціях, які він виконує (рис. 1.2).

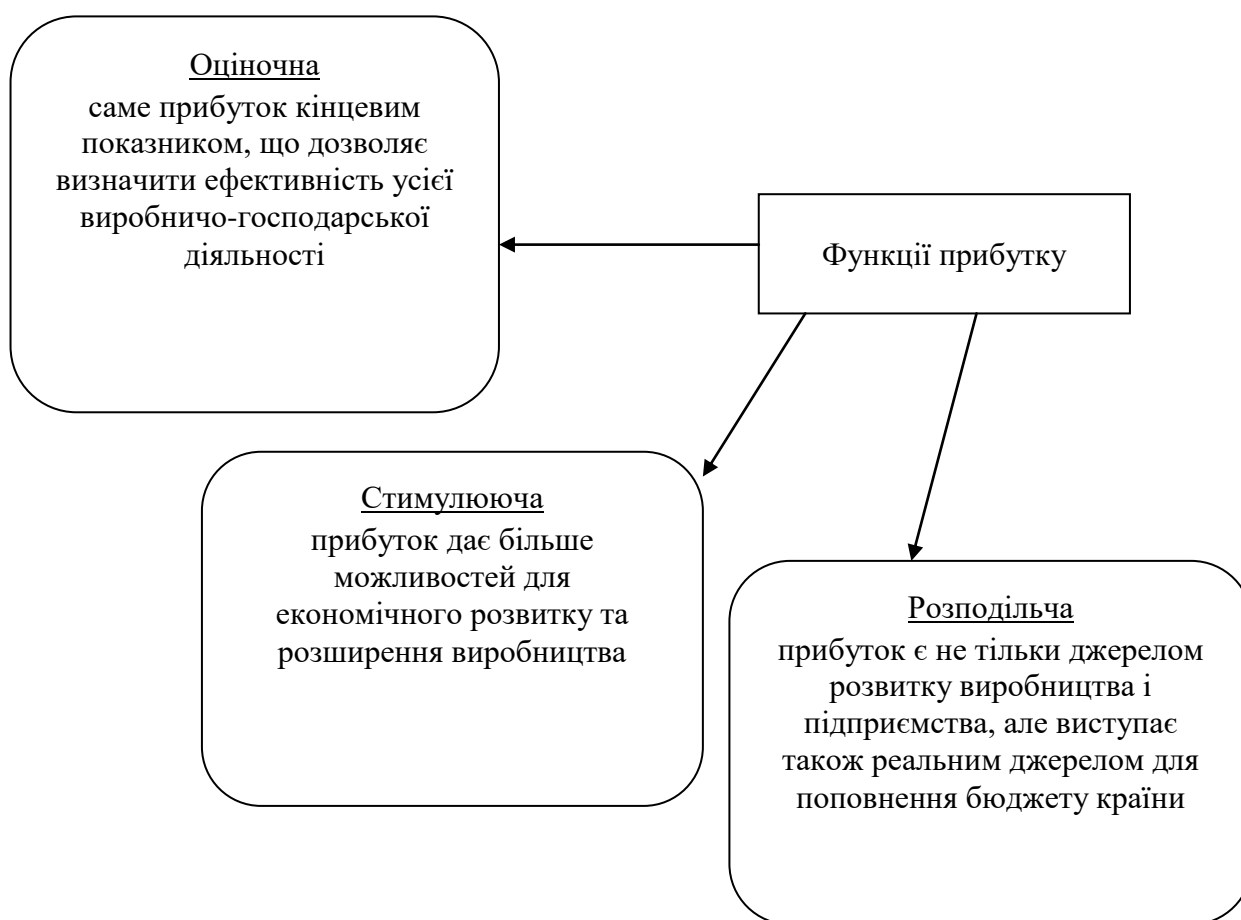


Рисунок 1.1 – Основні функції прибутку [23]

Підкреслимо, що функція повинна відображати специфічний внутрішній зміст економічної категорії. Усі інші якості, що присвоюються їй, відображають ту чи іншу роль, яку відіграє дана категорія.

Оціночна функція передбачає використання прибутку підприємства як оціночного показника, що характеризує ефект його господарської діяльності. Повною мірою використання цієї функції можливе лише в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, вибору постачальника і покупця.

Сутність розподільчої функції полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу суспільства на

частину, що акумулюється в бюджетах різних рівнів та залишається в розпорядженні підприємства.

Стимулююча функція визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, виробничого та соціального розвитку, пайовий фонд, тощо).

Погоджуємося з думкою, що прибуток, як ключова фінансова категорія, що відображає певну сукупність фінансових відносин, виконує функцію фінансового забезпечення економічного (особливо інвестиційного характеру) та соціального розвитку виробництва, економіки та суспільства загалом, функцію фінансового регулювання темпів і пропорцій економічного та соціального розвитку, функцію фінансового стимулювання результатів діяльності, яка особливо важлива для діяльності суб'єктів господарювання та інших суб'єктів фінансової системи [28].

Дані функції прибутку є фактично відображенням розподільчої функції фінансів, оскільки без розподілу фінансових ресурсів, у даному випадку частини доданої вартості суспільного продукту, регулювати, стимулювати та забезпечувати розвиток економіки і суспільства загалом практично неможливо.

В управлінні прибутком велике значення має його класифікація, яка в економічній літературі представлена різними ознаками. При розгляді підходів до класифікації прибутку встановлено, що на має місце широкий перелік поглядів і класифікаційних ознак групування видів прибутку. (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Класифікація прибутку підприємства [14, 28]

Ознака класифікації 1	Види прибутку 2
Залежно від складу елементів, що формують прибуток	- маржинальний прибуток; - валовий прибуток; - чистий прибуток.
За характером діяльності суб'єкта господарювання	- прибуток від звичайної діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна); - прибуток від надзвичайної діяльності.
Залежно від характеру оподаткування прибутку	- прибуток, що підлягає оподаткуванню; - прибуток, що не оподатковується.
За характером використання прибутку	- прибуток, що споживається (розподіляється); - прибуток, що капіталізується (накопичується)

## Продовження таблиці 1.2

1	2
Залежно від рівня формування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прибуток групи підприємств;</li> <li>- прибуток суб'єкта господарювання, що входить в групу підприємств;</li> <li>- прибуток структурного підрозділу (філії, представництва).</li> </ul>
Залежно від впливу інфляції	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прибуток не скоригований на вплив інфляції (номінальний прибуток);</li> <li>- прибуток скоригований на вплив інфляції (реальний прибуток)</li> </ul>
Залежно від джерел формування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- внутрішній прибуток;</li> <li>- зовнішній прибуток.</li> </ul>

Така широка класифікація може бути корисною при проведенні аналізу джерел формування, особливостей накопичення та напрямів використання прибутку суб'єкта господарювання.

Як і на будь-яке економічне явище, на формування прибутку впливає значна кількість різноманітних факторів. Управління факторами формування прибутку на підприємстві сприяє формуванню механізму формування резервів збільшення прибутку і дозволяє досягати необхідного рівня рентабельності.

Фактори впливу на управління підприємницькою діяльністю є багатогранними, порівняно прогнозованими та частково непостійними. Інколи досягнення одним із факторів критичної позначки в комплексі з неефективним управлінням ризиками може здійснювати незворотний вплив на діяльність підприємства. Натомість, вплив будь-якого фактора на діяльність за наявності продуманої стратегії управління бізнесом та якісної антикризової політики можна перетворити в «точку відліку» до успішного процвітання справи [55].

Отже, процес отримання підприємством прибутку відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів.

Зовнішні фактори не залежать від аспектів функціонування підприємства, а підприємство, з свого боку, не може впливати на їх виникнення, проте докладає всі зусилля для вчасного реагування на їх вплив та можливості його нівелювання. Внутрішні фактори безпосередньо залежать від діяльності підприємства (рис. 1.3).

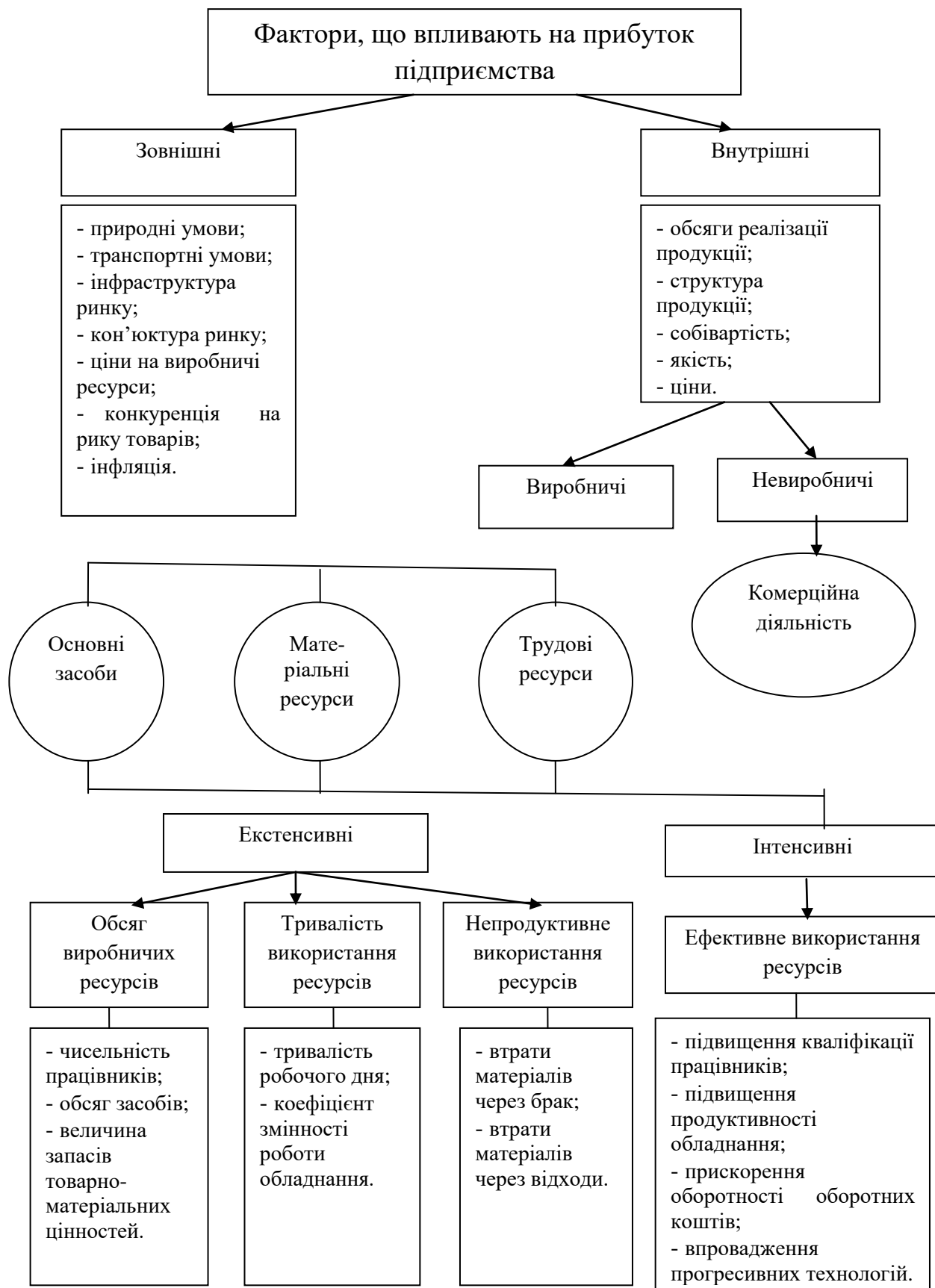


Рисунок 1.3 – Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства [52].

Таким чином, за характером впливу на управління підприємством фактори можна поділити на [18, 47]:

Група факторів впливу прямого управління. До цієї групи належать фактори, які напряму залежать від здійснюваної політики управління підприємством, зокрема сюди відносимо ступінь участі власника бізнесу в підприємницькій діяльності; ефективність політики управління виробництвом, матеріально-технічною та ресурсною базою, кадрами, фінансами тощо.

Своєю чергою, цю групу факторів класифікують за рівнем виникнення факторів:

Внутрішні фактори – фактори, що виникають у внутрішньофірмовому середовищі на рівні основної та додаткової діяльності бізнесу. До цієї категорії належать: виробничі потужності, фондівдача, ресурсна база, склад і якість трудових ресурсів, інноваційність технологій, рівень автоматизації бізнес-процесів тощо. Своєю чергою, їх можна поділити на:

- екстенсивні – фактори, що впливають на прибутковість підприємства через кількісні зміни – чисельність необоротних активів, запасів, виробничих кадрів тощо

- інтенсивні – фактори, що впливають на прибутковість через якісні зміни – капітальні інвестиції в оновлення виробничих потужностей, інноваційні винаходи, залучення інновацій, розвиток нематеріальних ресурсів, автоматизація облікових і виробничих процесів основної діяльності тощо.

До невиробничих факторів, що впливають на неосновну діяльність підприємства, відносять: якість облікової, збутової, фінансової, соціально-економічної, природоохоронної політики та інших адміністративних процесів.

Група факторів незалежного впливу. До цієї групи належать фактори, які не залежать від внутрішньої політики управління підприємством. Це фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, зокрема такі, як зміна економічної політики держави, податкове законодавство, інфляційні процеси, надзвичайні ситуації природного та внутрішньофірмового середовища тощо [60].

Таким чином, прибуток є найважливішою фінансовою категорією, він точно відображає позитивний результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виробленої продукції чи наданих послуг та дозволяє підприємству забезпечувати достатній рівень фінансової безпеки.

На прибуток впливають процеси, що відбуваються в навколишньому середовищі, у сферах виробництва й розподілу суспільного продукту та національного доходу. Лише за умови врахування усіх цих факторів і процесів можливе впровадження дієвих заходів щодо збільшення прибутку.

## 1.2 Формування системи управління прибутком підприємства

Велика роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників, визначає необхідність ефективного управління ним. Так, управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу, і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах.

Управління прибутком на підприємстві це процес підготовки й прийняття відповідних управлінських рішень з питань її формування, розподілу і цільового використання. У свою чергу, даний процес на підприємстві здійснюється відповідно до певних методів.

Метод управління прибутком підприємства – спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт для отримання запланованого результату. Теоретична база методів управління потребує глибокого й точного їх опрацювання, оскільки неправильне їх використання може стати причиною серйозних негативних наслідків [4].

Метод управління прибутком підприємства – спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт для отримання запланованого результату. Теоретична база методів управління потребує глибокого й точного їх опрацювання, оскільки

неправильне їх використання може стати причиною серйозних негативних наслідків [23].

Узагалі, виокремлюють різні підходи відносно класифікації методів управління прибутком підприємства. Проте, враховуючи, що як до окремої людини, так і до колективу в цілому, можна застосувати засоби впливу, що торкаються їх інтересів, тому окремої уваги варта їх класифікація за змістом впливу: економічного, організаційного, соціально-психологічного.

Таким чином, аналіз сукупності існуючих методів дозволяє згрупувати їх за такими видами (рис. 1.4).

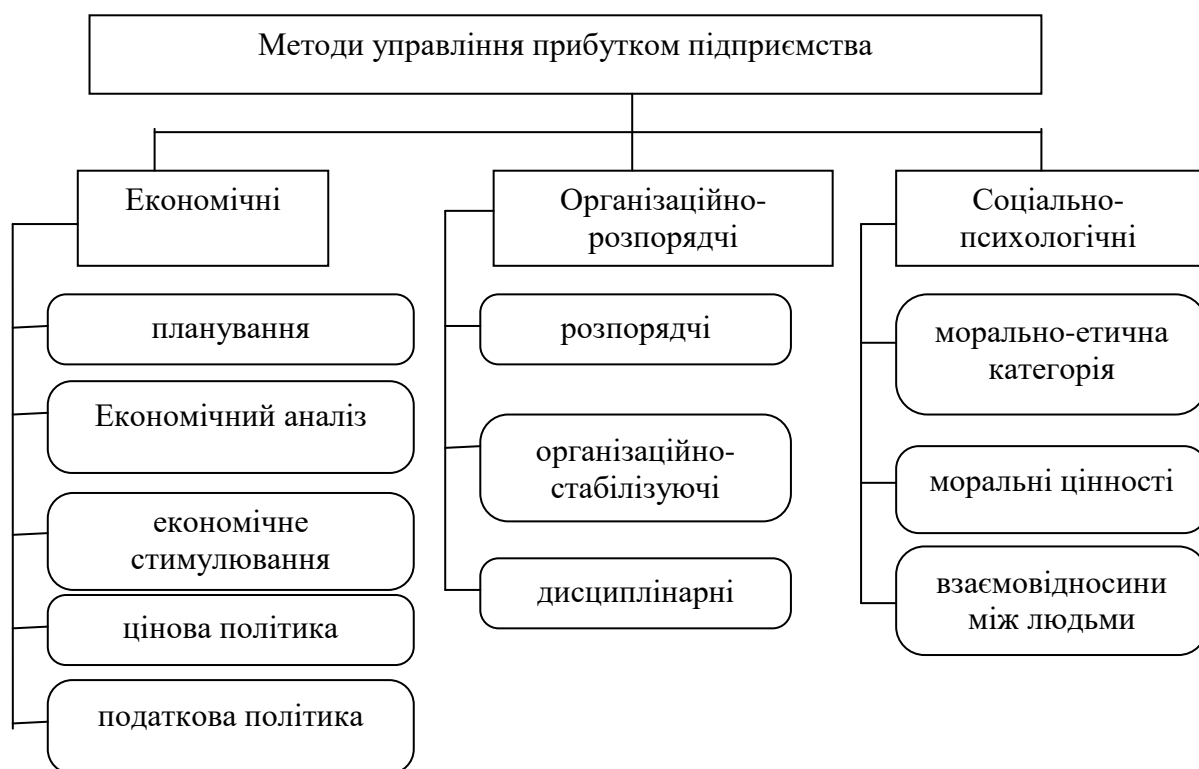


Рисунок 1.4 – Методи управління прибутком підприємства [4, 43]

Розглянемо методи управління прибутком підприємства більш детально:

1. Економічні методи управління прибутком підприємства – сукупність дій, що впливають на виробництво не прямо, а опосередковано, завдяки економічним стимулам і важелям, та дає необхідний орієнтир діяльності підприємства і його працівникам.

Дана система методів управління прибутком підприємства використовує всі інструменти ведення господарської діяльності: планування, економічний аналіз, економічне стимулювання, цінову політику, податки та ін. Зокрема, застосування інструментів повинно бути комплексним і системним.

2. Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства базується на правах і особистій відповідальності людей на всіх рівнях господарювання. До організаційно-розпорядчих методів відносять прийоми та способи впливу суб'єкта управління відносно об'єкта за допомогою сили і авторитетності влади (укази, закони, постанови, накази, розпорядження, інструкції й т. д). Відповідно, саме вони визначають певні обов'язки, права та відповідальність кожного керівника й підлеглого, окремої ланки й рівня управління. Організаційно-розпорядчі методи забезпечують персональну відповідальність працівників апарату управління за виконання волі вищих

3. Соціально-психологічні методи управління прибутком підприємства базуються на формуванні та розвитку думки громадськості відносно моральних цінностей та засад, а також ставлення до окремої особистості. Зокрема, застосування соціально-психологічних методів на практиці це: оцінка соціально-психологічного мікроклімату в колективі, розробка заходів відносно покращення соціально-психологічних відносин у колективі за допомогою навчання, проведення тренінгів (зокрема, підвищення кваліфікації керівників), а також підготовка колективу до сприйняття соціально-психологічних методів впливу з боку керівників.

Методи управління прибутком підприємства можна вибирати, оскільки найвищого ефекту можна досягнути лише в тому випадку, якщо застосовувати систему методів [41].

Система управління прибутком повинна бути логічне пов'язана із загальною системою управління підприємством, тому що прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства прямо або опосередковано буде впливати на рівень прибутку, який надає нові можливості і джерела фінансування для розвитку підприємства.



Варто зазначити, що вибір методів управління прибутком підприємства може залежати від: мети бізнесу, форми власності та господарювання; розміру підприємства, забезпеченості його матеріальними і трудовими ресурсами; рівня підготовки кадрів; кон'юнктури ринку; політики держави.

Ми погоджуємось із Бланком І.А., що управління прибутком є процесом розробки і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання [8].

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління. Структурно-логічна схема здійснення процесу управління прибутком підприємства (рис. 1.5).



Рисунок 1.5 – Структурно-логічна схема управління прибутком [1]

В структурній схемі управління прибутком виділено такі ключові елементи як формування прибутку, розподіл прибутку та організаційно-методична система управління прибутком. Формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, передбачає управління доходами та витратами від даних видів діяльності, податковими відрахуваннями, операційним і фінансовими важелями, а також планування величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства. Управління розподілом і використанням прибутку підприємства повинно відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його ринкової вартості, формуванню необхідних і достатніх обсягів інвестиційних та фінансових ресурсів з урахуванням інтересів власників і працівників підприємства [1].

Для забезпечення процесу ефективного управління прибутком підприємства необхідно дотримуватись певного кола вимог, найбільш значущими серед яких є наступні [20]:

- інтегрованість, тобто не має значення у якій із сфер функціонування підприємства приймається рішення апаратом управління, адже прямо або непрямо, воно матиме вплив на прибуток;
- комплексність, оскільки рішення, котрі приймаються апаратом управління щодо формування та використання прибутку тісно пов'язані, і відповідно (прямо чи опосередковано) впливатимуть на остаточний ефект від управління ним;
- динамізм, тобто оперативне врахування змін як чинників зовнішнього середовища, так і зміни на самому підприємстві (пов'язані з ресурсним потенціалом, фінансовим станом чи іншими параметрами діяльності підприємства у системі управління прибутком);
- багатоваріантність, тобто розробка й прийняття кожного з рішень, прийнятих апаратом управління, стосовно формування, розподілу й використання прибутку мають передбачати ряд альтернатив (можливих дій).
- спрямованість на стратегічно важливі цілі підприємства, тобто всі

управлінські рішення, які приймаються на підприємстві, повинні відповідати головні меті діяльності (місії) даного підприємства.

Механізм управління прибутком підприємства складається з елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з його формуванням, розподілом і використанням.

Бланк І. виділяє чотири складові механізму управління прибутком підприємства, які представлено на рис. 1.6.

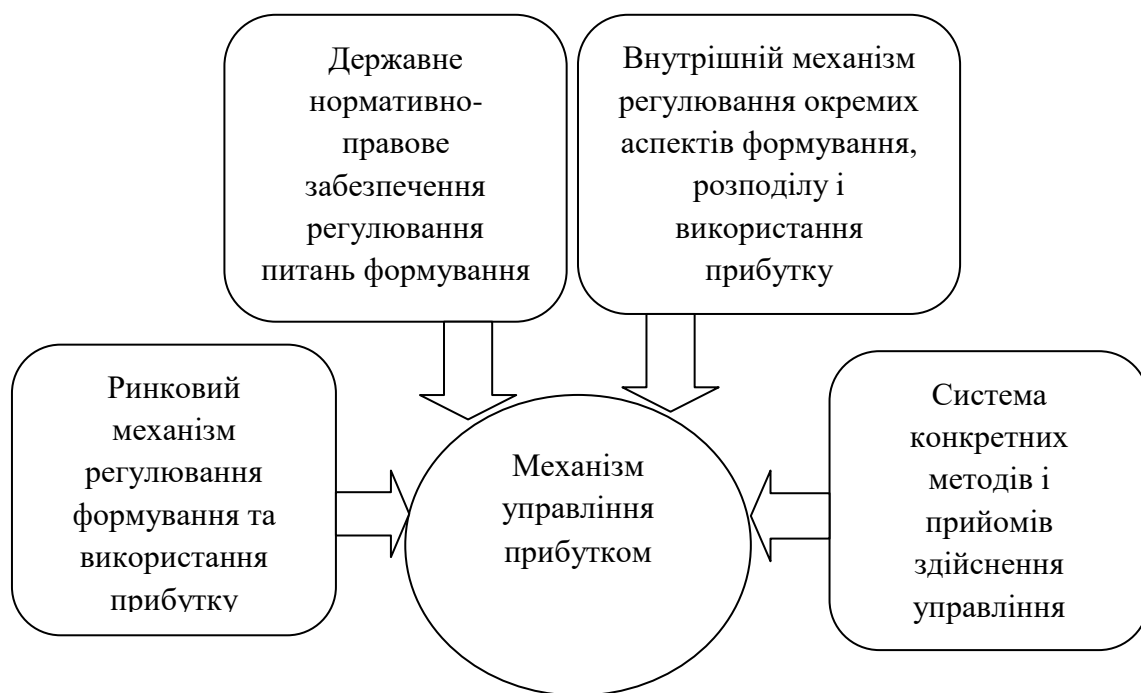


Рисунок 1.6 – Елементи механізму управління прибутком підприємства [8]

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

Аналіз теорії та практики економічного управління різними економічними об'єктами дозволив встановити необхідність застосування до управління прибутком таких наукових підходів: системного, комплексного, інтеграційного, маркетингового, функціонального, динамічного, відтворювального, процесного, нормативного, кількісного (математичного),

адміністративного, поведінкового, ситуаційного (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Концептуальні підходи до управління прибутком підприємства [27]

Підхід	Сутність підходу до управління прибутком підприємства
Системний підхід	Прибуток підприємства розглядається як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (мету), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок.
Комплексний підхід	Повинні враховуватися економічні, організаційні, соціальні, психологічні, а при необхідності й інші аспекти управління прибутком підприємства та їх взаємозв'язки.
Інтеграційний підхід	Націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків: а) між елементами прибутку; б) між стадіями формування і розподілу прибутку; в) між рівнями управління прибутком по вертикалі; г) між суб'єктами управління прибутком підприємства по горизонталі
Маркетинговий підхід	Передбачає орієнтацію інструментів управління прибутком підприємства на споживача. Пріоритети вибору критеріїв управління: підвищення якості об'єкта відповідно до потреб споживачів; економія ресурсів внаслідок підвищення якості торговельних послуг.
Функціональний підхід	Процес управління прибутком розглядається як сукупність функцій, які необхідні. Після встановлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і обирається той з них, що вимагає мінімум сукупних витрат за один цикл формування і розподілу прибутку.
Альтернативний підхід	Удосконалюється існуючий об'єкт (прибуток), що дає змогу докорінно поліпшити структуру об'єкта, напрямки формування і розподілу.
Динамічний підхід	Прибуток розглядається в діалектичному розвитку, вивчаються причинно-наслідкові зв'язки його формування, проводиться ретроспективний аналіз за 5-10 і більше попередніх років та перспективний аналіз (прогноз).
Відтворювальний підхід	Орієнтований на постійне поновлення власного капіталу підприємства, причому переважно розширене відтворення цього ресурсу шляхом реінвестування прибутку.
Процесний підхід	Розглядає функції управління прибутком як взаємозалежні. Процес управління прибутком є загальною сумою усіх функцій, серією неперервних взаємозалежних дій, спрямованих на управління прибутком підприємства.
Кількісний підхід	Полягає в переході від якісних оцінок прибутку до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, експертних оцінок, системи балів та ін.
Адміністративний підхід	Полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, нормативних актах (накази, розпорядження, вказівки, стандарти, інструкції, положення і т.п.) у процесі управління прибутком.
Ситуаційний підхід	Концентрується на тому, що придатність різних методів управління прибутком підприємства визначається різною ситуацією, що складається під дією внутрішніх та зовнішніх чинників його функціонування.

Кожен із перерахованих підходів відображає чи характеризує один з

аспектів управління прибутком підприємства чи їх сукупність.

Цілком очевидно, що прийняття правильних управлінських рішень можливе за умови, коли є розуміння процесів і явищ, стосовно яких приймається рішення. Кожен об'єкт, стосовно якого приймається рішення, потрібно розглядати, визначивши мету, способи та засоби її досягнення, і здійснювати дослідження систематизовано в певній послідовності.

Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективних джерел його формування, напрямків розподілу й використання з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості [22].

Реалізація мети управління прибутком на підприємстві потребує вирішення таких завдань:

- планування необхідного рівня прибутковості від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства;
- виявлення резервів зростання прибутку підприємства;
- визначення припустимого рівня ризиків, пов'язаних із операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю підприємства;
- забезпечення ефективного контролю за розподілом та використанням прибутку підприємства.

Ключовими аспектами управління прибутком є його формування, розподіл і використання, що передбачає створення на підприємстві методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення. Методичне забезпечення включає різноманітні методи аналізу, планування та контролю розміру прибутку. Організаційне – загальну структуру управління підприємством, наявними структурними підрозділами, службами і відділами, взаємозв'язки між ними [33].

Організаційне забезпечення створює необхідні умови для розробки й прийняття ефективних управлінських рішень з окремих питань формування, розподілу й використання прибутку. Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає використання масиву даних, необхідних для здійснення

моніторингу за управлінням прибутком підприємства з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Основою інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком на підприємстві є данні управлінського обліку.

Створення інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства потребує вирішення таких завдань [46]:

- формування системи показників, які кількісно відображають процес управління прибутком підприємства;
- виокремлення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на величину прибутку підприємства;
- розрахунок планових показників прибутку та прибутковості діяльності підприємств, окремих його підрозділів за видами діяльності та в цілому по підприємству;
- збирання й обробка даних бухгалтерського, оперативного, статистичного та управлінського обліку;
- забезпечення високої якості отриманої інформації;
- зведення обробленої інформації з використанням сучасного методичного та технічного забезпечення;
- факторний аналіз обсягу та складу прибутку підприємства;
- визначення на основі отриманої інформації резервів зростання прибутку та прибутковості діяльності підприємства тощо.

Формування прибутку підприємства пов'язане зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (рис. 1.7).

Прибуток від операційної діяльності формується в результаті здійснення операцій, пов'язаних із виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

На величину прибутку підприємства також впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності.



Рисунок 1.7 – Структурна схема управління формуванням прибутку підприємства [61]

До фінансової належить діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, до інвестиційної – діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Ключовими завданнями управління формуванням прибутку підприємства є [58]:

- визначення основних джерел його формування;
- забезпечення максимізації величини прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та ринкової кон'юнктури;
- забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутковості підприємства та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ліквідності активів та платоспроможності підприємства.

У сучасних умовах господарювання управління розподілом і використанням прибутку підприємства набуває важливого значення, оскільки від ефективності даного процесу залежить результативність господарської діяльності підприємства, його фінансова самостійність, що, безумовно, має вплив на вартість капіталу та ринкову вартість підприємства.

До основних завдань управління розподілом та використанням прибутку підприємства можна віднести [45]:

- забезпечення виплат податкових зобов'язань підприємства.
- забезпечення оптимального розподілу та використання чистого прибутку підприємства.
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства.
- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства тощо.

Важливого значення в процесі розподілу прибутку має встановлення й дотримання оптимального співвідношення між величиною тієї частини прибутку, що спрямовується на сплату податку та прибуток, та чистим прибутком підприємства, тому можна виділити два етапи розподілу прибутку [29]:

1. Розподіл величини прибутку до оподаткування, тобто прибутку



підприємства від звичайної (операційної, фінансової та інвестиційної) діяльності. На першому етапі суб'єктами розподілу прибутку виступають підприємство і держава. Шляхом сплати податку на прибуток частина одержаного підприємством прибутку спрямовується на формування фінансових ресурсів держави.

2. Розподіл і використання чистого прибутку підприємства. Кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства за звітний період, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів, є чистий прибуток (збиток), порядок його формування відображається у фінансовій звітності підприємства – формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Чистий прибуток є джерелом фінансування розвитку підприємства, задоволення його інвестиційних потреб, створення резервного фонду, виплат власникам корпоративних прав, преміальних виплат та соціальної підтримки персоналу.

Чистий прибуток підприємства безпосередньо спрямовується у двох напрямках (рис. 1.8).

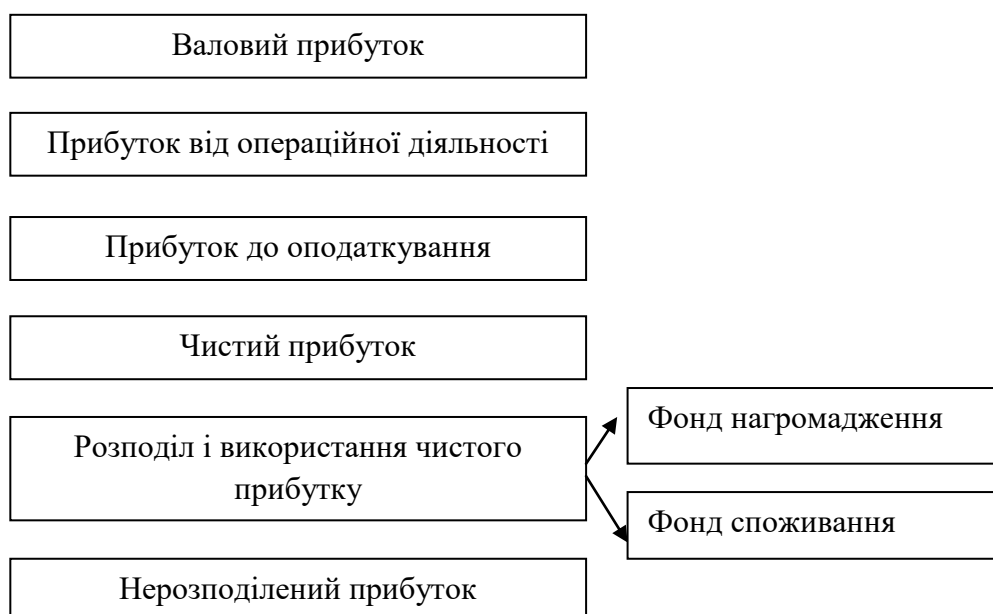


Рисунок 1.8 – Схема формування та використання чистого прибутку підприємства [30]

1. Спрямовується на виплату дивідендів, доходів засновникам товариства, додаткового випуску акцій, формування та збільшення статутного, резервного капіталу, або інших спеціальних фондів, призначених для покриття витрат, пов'язаних із діяльністю підприємства. Відповідно до ст. 75 Господарського кодексу України підприємства можуть створювати за рахунок прибутку такі спеціальні (цільові) фонди: фонд розвитку виробництва, фонд споживання (оплати праці), резервний фонд, інші фонди, передбачені статутом підприємства [16].

2. Залишається на підприємстві як джерело фінансування у вигляді нерозподіленого прибутку – частини прибутку, що не розподіляється, а утримується підприємством, як правило, з метою реінвестування у його діяльність. Нерозподілений прибуток створюється як залишок чистого прибутку після нарахування дивідендів, відрахувань у резервний фонд та в інші фонди, передбачені статутом підприємства. Нерозподілений прибуток відображається в пасиві форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» у складі власного капіталу підприємства, він може бути використаний в наступних періодах для виплати оголошених за минулий рік дивідендів та на інші цілі, передбачені статутом підприємства [12].

Крім того, господарські товариства можуть використовувати нерозподілений прибуток для покриття збитків у разі недостатності коштів резервного фонду.

Отже, динамічний розвиток підприємства неможливий без створення ефективної системи управління прибутком, основною метою якої є забезпечення умов для ефективного формування, розподілу й використання прибутку у поточному і перспективному періодах.

Управління прибутком підприємства передбачає створення методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення з метою раціонального використання ресурсів підприємства.

Формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, передбачає управління до-

ходами та витратами від даних видів діяльності, податковими платежами, операційним і фінансовим важелями, а також планування величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства;

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

### 1.3 Методичне забезпечення аналізу прибутку підприємства

Формування системи аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства є процесом цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників облікового та необлікового характеру, що будуть використані для планування, аналізу та прийняття оперативних управлінських рішень [26].

Побудова дієвої системи аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства передбачає виконання комплексу завдань, до яких, на нашу думку, необхідно віднести наступні [31]:

- забезпечення повноти та своєчасності відображення в системі бухгалтерського обліку господарських операцій;
- побудова системи аналітичних показників, що дає змогу оцінити ефективність процесів формування, розподілу та використання прибутку;
- визначення порядку генерування необхідних для управління прибутком підприємства облікових даних;
- розробка та впровадження заходів, спрямованих на підвищення рівня рентабельності підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах, а також порядку здійснення контролю за їх виконанням.

Важливою складовою механізму управління підприємством є аналіз прибутку, під яким розуміється вивчення порядку його формування та напрямів використання з метою виявлення резервів подальшого підвищення

ефективності господарської діяльності. Для вирішення конкретних практичних завдань в процесі здійснення аналітичної роботи використовується комплекс спеціальних систем та методів економічного аналізу, а саме [40]:

- горизонтальний;
- вертикальний;
- порівняльний;
- коефіцієнтний;
- інтегральний.

Саме аналіз фінансових результатів дозволяє визначити, яким чином прибуток (збиток) впливає на діяльність підприємства.

Загальна модель аналізу фінансових результатів наведена на рис. 1.9.

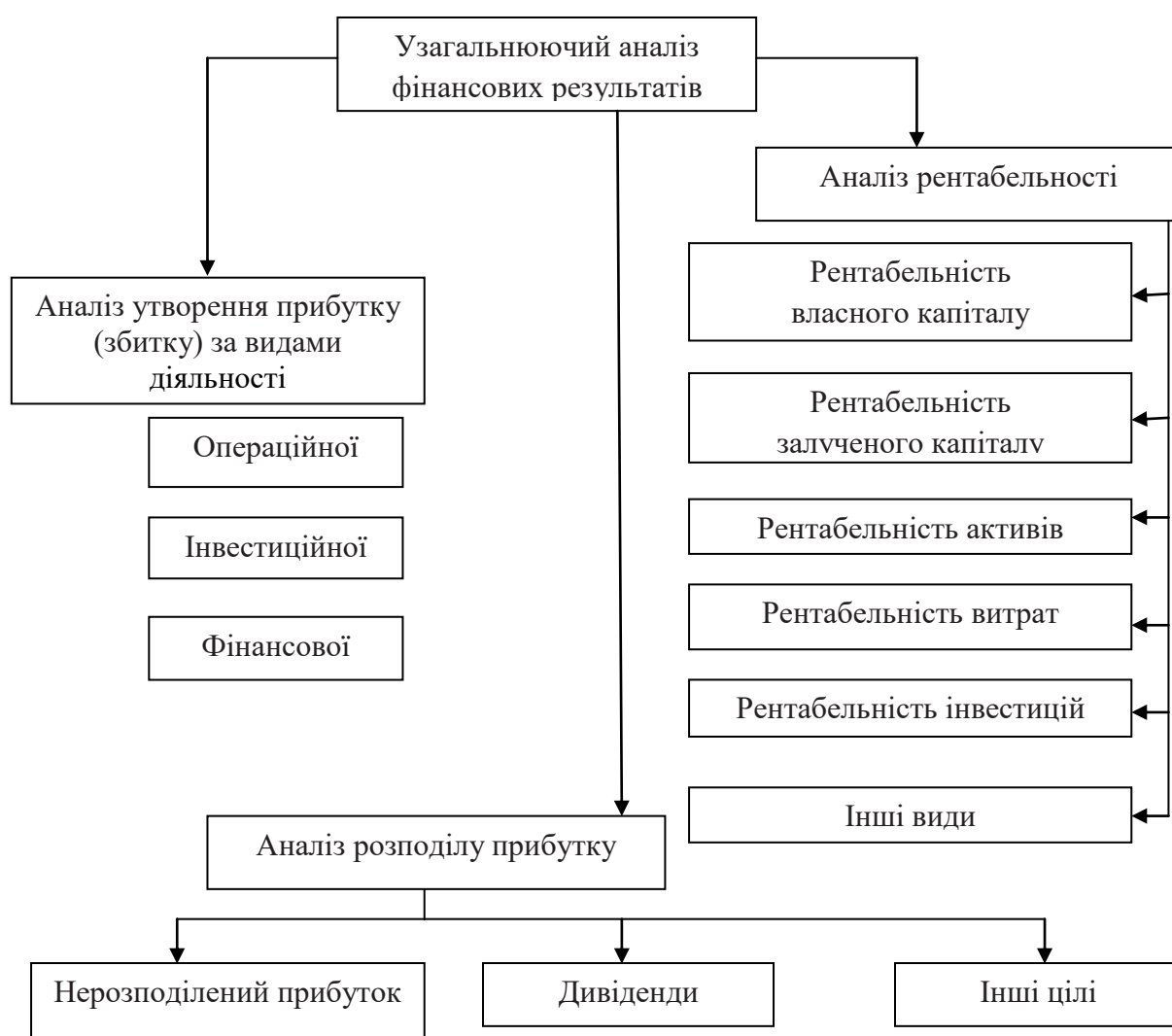


Рисунок 1.9 – Аналізу фінансових результатів підприємства [35]

Під час аналізу валового прибутку, його структури і динаміки доцільно визначити вплив кожного окремого фактору на його зміну, тобто виконати факторний аналіз. Такими факторами можуть бути: обсяг реалізації продукції, структура продукції, собівартість продукції, рівень середньореалізаційних цін тощо [53].

Оцінка фінансових результатів починається з аналізу динаміки і структури доходів і витрат за різними видами діяльності підприємства, що дає можливість одержати найбільш загальне уявлення про фактори, що вплинули на їх формування [56].

Комплексне системне виявлення і вимірювання впливу факторів на формування фінансових результатів здійснюють за допомогою адитивних моделей їх розрахунку.

Валовий прибуток (збиток) ( $ВП(З)$ ) підприємства розраховують як різницю між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ( $ЧД$ ) та собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) ( $СПП$ ):

$$ВП(З) = ЧД - СПП, \quad (1.1)$$

Фінансовий результат (прибуток, збиток) від операційної діяльності ( $\Phi Зод$ ) визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат [32]:

$$\Phi Зод = ВП(З) + ІОД - АВ - ВЗ - ІОВ, \quad (1.2)$$

де  $ІОД$  – інші операційні доходи;

$АВ$  – адміністративні витрати;

$ВЗ$  – витрати на збут;

$ІОВ$  – інші операційні витрати.

Фінансовий результат до оподаткування (ФРдо) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків) за мінусом фінансових та інших витрат (збитків) [15]:

$$\Phi\mathcal{Z}\delta o = \Phi P o \delta + ДУК + I\Phi Д + IД - \Phi B - ВУК - IB, \quad (1.3)$$

де  $ДУК$  – дохід від участі в капіталі, тобто дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі;

$I\Phi Д$  – інші фінансові доходи, тобто доходи за депозитними сертифікатами, дивіденди одержані, відсотки одержані, інші доходи, отримані від фінансових операцій;

$IД$  – інші доходи, тобто доходи від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності;

$\Phi B$  – фінансові витрати, тобто витрати, пов'язані з залученням позикового капіталу;

$ВУК$  – втрати від участі в капіталі;

$IB$  – інші витрати, до яких відносять втрати від неопераційних курсових різниць та від уцінки необоротних активів, собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності.

Чистий фінансовий результат (прибуток, збиток) ( $ЧФР$ ) визначають як алгебраїчна сума фінансового результату до оподаткування, витрат (доходу) з податку на прибуток, прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

$$ЧФР = \Phi P \delta o + -B(Д)ПП + П(З)n.д., \quad (1.4)$$

де  $B(Д)ПП$  – витрати (дохід) з податку на прибуток;

$П(З)п.д.п.д.$  – прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування.

Під час аналізу фінансових результатів здійснюють оцінку загальної величини валового прибутку та його структури в розрізі основних складових, якими є [5]:

- фінансовий результат від операційної діяльності;
- фінансовий результат до оподаткування;
- чистий фінансовий результат.

У ході аналізу основну увагу необхідно акцентувати на валовому та чистому прибутках, як основних складових фінансових результатів підприємства.

Позитивна зміна всіх доходних складових та скорочення всіх витратних статей при формуванні чистого прибутку призводить до його зростання в розмірі, що дорівнює цій зміні. Додатково проводиться розрахунок і аналіз відносного показника частки зміни за певним фактором до загальної зміни прибутку, що дозволяє виявити провідні фактори. Дані такого аналізу повинні бути використані для пошуку резервів зростання прибутку (резервами зростання прибутку є вплив на ті складові його формування, зміна яких в аналізованому періоді призвела до скорочення прибутку) [12].

Взаємозв'язок показників доходу від реалізації продукції, витрат та прибутку можна встановити на основі проведення операційного аналізу, який базується на розрахунку таких показників як: маржинальний прибуток та точка беззбитковості.

Маржинальний прибуток (збитки), що розраховується за такою формулою [40]:

$$Пм = B - Cз, \quad (1.5)$$

де  $\Pi_m$  – величина маржинального прибутку за певний період,  
грн

$B$  – обсяг виробництва і продажу в грошовому виразі (дохід),  
грн

$C_z$  – змінні витрати за цей самий період.

Коефіцієнт маржинального прибутку, який розраховується таким чином:

$$k_{п.м} = \frac{\Pi_m}{B}, \quad (1.6)$$

де  $k_{п.м}$  – коефіцієнт маржинального прибутку.

Коефіцієнт  $k_{п.м}$  показує частку  $\Pi_m$  у виручці від продажу продукції.

Рівноважний обсяг операційної (виробничої) діяльності (точка безбитковості), що розраховуються за формулою:

$$N_{б.г} = \frac{C_{п.г}}{\Pi - C_{з.о}}, \quad (1.7)$$

де де  $N_{б.г}$  – обсяг виробництва продукції у натуральному виразі, що забезпечує готівкову безбитковість;

$C_{п.г}$  – постійні витрати, що потребують виплат готівкою.

На основі безбиткового обсягу виробництва визначається рівень безпеки операційної діяльності. Критерієм такої безпеки є ступінь перевищення безбиткового обсягу виробництва над фактичним (плановим) обсягом виготовленої продукції. Коефіцієнт безпеки операційної (виробничої) діяльності ( $k_б$ ) обчислюється так [56]:

– у разі визначення обсягу продукції у натуральному виразі (однопродуктове виробництво):

$$k_б = \frac{N - N_{б.г}}{N}, \quad (1.7)$$



– у випадку вартісного (грошового) виразу обсягу продукції (багатопродуктове виробництво):

$$k_6 = \frac{B - B_0}{B}, \quad (1.8)$$

де  $N$ ,  $B$  – фактичний або плановий обсяг продукції відповідно у натуральному і грошовому виразі.

Коефіцієнт безпеки операційної діяльності можна вважати мірою операційного ризику. Чим він більший, тим безпечніша ситуація з огляду на прибутковість діяльності. З його зростанням зменшується ризик зниження обсягу виробництва до точки рівноваги, і навпаки – при його зниженні такий ризик зростає.

Дія механізму операційного важеля базується на тому, що наявність у складі операційних витрат постійної частини призводить до того, що при зміні обсягу випуску сума операційного прибутку завжди буде змінюватися більш високими темпами.

Однак слід зазначити, що міра такої чутливості відрізняється на підприємствах, які мають різне співвідношення постійних і змінних операційних витрат. Чим вищою є частка постійних витрат у структурі загальних витрат підприємства, тим більшою мірою змінюється сума операційного прибутку.

Доведено, що чим вище розрахункове значення коефіцієнта операційного левериджу підприємства, тим швидше воно може прискорювати темпи приросту операційного прибутку по відношенню до темпів приросту обсягу реалізації продукції. Конкретне співвідношення приросту величини операційного прибутку і величини обсягу реалізації, що досягається при певному коефіцієнті операційного левериджу, характеризується показником ефекту операційного левериджу [64].

Прибуток відображає абсолютний ефект без урахування використаних

ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Рентабельність є відносним показником ефективності діяльності підприємства, яка забезпечує можливість порівняння отриманого результату з понесеними витратами [19].

Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. У найзагальнішому розумінні рентабельність означає прибутковість виробництва і реалізації всієї продукції (товарів, робіт, послуг) і окремих її видів; прибутковість підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів підприємницької діяльності.

Отже, рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства. З іншого боку, рентабельність – якісний вартісний показник, який показує рівень віддачі витрат або ступінь використання існуючих ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт і послуг) [57].

Основними завданнями аналізу рентабельності є [66]:

- оцінка ефективності діяльності підприємства на поточний момент;
- виявлення змін рентабельності протягом певного періоду;
- визначення впливу факторів на зміну рентабельності;
- визначення резервів зростання рентабельності вибір і послідовність аналізу рентабельності визначається його завданням.

Так, для оцінки результатів діяльності підприємства пропонується показник рентабельності реалізованої продукції, для вивчення виробництва окремих видів продукції з погляду попиту на них, доцільності їх випуску – рентабельність окремих виробів і фактори її зміни.

Вона вимірюється за допомогою системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничою, комерційною, інвестиційною і т.д.),

вигідність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг) (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Показники аналізу рентабельності підприємства [68]

Показник	Методика розрахунку	Норматив	Економічна сутність
Коефіцієнт рентабельності активів	ф. 2 ряд. 2350 або ряд. 2355 / ф. 1 ряд. 1095	Тенденція до збільшення	Обсяг чистого прибутку на одну гривню активів, що характеризує ефективність використання активів
Коефіцієнт рентабельності продукції	ф. 2 ряд. 2350 або ряд. 2355 / ф. 2 ряд. 2000	Тенденція до збільшення	Обсяг чистого прибутку на 1 грн реалізованої продукції
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	ф. 2 ряд. 2350 або ряд. 2355 / ф. 1 ряд. 1495	Тенденція до збільшення	Частка чистого прибутку у власному капіталі, що характеризує ефективність вкладення коштів у підприємство
Коефіцієнт рентабельності діяльності	ф. 2 ряд. 2350 або ряд. 2355 / ф. 2 ряд. 2000	Тенденція до збільшення	Наявність можливостей підприємства до відтворення та розширення виробництва

Для оптимізації прибутку і аналізу витрат у зарубіжних країнах використовується система «директ костінг», яку також називають «системою управління собівартістю» або «системою управління підприємством». Головна увага в цій системі приділяється дослідженню поведінки витрат ресурсів залежно від зміни обсягів виробництва [56].

Таким чином, для ефективного функціонування слід систематично й усебічно оцінювати фінансовий стан підприємства з використанням різних методів, прийомів та методик аналізу. Адже саме неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до зниження рентабельності підприємства.

Відповідно, аналіз показників прибутковості є досить важливим у визначенні оцінки фінансового стану підприємства. Мета аналізу полягає в тому, щоб встановити та оцінити фінансовий стан підприємства, та у тому, щоб постійно проводити роботу, спрямовану на його покращення. Аналіз фінансового стану показує, за якими конкретними напрямками треба вести цю роботу, дає можливість виявити найбільш важливі аспекти і найбільш слабкі позиції у фінансовому стані підприємства, визначити шляхи підвищення

прибутку та рентабельності. Такого зростання можна досягати за рахунок збільшення обсягу продукції, що випускається та реалізується, залучення інвестицій для розвитку підприємства, використання інновацій у процесі виробничої діяльності.

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

## Висновки до розділу 1

Сутність прибутку як економічної категорії розглядається вченими різних наук, що показує, наскільки ця категорія є важливою в економічних відносинах та в загальному стані економіки держави. Проте багато питань, що постають при вивченні даної категорії, є нерозв'язаними. Тому визначення «прибутку» і в наш час є дискусійним. Адже від того, як трактують прибуток, залежить подальша економічна діяльність підприємства, шляхи та методи його розподілу і використання.

Прибуток підприємства формується під впливом значної кількості чинників, які мають як позитивний так і негативний вплив.

Управління прибутком підприємством представляє собою процес підготовки й прийняття рішень апаратом управління відносно аспектів його формування, розподілу і використання.

В системі управління прибутком виокремлюють такі основні складові як: формування прибутку, розподіл прибутку та організаційно-методична система управління прибутком.

Формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, передбачає управління

доходами та витратами від даних видів діяльності, податковими відрахуваннями, операційним і фінансовими важелями, а також планування величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства.

Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективних джерел його формування, напрямків розподілу й використання з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості.

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

Формування ефективної системи управління прибутком передбачає її інтегрованість із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

Формування системи аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства є процесом цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників облікового та необлікового характеру, що будуть використані для планування, аналізу та прийняття оперативних управлінських рішень. Побудова дієвої системи аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства передбачає виконання комплексу завдань.

Важливою складовою механізму управління підприємством є аналіз прибутку, під яким розуміється вивчення порядку його формування та напрямів використання з метою виявлення резервів подальшого підвищення ефективності господарської діяльності.

## 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007»

### 2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «НІКА-ІНВЕСТ 2007» здійснює діяльність в галузі будівництва. Основним видом діяльності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» є виробництво будівельних металевих конструкцій і виробів. Крім іншого підприємство здійснює інші спеціалізовані будівельні роботи, неспеціалізовану гуртову торгівлю, ремонт машин і обладнання.

Головна мета, з якою було створено товариство, – отримання прибутку шляхом найбільш повного задоволення потреб громадян, підприємств у товарах та послугах, які надає товариство.

Товариство є власником:

- статутного фонду;
- продукції, що вироблена Товариством за результатами господарської діяльності;
- майна, придбаного за результатами фінансово-господарської діяльності Товариства;
- отриманих прибутків;
- іншого майна, придбаного на підставах, не заборонених чинним законодавством.

Організація оплати праці спрямована на забезпечення винагороди працівника за працю в залежності від складності та умов виконуваної роботи, його професійно-ділових якостей, результатів його праці.

Товариство з обмеженою відповідальністю «НІКА-ІНВЕСТ 2007» створене з метою виробництва продукції, надання послуг різного характеру і виконання робіт для насичення внутрішнього ринку, задоволення потреб споживачів, створення нових робочих місць, отримання прибутку і реалізації на

його основі економічних та соціальних інтересів засновників і трудового колективу. Організаційно-правова форма бізнесу обрана не даремно, оскільки підприємство має можливості залучення інвестицій і великі можливості нарощувати обсяги виробництва.

Прямими споживачами продукції підприємства є оптові і роздрібні покупці з різних областей України.

Організаційна структура управління ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» являє собою склад, взаємозв'язки та супідрядність організаційних одиниць і ланок, які виконують функції управління підприємством. Підприємство самостійно визначає структуру управління, встановлює штати.

В ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» застосовується функціональна структура управління, для якої характерне створення структурних підрозділів, кожен з яких має свої чітко визначені, конкретні завдання й обов'язки. В основі функціональної структури управління лежить принцип повного розпорядництва: виконання вказівок функціонального органу в межах його компетенції обов'язкове для підрозділів.

Генеральний директор повністю відповідає за управління поточною діяльністю підприємства, йому безпосередньо підпорядковані: начальник відділу забезпечення, головний бухгалтер, головний інженер, начальники відділу збуту, планово-економічного відділу, відділу кадрів та інженер з охорони праці.

Трудовий колектив підприємства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь в його діяльності на основі контракту, що регулює трудові відносини працівників з підприємством.

Для виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємство укомплектоване інженерно-технічними робітниками, службовцями, працівниками та молодшим обслуговуючим персоналом.

Виробництво різців токарних напайних, збірних, фрез кінцевих та наборів слюсарно – монтажних інструментів є однією з самих надійних галузей, що мало страждає від економічних криз, попит на продукцію підприємства є

стабільним, обсяги господарської діяльності зростають, що дозволяє зробити висновок про конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість підприємства. Оцінити реальний поточний стан і ефективність використання ресурсів у ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» можна на підставі використання певного комплексу показників (табл. 2.1), використовуючи дані фінансової звітності підприємства (Додаток А,Б).

Таблиця 2.1 – Основні показники економічної діяльності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Показники	Од. вим.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019/2017	
					тис. грн	%
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	тис. грн	32497	46505	127091	94599	291,1
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн	27719	39420	112602	84883	306,2
Матеріальні витрати	тис. грн	12656	27346	89067	76411	603,8
Прибуток від операційної діяльності	тис. грн	2363	1512	3880	1518	64,2
Чистий прибуток	тис. грн	1654	1059	2717	1062	64,3
Середньорічна вартість ОВФ	тис. грн	18175	21897	22786	4612	25,4
Амортизація	тис. грн	4181	4339	4838	657	15,7
Вартість власних оборотних активів	тис. грн	22050	23555	34742	12692	57,6
Оплата праці	тис. грн	2996	3209	3478	483	16,1
Матеріаловіддача	грн	2,20	1,40	1,26	-0,94	-42,7
Фондовіддача	грн	1,79	2,12	5,58	3,79	211,7
Амортизаціовіддача	грн	6,63	9,09	23,27	16,64	251,0
Коефіцієнт оборотності	-	1,5	2	3,7	2,2	x
Рентабельність виробництва	%	8,5	3,8	3,4	-5,1	x

Аналізуючи діяльність підприємства, за останні три роки, можна виявити,



що різке зростання основних показників діяльності відбулося у 2019 р.

Чистий дохід від реалізації у 2018 р. збільшилась на 14009 тис. грн, або на 43,1%, що пов'язано із зростанням обсягів виробництва. В 2019 р. дохід зросла порівнянно з 2018 р. на 80590 тис. грн, або в 1,7 рази.

Таке підвищення пояснюється впровадженням нової технологічної лінії токарних фрез, підвищенням якості продукції. За період з 2017–2019 рр. дохід від реалізації збільшилась на 94599 тис. грн, тобто майже в 4 рази. Звичайно, таке підвищення також викликане збільшенням собівартості сировини та інших ресурсів. Динаміка основних показників економічної діяльності підприємства наведено на рис. 2.1.

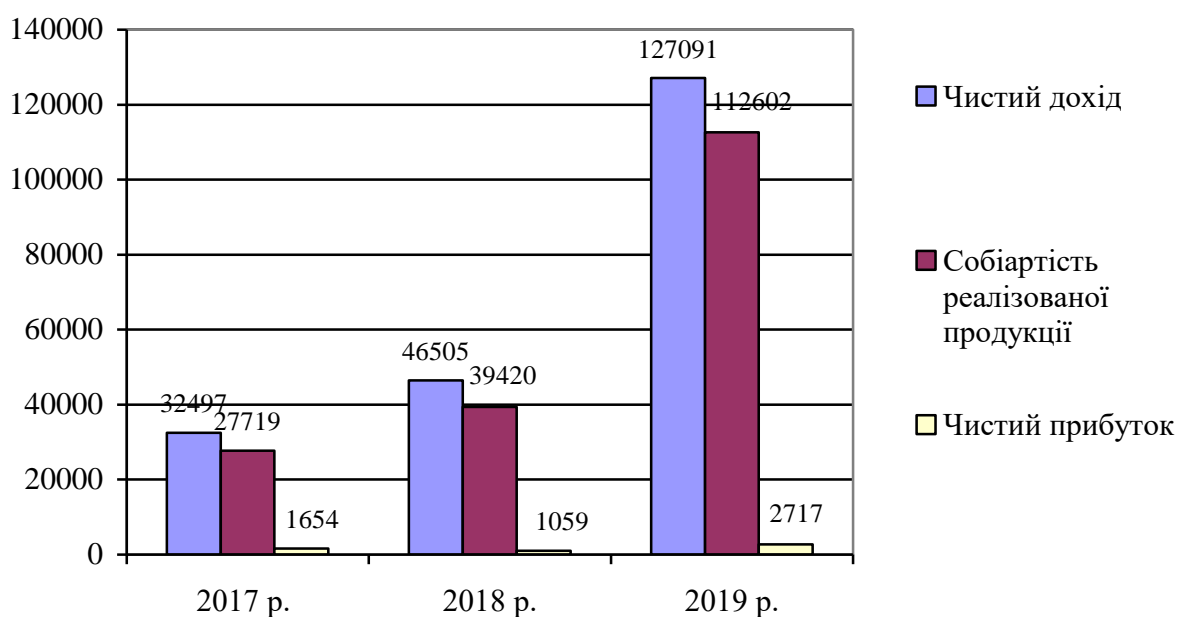


Рисунок 2.1 – Динаміка основних показників діяльності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Собівартість реалізованої продукції за період 2017–2019 рр. зросла на 84883 тис. грн, або в 4,1 рази. Як видно, зростання собівартості випереджає зростання виручки, тому це негативно відображається на прибутку.

Прибуток підприємства від реалізації продукції в 2019 р. зріс в порівнянні з 2017 р. на 1518 тис. грн, або на 64,2%, хоча в порівнянні з 2018 р. прибуток в

2019 р. зріс на 2368 тис. грн, тобто в 1,5 рази.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів промислового призначення зросла в 2019 р. в порівнянні з 2017 р. на 4612 тис. грн, або на 25,4%, що пов'язано із зростанням обсягів виробництва, а саме із впровадженням нового виробництва.

Оскільки фондівдача залежить від випущеної продукції, то її рівень зріс на 3,79 грн, або в 2 рази. Це пов'язано із впровадженням нових фондів і зростанням випуску продукції.

Оборотні засоби підприємства зросли у 2018 р. на 1505 тис. грн, або на 6,8% оскільки знизилась кредиторська заборгованість, а у 2019 р. їх вартість в порівнянні з 2018 р. зросла на 11187 тис. грн, або на 47,5%. Це пояснюється тим, що на підприємстві збільшилась дебіторська заборгованість.

Фонд оплати праці на підприємстві зростав повільно. В 2018 р. фонд оплати праці зріс в порівнянні з 2017 р. на 214 тис. грн, або на 7%, а в 2019 р. в порівнянні з 2018 р. його сума зросла на 269 тис. грн, або на 8,4%.

Рентабельність виробництва демонструвала негативну динаміку, так у 2017 р. вона склала 8,5%, в 2018 р. 3,8% , а в 2019 р. 3,4%. Таке зменшення рівня рентабельності оцінюється негативно, відбувається стрімке падіння його рівня, так за період 2017–2019 рр. рентабельність зменшилась більш ніж в два рази. Продукцію підприємства можна віднести до низькорентабельних видів продукції. Зменшення рівня прибутковості пояснюється перш за все тим, що на протязі цих років істотно подорожчала сировина, енергоносії, зросли витрати на оплату праці, внаслідок чого собівартість продукції зросла за цей період в 3,1 рази, а ціни реалізації підвищилися не значно, в середньому на 50%.

За результатами проведеного аналізу можна зробити висновок, що в цілому виробництво будівельних металевих конструкцій і виробів є економічно ефективно. Підприємство отримує прибуток, якісний рівень використання ресурсів зростає (за винятком матеріальних), в результаті стрімкого зростання обсягу виробництва спостерігається відносна економія сукупних ресурсів. Стрімке зростання матеріальних витрат пояснюється істотним подорожчанням

матеріальних ресурсів протягом останніх років.

ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» потрібно вишукувати можливості економії матеріальних ресурсів. Матеріальні ресурси в 2019 р. займали 79% в структурі витрат на виробництво продукції.

Звідси, зрозуміло значення економії цих ресурсів, раціонального їх використання. Відповідно підприємству слід застосовувати ресурсозберігаючі технологічні процеси.

Важливим є підвищення вимог та застосування вхідного контролю за якістю сировини та матеріалів, які надходить від постачальників – місцевих металопереробних та абразивних підприємств.

Проаналізуємо формування фінансових результатів підприємства за даними Звіту про фінансові результати ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» (Додаток А) за 2017–2019 рр (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Аналіз формування чистого прибутку підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр., тис. грн

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019/2017	
				(+, -)	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	32497	46505	127096	94599	291,10
Собівартість реалізованої продукції	27719	39420	112602	84883	306,23
Валовий прибуток	4778	7085	14493	9716	203,33
Адміністративні витрати	1154	1154	1154	-	-
Витрати на збут	1261	4419	7199	5938	470,90
Інші операційні витрати	-	-	2260	2260	100
Чистий прибуток	1654	1058	2716	1062	64,23

Формування фінансового результату ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за останні три роки зобразимо у вигляді діаграми (рис. 2.2).

Як видно з таблиці стрімкий ріст чистого доходу припадає на 2019 р., що пов'язано з активною маркетингово-збутовою діяльністю.

За період з 2017–2019 рр. дохід від реалізації збільшилась на 94599 тис. грн, тобто майже в 3 рази.

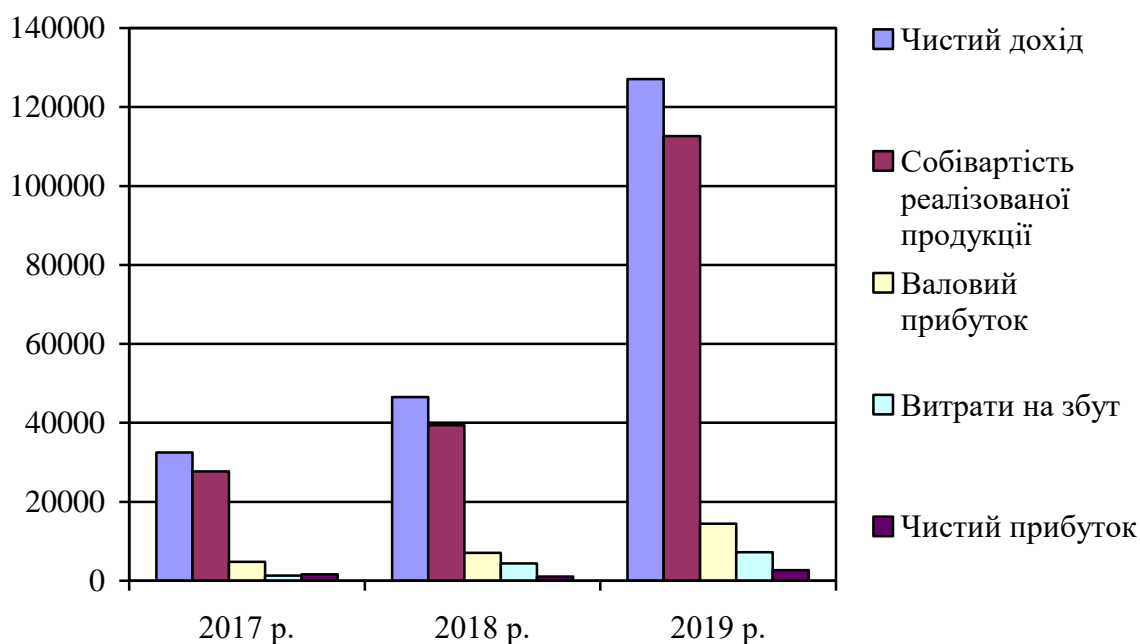


Рис. 2.2 – Фінансові результати підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Звичайно, таке підвищення також викликане збільшенням собівартості сировини та інших ресурсів.

Собівартість реалізованої продукції за період 2017–2018 рр. зросла на 84883 тис. грн, або в 3,1 рази. Як видно зростання собівартості випереджає зростання виручки, тому це негативно відображається на прибутку.

Прибуток є найважливішою фінансовою категорією, він точно відображає позитивний результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виробленої продукції чи наданих послуг та дозволяє підприємству забезпечувати достатній рівень фінансової безпеки.

Прибуток від реалізації в 2019 р. зріс в порівнянні з 2017 р. на 1518 тис. грн, або на 64,2%, хоча в порівнянні з 2018 р. прибуток в 2019 р. зріс на 2368 тис. грн, тобто в 1,5 рази. Чистий прибуток підприємства збільшився порівняно з 2018 р. на 1658 тис. грн, або в 1,6 раз, а порівняно з 2017 р. – на 1062 тис. грн, або на 64,2%.

Прослідкуємо динаміку чистого прибутку підприємства з використанням

розрахунку абсолютних приростів, базисних і ланцюгових темпів зростання і приросту (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз динаміки чистого прибутку підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2015–2019 рр.

Роки	Чистий прибуток, тис. грн	Абсолютний приріст, тис. грн		Темп зростання		Темп приросту, %		Абсолютне значення приросту	
		ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.	ланц.	баз.
2015	402	-	-	-	-	-	-	-	-
2016	806	403	403	2,00	2,00	100,28	100,28	21,99	21,99
2017	1654	848	1251	2,05	4,11	105,29	311,15	22,02	21,99
2018	1058	-596	656	0,64	2,63	-36,01	163,09	22,42	21,99
2019	2716	1658	2313	2,57	6,75	156,65	575,22	23,45	21,99

Як видно з табл. 2.3, рівень чистого прибутку на протязі останніх п'яти років динамічно збільшувався, проте в 2018 р. спостерігалось його зниження порівняно з минулим 2017 р. на 596 тис. грн, або на 36%. За 5 років чистий прибуток збільшився на 575,22%. Середньорічний темп приросту складає:

$$T = \sqrt[5]{2,00 * 2,05 * 0,64 * 2,57} = \sqrt[5]{6,7437} = 1,61 = 161\%.$$

Для більшої наглядності динаміку чистого прибутку підприємства зобразимо графічно (рис. 2.3).

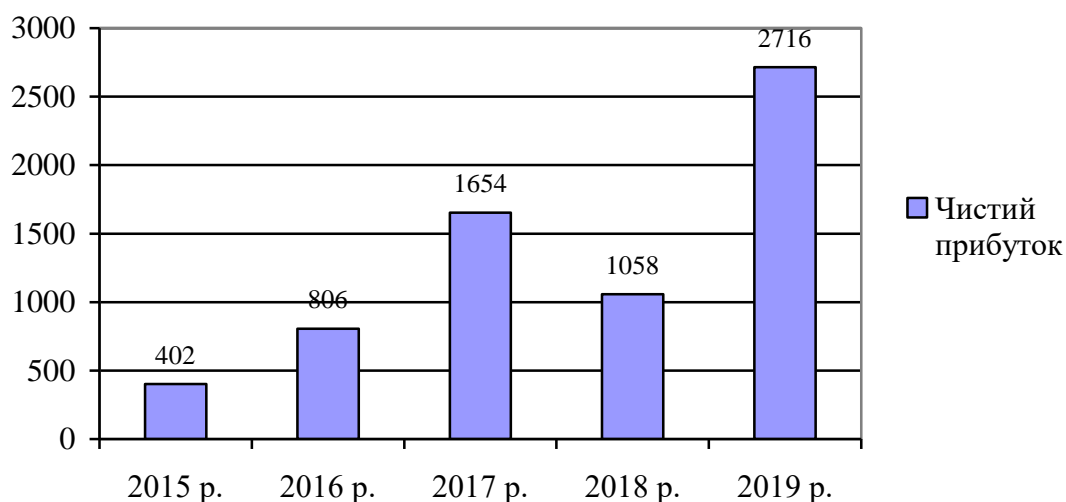


Рис.2.3 – Динаміка чистого прибутку підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ

2007» за 2015–2019 рр.

Проаналізуємо склад чистого доходу підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Аналіз складу чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2018–2019 рр.

Складові	2018 р.		2019 р.		Відхилення		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	пунктів структури
Фрези кінцеві	25206	54,20	80617	63,43	55411	219,83	9,23
Різці токарні напайні	8231	17,70	17519	13,78	9287	112,82	-3,92
Різці токарні збірні	8929	19,20	23939	18,84	15010	168,10	-0,36
Слюсарно – монтажний інструмент	4139	8,90	5021	3,95	882	21,316	-4,95
Всього:	46505	100,00	127096	100,00	80590	173,29	0,00

Як ми бачимо, найбільшу частку в загальному чистому доході підприємства займають фрези кінцеві, при цьому питома вага цієї статті доходу в 2019 р. збільшилась на 9,23 пунктів структури. Відповідно частка інших складових чистого доходу за 2019 р. зменшувалась.

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що в ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» простежується стабільна тенденція зростання прибутку, що є позитивним з точки зору забезпечення фінансової безпеки підприємства, але підприємству потрібно докладати зусиль для підтримання існуючого рівня прибутковості та пошуку додаткових резервів зростання прибутку.

З метою більш об'єктивної оцінки фінансового стану та відповідно рівня фінансової безпеки, здійснимо оцінку ліквідності та фінансової стійкості підприємства.

## 2.2 Аналіз показників ліквідності та фінансової стійкості

Аналіз формування та ефективності використання капіталу на сьогодні є однією з найважливіших складових фінансового аналізу, та виступає головним

джерелом фінансування діяльності підприємства, забезпечення фінансової стійкості та відповідно фінансової безпеки підприємства.

На основі результатів такого аналізу керівництво підприємства має змогу зробити низку висновків щодо діяльності підприємства та прийняти рішення щодо ефективності та рентабельності окремих видів господарської діяльності, правильності обрання вектору розвитку виробництва, прибутковості видів продукції.

Капітал та його структурна модель мають безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства, зокрема на платоспроможність, кредитоспроможність, ліквідність, прибутковість та рентабельність.

Здійснено аналіз динаміки складу та структури джерел власних та залучених коштів підприємства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Аналіз динаміки та структури капіталу ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Джерела коштів	2017		2018		2019		Відхилення 2019/2017	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>I. Власний капітал</b>								
Статутний капітал	10871	26,6	10871	23,9	10871	18,8	-	-
Додатковий капітал	27310	66,8	29900	65,8	27301	47,2	-9	-
Нерозподілений прибуток	228	0,6	412	0,9	1058	1,8	829	363,4
Всього по I розділу	38409	94,0	41183	90,6	39229	67,8	820	2,1
<b>II. Залучені кошти</b>								
Короткострокові кредити банків	562	1,4	2388	5,3	13640	23,6	13079	2328,8
Кредиторська заборгованість за товари, послуги	531	1,3	645	1,4	3396	5,9	2865	539,4
Поточні зобов'язання: - по отриманих авансах	32	0,1	87	0,2	849	1,5	817	2582,1
- по позабюджетних платежах	1052	2,6	67	0,1	102	0,2	-950	-90,3
- з бюджетом	73	0,2	237	0,5	82	0,1	9	12,3

## Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
- по страхуванню	45	0,1	88	0,2	122	0,2	77	171,1
- по оплаті праці	105	0,3	214	0,5	253	0,4	148	140,9
Інші поточні зобов'язання	45	0,1	544	1,2	156	0,3	111	245,0
Всього по II розділу	2445	6,0	4269	9,4	18600	32,2	16154	660,7
Баланс	40854	100,0	45452	100,0	57829	100,0	16975	41,5

Як ми бачимо з таблиці зростання джерел формування майна підприємства за 2017–2019 рр. на 16975 тис. грн або на 41,5%, що обумовлено зростанням суми залучених коштів на 16154 тис. грн (660,7%). Разом з тим власний капітал збільшився на 820 тис. грн або на 2,1%. Збільшення власних коштів зумовлено прибутком 2018 р. в розмірі 829 тис. грн.

Збільшення залучених коштів відбулося за рахунок збільшення короткострокових банківських кредитів – на 13079 тис. грн, кредиторської заборгованості по всіх статтях, крім зобов'язань по позабюджетним платежам, які в 2019 р. зменшились на 950 тис. грн.

В структурі власних коштів найбільшу питому вагу мають статутний і додатковий капітал. Доля додаткового капіталу у власному капіталі за звітній період зменшилась на 9 тис. грн, а розмір нерозподіленого прибутку збільшився на 829 тис. грн (більше ніж в 3 рази). Розмір статутного фонду не змінився і становив 10871 тис. грн.

Велике значення мають власні обігові кошти підприємства, величина яких обчислюється як різниця між власним капіталом та необоротними активами і показує яка частка із загальної суми власних коштів підприємства спрямовується на покриття обігових коштів:

в 2017 р.:  $38409 - 18804 = 19660$  тис. грн;

в 2018 р.:  $41183 - 21897 = 19286$  тис. грн;

в 2019 р.:  $39229 - 23061 = 16168$  тис. грн.

Аналіз активів підприємства дозволяє надати загальну оцінку змін всього його майна. Оцінка сукупних активів, в свою чергу, дозволяє зробити висновок



про те, в які активи вкладені знову залучені фінансові ресурси або які активи зменшились за рахунок зменшення фінансових ресурсів, чи навпаки.

Аналітичний розрахунок, що відображає динаміку та структуру активів підприємства наведено в табл. , приведений в табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз динаміки та структури майна підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Види майна	2017		2018		2019		Відхилення 2019/2017 рр	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
<b>I. Необоротні активи</b>								
Нематеріальні активи	-	-	-	-	101	0,2	101	-
Основні засоби	18175	44,5	21897	48,2	22786	39,4	4612	25,4
Незавершені капітальні інвестиції	629	1,5	0		174	0,3	-455	-72,4
Всього по I розділу	18804	46,0	21897	48,2	23061	39,9	4257	22,6
<b>II Оборотні активи</b>								
Запаси	19505	47,7	18077	39,8	32066	55,4	12561	64,4
виробничі запаси	3331	8,2	4365	9,6	11802	20,4	8470	254,3
незавершене виробництво	212	0,5	293	0,6	-	-	-212	-100,0
готова продукція	681	1,7	1003	2,2	1396	2,4	714	104,8
Товари	8080	19,8	8684	19,1	8266	14,3	186	2,3
Дебіторська заб-ть за товари	7200	17,6	3731	8,2	10603	18,3	3402	47,3
з бюджетом	307	0,8	576	1,3	1248	2,2	940	305,9
по виданим авансам	12	0,0	101	0,2	6	-	-7	-54,5
з внутрішніх розрахунків	89	0,2	112	0,2	-	-	-89	-100,0
Грошові кошти	1196	2,9	1410	3,1	1325	2,3	130	10,9
Інша поточна деб.заборгованість	923	2,3	3279	7,2	123	0,2	-800	-86,7
Інші оборотні активи	17	-	-	-	-	-	-17	-100
Всього по II розділу	22050	54,0	23555	51,8	34768	60,1	12718	57,7
Баланс	40854	100,0	45452	100,0	57829	100,0	16975	41,5

З таблиці ми бачимо, що загальна вартість майна підприємства збільшилась на 16975 тис. грн або на 41,5%. В складі майна частка необоротних активів збільшилась на 4257 тис. грн (22,6%). Це спричинено введенням в експлуатацію нових основних засобів – на 4612 тис. грн і нематеріальних активів – на 101 тис. грн. Вартість незавершених капітальних інвестицій внаслідок переоцінки зменшилась на 455 тис. грн (72%).

Оборотні активи за останні три роки збільшились на 12718 тис. грн (57,7%). Це збільшення не слід розглядати як позитивну тенденцію, оскільки воно відбулось головним чином за рахунок збільшення залишків виробничих запасів (на 8470 тис. грн) і значного збільшення дебіторської заборгованості за товари (на 3402 тис. грн). Це свідчить про те, що на підприємстві не дотримуються фінансово-розрахункової дисципліни з покупцями, а грошові кошти мобілізуються у виробничі запаси. Варто подумати про продаж частини виробничих запасів за для збільшення грошових коштів.

Також, аналізуючи дану таблицю слід звернути увагу на збільшення сум дебіторської заборгованості по розрахунках з бюджетом на 940 тис. грн Дані зміни свідчать про погіршення розрахункової дисципліни в бік зниження платоспроможності

Підприємство може скоротити відвантаження продукції, тоді рахунки дебіторів зменшаться. Наявність заборгованості дебіторів спричиняє фінансові труднощі, оскільки підприємство відчуває недолік фінансових ресурсів для здійснення фінансово-господарської діяльності, виплати заробітної плати та ін.

Розподіл коштів між основним та оборотним капіталом в 2017 р. складає відповідно 46 %, та 54 %., в 2018 р.: 48,2 % і 51,8%, а в 2019 р.: 39,9% і 60,1%. Отже, на кінець 2019 р. основний капітал зменшився, тобто трапився перерозподіл коштів в бік зниження менш мобільної їх частини – основних коштів.

Основний капітал повністю покривається власними джерелами. Перевищення суми власних джерел над сумою їх використання на покриття основного капіталу спрямовується на формування оборотного капіталу. Доля

кредиторської заборгованості в формуванні оборотного капіталу складала:

$$2017 \text{ р.: } (2445 : 22050) \times 100 = 13,1\%;$$

$$2018 \text{ р.: } (4269 : 23555) \times 100 = 18,1\%;$$

$$2019 \text{ р.: } (18600 : 34768) \times 100 = 53,5\%.$$

Отже, беручи до уваги проведений аналіз можна стверджувати, що структура фінансових ресурсів підприємства за останні роки була задовільною (це пов'язано з перевищенням власного капіталу в структурі пасивів), незважаючи на наявність значної дебіторської заборгованості, яка пов'язана з традиційними труднощами збуту продукції в нашій економіці і кредиторської заборгованості, що в свою чергу пов'язано з відсутністю грошових коштів у суб'єктів підприємницької діяльності.

Проаналізуємо ліквідність та фінансову стійкість підприємства. Для визначення ліквідності ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» розрахуємо коефіцієнти ліквідності (табл.2.7).

Таблиця 2.7 – Показники ліквідності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Показники	Норматив	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+,-)
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,0-2,5	15,75	8,76	2,95	-12,8
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	1,0-2,0	4,47	2,49	0,79	-3,68
Коефіцієнт незалежної (забезпеченої) ліквідності	0,5	4,07	2,6	0,6	-3,47
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,3	0,49	0,33	0,07	-0,42
Частка оборотних активів в загальній сумі активів, %	50	50,4	51,8	60,1	9,7
Частка виробничих запасів в оборотних активах, %	50	15,1	18,5	33,9	18,8

Відповідно до таблиці можна зробити висновки про не досить високий рівень ліквідності підприємства за період, що аналізується. Це, звичайно, свідчить про нестабільне фінансове становище підприємства на протязі даного періоду.

Згідно отриманим даних, коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2019 р. є нижчим ніж в попередні роки. Його значення свідчить про те, що тільки 7% короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно.

Коефіцієнт миттєвої ліквідності в 2019 р. має значення, що перевищує норматив. Оскільки даний коефіцієнт має вирішальне значення для банків, так як характеризує ступінь надійності підприємства при поверненні кредитів, тенденція до зменшення свідчить не на користь підприємству.

Отже, як бачимо, в 2019 р. показники абсолютної і миттєвої ліквідності знаходяться майже на рівні нормативних значень. Це викликано перевищенням темпів росту поточної заборгованості, темпів росту ліквідних коштів підприємства.

Динаміка показників ліквідності наведена рис. 2.4.

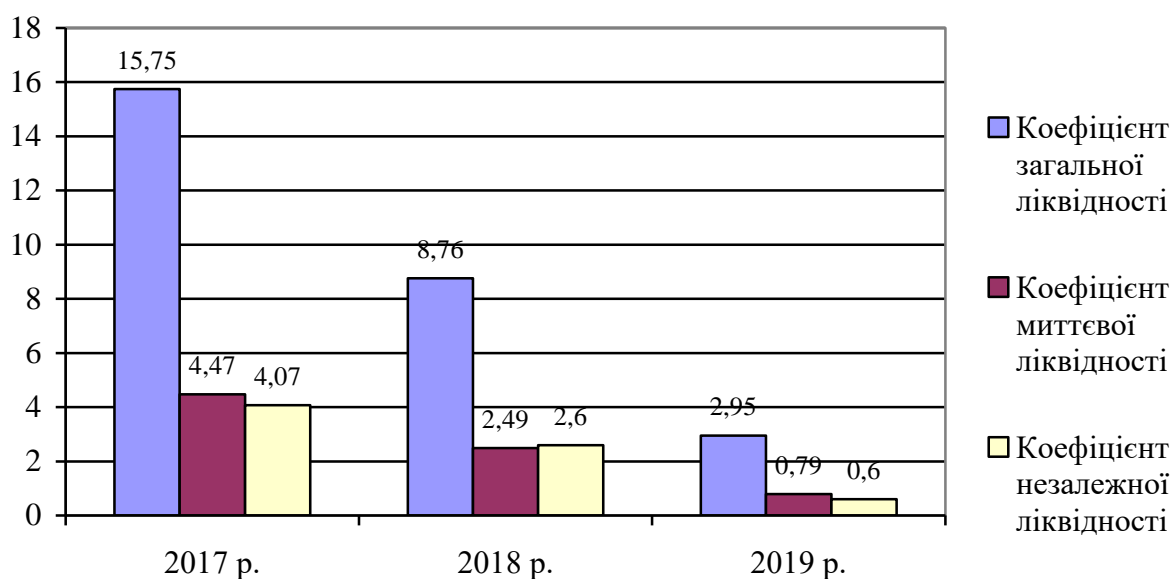


Рисунок 2.4 – Динаміка показників ліквідності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Достатніми лишаються тільки показники загальної ліквідності. Але вони також мають тенденцію до зменшення в 2019 р. Проте високі показники загальної ліквідності свідчать не про стабільний фінансовий стан підприємства і про ефективність його діяльності, а про наявність у підприємства понаднормативних виробничих запасів, що не є позитивною рисою фінансового

стану підприємства.

Загальний коефіцієнт покриття підприємства на протязі всього періоду, що аналізується, залишався достатнім і відповідав нормативному значенню. Тобто в 2017 р. на кожен гривню короткострокових зобов'язань припадало 15,75 гривні поточних активів, в 2018 р. – 8,76 грн а в 2019 р. – 1,06 гривні. Таким чином за аналізований період спостерігається зменшення рівня покриття поточними активами короткострокової заборгованості підприємства. Відбувається також перевищення темпів зростання обсягу кредиторської заборгованості над обсягом дебіторської заборгованості. Слід відмітити тенденцію цього показника до збільшення.

Таким чином, не можна стверджувати про ліквідність і платоспроможність досліджуваного підприємства. Через брак ліквідних коштів підприємство не здатне покрити короткострокові зобов'язання. Більшість коштів підприємства мобілізовані в виробничі запаси, які є важкореалізованими активами і не можуть забезпечити високу платоспроможність підприємства.

Наступним важливим показником, що характеризує фінансову стійкість підприємства, є показник автономії, який показує наскільки підприємство незалежне від позикового капіталу (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Показники фінансової стійкості ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення (+,-).
Коефіцієнт автономії	0,94	0,91	0,68	-0,26
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,51	0,47	0,41	-0,10
Коефіцієнт фінансової стійкості	15,71	9,65	2,11	-13,6
Коефіцієнт фінансової залежності	1,06	1,1	1,32	0,41
Коефіцієнт співвідношення позичених і власних коштів	0,06	0,1	0,32	0,41

Доля власних коштів у загальній сумі джерел коштів в 2017–2018 рр. була високою: відповідно 94% і 91%. В 2019 р. частка власного капіталу зменшилась і становила 68%, при нормативному значенні 50%.

Взагалі отримані дані свідчать про не високий рівень залежності підприємства від зовнішнього фінансування. Динаміка показників фінансової стійкості наведена на рис. 2.5.

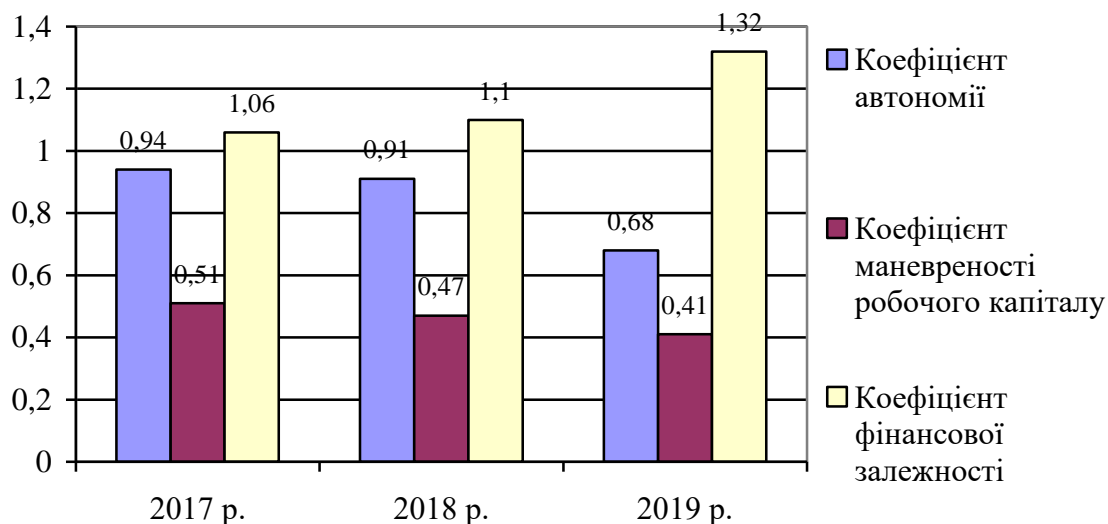


Рисунок 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Показник фінансової стійкості підприємства перевищує нормативне значення. Зниження даного коефіцієнту в кінці 2019 р. обумовлено підвищенням обсягу позикових коштів.

На кожну гривню вкладених в активи підприємства власних коштів в 2017 р. припадало 0,06 грн позикових коштів, в 2018 р. – 0,10 грн, а в 2019 р. – 0,32 грн. Порівняно з 2017 р. в 2019 р. значно підвищився рівень фінансової залежності підприємства від позикових коштів.

Таким чином, на кінець 2019 р. ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» мало задовільне фінансове становище та відповідно задовільний рівень фінансової безпеки. Підприємство має достатню частку власних коштів в загальній сумі джерел їх формування, проте рівень залежності від зовнішнього фінансування підприємства зростає, тобто фінансова стійкість підприємства має тенденцію до зниження. З метою оцінювання ефективності управління прибутковістю підприємства здійснюємо факторний аналіз прибутку підприємства.

### 2.3 Факторний аналіз прибутку підприємства

Факторний аналіз прибутку є необхідною умовою ефективного управління доходами і витратами підприємства, збільшення його розміру і підвищення рентабельності. Факторний аналіз являє собою методику комплексного системного вивчення і вимірювання впливу чинників на величину результативних показників [5]. Задача факторного аналізу полягає у відборі конкретних факторів для його здійснення, класифікації факторів, їх систематизації для дослідження їх впливу на результат. На наступному етапі визначається форма математичного зв'язку між факторними та результуючими ознаками. Заключним кроком є розрахунок величини впливу на результуючий показник.

Таким чином, зміна прибутку від реалізації (робіт, послуг) на підприємстві можлива від впливом :

- зміни обсягу реалізації;
- зміни структури реалізації продукції;
- зміни собівартості реалізованої продукції;
- зміни цін на продукцію.

Для розрахунку впливу факторів на зміну прибутку від реалізації продукції будемо використовувати порівняльні дані відповідних форм звіту про фінансові результати та перерахунок фактичної реалізації продукції за базовими цінами і витратами. Побудуємо аналітичну табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007»

Показник	2018 р.	2019 р., за цінами та витратами 2018р.	2019 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	46505	118371	127096
Собівартість реалізованої продукції	39424	99754	112602
Прибуток від реалізації продукції	7081	18620	14494

Загальне відхилення прибутку від реалізації продукції становить 655,6 тис. грн. Визначимо вплив вищеперелічених факторів на цю зміну.

Між зміною обсягу реалізації продукції і прибутку існує прямий зв'язок за умови незмінної рентабельності окремих видів продукції. Щоб розрахувати вплив обсягу реалізації продукції на відхилення прибутку, треба базове значення прибутку від реалізації скоректувати на приріст виторгу від реалізації при незмінних цінах на продукцію, що за даними ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» дорівнюватиме:

$$=7081 \times (118371/46505-1) = 10943 \text{ тис. грн.}$$

Зміна структури реалізації продукції може призвести до зміни прибутку, якщо обсяг продажу не змінюється, внаслідок різної рентабельності окремих видів продукції. Щоб розрахувати вплив структурних зрушень, потрібно знайти відхилення між прибутком фактичної реалізації за базовими цінами і витратами та базовим прибутком, а отриманий результат скоректувати на вплив обсягу реалізації, що за умовами дорівнюватиме:

$$=(18620-7081)-10943 = 596 \text{ тис. грн.}$$

Між зміною собівартості і прибутком існує зворотний зв'язок, за яким величина зниження (зростання) собівартості реалізованої продукції є адекватною до відповідного приросту (зменшення) прибутку від реалізації продукції. Для того щоб розрахувати вплив собівартості на зміну прибутку від реалізації продукції, треба від собівартості фактично реалізованої продукції відняти собівартість фактичної реалізації за базовими витратами і змінити означення одержаного результату, що за даними умовами становитиме:

$$=(112602-99754) = 12848 \text{ тис. грн.}$$

Між зміною цін на продукцію і прибутком від реалізації існує прямий зв'язок, за яким приріст прибутку при незмінних інших умовах пропорційний до індексу приросту цін на продукцію. Щоб розрахувати вплив цін, потрібно від виторгу фактично реалізованої продукції відняти фактичну реалізацію за базовими цінами, що за даними умовами становитиме:



$$=127096-118371 = 8725 \text{ тис. грн.}$$

Узагальнений результат розрахунку впливу факторів має вигляд.:

- зміна обсягу продажу продукції : 10943 тис. грн.
- структурні зміни у реалізації продукції: 596 тис. грн.
- зміна собівартості реалізованої продукції : -12848 тис. грн.
- зміна цін реалізації продукції: 8725 тис. грн.
- сума відхилень: 7413 тис. грн.

Результати розрахунків показують, що прибуток в 2019 р. зріс в основному за рахунок зростання обсягу продажу, середньо реалізаційних цін, а також зміни структури продукції, оскільки в загальному обсязі реалізації збільшилась питома вага високорентабельних видів продукції. У зв'язку з підвищенням собівартості продукції сума прибутку зменшилась на 12848 тис. грн.

Факторна модель прибутку від реалізації окремих видів продукції має вигляд:

$$\Pi = O \times (\Pi - C), \quad (2.1)$$

де  $\Pi$  – прибуток;

$O$  – обсяг реалізації,

$\Pi$  – ціна реалізації;

$C$  – собівартість реалізації.

Методика розрахунку впливу факторів способом абсолютних різниць (2.2–2.4):

$$\Delta\Pi_o = (O_{2019} - O_{2018}) \times (\Pi_{2018} - C_{2018}) \quad (2.2)$$

$$\Delta\Pi_{\Pi} = (\Pi_{2019} - \Pi_{2018}) \times O_{2018} \quad (2.3)$$

$$\Delta\Pi_c = (C_{2019} - C_{2018}) \times O_{2018} \quad (2.4)$$

Результати факторного аналізу прибутку наведено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10 – Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007»

Види продукції	Обсяг реалізації, од		Середня ціна реалізації, грн		Собівартість 1 од. продукції, грн		Прибуток від реалізації, тис. грн	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фрези кінцеві	359774,2	1064807,5	70	76	58	66	4513	9866
Різці токарні напайні	85698,8	174194,4	96	101	83	89	1133	2047
Різці токарні збірні	87797,8	218402,1	102	110	91	100	972	2098
Слюсарно-монтажний інструмент	48837,3	56969,2	85	88	75	80	464	483
Всього:	582108,1	1514373,1					7081	14494
відхилення прибутку 2019 р. від 2018 р.								
загальне	обсягу і структури реалізації			ціни		собівартості		
	10	11	12	13				
5354	8843	6016	-9505					
915	1170	788	-1043					
1125	1446	1728	-2049					
19	77	193	-251					
7413	11536	8725	-12848					

Результати розрахунків показують, що за фрезами кінцевими і різцями токарними напайними найбільшим суттєвим фактором зростання прибутку було зростання обсягу реалізації та підвищення цін. По різцям токарним збірним і слюсарно – монтажному інструменту прибуток зріс в основному за рахунок підвищення середньореалізаційних цін.

Підвищення собівартості негативно вплинуло на формування прибутку за всіма видами продукції, але найбільш суттєво за фрезами кінцевими і різцям токарним збірним.

Таким чином, основним резервом підвищення прибутковості підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» можна вважати зниження рівня собівартості виробництва продукції. Для підтвердження даного висновку необхідно виконати операційний аналіз фінансових результатів підприємства.

В процесі операційного аналізу підприємство отримує можливість гнучкого планування витрат, прибутку, оптимізації асортименту, вдосконалення ціноутворення. Під рівнем беззбитковості або окупності розуміється сума чистого доходу, яка дорівнює витратам підприємства, тобто збитків вже немає, але немає і прибутку.

Операційний аналіз ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» здійснено на підставі використання певного комплексу показників (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Операційний аналіз ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2019р.

Найменування	Алгоритм розрахунку	Величина показника
Чистий дохід від реалізації	Виручка–ПДВ	127096
Змінні витрати	Собівартість–амортизація	96667
Валова маржа	Чистий дохід – Змінні витрати	30429
Постійні витрати	Адміністративні витрати + амортизація	15933
Валовий прибуток	Чистий дохід–постійні витрати–змінні витрати	14494
Частка валової маржі в чистому доході	Валова маржа/Чистий дохід	3
Витратомісткість	Змінні витрати/Чистий дохід	9
Рівень беззбитковості	Постійні витрати/Частка валової маржі в чистому доході	66550
Змінні витрати, які забезпечують беззбиткову діяльність	Рівень беззбитковості×Витратомісткість	50617
Рівень безпеки	(ЧД–Рівень беззбитковості)/ЧД	0,48

Таким чином, реалізувавши продукцію на суму 66550 тис. грн підприємство повністю покриває свої витрати, а при збільшенні обсягів реалізації стає прибутковим. В нашому випадку чистий дохід підприємства складає 127096 тис. грн, що на 48% перевищує розрахунковий рівень беззбитковості.

Графічний метод визначення рівня беззбитковості підприємства представлено на рис. 2.6.

Отже, як бачимо з рисунку, за розглянутий період підприємство перейшло поріг рентабельності й отримало прибуток.

Таким чином, можна зробити висновок, що досліджуване підприємство є прибутковим і має високий рівень безпеки.

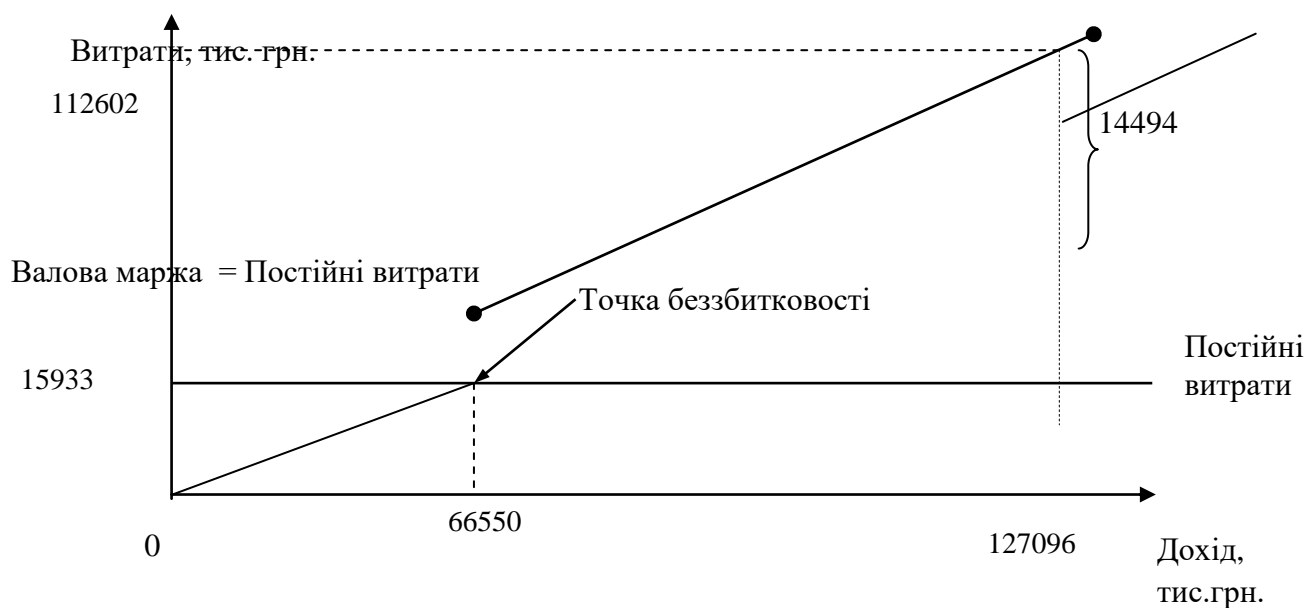


Рисунок 2.6 – Визначення рівня беззбитковості ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» у 2019 р.

Діяльність ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» має спрямовуватись на досягнення високого та постійно зростаючого чистого прибутку. Отримання бажаного результату залежить від трьох складових – витрат на виробництво і реалізацію продукції, запланованої ціни одиниці продукції і обсягу реалізації.

При аналітичних розрахунках необхідно розрізняти постійні і змінні витрати за допомогою проміжного результату діяльності підприємства. Цю величину називають валовою маржею. Головною метою ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» має бути максимізація валової маржі, оскільки саме вона є межею покриття постійних витрат і формування прибутку.

Операційний аналіз основних груп продукції ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» дозволить розрахувати таку суму або кількість продаж, при яких надходження дорівнює витратам (табл. 2.12).

Отже, дохід від реалізації перевищує змінні витрати по всім видам

продукції, що є головною причиною прибуткової діяльності підприємства.

Розрахунок сили впливу операційного важеля показує, що для всіх видів продукції кожний відсоток збільшення виручки дає збільшення прибутку від 2,02 до 2,44 раз. У цілому для підприємства характерне збільшення прибутку в 2,10 рази швидше, ніж збільшення доходу.

Розрахунок величини запасу фінансової міцності показує, що підприємство може витримати 47,6%-е зниження виручки без особливого збитку для свого фінансового стану.

Таблиця 2.12 – Операційний аналіз основних видів продукції ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2019 р., тис. грн.

Показники	2019 рік				
	Фрези кінцеві	Різці токарні напайні	Різці токарні збірні	Слюсарно монтажний інструмент	Всього
Дохід від реалізації	80616	17518	23939	5022	127096
Змінні витрати	60712	13241	18813	3901	96667
Валова маржа	19905	4277	5126	1121	30429
Коефіцієнт валової маржі	0,247	0,244	0,214	0,223	0,239
Постійні витрати	10038	2231	3027	637	15933
Межа рентабельності	40654	9136	14139	2855	66550
Запас фінансової міцності, грн	39962	8383	9800	2167	60541
Запас фінансової міцності, у % до виручки	49,57	47,85	40,94	43,15	47,63
Прибуток	9867	2047	2098	484	14493
Сила впливу операційного важеля	2,02	2,09	2,44	2,32	2,10

Межа рентабельності в грн для різних видів продукції в 2019 р. становила:

Фрези кінцеві – 40654 тис. грн.

Різці токарні напайні – 9136 тис. грн.;

Різці токарні збірні – 14139 тис. грн.

Слюсарно монтажний інструмент – 2854 тис. грн.

Таким чином, управління прибутком шляхом зміни частки змінних і

постійних витрат, визначення точки беззбитковості і запасу фінансової міцності відкриває можливості підприємству планувати на перспективу розміри зростання прибутку і заздалегідь приймати відповідні заходи щодо зміни в той чи інший бік величини змінних і постійних витрат.

Розрахуємо показники рентабельності підприємства (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 – Аналіз показників рентабельності ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення 2019/2017	
				+,-	%
Середній розмір майна, тис. грн	40854	43153	51640,5	10787	126,40
Середній розмір власного капіталу, тис. грн	38409	39796	40206	1797	104,68
Середній розмір матеріальних оборотних активів, тис. грн	22050	22802,5	29161,5	7112	132,25
Середній розмір основних засобів,	18175	20036	22341,5	4167	122,92
Вартість виробничих ресурсів, тис. грн	40225	42838,5	51503	11278	128,04
Витрати на оплату праці, тис. грн	2996	3209	3478	482	116,09
Вартість господарських ресурсів, тис. грн	43221	46048	54981	11760	127,21
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	32497	46505	127096	94599	391,10
Витрати, тис. грн	27347	38655	112111	84764	409,96
Прибуток до оподаткування, тис. грн	2363	1512	3880	1517	164,20
Чистий прибуток, тис. грн	1654	1059	2717	1063	164,27
Рентабельність %					
Продажу	7,27	3,25	3,05	-4,22	-
Основних засобів	13,00	7,55	17,37	4,37	-
Оборотних активів	10,72	6,63	13,31	2,59	-
Виробничих ресурсів	5,87	3,53	7,53	1,66	-
Трудових ресурсів	78,87	47,12	111,56	32,69	-
Всіх ресурсів	5,47	3,28	7,06	1,59	-
Витрат	8,64	3,91	3,46	-5,18	-
Активів	4,05	2,45	5,26	1,21	-
Власного капіталу	4,31	2,66	6,76	2,45	-

Щодо рентабельності оборотних активів, максимальний рівень був досягнутий у 2019 р. – 13,31% (10,72 у 2017 р. та 6,63% у 2018 р.). Це свідчить про намагання підприємства визначити оптимальний розмір виробничих

запасів в умовах зростання ціни на них. Крім того значно підвищився обсяг поточної дебіторської заборгованості, що також вплинуло на зазначений показник рентабельності.

Рентабельність виробничих ресурсів також демонструє позитивну динаміку по відношенню до 2017 р. Якщо у 2017 р. рентабельність виробничих ресурсів становила 5,87 %, то у 2019 р. – 7,53%, зростання відбулося на рівні 1,66 п.

Рентабельність активів та власного капіталу у 2019 р. демонструє майже синхронні коливання збільшившись порівняно з 2017 р. Так якщо у 2017 р. показники були на рівні 4,05% та 4,31% то у 2019 р. рентабельність активів склала 5,26% а рентабельність власного капіталу 6,76%, збільшення відбулося на рівні 1,21 п. та 2,45 п. відповідно.

Динаміка основних показників рентабельності підприємства наведена на рис. 2.7.

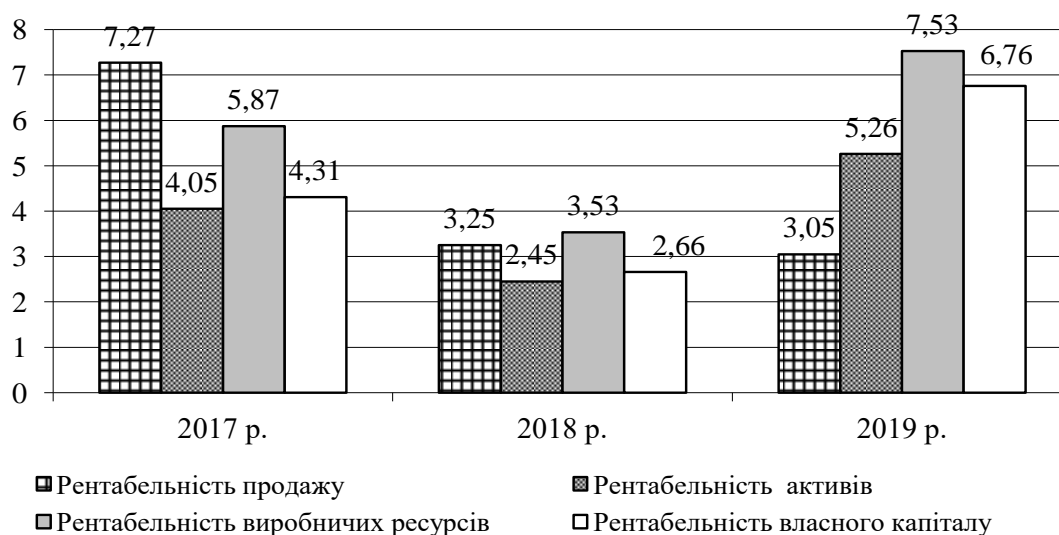


Рисунок 2.7 – Динаміка основних показників рентабельності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за 2017–2019 рр., %

Найбільший вплив на рентабельність власного капіталу має коефіцієнт фінансової залежності, що свідчить про збільшення частки позикових коштів

відносно власних і про збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел. Але рівень цього показника є високим протягом аналізованого періоду і говорить про здатність підприємства використовувати наявні ресурси, управляти структурою капіталу так, щоб забезпечити свою фінансову стабільність (достатнім для цього вважаються значення рентабельності власного капіталу – 20%).

Таким чином, на основі проведеного факторного аналізу прибутку слід зазначити, найбільшим суттєвим фактором зростання прибутку було зростання обсягу реалізації та підвищення цін. Підвищення собівартості негативно вплинуло на формування прибутку за всіма видами продукції. Таким чином, основним резервом підвищення прибутковості підприємства можна вважати зниження рівня собівартості виробництва продукції. Дохід від реалізації перевищує змінні витрати по всім видам продукції, що є головною причиною прибуткової діяльності підприємства.

Розрахунок величини запасу фінансової міцності засвідчив, що підприємство може витримати 47,6%-е зниження виручки без особливого збитку для свого фінансового стану.

## Висновки розділу 2

Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що діяльність підприємства є прибутковою, підприємство є фінансово стійким.

Чистий дохід підприємства від реалізації у 2018 р. збільшилась на 14009 тис. грн, або на 43,1%, що пов'язано із зростанням обсягів виробництва.

При цьому, собівартість реалізованої продукції за період 2017–2018 рр. зросла на 84883 тис. грн, або в 3,1 рази. За аналізований період чистий прибуток підприємства збільшився порівняно з 2018 р. на 1658 тис. грн, або в 1,6 раз, а порівняно з 2017 р. – на 1062 тис. грн, або на 64,2%.



Аналіз показників ліквідності підприємства засвідчив, що через брак ліквідних коштів підприємство не здатне покрити короткострокові зобов'язання. За аналізований період спостерігається зменшення рівня покриття поточними активами короткострокової заборгованості підприємства. Відбувається також перевищення темпів зростання обсягу кредиторської заборгованості над обсягом дебіторської заборгованості.

Підприємство має достатню частку власних коштів в загальній сумі джерел їх формування, проте рівень залежності від зовнішнього фінансування підприємства зростає, тобто фінансова стійкість підприємства має тенденцію до зниження.

Дохід від реалізації перевищує змінні витрати по всім видам продукції, що є головною причиною прибуткової діяльності підприємства. Розрахунок сили впливу операційного важеля показує, що для всіх видів продукції кожний відсоток збільшення виручки дає збільшення прибутку від 2,02 до 2,44 рази. У цілому для підприємства характерне збільшення прибутку в 2,10 рази швидше, ніж збільшення доходу.

Розрахунок величини запасу фінансової міцності засвідчив, що підприємство може витримати 47,6%-е зниження виручки без особливого збитку для свого фінансового стану.

При цьому підприємству потрібно більш ефективно управляти витратми підприємства оскільки, підвищення собівартості продукції негативно вплинуло на формування прибутку за всіма видами продукції. Таким чином, основним резервом підвищення прибутковості підприємства можна вважати зниження рівня собівартості виробництва продукції.

### 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007»

#### 3.2 Розробка моделі прогнозування рентабельності підприємства

Своєчасне передбачення кризових явищ є одним із способів забезпечення надійності і стійкості роботи вітчизняних підприємств та дає керівництву можливість розробити адекватні антикризові заходи. Одним із способів забезпечення надійності і стійкості роботи підприємства виступає прогнозування як механізм, який дозволяє передбачити майбутні зміни і вжити заходи по їх недопущенню [62].

Аналіз теоретичних аспектів управління фінансовими результатами суб'єктів підприємництва засвідчив, що систему управління фінансами суб'єктів підприємництва можна сформулювати, використовуючи поточні можливості економічної науки. Втім, практично кожна зі сфер знань вимагає удосконалення, причому саме в теоретичній області. Основними недоліками є:

- відсутність сучасних та адаптованих до умов української економіки методів прогнозування настання кризових явищ на суб'єктах підприємництва;
- недосконалість системи нормативних значень коефіцієнтів;
- недостатня дослідженість питань циклічності розвитку суб'єктів підприємництва і залежності кризових явищ від них;
- нерозвиненість знань в області людського фактору як основи забезпечення фінансової безпеки.

Одним з найбільш серйозних недоліків в здійсненні діагностики фінансових ресурсів є відсутність достовірних методик прогнозування ймовірності настання криз та можливого банкрутства суб'єкту підприємництва [54].

Дійсно, на сьогоднішній день існує цілий ряд методик прогнозування криз та банкрутства, але проблемою є те, що більшість з них розроблялася для

західних підприємств, до того ж досить давно.

Таким чином, найбільш актуальними, на наш погляд, проблемами, що заважають формуванню та ефективній дії системи управління фінансовими ресурсами суб'єктів підприємництва на сьогоднішній день є відсутність сучасних та адаптованих до умов української економіки методів прогнозування настання кризових явищ на суб'єктах підприємництва, недосконалість системи нормативних значень коефіцієнтів, недостатня дослідженість питань циклічності розвитку суб'єктів підприємництва і залежності кризових явищ від них, нерозвиненість знань в області людського фактору як основи забезпечення фінансової стабільності. Їх вирішення дозволить сформувати ефективну систему управління фінансами підприємства та створить передумови для стабільного і безкризового існування суб'єктів господарювання [67].

Прогнозування – особлива форма наукового передбачення, яка має дві різні площини конкретизації: власне передбачаючу (дескриптивну, описову) і пов'язану з нею – передвказівну (прескриптивну, предписательну), яка реалізується через планування і відноситься до категорії управління. Взагалі під прогнозом розуміється опис можливих або бажаних перспектив, станів, рішень проблем майбутнього [58].

Таким чином, в проблемі прогнозування розрізняють два аспекти: теоретико-пізнавальний і управлінський, пов'язаний з можливістю ухвалення управлінських рішень на основі одержаного знання про майбутнє.

Прогнозування можна вважати спорідненим плануванню, проте воно має більш загальний інформаційний характер порівняно із плануванням. Якщо головна функція планування полягає в організації цілісного функціонування певного явища чи об'єкта, то функція прогнозування – у зниженні невизначеності майбутнього, тобто розрахунку ймовірних меж розвитку подій на основі певних поведінкових залежностей в минулому чи теперішньому.

Причинно-наслідковий характер прогнозування проявляється також в тому, що, з одного боку, прогнозування ідентифікує конкретну економічну (виробничу, господарську) ситуацію, у якій можуть досягатися намічені планом

цілі, з іншого боку, показує, які наслідки може мати те чи інше управлінське рішення (або його відсутність).

До завдань прогнозування входить не лише оцінка очікуваних результатів розвитку економічної системи на підставі виявлення тенденцій, але й визначення перспективних, довгострокових цілей розвитку і шляхів досягнення такої мети в часі. Головним завданням прогнозування на завершальних етапах фінансового аналізу можна вважати зниження тієї ймовірної невизначеності, яка пов'язана з прийняттям економічно важливих управлінських рішень, орієнтованих на майбутнє. За такого підходу фінансовий аналіз може використовуватись для обґрунтування як короткострокових, так і довгострокових управлінських рішень; як спосіб оцінки якості управління; як метод прогнозування майбутніх фінансових результатів та ін. [54].

Важливим моментом розробки прогнозу фінансового стану є правильний вибір методів та прийомів. При цьому серед науковців немає єдності думки щодо їх переліку та класифікації. Розглянемо найбільш загальні групи методів, що використовуються у переважній більшості наукової літератури [40, 68, 69]:

- економетричні моделі;
- метод часових рядів (рядів динаміки);
- балансовий метод;
- методи експертних оцінок.

Метою даного підрозділу стане удосконалення моделі прогнозування результатів діяльності ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007».

Найбільш цікавим, з погляду фінансової стану суб'єкту підприємництва й оцінки ступеня захищеності від зовнішніх фінансових ризиків є показники втрати рентабельності, оскільки саме вона дає уявлення про ступінь теоретичної спроможності виконувати суб'єктом підприємництва свої зобов'язання, у випадку настання певних негативних подій, тобто дає загальну характеристику його захисним фінансовим резервам.

Узагальнюючими показниками оцінки фінансових результатів суб'єктів підприємництва є показники рентабельності. Оскільки значення більшості

приведених показників прибутковості багато в чому визначаються специфікою діяльності того чи іншого суб'єкту підприємництва, його відносинами з контрагентами, на наш погляд, для аналізу доцільно взяти коефіцієнт рентабельності активів, оскільки він дає загальну картину ефективності використання активів та коефіцієнт рентабельності капіталу [57].

Таким чином, на основі проведеного аналізу показників результативності суб'єкту підприємництва, наш вибір, щодо інтегральної оцінки фінансових результатів підприємства можна представити у вигляді наступних показників:

- рентабельність продажів;
- рентабельність основних засобів;
- рентабельність оборотних активів;
- рентабельність виробничих ресурсів;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу.

На нашу думку, в якості такої методичної бази слід використовувати метод ретроспективної оцінки рівня фінансового стану підприємства в синергії з економіко-математичними методами прогнозування, і, зокрема, з трендовим аналізом. Дана позиція знаходить своє обґрунтування в наявності чітко визначеної методології, яка вимагає лише переходу до емпіричного пізнання контексту.

Детальний аналіз теоретичних основ використання методу в ретроспективі дозволяє стверджувати, що перспективну оцінку рівня результативності діяльності підприємства можна отримати шляхом прогнозування таких видів показників:

- рейтингової оцінки (бали);
- коефіцієнтів, на основі яких був здійснений розрахунок даної рейтингової оцінки;
- абсолютних показників фінансової звітності, які покладені в основу розрахункових значень цих коефіцієнтів.

Безпосереднє прогнозування рейтингової оцінки має ряд істотних недоліків, так як може не враховувати наявні тенденції. Особливо актуальними такі недоліки стають для фінансово нестійких підприємств, оскільки при незмінно високому рівні рейтингу в динаміці, що негативно характеризує їх фінансовий стан, значення прогнозу буде з ним збігатися, в той час як об'єктивно тенденція може мати інший характер, зумовлений поліпшенням фінансового стану і фінансових результатів діяльності. Аналогічно, з описаних вище причин, висока обернена похибка і для фінансово успішних підприємств з мінімальним рівнем рейтингу, що позитивно характеризує їх результативність діяльності.

Прогнозування абсолютних показників може призвести до порушень балансуєчих співвідношень в фінансовій звітності. Це, в свою чергу, може призвести до отримання необ'єктивного або недостовірного прогнозу. Отже, мета прогнозування з точки зору його достовірності не буде досягнута. Таким чином, в якості об'єктів прогнозування слід обирати коефіцієнти, на основі яких здійснюється розрахунок рейтингової оцінки рівня результативності діяльності підприємства.

Отримані прогнозні значення можуть бути використані як вихідні данні для рейтингового методу, що дозволить розширити його дію на поточний період і на перспективу.

Скористаємося даними аналізу, який нами був здійснений у другому розділі та зазначимо дані за обраними коефіцієнтами в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Показники фінансового стану підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007».

Показники/рік	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Рентабельність продажу	7,27	3,25	3,05
Рентабельність основних засобів	13,00	7,55	17,37
Рентабельність оборотних активів	10,72	6,63	13,31
Рентабельність виробничих ресурсів	5,87	3,53	7,53
Рентабельність активів	4,05	2,45	5,26
Рентабельність власного капіталу	4,31	2,66	6,76

Типовий діапазон, тобто діапазон, у якому коливається переважна більшість значень за даним показником, визначався шляхом корегування середнього значення по промисловості на усереднене стандартне відхилення, як убік збільшення, так і убік зменшення (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Середні значення основних фінансових показників та типові діапазони за суб'єктами підприємництва сфери матеріального виробництва України

Назва коефіцієнта	Нормативне значення	У середньому за сферою матеріального виробництва	Типовий діапазон
Рентабельність продажу	>0	15	5-20
Рентабельність основних засобів	>0	25	15-35
Рентабельність оборотних активів	>0	50	30-60
Рентабельність виробничих ресурсів	>0	15	10-25
Рентабельність активів	>0	7	5-15
Рентабельність власного капіталу	>0	15	10-20

На основі даних табл. 3.1 побудуємо графіки з прогнозованими зазначеними показниками рентабельності на 2020 р. (рис. 3.1-3.6).

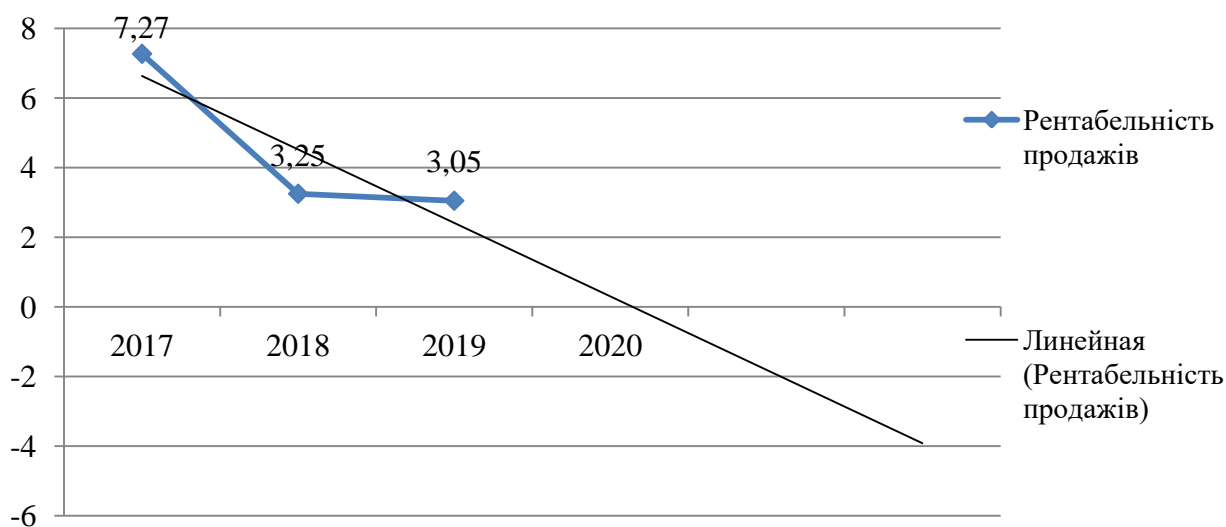


Рисунок 3.1 – Прогноз рентабельності продажів на 2020 р.

На основі трендового аналізу, враховуючи динаміку ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за три роки, ми бачимо, що прогнозована рентабельність продажів буде ще нижча ніж у 2019 р., який був доволі вдалим для підприємства.

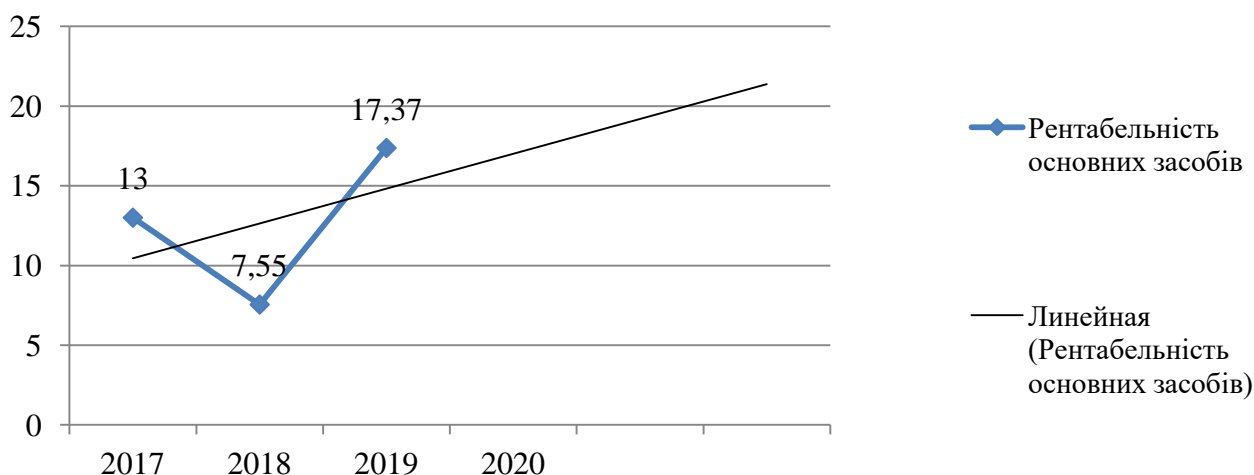


Рисунок 3.2 – Прогноз рентабельності основних засобів на 2020 р.

Прогнозна рентабельність основних засобів також демонструє невтішні данні, оскільки динаміка даного показника є негативна.

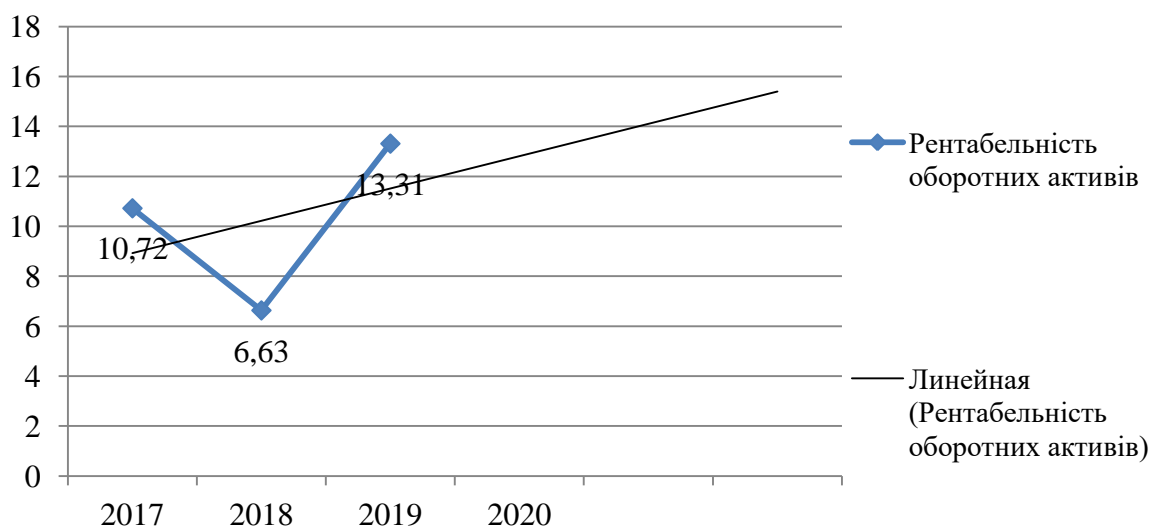


Рисунок 3.3 – Прогноз рентабельності оборотних активів на 2020 р.



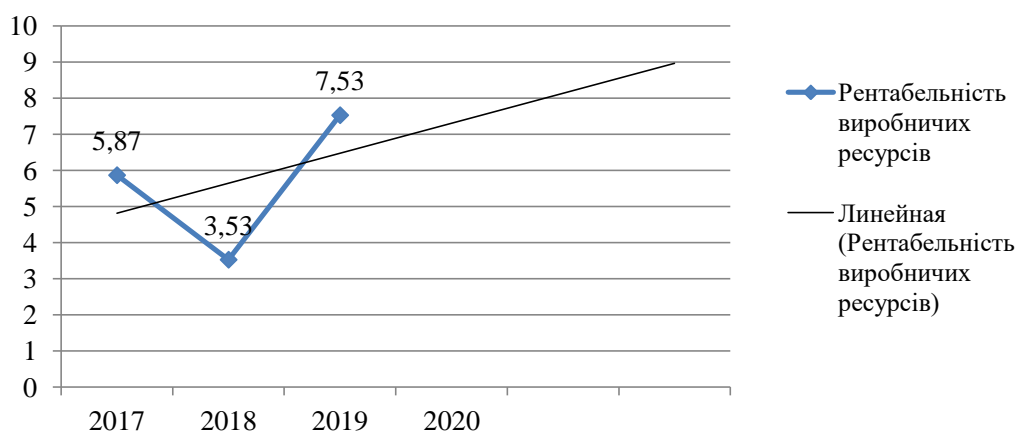


Рисунок 3.4 – Прогноз рентабельності виробничих ресурсів на 2020 р.

Рентабельність активів визначає потенціал компанії по одержанню доходу при існуючих потужностях його зростання є позитивним для підприємства.

Динаміка даного показника демонструє зниження.

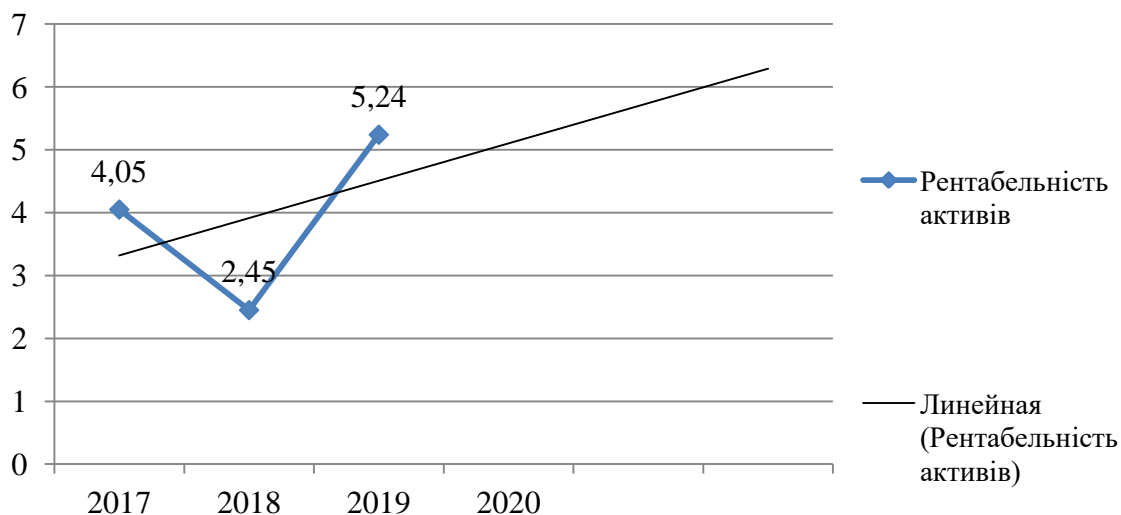


Рисунок 3.5 – Прогноз рентабельності активів на 2020 р.

За допомогою аналізу тренда показників рентабельності побудуємо

прогноз рівня результативності діяльності ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007»:

- прогнозне значення рентабельності продажів складає 0,3%
- прогнозне значення рентабельності основних засобів –14%
- прогнозне значення рентабельності оборотних активів – 13%
- прогнозне значення рентабельності виробничих ресурсів – 7,5%
- прогнозне значення рентабельності активів – 5%
- про
- гноз рентабельності власного капіталу –7%.

Як бачимо більше коефіцієнтів зазнають погіршення, оскільки їх динаміка за аналізований період була негативною.

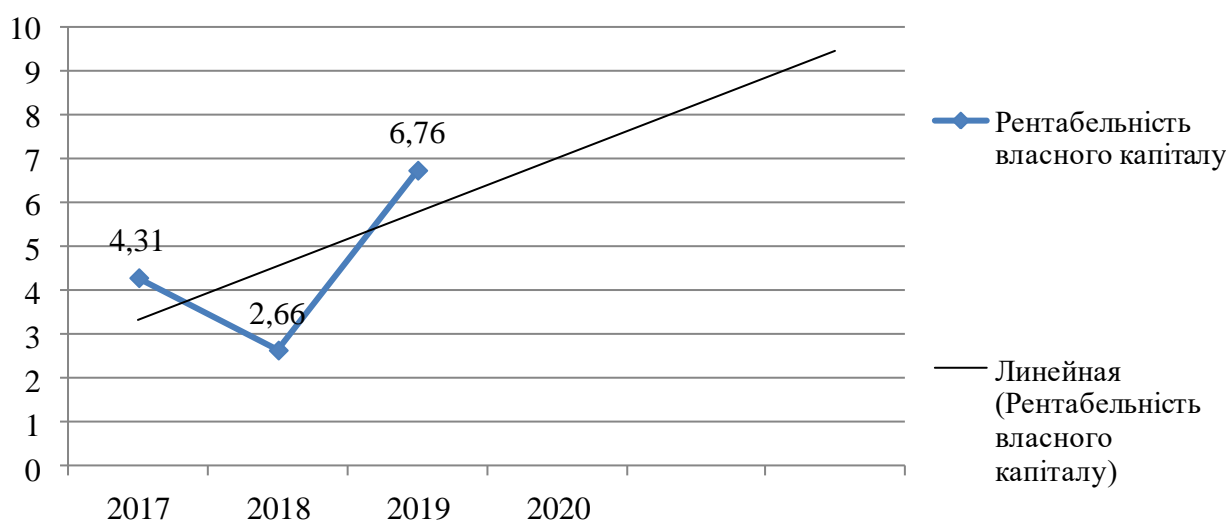


Рисунок 3.6 – Рентабельність власного капіталу на 2020 р.

Типовий діапазон, тобто діапазон, у якому коливається переважна більшість значень за даним показником, визначався шляхом корегування середнього значення по промисловості на усереднене стандартне відхилення, як збільшення, так і зменшення.

Середні значення основних фінансових показників та типові діапазони за суб'єктами підприємництва сфери матеріального виробництва України наведено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Середні значення основних фінансових показників та типові діапазони за суб'єктами підприємництва сфери матеріального виробництва України

Назва коефіцієнта	Нормативне значення	У середньому за сферою матеріального виробництва	Типовий діапазон
Рентабельність продажу	>0	15	5-20
Рентабельність основних засобів	>0	25	15-35
Рентабельність оборотних активів	>0	50	30-60
Рентабельність виробничих ресурсів	>0	15	10-25
Рентабельність активів	>0	7	5-15
Рентабельність власного капіталу	>0	15	10-20

Оскільки, виходячи з загальної спрямованості роботи, ключовими, на наш погляд, є показники результативності підприємства, нами пропонується наступний розподіл внеску кожного з показників у загальний результат (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Максимальні бальні оцінки в розрізі окремих показників результату діяльності для оцінки інтегрального показника підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007»

Назва коефіцієнта	Максимальна кількість балів
Рентабельність продажу	20
Рентабельність основних засобів	10
Рентабельність оборотних активів	15
Рентабельність виробничих ресурсів	15
Рентабельність активів	20
Рентабельність власного капіталу	20

Наступним кроком є визначення інтервалів значень показників й за допомогою поправочних коефіцієнтів - кількості балів, що присвоюється. Значення поправочних коефіцієнтів пропонуємо поділити на три групи: 0; 0,5 і 1. Це зроблено, виходячи з наявності трьох типів інтегральної оцінки.

Конкретні значення коефіцієнтів і відповідно вибір для них поправочного коефіцієнта визначався нами на основі як реальних середніх значень за видами економічної діяльності сфери промислового виробництва України, так і рекомендованих нормативних значень.

У результаті, одержуємо наступний розподіл (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Визначення поправочного коефіцієнту за ключовими показниками фінансового аналізу для суб'єктів підприємництва сфери матеріального виробництва України

Назва коефіцієнта	Поправочний коефіцієнт		
	0,00	0,5	1,0
Рентабельність продажу	<0	0-15	>20
Рентабельність основних засобів	<0	0-25	>35
Рентабельність оборотних активів	<0	0-50	>60
Рентабельність виробничих ресурсів	<0	0-15	>25
Рентабельність активів	<0	0-7	>15
Рентабельність власного капіталу	<0	0-15	>20

Таким чином, при визначенні поправочного коефіцієнту ми керувалися в основному реальними даними економіки України, не втрачаючи при цьому логічного зв'язку з економічним змістом кожного з представлених фінансових показників. За результатами аналізу суб'єкт підприємництва може отримати один з трьох типів оцінки рівня результативності діяльності: критичний (менше 60 балів), недостатній (60-80 балів), достатній (80-100 балів). Критична оцінка означає значну фінансову небезпеку в діяльності суб'єкті підприємництва. Недостатня оцінка свідчить про наявність ряду проблем в діяльності суб'єкту підприємництва, що у майбутньому можуть спричинити кризові явища. Достатня оцінка відповідає фінансово безпечному стану суб'єкту підприємництва.

Для розрахунку рейтингової оцінки (бальної) зведемо значення отриманих показників фінансового стану підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Прогноз рівня рентабельності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» на 2020 р.

Показник	Межа	Максимальна кількість балів	Значення показника	Поправочний коефіцієнт	Реальна кількість балів
Рентабельність продажу	>20 0-15 <0	20	0,3	0,5	10
Рентабельність основних засобів	>25 0-25 <0	10	14	0,5	5
Рентабельність оборотних активів	>50 0-50 <0	15	13	0,5	7,5
Рентабельність виробничих ресурсів	>15 0-15 <0	15	7,5	0,5	7,5
Рентабельність активів	>8 0-7 <0	20	5	0,5	10
Рентабельність власного капіталу	>20 0-20 <0	20	7	0,5	10
Всього	-	100	-	-	50

Загальний бал підприємства – 50 знаходиться в зоні ризику, тобто, навіть за умов покращення показників рентабельності у 2019 р. підприємство ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» має недостатній рівень прибутковості діяльності як підприємство матеріальної сфери виробництва.

На жаль, на сьогодні, ще невідомі результати діяльності підприємства у 2020 р., тому ми не можемо від слідкувати достовірність прогнозованих показників рентабельності.

### 3.2 Удосконалення системи управління прибутком як джерела фінансування діяльності підприємства

Забезпечення ефективного управління результатами діяльності промислових підприємств є важливим стратегічним завданням для кожного суб'єкта господарювання, які повинні чітко усвідомлювати необхідність

застосування комплексного та системного підходів до реалізації даного завдання, що дозволяє забезпечити його оптимальне вирішення, враховуючи всі фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища [7].

Дієвість механізму управління результатами діяльності підприємства базується побудові ефективної структури управління. При цьому формування ефективної структури управління результатами діяльності промислового підприємства засноване на акцентуванні уваги на окремих етапах процесу управління з урахуванням використання сегментної складової.

Звичайно, фінансовий результат діяльності промислового підприємства формується за видами діяльності, тобто прибуток підприємства – це сума прибутку від операційної, інвестиційної, фінансової діяльності промислового підприємства.

При цьому необхідним є побудова відповідної системи управління формуванням позитивного фінансового результату, яка базується на впливі на нього через фактори, які визначають відповідні фінансові результати підприємства. Етап управління фінансовими результатами підприємства є ключовим процесом, ефективність якого впливає на успішність функціонування загальної системи управління підприємством, а також на темпи економічного та соціального розвитку промислових підприємств.

Головною метою управління процесом формування результатів діяльності є складання умов, за яких можливо суттєво впливати на оптимізацію витрат та максимальне підвищення сукупного доходу підприємства від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності [21].

Процес формування результатів діяльності може змінюватись залежно від загальних цілей розвитку підприємства. Метою формування результатів діяльності є високі темпи зростання відповідних показників за умови спрямованості підприємства на збільшення обсягів реалізації, завоювання частки ринку, максимізацію прибутку, отримання соціального та екологічного ефекту. Однак, більшість промислових підприємств у сучасних умовах господарювання підтримує свою діяльність у стабільному стані,

задовольняючись мінімальним рівнем рентабельності та забезпечуючи поточну платоспроможність підприємства [32].

Процес управління використанням результатів діяльності підприємства представляє собою, з одного боку, підсумковий етап управління результатами діяльності, з іншого – основу етапу управління плануванням результатів, тому як містить можливий потенціал для реалізації управлінських рішень щодо стратегії розвитку підприємства.

При цьому необхідно зазначити, що ключовим «гравцем» в діяльності аналізованого нами провідного підприємства є покупці. Підприємство реалізує обладнання для специфічних галузей, вартість контрактів по яким дуже висока. І тому, стратегічно важливу роль в політиці управління фінансовими результатами має той фактор, з яким покупцем підприємство заключить контракт і який прибуток згодом воно отримає. Ми вважаємо за доцільне розглянути пропозиції щодо впровадження на підприємстві моделі оцінки покупців з точки зору їх прибутковості.

При вивченні джерел формування позитивного фінансового результату підприємства – прибутку, його керівництву потрібно відповісти на одне дуже важливе запитання – наскільки всі покупці в цілому та кожний окремий покупець є прибутковими для підприємства-виробника. При розробці стратегічного плану розвитку підприємства керівництвом повинні враховуватися показники, які характеризують ефективність реалізації продукції. Для цього необхідно дослідити та вивчити, наскільки вигідним є співпраця з тими чи іншими покупцями продукції [35].

Як можна прийняти будь-яке рішення відносно реалізації продукції, якщо підприємство не знає, як воно вплине на прибуток? Вклад значних зусиль у відносини з одними покупцями може знизити поточний прибуток на деякий час, але в майбутньому може принести його серйозне зростання. Необхідно знати, чи підвищиться прибуток підприємства шляхом перерозподілу продукції між покупцями.

Відповідно до запропонованої моделі при оцінці прибутковості покупця

необхідно враховувати не тільки фактичний одномоментний прибуток, який одержаний від реалізації товару, але і перспективність взаємин, спрямованих на збільшення прибутку майбутніх періодів, імідж підприємства, його позиціонування на ринку. Згідно даної моделі визначаємо дві групи критеріїв системи оцінки співпраці з покупцями.

До першої групи належать ті, що мають прямий вплив на формування прибутку – коефіцієнти доходності (формула 3.1).

$$K_{пв} = K_{рп} \times K_{об} \times K_{дз}, \quad (3.1)$$

де  $K_{пв}$  – коефіцієнти прямого впливу;

$K_{рп}$  – коефіцієнт рентабельності продажу;

$K_{об}$  – коефіцієнт обсягу споживаної продукції;

$K_{дз}$  – коефіцієнт дебіторської заборгованості.

До другої групи відносяться ті, що мають відношення до потенційного прибутку («опосередковані»).

«Опосередковані» коефіцієнти – це коефіцієнти лояльності, основним критерієм яких є тип взаємовідносин з клієнтами і саме ці коефіцієнти враховують прибуток, який ми можемо отримати в майбутньому. До них відносяться: стабільність в роботі, планова передбачуваність покупця, потенціал розвитку партнерських відносин та престижність партнерських відносин (формула 3.2).

$$K_{ов} = K_{сп} \times K_{пн} \times K_{рв} \times K_{пж}, \quad (3.2)$$

де  $K_{ов}$  – коефіцієнт опосередкованого впливу на прибуток;

$K_{сп}$  – коефіцієнт стабільності в роботі;

$K_{пн}$  – коефіцієнт планової передбачуваності покупця;

$K_{рв}$  – коефіцієнт потенціалу розвитку партнерських відносин;

$K_{пж}$  – коефіцієнт престижності партнерських відносин.



Далі більш детально відобразимо розрахунок даних коефіцієнтів. Коефіцієнт рентабельності продажів визначається за нижче наведеною формулою:

$$K_{pn} = (Ц - С) / Ц, \quad (3.3)$$

де  $Ц$  – ціна одиниці продукції;

$С$  – собівартість одиниці продукції.

Для того, щоб спростити подальший наш аналіз, ми усіх покупців розділимо на певні групи (рис. 3.7).

<i>Ключовий покупець</i>		
Зазвичай це найбільш крупні покупці, які купують продукцію великими партіями. Це покупець, якому підприємство готове надати значну частку продукції в розрахунку на те, що даний покупець дозволить найкращим чином злізшити довгострокові плани	1,00	Значення Коб
<i>Покупець середнього рівня</i>		
У багатьох відношеннях це найскладніша категорія покупців. Це покупці, які роками зберігають вірність підприємству. Складність полягає в тому, щоб розподілити ресурси між цими та ключовими покупцями	0,92	
<i>Періодичний покупець</i>		
Відвантаження продукції цієї групи покупців відбувається епізодично, в той момент коли відвантаження іншим покупцям супроводжується певними труднощами. Зазвичай робота з такими покупцями ведеться в «спад сезону» (щорічне зниження купівельної спроможності пов'язане із зовнішніми чинниками)	0,86	
<i>Випадковий покупець</i>		
Покупці, відвантаження продукції яким попередньо не планувалося	0,81	

Рисунок 3.7 – Характеристика типу покупця в залежності від обсягу реалізованої продукції та значення коефіцієнту обсягу споживаної продукції

Для характеристики типу дебіторської заборгованості за даною моделлю пропонується використовувати два напрями: за часовим показником (постійна, епізодична та випадкова) та за розмірами (значна і незначна) (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Значення коефіцієнта дебіторської заборгованості

Тип дебіторської заборгованості	Характеристика дебіторської заборгованості	Значення <i>Kdз</i>
Критична	Постійна значна	0,82
Звернути увагу	Постійна незначна	0,93
Небезпечна	Епізодична значна	0,90
Допустима	Епізодична незначна	0,95
Випадкова	Випадкова незначна	0,97

Межі переходу по категоріям дебіторської заборгованості розглянуті в табл. 3.8:

Таблиця 3.8 – Визначення періоду дебіторської заборгованості

Вид дебіторської заборгованості за часовим показником	Діапазон % (відношення періоду заборгованості в днях до загального періоду роботи в днях)
Постійна	50-85
Епізодична	10-49
Випадкова	1-9

Значна заборгованість виникає тоді, коли сума заборгованості складає більше 10% від загальної суми заборгованості. Незначна заборгованість виникає, коли сума заборгованості складає менше 10% від загальної суми заборгованості.

Коефіцієнт дебіторської заборгованості – це коефіцієнт, який відображає рентабельність від основної діяльності з урахуванням джерел фінансування, тобто підприємство буде функціонувати за рахунок залучених засобів або за рахунок покупців. Цей коефіцієнт має прямий вплив на фінансовий результат діяльності підприємства, оскільки чим вищою буде заборгованість з боку покупців, тим більше підприємство буде відчувати потребу в додаткових фінансових ресурсах, необхідних для повного функціонування, і тому буде більше залежати від зовнішніх джерел, що спричинить зростання фінансових

витрат підприємства, і це тим самим зменшить прибуток, тобто можна сказати так, що зростання дебіторської заборгованості збільшує фінансові витрати підприємства. Одним з основних завдань будь-якого підприємства, діяльність якого пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції, є стабільність в роботі з покупцями. Це дозволяє планувати виробничу збутову та комерційну діяльність, а в результаті і передбачати результати роботи підприємства, тобто розраховувати на певну виручку і прибуток.

У зв'язку з цим завданням необхідно всіх покупців поділити на певні групи, де в якості критерію буде виступати стабільність партнерських відносин (табл. 3.9).

Таблиця 3.9 – Тип покупця в залежності від стабільності партнерських відносин

Тип покупця	Значення $K_{co}$
Постійний	1,00
Епізодичний	0,92
Випадковий	0,81

Слід також зауважити, що окрім стабільності партнерських відносин, на планування виробництва впливає ще і виконання попередніх заявок (попередні заявки на купівлю визначеної кількості продукції в наступному періоді – місяці, кварталі, році). Це і характеризує планову передбачуваність покупця (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Тип покупця в залежності від виконання попередніх заявок

Тип покупця	Характеристика	Значення $K_{np}$
Впевнений	фактичні закупівлі за попередніми заявками виконуються повністю	1,00
Мінливий	фактичні закупівлі періодично відрізняються від попередніх заявок, але не набагато	0,94
Нестабільний	фактичні закупівлі значно відрізняються від попередніх заявок	0,79

Характеризуючи потенціал розвитку партнерських відносин, відзначимо, що кожен покупець – це окреме підприємство, на яке впливають різного роду фактори. В результаті чого, деякі підприємства розвиваються, деякі поступово скорочують свою діяльність.

Підприємству-виробнику необхідно враховувати тенденції розвитку партнерських відносин з кожним покупцем. Це, у свою чергу, дозволить приймати найбільш обґрунтовані рішення при стратегічному плануванні. Необхідно враховувати вплив динаміки розвитку партнерських відносин на планування прибутку (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Тип покупця в залежності від тенденцій розвитку партнерських відносин

Тип покупця	Значення $K_{ov}$
Які динамічно розвиваються	1,07
Які розвиваються	1,02
Стабільні	1,00
З негативною динамікою розвитку	0,92

Четвертим коефіцієнтом опосередкованого впливу є коефіцієнт престижності партнерських відносин. Дуже часто в якості реклами підприємству-виробнику доводиться представляти свою продукцію через своїх покупців. Для «відомих» покупців, які сприяють опосередкованій позитивній рекламі, вважаємо за необхідне встановити значення коефіцієнта в розмірі 1,05, а для всіх інших – 1,00.

Підсумковий коефіцієнт оцінки покупців з позиції їх прибутковості матиме такий вигляд [71]:

$$K_{op} = K_{nv} \times K_{ov}, \quad (3.4)$$

де  $K_{op}$  – коефіцієнт оцінки покупців з позиції їх прибутковості;

$K_{nv}$  – коефіцієнти прямого впливу;

$K_{ov}$  – коефіцієнти опосередкованого впливу.

Основна ідея даної моделі полягає в тому, щоб довести, що підприємству необхідно аналізувати не тільки поточний прибуток, отриманий в результаті реалізації продукції, а й майбутні результати. Мається на увазі те, що прибуток від основної діяльності за конкретним покупцем має певне значення, але в реальності підприємство отримує меншу (більшу) суму прибутку, враховуючи певні специфіки і критерії оцінки покупців.

За результатами розрахунків можна визначити пріоритети стосовно подальших зв'язків з покупцями, які з них будуть найбільш прибутковими в перспективі для розвитку підприємства.

Таким чином, врахувавши прибуток від реалізації продукції та ті специфічні характеристики, якими «наділений» певний покупець, а саме: кількістю та ціною реалізованої продукції, розміром та тривалістю дебіторської заборгованості, стабільністю в роботі з підприємством та багатьма іншими, можна визначити, які з покупців є найбільш цінними.

Ми вважаємо, що запропонована нами система оцінки ефективності взаємовідносин з покупцями сприятиме підвищенню ефективності формування прибутку в майбутньому періоді. В подальшому під впливом зовнішніх факторів керівництво підприємства зможе корегувати певні фактори впливу на формування прибутку і в залежності від ситуації аналізувати покупців з позиції їх прибутковості для підприємства.

На нашу думку, ще одним з напрямків удосконалення політики управління фінансовими результатами промислового підприємства є впровадження на підприємстві методики розрахунку доданої вартості. Саме значення та аналіз даного показника може зорієнтувати керівництво у вирішенні управлінсько-стратегічних завдань підприємства.

Додана вартість (новостворена вартість) – це показник, який узагальнено відображає результативність діяльності підприємства завдяки тому, що саме додана вартість розподіляється між усіма учасниками, пов'язаними з виробництвом продукції – у формі заробітної плати, відсотків за залучений капітал, дивідендів і податків, а частина вартості може залишатися на

підприємстві для його подальшого розвитку [3].

Новостворена вартість характеризує результат зусиль власників, керівників, робочих промислового підприємства, та відображає міру суспільної вигоди. З цієї точки зору додана вартість може виступати критерієм результативності промислового підприємства [37].

Додана вартість може розраховуватися як різниця між вартістю товарів та послуг, вироблених підприємством (тобто дохід від продажу), та вартістю товарів і послуг, які придбані підприємством у зовнішніх організацій.

Також слід зазначити, що за результатами розрахунків доданої вартості можна оцінити стан підприємства на ринку серед інших конкурентів, порівняти його потенціал з іншими підприємствами, а також оцінити політику підприємства щодо формування доходної і витратної частини.

Відповідно нами запропоновано методичний інструментарій інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту бізнес-портфеля в частині ранжування покупців щодо їх наявного та перспективного впливу на прибуток підприємства, шляхом розробки моделі оцінювання значущості покупця в майбутніх періодах з урахуванням змін іміджу та позиціонування на ринку.

### Висновки до розділу 3

Своєчасне передбачення кризових явищ є одним із способів забезпечення надійності і стійкості роботи вітчизняних підприємств та дає керівництву можливість розробити адекватні антикризові заходи. Одним із способів забезпечення надійності і стійкості роботи підприємства виступає прогнозування як механізм, який дозволяє передбачити майбутні зміни і вжити заходи по їх недопущенню.

Узагальнюючими показниками оцінки фінансових результатів суб'єктів підприємництва є показники рентабельності.

на основі проведеного аналізу показників результативності суб'єкту

підприємництва, наш вибір, щодо інтегральної оцінки фінансових результатів підприємства можна представити у вигляді наступних показників:

- рентабельність продажів;
  - рентабельність основних засобів;
  - рентабельність оборотних активів;
  - рентабельність виробничих ресурсів;
  - рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу.

Здійснивши прогнозування показників рентабельності ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за допомогою трендового аналізу та рейтингового методу її оцінки ми отримали загальний бал підприємства – 50 що свідчить про те, що підприємство знаходиться в зоні ризику, тобто, навіть за умов покращення показників рентабельності у 2019 р. підприємство ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» має недостатній рівень прибутковості діяльності як підприємство матеріальної сфери виробництва.

При вивченні джерел формування позитивного фінансового результату підприємства – прибутку, його керівництву потрібно відповісти на одне дуже важливе запитання – наскільки всі покупці в цілому та кожний окремий покупець є прибутковими для підприємства-виробника.

Для цього необхідно дослідити та вивчити, наскільки вигідним є співпраця з тими чи іншими покупцями продукції. Тобто необхідно враховувати, що традиційні показники ефективності діяльності, – дохід та прибуток, – є результатом реалізації продукції, а в кінцевому підсумку оцінки покупця.

Відповідно нами запропоновано методичний інструментарій інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту бізнес-портфеля в частині ранжування покупців щодо їх наявного та перспективного впливу на прибуток підприємства, шляхом розробки моделі оцінювання значущості покупця в майбутніх періодах з урахуванням змін іміджу та позиціонування на ринку.

## ВИСНОВКИ

Сутність прибутку як економічної категорії розглядається вченими різних наук, що показує, наскільки ця категорія є важливою в економічних відносинах та в загальному стані економіки держави. Проте багато питань, що постають при вивченні даної категорії, є нерозв'язаними. Тому визначення «прибутку» і в наш час є дискусійним. Адже від того, як трактують прибуток, залежить подальша економічна діяльність підприємства, шляхи та методи його розподілу і використання.

Прибуток підприємства формується під впливом значної кількості чинників, які мають як позитивний так і негативний вплив.

Управління прибутком підприємством представляє собою процес підготовки й прийняття рішень апаратом управління відносно аспектів його формування, розподілу і використання.

В системі управління прибутком виокремлюють такі основні складові як: формування прибутку, розподіл прибутку та організаційно-методична система управління прибутком.

Формування прибутку підприємства відбувається в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, передбачає управління доходами та витратами від даних видів діяльності, податковими відрахуваннями, операційним і фінансовими важелями, а також планування величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства.

Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективних джерел його формування, напрямків розподілу й використання з метою забезпечення сталого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості.

Управління розподілом і використанням прибутку підприємства повинно відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його ринкової вартості, формуванню необхідних і достатніх обсягів



інвестиційних та фінансових ресурсів з урахуванням інтересів власників і працівників підприємства.

Формування ефективної системи управління прибутком передбачає її інтегрованість із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

Формування системи аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства є процесом цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників облікового та необлікового характеру, що будуть використані для планування, аналізу та прийняття оперативних управлінських рішень. Побудова дієвої системи аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства передбачає виконання комплексу завдань.

За результатами проведеного дослідження ефективності діяльності підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007», можна зробити висновок, що діяльність підприємства є прибутковою, підприємство є фінансово стійким.

Чистий дохід підприємства від реалізації у 2018 р. збільшилась на 14009 тис. грн, або на 43,1%, що пов'язано із зростанням обсягів виробництва.

При цьому, собівартість реалізованої продукції за період 2017–2018 рр. зросла на 84883 тис. грн, або в 3,1 рази. За аналізований період чистий прибуток підприємства збільшився порівняно з 2018 р. на 1658 тис. грн, або в 1,6 раз, а порівняно з 2017 р. – на 1062 тис. грн, або на 64,2%.

Аналіз показників ліквідності підприємства засвідчив, що через брак ліквідних коштів підприємство не здатне покрити короткострокові зобов'язання. За аналізований період спостерігається зменшення рівня покриття поточними активами короткострокової заборгованості підприємства. Відбувається також перевищення темпів зростання обсягу кредиторської заборгованості над обсягом дебіторської заборгованості.

Підприємство має достатню частку власних коштів в загальній сумі джерел їх формування, проте рівень залежності від зовнішнього фінансування підприємства зростає, тобто фінансова стійкість підприємства має тенденцію до зниження.

Дохід від реалізації перевищує змінні витрати по всім видам продукції, що є головною причиною прибуткової діяльності підприємства. Розрахунок сили впливу операційного важеля показує, що для всіх видів продукції кожний відсоток збільшення виручки дає збільшення прибутку від 2,02 до 2,44 рази. У цілому для підприємства характерне збільшення прибутку в 2,10 рази швидше, ніж збільшення доходу.

При цьому підприємству потрібно більш ефективно управляти витратми підприємства оскільки, підвищення собівартості продукції негативно вплинуло на формування прибутку за всіма видами продукції. Таким чином, основним резервом підвищення прибутковості підприємства можна вважати зниження рівня собівартості виробництва продукції.

Своєчасне передбачення кризових явищ є одним із способів забезпечення надійності і стійкості роботи вітчизняних підприємств та дає керівництву можливість розробити адекватні антикризові заходи. Одним із способів забезпечення надійності і стійкості роботи підприємства виступає прогнозування як механізм, який дозволяє передбачити майбутні зміни і вжити заходи по їх недопущенню.

Узагальнюючими показниками оцінки фінансових результатів суб'єктів підприємництва є показники рентабельності.

На основі проведеного аналізу показників результативності суб'єкту підприємництва, наш вибір, щодо інтегральної оцінки фінансових результатів підприємства можна представити у вигляді наступних показників:

- рентабельність продажів;
- рентабельність основних засобів;
- рентабельність оборотних активів;

- рентабельність виробничих ресурсів;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу.

Здійснивши прогнозування показників рентабельності ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» за допомогою трендового аналізу та рейтингового методу її оцінки ми отримали загальний бал підприємства – 50 що свідчить про те, що підприємство знаходиться в зоні ризику, тобто, навіть за умов покращення показників рентабельності у 2019 р. підприємство ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» має недостатній рівень прибутковості діяльності як підприємство матеріальної сфери виробництва.

При вивченні джерел формування позитивного фінансового результату підприємства – прибутку, його керівництву потрібно відповісти на одне дуже важливе запитання – наскільки всі покупці в цілому та кожний окремий покупець є прибутковими для підприємства-виробника. Для цього необхідно дослідити та вивчити, наскільки вигідним є співпраця з тими чи іншими покупцями продукції. Тобто необхідно враховувати, що традиційні показники ефективності діяльності, – дохід та прибуток, – є результатом грамотної реалізації продукції, а в кінцевому підсумку оцінки покупця.

Відповідно нами запропоновано методичний інструментарій інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту бізнес-портфеля в частині ранжування покупців щодо їх наявного та перспективного впливу на прибуток підприємства, шляхом розробки моделі оцінювання значущості покупця в майбутніх періодах з урахуванням змін іміджу та позиціонування на ринку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андріяш А. С., Могилова А. Ю. Особливості управління прибутком підприємства. *Молодий вчений*. 2014. № 6. С. 68-70.
2. Бабич М. С. Максимізація прибутку підприємства та його роль у процесі відтворення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 2(1). С. 22-25.
3. Багацька К. В. Використання економічної доданої вартості як критерію ефективності діяльності підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2011. №1. С. 59-64.
4. Бершадська І. І. Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. *Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємництва»*. 2017. № 19. URL : <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/96822/98400>. (дата звернення: 23.08.2020).
5. Бечко В. П. Факторний аналіз фінансово-економічних результатів діяльності сільськогосподарських підприємств. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2017. Вип. 90(2). С. 92-105.
6. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посібник. Львів : Магнолія, 2009. 383 с.
7. Білик М. Д, Бабіч В. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансовими результатами діяльності підприємств. *Бізнес Інформ*. 2015. № 4. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2015\\_4\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_4_35). (дата звернення: 16.07.2020).
8. Бланк І. А. Управління прибутком. Київ : Ніка-Центр, 2007. 768 с.
9. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7253> (дата звернення: 21.07.2020).
10. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Атіка, 2004.

344 с.

11. Бугас В. В., Чупрун В. О., Ромас О. Ю. Управління прибутком на підприємстві та шляхи поліпшення цього процесу. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 6. С. 58-64.

12. Вовк О. М., Кравчук Н. М. Методичне забезпечення управління процесами розподілу прибутку на транспортних підприємствах. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 7. С. 131–134.

13. Гаврилко Т. О., Прокопенко Н. В. Якісні інноваційні рішення як умова прибуткової діяльності підприємств в конкурентному середовищі. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 49. С. 151-157.

14. Гавриш А. О. Класифікація прибутку як основа управління фінансовими результатами підприємств. *Науковий вісник НУБіП України*. – 2012. С. 169-173.

15. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге видання. Київ: Центр учбової літератури. 2010. 313 с.

16. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15) (дата звернення: 17.09.2020).

17. Денисенко М. П., Ю. І. Захарова. Заходи підвищення прибутковості підприємства. *Агросвіт*. 2020. № 1. С. 24-28.

18. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Іванчик Т. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern Economics*. 2019. № 14. С. 81-86.

19. Довбня С. Б., Пендик О. Г. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації. *Молодий вчений*. 2014. № 5. С. 94-97.

20. Дробишева О. О., Ю. М. Бучакчійська. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. *Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства юстиції України*. 2019. Вип. 1. С. 21-26.

21. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Фактори зростання прибутку

підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 7. С. 46-49.

22. Жадько К. С., Котенко В. С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення. *Молодий вчений*. 2016. № 10. С. 373-376.

23. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. №4. С. 145-148.

24. Завора Т. М., Зельський М. В. Напрями зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства. Збірник наукових праць XI Міжнар. наук.-практ. конф. «Проблеми й перспективи розвитку академічної та університетської науки», 20-21 грудня 2018 р. Полтава. 2018. С. 59-62.

25. Загальні вимоги до фінансової звітності: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1: від 07.02.2013 № 73. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення 16.09.2020).

26. Іщенко Н. А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2010. Вип. 17. С. 210-214.

27. Кондрацька Н. М., Горбатюк А. Л. Управління прибутком підприємства. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2018. Вип. 3. С. 100-109.

28. Кривда О. В., Братченко А. І. Управління формуванням прибутку в системі стратегічного управління підприємством. Вісник Черкаського університету. Серія : Економічні науки. 2018. Вип. 1. С. 48-53.

29. Круглянко А. В., Юрасова А. О. Роль прибутку у стратегічному розвитку підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2016. Вип. 1. С. 123-131.

30. Кузнецова С. А. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2014. 124 с.

31. Лазебник Л. Л., Стефанюк В. М. Забезпечення прибутковості підприємства в умовах посилення конкуренції на прикладі компанії «Кернел»

Економічний вісник Національного гірничого університету. 2020. № 2. С. 182-192.

32. Лисьонкова Н. М., Буряковська І. О. Визначення ефективності системи управління витратами. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 50. С. 301-305.

33. Лойко В. В., Несенюк Є. С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *International scientific journal*. 2015. № 7. С. 68-71.

34. Мардус Н. Ю., Товт Ю. М. Особливості формування і використання прибутку підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія : Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2014. № 64. С. 16-19.

35. Мардус Н. Ю., Корсунова К. Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату в обліку і аудиті. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 8. С. 873-875.

36. Матковський А. В., Головка В. О. Управління процесами формування, розподілу та використання прибутку підприємства в умовах структурних змін. *Економіка і регіон*. 2016. № 5. С. 61-65.

37. Мельник А. О., Петренко Н. В. Трансформація сутності та значення прибутку вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. URL : [http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33\\_2019\\_ukr/32.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/33_2019_ukr/32.pdf) (дата звернення: 06.09.2020).

38. Мельник Т. Ю. Обґрунтування напрямів розподілу прибутку підприємства з урахуванням інтересів різних учасників господарських відносин. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 4(1). С. 136-141.

39. Мірошниченко О. Ю., Корконос Ю. В. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств. *Бізнес Інформ*. 2014. № 5. URL : [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2014-5\\_0-pages-280\\_285.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2014-5_0-pages-280_285.pdf) (дата звернення: 10.09.2020).

40. Мних Є. В., Барабаш Н. С. Фінансовий аналіз : підручник. Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.
41. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2017. Вип. №2. С. 125-131.
42. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. (дата звернення: 18.09.2020).
43. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. *Економіка АПК*. 2015. № 3. С. 7–21.
44. Осовська Г. В., Юшкевич О. О., Завадський Й. С. Економічний словник. К. : Кондор, 2007. 358 с.
45. Павлюк І. О. Резерви підвищення прибутку підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 5(4). С. 28-31.
46. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84-88.
47. Перит І. О. Сутність і класифікація факторів впливу на підприємницьку діяльність домогосподарств. *Бізнес Інформ*. 2020. № 8. URL : [https://www.business-inform.net/export\\_pdf/business-inform-2020-8\\_0-pages-223\\_230.pdf](https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-8_0-pages-223_230.pdf) (дата звернення: 20.09.2020).
48. Пігуль Н. Г., Власова О. М., Пігуль Є. І. Аналіз прибутковості підприємств України. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 46(2). С. 90-94.
49. Підгірна В. С. Теоретико-методологічні засади розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання. *Науковий журнал Луцького національного технічного університету «Економічний форум»*. 2014 № 4. С. 241-248.
50. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://www.zakon1.rada.gov.ua>. (дата звернення 16.08.2020).



51. Поддєрьогін А. М., Джуфер Д.Б. Управління прибутком підприємства. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2019. № 2. С. 211-223.

52. Поліщук В. С. Формування прибутку підприємства в умовах ринкових відносин. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка*. 2015. Вип. 10. С. 214-218.

53. Правдюк Н. Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління прибутком підприємства. *Облік і фінанси*. 2015. № 4. С. 53-60.

54. Рудика В. І., Шпірна Д. С. Формування системи фінансового планування і прогнозування на підприємстві. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С. 307-316.

55. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976>. (дата звернення 24.09.2020).

56. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. Київ: Знання, 2013. 668 с.

57. Сисоєнко І. А., Карлюка Д. О. Прогнозування прибутку та рентабельності підприємства у забезпеченні фінансової безпеки підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 50(2). С. 143-147.

58. Ставерська Т.О., Андрющенко І.С. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах : навч. посіб. Харків, 2013. 146 с.

59. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов М.: 1935. 112 с. URL: [https://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Econom/smit/smit\\_1.pdf](https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf) (дата звернення 16.07.2020).

60. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 6(2). С. 431-435.

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

URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6098>. (дата звернення: 24.08.2020).

62. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ: Кондор, 2007. 400 с.

63. Чумаченко М. Г. Дослідження теоретичних, методологічних і прикладних проблем регіональної політики сталого розвитку. Фінанси України. 2008. № 11. С. 123-124.

64. Шевців Л. Ю. Концептуальні основи формування ефективної системи управління витратами машинобудівних підприємств. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2016. № 1 (23). С. 72–81.

65. Ширягіна О. Є. Значення прибутку у фінансово-господарській діяльності підприємств. Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. Ч. 2, Т. 1. 2004. С. 152-155

66. Шляга О. В., Шипуля Л. І. Прибуток та рентабельність, як показники ефективності виробництва. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 8. С. 75-81.

67. Юнацький М.О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. Ефективна економіка. 2018. No 4. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6232> (дата звернення 10.09.2020).

68. Bernstein L.A., Wild John J. Financial Statement Analysis : Theory, Application and Interpretation. McGraw Hill, 2006. 738 p.

69. Brigham E.F., M.C. Ehrhardt. Financial management : theory and practice. Thomson South-Western, 2008. 1074 p.

70. Chang C., Lee A.C., Lee C.F. Determinants of capital structure choice : A structural equation modeling approach. The Quarterly Review of Economics and Finance. Vol. 49. Is. 2, May 2009. P. 197-213.

71. Fabozzi F.J. Financial Management and Analysis. John Wiley & Sons, Inc., 2008. 1022 p.

72. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Translated by Arthur Goldhammer. Cambridge, Massachusetts. London : The Belknap Press of Harvard University Press, 2014. 685 p.

## ДОДАТОК А

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2018 р.

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46505	32497
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	39420	27719
<b>Валовий:</b>		0	0
Прибуток	2090	7085	4778
Збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Адміністративні витрати	2130	1154	1154
Витрати на збут	2150	4419	1261
Інші операційні витрати	2180	0	0
<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>		0	0
Прибуток	2190	1512	2363
Збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
<b>Фінансові результати до оподаткування:</b>		0	0
прибуток	2290	1512	2363
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	453	709
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
		0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>		0	0
прибуток	2350	1059	1654
збиток	2355	0	0

## ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні витрати	2500	27346	12656
Витрати на оплату праці	2505	2342	2187
Відрахування на соціальні заходи	2510	870	809
Амортизація	2515	4339	4181
Інші операційні витрати	2520	3757	7515
Разом	2550	38655	27347

## Продовження ДОДАТКУ А

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за 2019 р.

Форма № 2

Код за ДКУД

1801003

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	127096	46505
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	112602	39420
<b>Валовий:</b>		0	0
Прибуток	2090	14493	7085
Збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	0	0
Адміністративні витрати	2130	1154	1154
Витрати на збут	2150	7199	4419
Інші операційні витрати	2180	2260	0
<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>		0	0
Прибуток	2190	3880	1512
Збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	0	0
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
<b>Фінансові результати до оподаткування:</b>		0	0
прибуток	2290	3880	1512
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	1164	453
		0	0
<b>Чистий фінансовий результат:</b>		0	0
прибуток	2350	2717	1059
збиток	2355	0	0

**ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні витрати	2500	89067	27346
Витрати на оплату праці	2505	2539	2342
Відрахування на соціальні заходи	2510	939	870
Амортизація	2515	4838	4339
Інші операційні витрати	2520	14728	3757
Разом	2550	112111	38655

## ДОДАТОК Б

**БАЛАНС**  
**(Звіт про фінансовий стан)**  
**на 31 грудня 2018 р.**

Форма №1 за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершене будівництво	1005	629	
Основні засоби:			
залишкова вартість	1010	18175	21897
первісна вартість	1011	35581	37774
знос	1012	17407	15877
Інвестиційна нерухомість	1015	18175	21897
Довгострокові біологічні активи	1020	35581	37774
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	18804	21897
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:			
виробничі запаси	1101	3331	4365
незавершена виробництво	1102	212	293
готова продукція	1103	681	1003
товари	1104	8080	8684
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7200	3731
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	307	576
за виданими авансами	1136	12	101
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	89	112
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	923	3279
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	1196	1410
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	17	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	22050	23555
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	0	0
<b>БАЛАНС</b>	<b>1300</b>	40854	45452

## Продовження ДОДАТКУ Б

<b>ПАСИВ</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10871	10871
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	27310	29900
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	228	412
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	1495	38409	41183
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
<b>Усього за розділом II</b>	1595		
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	562	2388
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	531	645
розрахунками з бюджетом	1620	1125	304
розрахунками зі страхування	1625	45	88
розрахунками з оплати праці	1630	105	214
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	32	87
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	45	336
<b>Усього за розділом III</b>	1695	2445	4269
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700	0	0
<b>БАЛАНС</b>	1900	40854	45452

## Продовження ДОДАТКУ Б

**БАЛАНС**  
**(Звіт про фінансовий стан)**  
**на 31 грудня 2019 р.**

Форма №1 за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	1000	0	101
первісна вартість	1001	0	217
накопичена амортизація	1002	0	116
Незавершене будівництво	1005	0	174
Основні засоби:			
залишкова вартість	1010	21897	22786
первісна вартість	1011	37774	39388
знос	1012	15877	16602
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>21897</b>	<b>23061</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:			
виробничі запаси	1101	4365	11802
незавершена виробництво	1102	293	0
готова продукція	1103	1003	1396
товари	1104	8684	8266
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3731	10603
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	576	1248
за виданими авансами	1136	101	6
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	112	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3279	123
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	1410	1325
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>23555</b>	<b>34768</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>1300</b>	<b>45452</b>	<b>57829</b>

## Продовження ДОДАТКУ Б

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10871	10871
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	29900	27301
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	412	1058
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	1495	41183	39229
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521		
Цільове фінансування	1525		
<b>Усього за розділом II</b>	1595		
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	2388	13640
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	645	3396
розрахунками з бюджетом	1620	304	184
розрахунками зі страхування	1625	88	122
розрахунками з оплати праці	1630	214	253
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	87	849
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	336	156
<b>Усього за розділом III</b>	1695	4269	18600
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700	0	0
<b>БАЛАНС</b>	1900	45452	57829



### Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти ЗНУ

Я, Абліцов Ігор Сергійович, студент 2 курсу, денної форми навчання, економічного факультету, спеціальності спеціальності 073 «Менеджмент», освітньої програми «Управління фінансово-економічною безпекою», адреса електронної пошти \_\_\_\_\_,

- підтверджую, що написана мною кваліфікаційна робота на тему «Управління прибутком підприємства ТОВ «НІКА-ІНВЕСТ 2007» як складова забезпечення його фінансової безпеки» відповідає вимогам академічної доброчесності та не містить порушень, що визначені у ст. 42 Закону України «Про освіту», зі змістом яких ознайомлений/ознайомлена;

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

- згоден/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 \_\_\_\_\_ Абліцов І.С.

Дата \_\_\_\_\_ Підпис \_\_\_\_\_ Андросова О.Ф.