

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління прибутком підприємства

за матеріалами ТОВ «Рівень ЛТД», м. Рівне

Студента 2 курсу 2 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Фінансовий
менеджмент»
денної форми навчання

Лавора Олега
Ігоровича

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Терещенко Елеонора
Юріївна

Гарант освітньої програми –
д-р екон. наук, проф.

Ситник Ганна
Вікторівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	7
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «РІВЕНЬ ЛТД»	19
2.1. Динаміка обсягу та джерел формування прибутку ТОВ «Рівень ЛТД».....	19
2.2. Аналіз рентабельності ТОВ «Рівень».....	25
2.3. Оцінка факторів, що визначили обсяг прибутку та рівень рентабельності ТОВ «Рівень ЛТД».....	28
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «РІВЕНЬ ЛТД»	33
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
ДОДАТКИ	53

ВСТУП

Актуальність. Прибуток є важливою складовою в діяльності підприємства, за допомогою нього формуються фінансові ресурси, вартість підприємства на ринку зростає, відбувається приріст виробничої діяльності та розвиток економіки країни в цілому. Саме прибуток дає поштовх підприємству для запровадження нововведень, які стимулюватимуть залучення інвестицій, гарантуватимуть приріст випуску продукції і забезпечуватимуть робочі місця. Тому управління підприємством потребує раціонального і економічно обґрунтованого ефективного механізму управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання, а також визначення ефективної виробничої, маркетингової та фінансової діяльності, що вказує на актуальність дослідження.

В сучасній системі управління підприємством існує безліч недоліків: курс управління, який орієнтується лише на поточні цілі та досягненні максимальних результатів за короткий термін, відсутність елементів стратегічного управління прибутком та системи планування і прогнозування, також нехтування показниками платоспроможності та фінансовими ризиками діяльності, результатом яких є збитковість. Саме тому, проблема формування ефективного механізму управління прибутком підприємства, який би відповідали сучасним економічним умовам, є актуальною.

Ефективне управління формуванням, розподілом та використанням прибутку включає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем та механізмів дотримання курсу даного управління.

Методологічні та прикладні аспекти ефективного механізму управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання достатньо широко висвітлені. Для пошуку ефективних методологічних та прикладних аспектів системи управління прибутком підприємства можна посилатися на нормативні документи і наукову та навчально-методичну літературу. Узагальнення з даної проблематики засвідчило, що вагомий внесок

у теорію та практику аналізу фінансових результатів і рентабельності зробили І.О.Бланк, Л. А. Костирко, Е. В. Чернодубова, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, О.В. Павловська, В.О. Подольська, Т.Я. Попович, Г.В. Савицька, Ю.С. Цалко, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, Н. П. Шморгун та інші вчені-економісти. У той же час, певні аспекти побудови системи управління прибутком потребують подальших досліджень.

Мета роботи – обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління прибутком підприємства.

У відповідності з поставленою метою були сформульовані та вирішені такі **завдання**:

- розкрити теоретико-методичні основи управління прибутком підприємства
- оцінити динаміки обсягу та джерел формування прибутку ТОВ "Рівень ЛТД";
- визначити рентабельність та джерела формування прибутку ТОВ «Рівень ЛТД»;
- оцінити фактори, що впливають на обсяг прибутку та рівень рентабельності ТОВ «Рівень ЛТД»
- сформулювати напрями вдосконалення методів управління прибутком підприємства ТОВ «Рівень ЛТД»

Предмет дослідження – теоретичні, методичні питання та практичні аспекти процесу управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання.

Об'єкт дослідження є процес управління прибутком підприємства.

Емпіричною базою дослідження є ТОВ «Рівень ЛТД» – це підприємство харчової промисловості, створене на приватній власності на майно учасників товариства. Основним напрямком діяльності якого є виробництво пива. Додаткові види діяльності: виробництво солоду, безалкогольних напоїв, мінеральних вод та оптова торгівля напоями. Площа

комплексу будівель пивзаводу ТОВ «Рівень ЛТД» складає 0,3 га. Власний капітал станом на 31.12.2018 р. склав 4 238 тис. грн., на 31.12.2019 – 4 201, на 31.12.2020 знизився до 3 281 тис. грн. Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2018 рік склав 37 895 тис. грн, а чистий прибуток – 3 860 тис. грн. В 2019 р. дохід зріс до 38 516 тис. грн, прибуток знизився до 3 734 тис. грн. В 2020 р. показник доходу склав 39 856 тис. грн., а прибуток, в свою чергу, 3 645 тис. грн.

У роботі використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів пізнання соціально-економічних процесів і явищ, а саме: методи наукового узагальнення, порівняння, системності і комплексності – при вивченні теоретичних підходів до формування загальноекономічної, правової сутності концепції прибутковості; економіко-статистичні методи – при обробці інформації; графічні методи – при побудові графіків.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі акти, періодичні та монографічні видання, матеріали конференцій, статистичні матеріали, вітчизняні та зарубіжні публікації з фінансів, фінансового аналізу та фінансового менеджменту, дані фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД».

Практичне значення дослідження полягає в тому, що розроблені рекомендації щодо вдосконалення методів управління прибутком підприємства мають універсальний характер та можуть бути використані на підприємствах будь-якої організаційно-правової форми функціонування.

Для оброблення економічної інформації, побудови таблиць, алгоритмів використано сучасні комп'ютерні технології та пакет прикладних програм Microsoft Excel.

Апробація результатів випускної кваліфікаційної роботи. Результати дослідження опубліковані у статті «Підвищення ефективності процесу управління прибутком підприємства» в збірнику наукових статей студентів Київського національного торговельно-економічного університету «Економіка і фінанси бізнесу» ч.2 2021 року

Структура й обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох

розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Обсяг роботи – 52 сторінки друкованого тексту включає 14 таблиць, 12 рисунки, список використаних джерел з 50 найменувань та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день прибуток є «рушійною силою ринку», виконуючи чільну роль в загальному механізмі управління організаціями. Саме цей показник дозволяє підприємству відповісти на основні питання економіки: що виробляти, в якому обсязі і для кого. Отже, прибуток є визначальним показником, стимулюючим фінансових менеджерів обґрунтовано підходити до політики її формування шляхом прийняття рішень щодо максимізації доходів і мінімізації витрат. Питання дослідження проблеми формування позитивного фінансового результату на підприємстві, а також його розподілу, дає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення, створюючи тим самим основу для реалізації планів щодо максимізації прибутку. Таким чином, фінансові менеджери в процесі аналізу повинні вміти виявляти внутрішні резерви підвищення прибутку на підприємстві, а також раціонально їх розподіляти і використовувати для досягнення необхідного ефекту.

В умовах ринкової економіки прибуток є основним джерелом фінансування діяльності суб'єкта господарювання, задоволення фінансових інтересів власників підприємства, його найманих працівників і держави.

Теоретична і методологічна основа економічної оцінки результатів виробничої діяльності підприємства за допомогою показника прибутку була закладена ще економістами англійської класичної школи, окремі представники якої (А. Сміт, Т. Мальтус) не проводили чіткого розмежування між прибутком і відсотком, але і не ототожнювали їх, при цьому розглядаючи прибуток як певну винагороду керуючого за ризик. Такий підхід багато в чому був опосередкований економічними умовами, в яких він формувався - керуючими на підприємствах виступали, як правило, самі власники, а одержуваний дохід безпосередньо залежав від організації виробництва та

управління ним [50].

Ж.- Б. Сей вважав капітал фактором виробництва, тому він розмежував прибуток, включив в неї заробітну плату капіталіста і частина прибутку як винагороду за прийняття ризику [49]. Окремо необхідно відзначити підхід А. Маршалла, згідно з яким величина прибутку багато в чому визначається прийнятими рішеннями і особистими якостями підприємця, його підприємницькими здібностями діяти в умовах невизначеності і ризику [1].

Ключові тези представників англійської класичної школи були покладені в основу теорії К. Робертус, К. Маркса, Ф. Енгельса, Ф. Лассаля (німецька соціалістична школа), однак сутність прибутку була зведена ними до доходу на капітал і землю [50].

Цікавим є підхід до трактування прибутку таких економістів, як Г. Гросс, В. Матайя, Т. Мітхофф, Ф. Клейнвахтер, Г. Шонберг. Тези їх теорії, такі:

- прибуток є різницею між витратами виробництва блага і його цінністю;
- прибуток є показником ринкової влади капіталу;
- прибуток - дохід підприємця у вигляді заробітної плати та ренти;
- прибуток - це винагорода за ризик [2].

У сучасній економічній літературі не простежується єдиного підходу до визначення такої складної категорії як прибуток. Проте, більшість з них, як правило, не суперечать, а в основному збігаються або доповнюють один одного. Розглянемо сучасні підходи до визначення поняття «прибутку» (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Авторські трактовки поняття «прибуток»

Автор	Авторське трактування поняття
1	2
Богацька Н. М. [2]	«є першочерговою потребою підприємства, його головною метою»

1	2
И. А. Бланк [2]	Чистий дохід підприємця в грошовій формі на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі реалізації цієї діяльності.
Біла І.С., Насікан Н.І. [3]	1) є результатом капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; 2) винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; 3) як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах; 4) як результат існування монополії
Салькова І. Ю. [21]	одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно-грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту. За своєю величиною прибуток - це різниця між продажною ціною товару і витратами на його виробництво
Колісник О.П., Томша А.О. [11]	«основний чинник самофінансування та економічного розвитку підприємства»
Денисенко М. П., Захарова Ю. І. [8]	«основна мета діяльності підприємства» , «перевищення доходів підприємства над його витратами
Тюленєва Ю.В., Ренкас С.В. [22]	«є основним фінансовим показником діяльності підприємств і джерелом фінансування його подальшого розвитку»
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [16]	«сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати»
Буряковський В.В. [27]	це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності

Джерело: складено автором на основі: [2;3;4;8;14;43;44;34]

Таким чином, узагальнюючи наведені трактування прибутку підприємства, слід зазначити, що прибуток є різницею між загальною сумою доходів і витрат на виробництво і реалізацію продукції з урахуванням збитків від господарських операцій, який стимулює покращення підприємницької діяльності та сприяє формуванню реальних передумов для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Крім того, слід зазначити, що прибуток характеризує ефективність

функціонування підприємства, а також виступає необхідною умовою для забезпечення ринкової рівноваги та розвитку економіки в цілому.

Відповідно до «Звіту про фінансові результати» (форма 2 фінансової звітності згідно ПКУ) прибуток поділяється 4 види (рис.1.1).

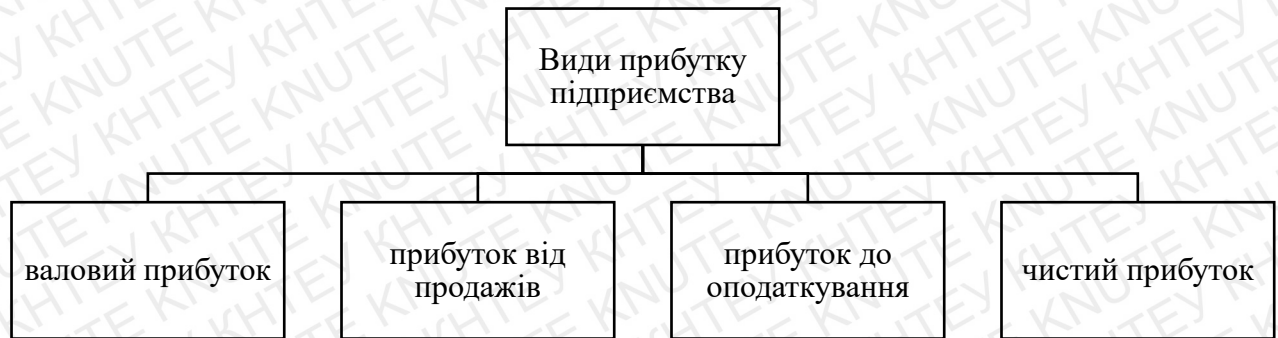


Рис.1.1. Види прибутку підприємства відповідно до «Звіту про фінансові результати»

Джерело: [31]

Як бачимо, основними видами прибутку є валовий прибуток, прибуток від продажів, прибуток до оподаткування та чистий прибуток.

У зв'язці з прибутком згадують такі показники, як EBIT і EBITDA. Це показники прибутку, які цікавлять інвесторів для оцінки діяльності компанії: чи варто в неї інвестувати.

EBIT - це прибуток до сплати податків і зобов'язань у вигляді сплати відсотків (наприклад, ви платите кредиторам щомісяця% по кредиту). По суті це те ж саме, що і прибуток до оподаткування, якщо у компанії немає боргів.

$$EBIT = \text{чистий прибуток} + \text{податки} + \text{виплата\%} \quad (1.1)$$

$$EBITDA = EBIT + \text{амортизація} \quad (1.2)$$

На формування прибутку підприємства впливає ряд факторів (рис.1.2).

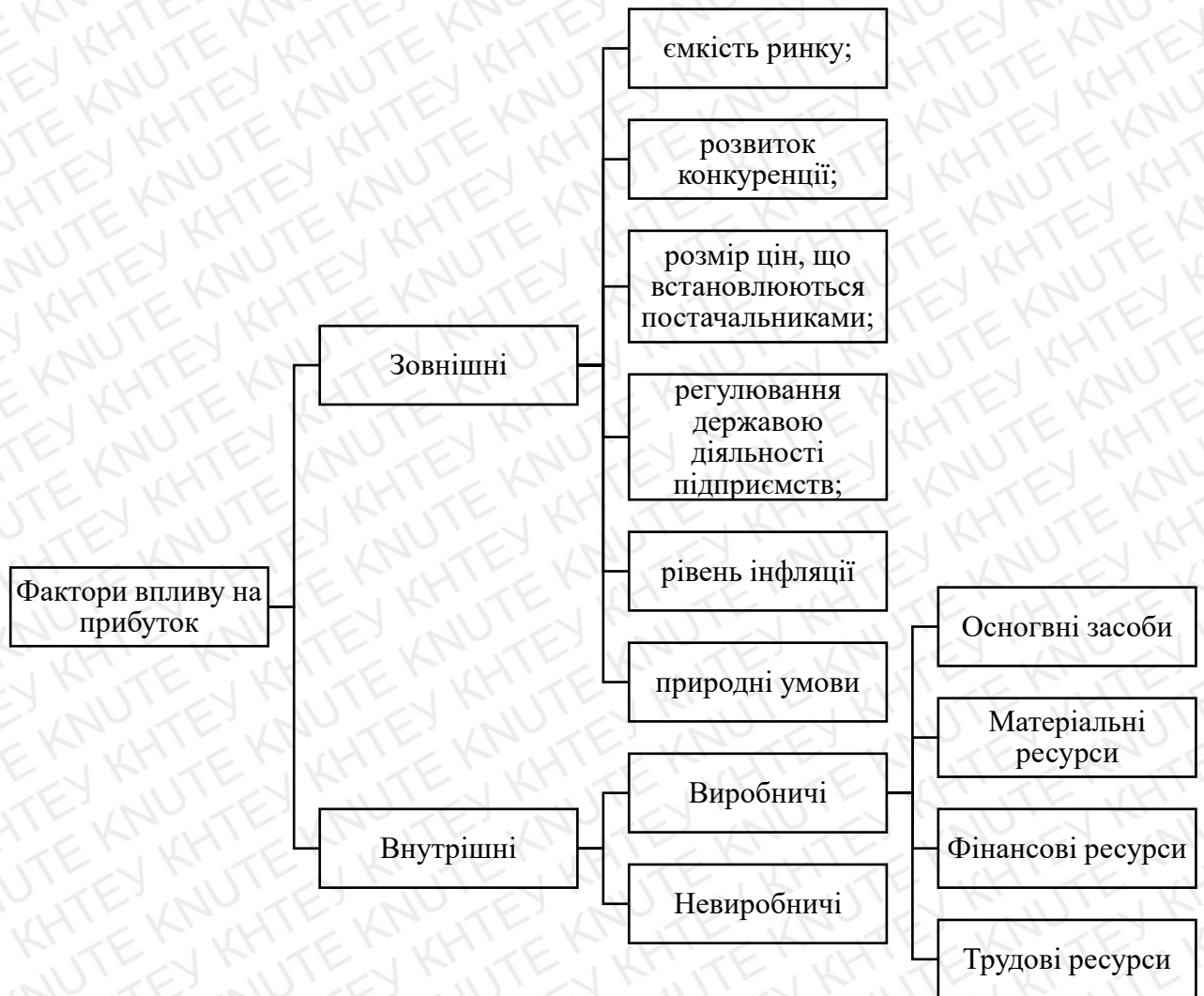


Рис.1.2. Фактори впливу на прибуток підприємства

Джерело: [5; 10]

В якості зовнішніх факторів можуть бути розглянуті ті, які не мають прямого впливу на діяльність підприємства, ринок або її географічне положення. Що стосується внутрішніх факторів, то в цю групу відносяться фактори, пов'язані з основним видом діяльності підприємства (виробничі), а також невиробничі, які не мають відношення до самого процесу виробництва, але впливають на нього.

Забезпечення прибутковості підприємства є основним критерієм його успішного функціонування, що особливо важливо для приватного бізнесу. Прибуток відображає ефективність виробництва, обсяг і якість товарів, робіт,

послуг, продуктивність праці. Досягнення оптимальних результатів можливо тільки шляхом прийняття зважених управлінських рішень. З цією метою необхідно регулярно оцінювати вплив різних чинників на формування ключових показників діяльності підприємства.

Будучи абсолютним показником, прибуток не дозволяє в достатній мірі судити про ефективну діяльність господарюючого суб'єкта, його економічний потенціал і конкурентоспроможність. Так, даний абсолютний індикатор необхідно доповнювати показниками ефективної роботи, а саме сукупністю відносних показників рентабельності [46].

Рентабельність є показником, узагальнено характеризує фінансову ефективність функціонування підприємства. За допомогою показників рентабельності є можливість дати оцінку ефективності управління підприємством, оскільки отримання високого рівня прибутковості та необхідного рівня прибутковості багато в чому залежить від ефективності управлінських рішень. У зв'язку з цим рентабельність також може розглядатися ще й як необхідний критерій ефективності управління. Показники рентабельності дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства в довгостроковому періоді. Для інвесторів показник рентабельності служить найважливішим індикатором, в порівнянні з показниками фінансової стійкості і ліквідності, які розраховуються відношенням між окремими статтями балансу. Крім того, показники рентабельності застосовуються для прогнозування прибутковості.

Прогнозне значення прибутку ґрунтується на рівні прибутковості за попередні періоди з урахуванням прогнозованої динаміки. Крім усього іншого, найважливіше значення рентабельність набуває в області планування, інвестування, калькуляції, постійному контролі й оцінці діяльності підприємства та його результатів. Отже, можна зробити висновок, що показники рентабельності відображають ефективність діяльності і фінансові результати діяльності підприємства. З їх допомогою можливо вимірювати

прибутковість підприємства з багатосторонніх позицій і наводяться в систему відповідно до інтересів учасників.

Основну мету управління прибутком можна конкретизувати наступними завданнями:

- максимізація розміру сформованої прибутку, відповідної можливостям компанії і умов господарювання на ринку;
- оптимальне співвідношення між формованої прибутком і допустимими при заданих умовах ризиками. Доцільно формувати прибуток, виходячи з передбачуваного рівня ризику. Прагнучи максимізувати прибуток, підприємства підвищує рівень ризиків, що в результаті може негативно позначитися на розмірах прибутку;
- високі показники якості формованого прибутку, що досягається завдяки формуванню прибутку від основної операційної діяльності та інвестування реальних економічних ресурсів;
- виплата необхідного доходу на капітал, інвестований власником підприємства. На тривалий період розмір виплаченого власникам доходу може перевищувати середню норму прибутковості в рамках ринку середньо- і довгострокових капіталовкладень;
- формування достатніх внутрішніх джерел фінансування коштів за рахунок нерозподіленого прибутку, відштовхуючись від поточних і перспективних цілей діяльності самого підприємства. Від розміру створеної чистого прибутку залежать можливості підприємства в частині формування фінансових коштів, створення різних фондів (для розвитку виробництва, резервний або страховий фонд, фонд спеціального призначення мул соціального розвитку) ;
- постійний приріст ринкової вартості підприємства. За допомогою цього завдання, розв'язуваної при капіталізації прибутку і нарощуванні фонду виплати дивідендів, підприємство забезпечує зростання добробуту засновників і власників підприємства на довгострокову перспективу.

Перераховані завдання управління прибутком пов'язані між собою і не

повинні вирішувати окремо, тому процес фінансово-господарської діяльності передбачає узгодження окремих завдань між собою.

В системі управління прибутком реалізована її головна мета і ключові завдання за допомогою реалізації ряду функцій. Такі функції можна класифікувати на дві групи, які визначені комплексної сутністю даної системи управління прибутком.

Функції управління прибутком як особливої керуючої системи - це складові елементи кожного управлінського процесу (будь-якої системи) незалежно від характеру діяльності компанії, її організаційно-правової структури, розмірів і форм власності. Теорія управління розглядає ці функції як загальні.

Функції управління прибутком як спеціальної області управління підприємством залежать від специфіки конкретного об'єкта відповідної системи. В теорії управління ці функції розглядаються як специфічні.

До функцій управління прибутком як окремої керуючої системи відносяться:

- формування комплексної стратегії цілеспрямованого управління прибутком;
- створення організаційної структури, що забезпечує прийняття та реалізацію управлінського рішення в частині формування і використання прибутку на різних рівнях;
- формування ефективної інформаційної системи, що забезпечує обґрунтування альтернативного варіанту управлінського рішення;
- проведення аналізу різних параметрів формування і використання прибутку підприємства;
- планування, формування, розподіл і використання прибутку;
- побудова дієвої системи для стимулювання формування та ефективного використання прибутку;
- підвищення ефективності контролю реалізації прийнятих рішень в частині формування прибутку та його використання прибутку.

Управління прибутком підприємства включає в себе наступні складові елементи (рис.1.3).



Рис.1.3. Складові системи управління прибутком підприємства

Джерело: [40, с.747]

В структурі механізму управління прибутком підприємства вибір методів управління обумовлений специфікою самого об'єкта управління (специфікою самого прибутку). Зважаючи на це вся сукупність методів поділяється на методи управління доходами підприємства, методи управління витратами підприємства та методи управління використанням прибутку.

Одним із способів управління використанням прибутку є застосування факторних моделей, які впливають на прибуток підприємства. Однією з таких моделей виступає «Модель Du Pont» як одна з перших моделей зв'язку окремих показників, яка розроблена в 30-і роки фахівцями концерну Du Pont і згодом стала базовою.

На попередньому етапі розробки заходів щодо підвищення прибутку і рентабельності необхідно здійснити всебічний аналіз наявних можливостей

збільшення даних показників: дати оцінку ймовірним ризикам і очікуваним ефектів. І вже на підставі отриманих результатів - приймати будь-які рішення в області ціноутворення, обсягу випуску і в інших визначальних сферах діяльності компанії.

Шляхом забезпечення прибутковості підприємства в сучасних умовах ринкової економіки є необхідність збільшення доходів і зниження витрат на виробництво продукції. Для забезпечення здійснення даного процесу необхідно безперервне аналізування, планування обсягів продажів, визначення ритмічності виробництва, оцінка ефективності диверсифікації, визначення відповідності актуального стану підприємства його цінової політики та інших факторів.

Отже, основою збільшення прибутковості підприємства в сучасних умовах служить займана позиція на ринку, а саме грамотне ціноутворення і продуктивна стратегія маркетингу в сфері якості наданої продукції. При акцентуванні уваги на ці фактори, необхідно враховувати дотримання внутрішнього контролю рентабельності запускаються і діючих виробництв.

Основними кроками для підприємства з метою оптимізації витрат будуть здійснення оцінки, проведення аналізу, планування статей витрат і забезпечення резервів для їх мінімізації. Облікова політика має велику вагу в відношенні витрат підприємства. Першочерговими пунктами для оптимізації є оціночна вартість товарів, наявні матеріальні запаси і багато інших. Серед них можна виділити використовувані методи нарахування амортизації, які можна робити різними способами.

Серед інших застосовується нарахування необоротних активів, яке здійснюється шляхом рівномірного перенесення вартості майна, що амортизується (лінійний метод). Якщо брати до уваги інші способи, то про них можна сказати про значне збільшення розміру амортизаційних відрахувань в перші роки експлуатації активів, що негативно вплине на обсяг прибутку. Як висновок з вищеприписаного можна відзначити той факт, що для управління прибутком підприємства варто звертати особливу увагу на облікову політику

на сучасних підприємствах.

Зазначені дії в більшості випадків носять короткочасний характер, так як підприємства вирішують свої проблеми (зокрема і проблеми власників), перекладаючи їх на співробітників (скорочуючи штатний розклад, знижуючи зарплати) і клієнтів (знижуючи якість продукції з-за використання дешевої сировини, підвищуючи ціни). В результаті всі перераховані вище заходи можуть привести до «стискання» бізнесу, скорочення клієнтської бази, втрати цінних співробітників і, можливо, самого бізнесу власниками.

Найбільш прийнятним варіантом в кризових умовах є зосередження зусиль на заходах, що носять довгостроковий характер з мінімальними поточними втратами. Основними інструментами в даному випадку виступає:

1) скорочення необов'язкових витрат:

- відмова від зайвих офісних площ;
- скорочення надлишкових компенсаційних пакетів;
- оптимізація представницьких витрат;
- зниження витрат по закупівлі меблів, офісної техніки;
- економія витратних матеріалів і т.п.

2) оптимізація бізнес-процесів:

- виділення і оптимізація ключових в умовах кризи внутрішніх бізнес-процесів компанії;
- підбір на ринку праці кращих фахівців і оптимізація кадрового складу;
- посилення процесів контролю за витрачанням коштів;
- припинення зловживань та ін.
- Оптимізація прибутку дозволяє отримати наступні результати:
 - підвищити ефективність виробництва і збутової діяльності;
 - домогтися позитивного іміджу компанії;
 - розширити займану частку ринку;
 - максимізувати чистий прибуток за рахунок керування показниками, які використовуються при обчисленні оподаткованої бази.

Таким чином, отримання позитивного значення чистого прибутку є основною метою будь-якого комерційного підприємства. Вона відображає ефективність виробничої діяльності і забезпечує подальший розвиток як основне джерело формування ресурсів. Прибуток являє собою механізм захисту від банкрутства, а її обсяг говорить про фінансове благополуччя підприємства і рівня ділової активності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «РІВЕНЬ ЛТД»

2.1 Динаміка обсягу та джерел формування прибутку ТОВ "Рівень ЛТД"

ТОВ "Рівень ЛТД" створене в 1994 році в м. Рівне як пивзавод. Сам пивзавод існував ще з 1949 року, а в 1996 році увійшов до складу Ровенського виробничого об'єднання пивоварної й безалкогольної промисловості.

Основний вид діяльності за КВЕД: 11.05 Виробництво пива.

Додаткові види діяльності:

11.06 Виробництво солоду.

11.07 Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод в пляшках.

46.34 Оптова торгівля напоями.

Підприємство займається виробництвом та реалізацією власної продукції (пиво, очищена вода).

На формування прибутку підприємства впливає обсяг його доходів, витрат та рівень оподаткування, визначений чинним Законодавством України. Ставка податку на прибуток в 2018-2020 роках становила 18% від фінансового результату до оподаткування.

Проведемо аналіз динаміки доходів ТОВ "Рівень ЛТД" в 2018-2020 роках за статтями доходів (табл.2.1).

З табл.2.1 видно, що доходи сформувались за рахунок надходжень від реалізації продукції, інших доходів та інших операційних доходів. Загальна сума доходів підприємства виросла в 2019 році на 1,69% та в 2020 році на 3,2%. Щоб зрозуміти, чим викликане таке зростання, розглянемо окремі види доходів підприємства. Доходи від реалізації продукції виросли в 2019 році на 1,64% та в 2020 році на 3,48%. Переважною причиною збільшення даного виду доходів є підняття цін на продукцію ТОВ "Рівень ЛТД" (пиво, очищена вода).

Динаміка складу джерел формування прибутку ТОВ "Рівень ЛТД" в 2018-2020 р.р., тис.грн.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2019/2018		Відхилення 2020/2019	
				тис.грн.	%	тис.грн.	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	37 895	38 516	39 856	621	1,64%	1 340	3,48%
Інші операційні доходи, тис.грн.	267	512	309	245	91,76%	-203	-39,65%
Інші доходи, тис.грн.	307	91	204	-216	-70,36%	113	124,18%
Всього доходів, тис.грн.	38 469	39 119	40 369	650	1,69%	1 250	3,20%

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ "Рівень ЛТД"

Інші операційні доходи підприємства не відносяться до основної діяльності компанії, в 2019 році вони зростали на 91,76% та знижувались в 2020 році на 39,65%. Дані доходи сформувались за рахунок здачі в оренду частини складського приміщення та майже не впливають на прибуток підприємства.

Інші доходи підприємства сформувались накопиченням курсових різниць (які виникли при закупці імпортової сировини) та списання кредиторської сумнівної заборгованості.

Отже, саме збільшення ціни на товарну продукцію ТОВ "Рівень ЛТД" сприяло зростанню доходів в 2019-2020 роках, в свою чергу, підняття ціни в 2019 році обумовлене зростанням витрат на виробництво продукції. В 2020 році, під час введення карантинних обмежень, обсяги продаж продукції виросли за рахунок того, що компанія пропонує послугу доставки продукції.

Розглянемо структуру джерел формування прибутку ТОВ "Рівень ЛТД" в 2018-2020 роках (рис.2.1).

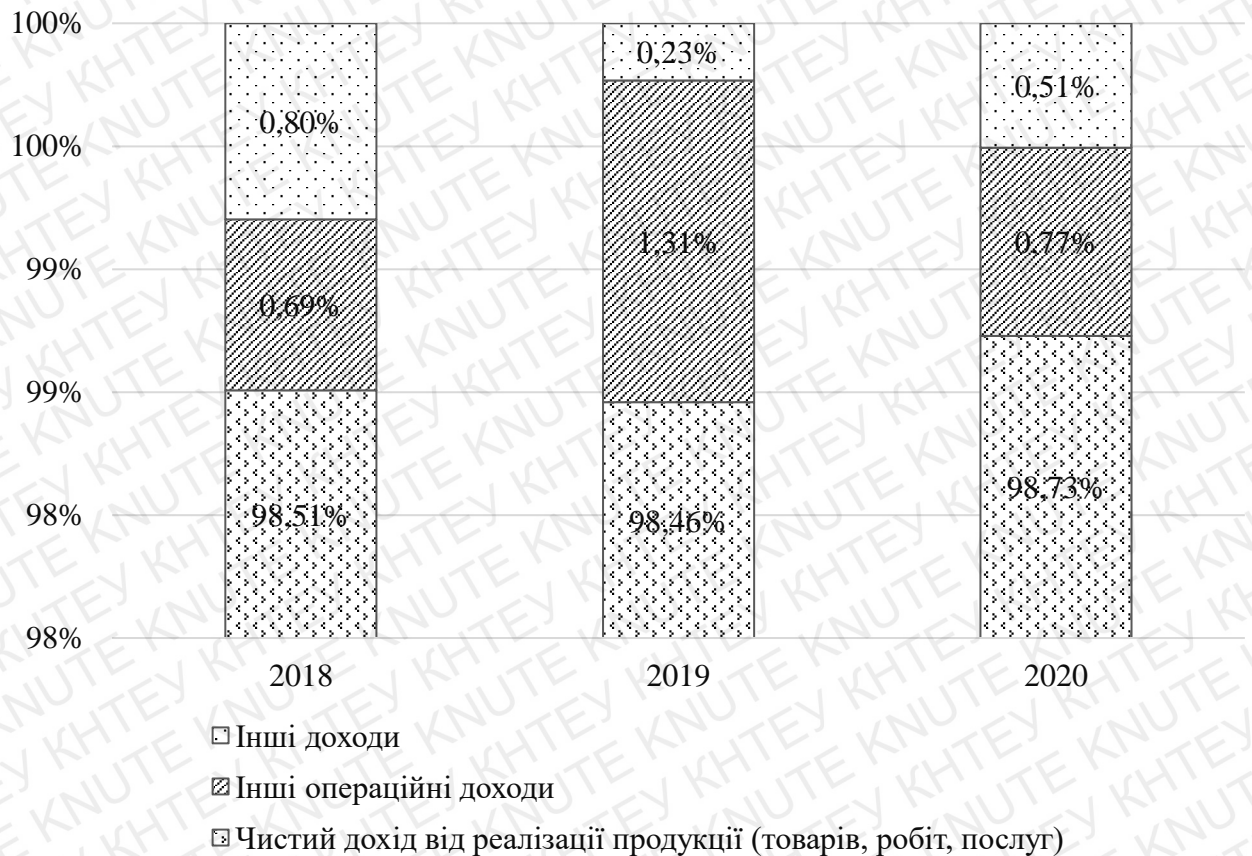


Рис.2.1. Структура джерел формування прибутку ТОВ "Рівень ЛТД" в 2018-2020 роках, %

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ "Рівень ЛТД"

З рис.2.1 видно, що дохід підприємства більше, ніж на 98% складається з доходів від реалізації продукції, в 2020 році ця частка склала 98,73%.

Тепер проаналізуємо витрати підприємства за 2018-2020 роки, для цього наведемо спочатку динаміку витрат підприємства (табл.2.2).

Собівартість продукції ТОВ "Рівень ЛТД" зросла в 2019 році на 2,38% за рахунок підвищення цін на сировину та тарифів на комунальні послуги, заробітної плати виробничого персоналу а в 2020 році виросла ще на 4,01% під впливом темпу інфляції.

Адміністративні витрати також щорічно зростають (на 1,48% в 2019 році та на 31,21% в 2020 році). Збільшувались транспортні витрати, витрати на потреби офісу (папір, питна вода, канцелярія тощо).

Динаміка витрат ТОВ "Рівень ЛТД" в 2018-2020 р.р., тис.грн.

Показники	2018 р.	2019р.	2020р.	Відхилення 2019/2018		Відхилення 2020/2019	
				тис.грн.	%	тис.грн.	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	27 986	28 652	29 801	666	2,38%	1 149	4,01%
Адміністративні витрати	1 995	2 025	2 657	30	1,48%	632	31,21%
Витрати на збут	2 663	2 283	1 929	-380	-14,27%	-354	-15,49%
Інші операційні витрати	597	761	860	164	27,54%	99	12,98%
Фінансові витрати	119	106	94	-13	-10,92%	-12	-11,32%
Інші витрати	401	739	583	338	84,16%	-156	-21,12%
Всього витрат	33 761	34 566	35 924	804	2,38%	1 358	3,93%

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ "Рівень ЛТД"

Витрати на збут щорічно скорочуються за рахунок скорочення статей трейд-маркетингу, ці витрати зменшилися в 2019 році на 14,27% та в 2020 році на 15,49%. Трейд-маркетинг включав виплати бонусів від обсягів продаж продавцям торгових точок, де збувається продукція підприємства, але через те, що в 2020 році підприємство більше реалізовувало продукцію без посередників (через власну службу доставки), то дані витрати було скорочено.

Інші операційні витрати виросли в 2019 році на 27,54% та в 2020 році на 12,98%.

Фінансові витрати пов'язані зі сплатою відсотків за кредитами (довго та короткостроковими), вони скорочуються залежно від зменшення суми кредитів, в 2019 році вони скоротилися на 10,92% та в 2020 році на 11,32%.

Інші витрати пов'язані з тимчасовими потребами підприємства та не відносяться до основної діяльності, в 2019 році вони виросли на 84,16% та скоротилися в 2020 році на 21,12%.

Сумарні витрати ТОВ «Рівень ЛТД» в 2019 році виросли на 2,38% та

на 3,93 в 2020 році.

Розглянемо структуру витрат ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 р.р. на рис.2.2.

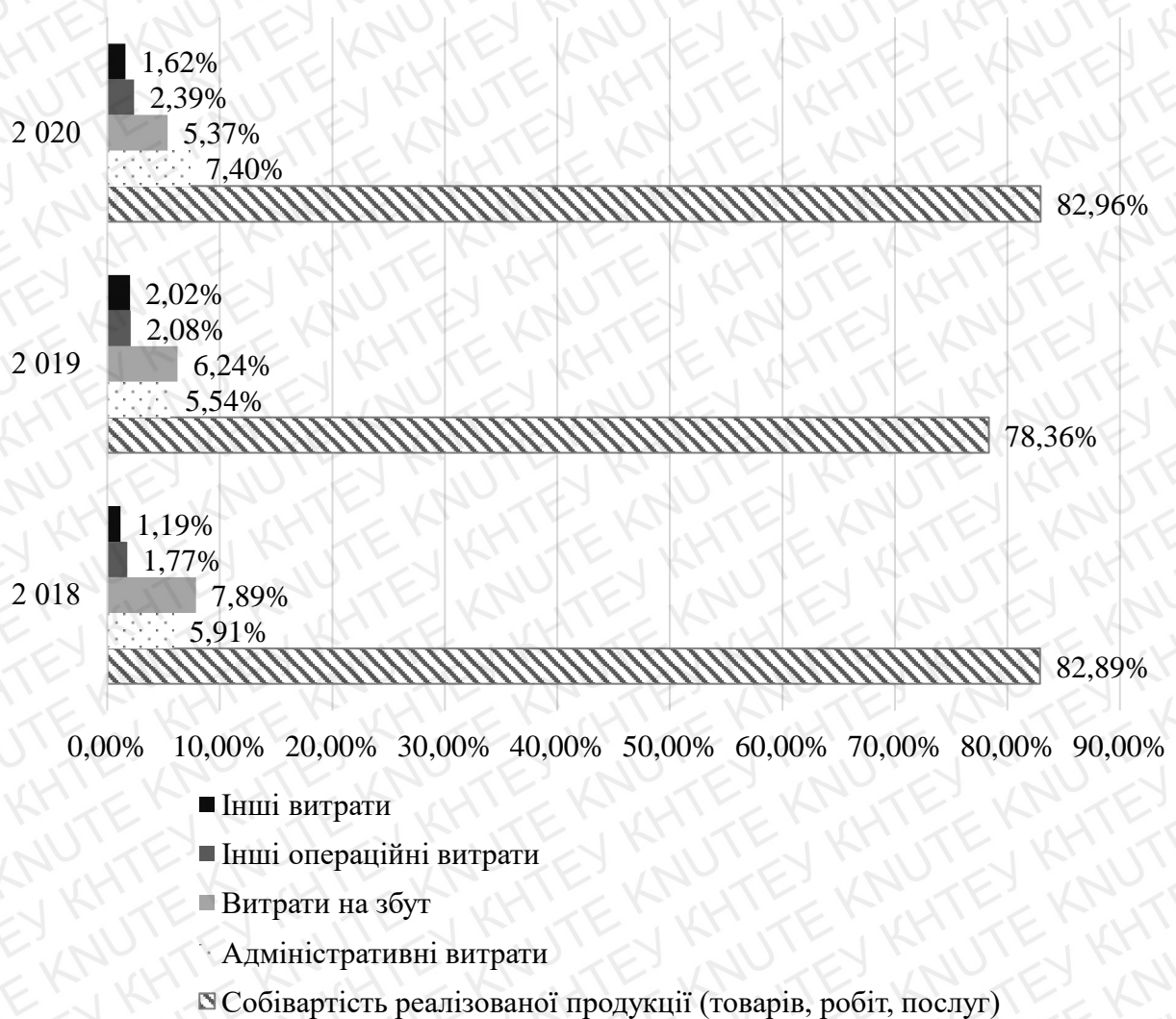


Рис.2.2. Структура витрат ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 роках, %

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

В структурі витрат підприємства найбільшу частку складає собівартість виробництва продукції, в 2020 році її частка склала 82,96%. На другому місці адміністративні витрати, частка яких склала в 2020 році 7,4%, а частка витрат на збут склала 5,37%. найменшу частку займають фінансові витрати – 0,38% в 2020 році.

Розглянемо динаміку прибутку ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 р.р. в табл.2.3.

Динаміка прибутку ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 р.р., тис.грн.

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2019/2018		Відхилення 2020/2019	
				тис.грн.	%	тис.грн.	%
Валовий прибуток	9 909	9 864	10 055	-45	-0,45%	191	1,94%
Фінансовий результат від операційної діяльності	4 921	5 307	4 918	386	7,85%	-389	-7,34%
Фінансовий результат до оподаткування	4 708	4 553	4 445	-154	-3,28%	-108	-2,38%
Чистий прибуток	3 860	3 734	3 645	-127	-3,28%	-89	-2,38%

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

З табл.2.3 ми бачимо, що валовий прибуток підприємства в 2019 році скоротився на 0,45% через те, що темп росту витрат перевищив темп росту доходів, зокрема, до цього призвело те, що собівартість продукції виросла на 2,38% тоді як доходи від її реалізації на 1,64%. В 2020 році валовий прибуток збільшився на 1,94% завдяки збільшенню доходу від реалізації продукції (передусім, шляхом підняття цін на продукцію).

Фінансовий результат від операційної діяльності залежав як від валового прибутку так і від операційних доходів та витрат, на зниження даного показника також вплинуло зростання адміністративних витрат та інших операційних витрат. В 2019 році фінансовий результат від операційної діяльності виріс в 2019 році на 7,85 % та знизися в 2020 році на 2,38%.

Фінансовий результат до оподаткування скоротився в 2019 році на 3,28% (також за рахунок зростання інших витрат на 84,16%) та в 2020 році на 2,38%.

Чистий прибуток зменшився в 2019 році на 3,28% та виріс в 2020 році на 2,38%. Найбільший вплив на величину чистого прибутку мали дохід від реалізації продукції та собівартість продукції, проте зростання деяких статей

операційних та фінансових витрат також вплинули на величину чистого прибутку. Можна зробити висновки, що в 2019-2020 роках підприємство знижувало свою прибутковість.

2.2 Аналіз рентабельності ТОВ «Рівень ЛТД»

Проведемо аналіз показників рентабельності ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 роках.

Показник рентабельності власного капіталу важливий для інвесторів підприємства, він показує наскільки ефективно використовується власний капітал ТОВ «Рівень ЛТД» (рис.2.3).



Рис.2.3. Динаміка показника рентабельності власного капіталу ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 роках, %

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

В 2019 році показник зменшився на 2,21% (через зниження чистого прибутку, до якого привело підвищення цін у постачальників та зростання виробничих витрат на одиницю продукції) та виріс на 22,22% в 2020 році через зростання чистого прибутку.

Сума власного капіталу підприємства виросла в 2019 році на 13,75% та в 2020 році на 8,68%. З даної динаміки можна зробити висновки, що 2019 рік був складним для підприємства, але вже в 2020 році капітал підприємства використовувався більш ефективно, оскільки за рахунок нерозподіленого прибутку було профінансовано покупку обладнання, що привело до зростання доходів.

Динаміка показника операційної рентабельності продаж наведена на рис..2.4.



Рис.2.4. Динаміка показника операційної рентабельності продаж ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 роках, %

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

Операційна рентабельність продаж виросла в 2019 році на 11,05% та зменшилась в 2020 році на 13,75% і склала на кінець 2020 року 90,29% (менше, ніж в 2018 році). На зниження рентабельності продаж вплинуло багато факторів, зокрема, підприємство скоротило обсяги витрат на збут, що привело до зниження продаж деяких видів продукції, підвищилась собівартість виробництва одиниці продукції (підвищились ціни у постачальників, зростає вартість електроенергії, підвищилась заробітна плата персоналу тощо).

Рентабельність основної діяльності показує загальну прибутковість підприємства з урахуванням всіх її доходів та витрат (рис.2.5).



Рис.2.5. Динаміка показника рентабельності основної діяльності ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 роках, %

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

З рис.2.5 бачимо, що рентабельність основної діяльності скоротилась з 10,19% в 2018 році до 9,15% в 2020 році, на даний показник вплинув і валовий прибуток підприємства і зростання операційних витрат.

Рентабельність активів графічно зображена діаграмою на рис.2.6. Як і інші показники прибутковості, рентабельність операційної рентабельності ТОВ «Рівень ЛТД» зменшилась з 22,12% в 2018 році до 18,75% в 2020 році. Середньорічна сума активів виросла з 17451 тис.грн. в 2018 році до 19440 тис.грн. в 2020 році. а прибуток при цьому скоротився, при цьому підприємство залучало кредитні грошові кошти для покращення результатів своєї діяльності протягом 2018-2020 років, але всі показники рентабельності в 2019-2020 роках знизились відносно 2018 року, тож доцільно провести заходи для підвищення показників рентабельності в наступних роках.



Рис.2.6. Динаміка показника рентабельності активів ТОВ «Рівень ЛТД» в 2018-2020 роках, %

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

Отже, можемо зробити висновки, що в 2019-2020 роках ТОВ «Рівень ЛТД» зменшувало свої прибутки та рентабельність через те, що темп росту собівартості та витрат перевищував темп росту доходів підприємства.

2.3. Оцінка факторів, що визначали обсяг прибутку та рівень рентабельності ТОВ «Рівень ЛТД»

Проведемо аналіз таких показників рентабельності: рентабельність продаж, рентабельність активів та рентабельність власного капіталу. Дані показники допоможуть визначити ефективність використання власного капіталу, активів підприємства та продаж.

Проведемо факторний аналіз рентабельності активів:

$$ROA = \text{ЧП} * 100\% / \text{Асер.} = (\text{Дс} - \text{Вс}) * 100\% / \text{Асер.} \quad (2.1)$$

де ЧП – чистий прибуток;

Асер. – середньорічна сума активів;

Таблиця 2.4

Факторний аналіз рентабельності активів в 2018-2020 р.р.

Роки	Середньорічна сума активів, тис. грн.	Обсяг сукупного доходу, тис.грн.	Обсяг сукупних витрат компанії, у тому числі податок на прибуток, тис.грн.	Рентабельність активів, %	Зміна показника рентабельності під впливом факторів, %
2018	17 451	38 469	34 609	22,12	
	20 628	38 469	34 609	18,71	-3,41
	20 628	39 119	34 609	21,87	3,15
2019	20 628	39 119	35 385	18,10	-3,76
	19 440	39 119	35 385	19,21	1,11
	19 440	40 369	35 385	25,64	6,43
2020	19 440	40 369	36 724	18,75	-6,89
Сукупний вплив факторів, %					-3,37

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

З табл.2.4 бачимо, що збільшення середньорічної суми активів в 2019 році сприяло зниженню рентабельності на 3,41%, а скорочення суми середньорічних активів в 2020 році привело до зростання рентабельності на 1,11%. Зростання сукупного обсягу доходів в 2019 році привело до збільшення рентабельності активів на 3,15% в 2019 році та на 6,43% в 2020 році. Зростання сукупних витрат сприяло зниженню рентабельності на 3,76% в 2019 році та зростання сукупних витрат в 2020 році привело до зниження рентабельності на 6,89%. Загальний вплив факторів привів до зниження рентабельності активів за 2 роки на 3,37%.

Проведемо факторний аналіз рентабельності продажів:

$$R_{пр} = \text{ЧП}/\text{Д} * 100\% = (\text{Дс.} - \text{Вс})/\text{Д} * 100\% \quad (2.2)$$

де ЧП – чистий прибуток ,

Д – дохід від реалізованої продукції,

Дс – сукупні доходи,

Вс – витрати сукупні.

Таблиця 2.5

Факторний аналіз рентабельності продажів в 2018-2020 р.р.

Роки	Обсяг доходу від реалізованої продукції., тис. грн.	Обсяг сукупного доходу, тис.грн.	Обсяг сукупних витрат компанії, у тому числі податок на прибуток, тис.грн.	Рентабельність продаж, %	Зміна показника рентабельності під впливом факторів, %
1	2	3	4	5	6
2018	37 895	38 469	34 609	10,19	
	38 516	38 469	34 609	10,02	-0,16
	38 516	39 119	34 609	11,71	1,69
2019	38 516	39 119	35 385	9,69	-2,02
	39 856	39 119	35 385	9,37	-0,33
	39 856	40 369	35 385	12,50	3,14
2020	39 856	40 369	36 724	9,15	-3,36
Сукупний вплив факторів, %					-1,04

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

З табл.2.5 бачимо, що збільшення обсягів доходу від реалізованої продукції за інших незмінних показниках в 2019 році сприяло зменшенню рентабельності на 0,16%. Зростання сукупного доходу привело в 2019 році до зростання показника рентабельності продаж на 1,69%. Зростання сукупних витрат сприяло зниженню рентабельності на 2,02% в 2019 році.

Збільшення обсягів доходу від реалізованої продукції за інших незмінних показниках в 2020 році сприяло зменшенню рентабельності на 0,33%. Зростання сукупного доходу привело в 2019 році до зростання показника рентабельності продаж на 3,14%. Зростання сукупних витрат сприяло зниженню рентабельності на 3,36% в 2020 році.

Загальний вплив факторів привів до зниження рентабельності продаж за 2 роки на 1,04%.

З проведеного аналізу можемо зробити висновок, що на рентабельність мають вплив як сукупні доходи компанії, так і сукупні витрати, адже з них формується чистий прибуток.

Проведемо факторний аналіз рентабельності власного капіталу:

$$P_{пр} = \text{ЧП/ВК} * 100\% = (\text{Дс.} - \text{Вс})/\text{ВК} * 100\% \quad (2.3)$$

де ВК – власний капітал.

З табл.2.6 бачимо, що зниження вартості власного капіталу за інших незмінних показниках в 2019 році сприяло зростанню рентабельності на 1,61%.

Таблиця 2.6

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу в 2018-2020

р.р.

Роки	Власний капітал., тис. грн.	Обсяг сукупного доходу, тис.грн.	Обсяг сукупних витрат компанії, у тому числі податок на прибуток, тис.грн.	Рентабельність власного капіталу, %	Зміна показника рентабельності під впливом факторів, %
2018	2 998	38 469	34 609	128,77	
	2 961	38 469	34 609	130,38	1,61
	2 961	39 119	34 609	152,33	21,95
2019	2 961	39 119	35 385	126,10	-26,23
	2 041	39 119	35 385	182,94	56,84
	2 041	40 369	35 385	244,18	61,24
2020	2 041	40 369	36 724	178,59	-65,59
Сукупний вплив факторів, %					49,82

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Рівень ЛТД»

Зростання сукупного доходу привело в 2019 році до зростання показника рентабельності власного капіталу на 21,95%. Зростання сукупних витрат сприяло зниженню рентабельності на 26,23% в 2019 році.

Зниження вартості власного капіталу за інших незмінних показниках в

2020 році сприяло зростанню рентабельності на 56,84%. Зростання сукупного доходу привело в 2019 році до зростання показника рентабельності продаж на 61,24%. Зростання сукупних витрат сприяло зниженню рентабельності на 65,59% в 2020 році.

Загальний вплив факторів привів до зниження рентабельності продаж за 2 роки на 49,82%.

Отже, з проведеного аналізу можемо зробити наступні висновки: сукупні доходи ТОВ "Рівень ЛТД" виросли в 2019 році на 1,69% та в 2020 році на 3,2% переважно за рахунок зростання чистих доходів від реалізації продукції підприємства, частка яких склала в 2020 році 98,73%. Сукупні витрати ТОВ "Рівень ЛТД" збільшились в 2019 році на 2,38% та в 2020 році на 3,93% за рахунок зростання собівартості та адміністративних витрат. Перевищення темпу росту витрат над темпом росту доходів привело до зниження чистого прибутку на 3,28% в 2019 році та на 2,38% в 2020 році. Оскільки прибутковість підприємства знижується необхідно проводити заходи, направлені на зниження витрат та зростання його доходів.

Рентабельність продаж, основної діяльності та активів зменшились в 2020 році порівняно з 2018 роком. Отже, в 2019-2020 роках ТОВ «Рівень ЛТД» зменшувало свої прибутки та рентабельність через те, що темп росту собівартості та витрат перевищував темп росту доходів підприємства.

Факторний аналіз рентабельності показав, що основними причинами зниження рентабельності підприємства стало зростання собівартості продукції та адміністративних витрат.

Отже, на різні показники рентабельності підприємства найбільший вплив мав розмір чистого прибутку, який, в свою чергу, формується від впливом сукупних доходів та сукупних витрат підприємства. З метою підвищення показників рентабельності та чистого прибутку необхідно вживати заходи для збільшення доходів підприємства, особливо доходу від продаж продукції та скорочення витрат підприємства.

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «РІВЕНЬ ЛТД»

На ТОВ «Рівень ЛТД» застосовуються економічні, організаційні та соціально-психологічні методи управління прибутком. Основним економічним методом впливу на прибуток підприємства є ціноутворення. Щодо організаційних методів, то це встановлений порядок роботи підприємства, дотримання Статуту підприємства, контроль за виконанням працівниками своїх функцій згідно штатного розкладу. В якості соціально-психологічних методів впливу на прибуток використовується мотивація персоналу до продуктивної праці.

Існують такі резерви збільшення прибутку (рис.3.1).



Рис.3.1. Резерви збільшення прибутку ТОВ «Рівень ЛТД»

Для збільшення обсягів продажу продукції необхідно проводити заходи для стимулювання збуту або розширювати територію продажу продукції, але на новій території також потрібно проводити заходи для стимулювання продаж.

Напрямами скорочення витрат може бути зниження собівартості виробництва продукції, але для цього необхідно або закупати більш дешеву сировину (що відзначиться на зниженні якості продукції) або впроваджувати ресурсозберігаючі технології на виробництві (що потребує значних інвестицій). Скорочення таких витрат як оплата праці персоналу може привести до збоїв у виробничих процесах або зниження продуктивності праці. Скорочення адміністративних витрат не буде мати істотного впливу на прибуток підприємства.

Також на формування собівартості впливають витрати на зберігання запасів.

Проведемо АВС-аналіз продукції за рівнем доходів (табл.3.1). Вихідні дані для побудови АВС-аналізу наведені в дод.А.

Таблиця 3.1

АВС-аналіз продукції за рівнем доходів

Вид продукції	Дохід тис. грн	Частка, %	Акумул. частка, %	Категорія
Празьке, 1 л	7 878	20%	20%	А
Жигулівське, 1 л	5 852	15%	34%	А
БЕРГШЛОСС СВІТЛЕ скло	5 824	15%	49%	А
РІВЕНЬ ПРЕМІУМ скло	5 335	13%	62%	А
Богемське, 1 л	3 990	10%	72%	А
БЕРГШЛОСС ТЕМНИЙ скло	2 940	7%	80%	А
ЖИГУЛІВСЬКЕ скло	2 244	6%	85%	В
Десятка скло	2 153	5%	91%	В
ПРАЗЬКЕ скло	1 919	5%	96%	В
Вода Рівень	1 720	4%	100%	С
Всього:	39 856			

Джерело: розраховано автором

До категорія А увійшло 6 видів товарів, що формують 80% доходів компанії, до категорії В увійшло 3 види пива, а до категорії С увійшла вода «Рівень» мінеральна, що приносить найменші доходи підприємству.

Тепер проведемо АВС-аналіз за рівнем валового прибутку та порівняємо отримані результати.

Таблиця 3.2

АВС-аналіз продукції за рівнем валових доходів

Вид продукції	Дохід, тис. грн	Частка, %	Акумул. частка, %	Категорія
Празьке, 1 л	2 200	22%	22%	А
Жигулівське, 1 л	1 381	14%	36%	А
РІВЕНЬ ПРЕМІУМ скло	1 334	13%	49%	А
БЕРГШЛОСС СВІТЛЕ скло	1 154	11%	60%	А
Вода Рівень	978	10%	70%	А
БЕРГШЛОСС ТЕМНИЙ скло	898	9%	79%	А
Богемське, 1 л	874	9%	88%	В
ПРАЗЬКЕ скло	596	6%	94%	В
ЖИГУЛІВСЬКЕ скло	388	4%	98%	В
Десятка скло	251	2%	100%	С

Джерело: розраховано автором

За даним аналізом бачимо, що до категорії С потрапило пиво «Десятка» в склі, яке приносить підприємству найменші прибутки. Обсяг виробництва даної продукції складає 105 тис.шт., а рентабельність його виробництва складає 11,6%. Пропонуємо зняти даний вид пива з виробництва та збільшити виробництво пива «Празьке» в склі, що має рентабельність 31,07%.

Цінова політика є важливим інструментом управління прибутком підприємства, яким підприємство користувалось в 2019 році для збільшення своїх прибутків. Для виявлення можливості підвищення ціни на продукцію необхідно провести порівняльний аналіз цін підприємств-конкурентів на ринку збуту.

Спочатку визначимо середню ціну пива в склі виробництва ТОВ «Рівень ЛТД» (рис.3.2).

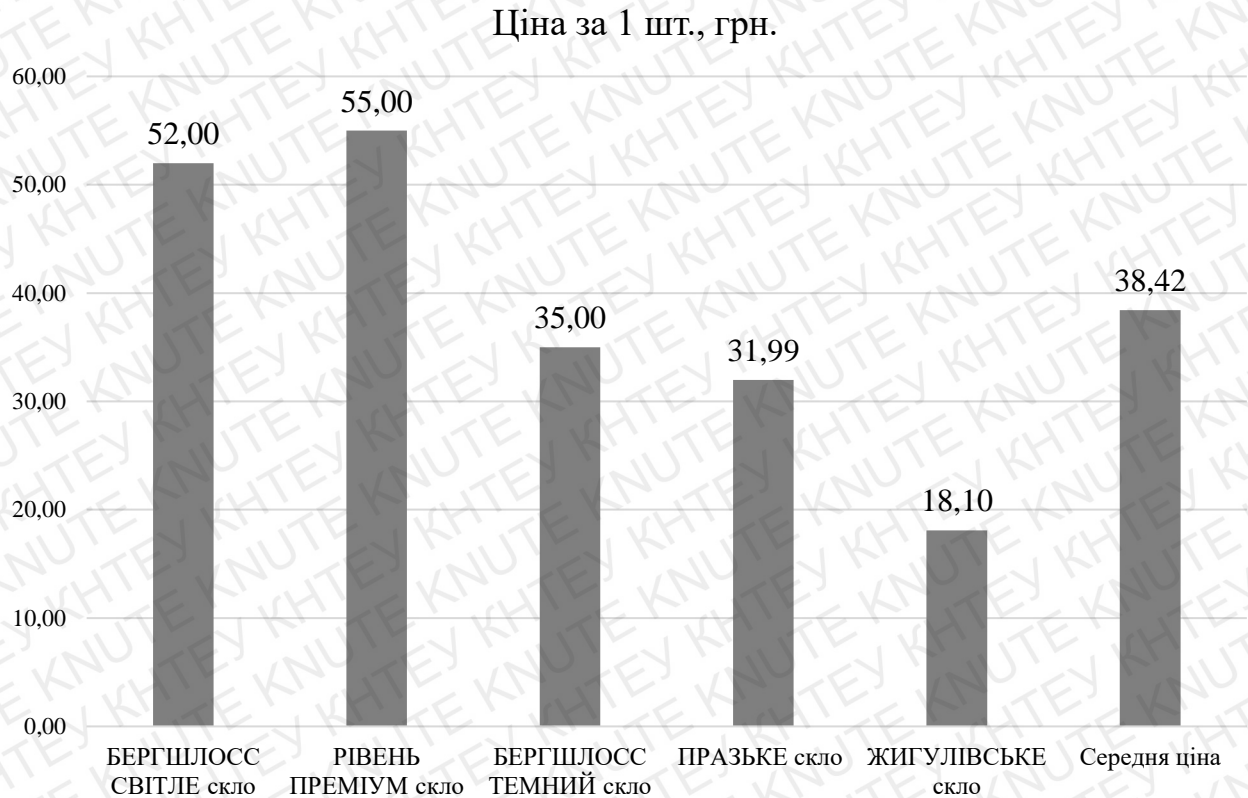


Рис.3.2. Рівень цін пива в склі виробництва ТОВ «Рівень ЛТД» , грн.

Джерело: розраховано автором за даними Розетка, сайтів торгових площадок

Як бачимо, середня ціна пива в склі виробництва ТОВ «Рівень ЛТД» становить 38,42 грн., а ціни коливаються від 18,1 грн. до 55 гривень за 1 штуку. При цьому, існує попит на елітні сорти пива, що продаються за вищими цінами, ніж в середньому на ринку збуту.

Порівняємо ціни ТОВ «Рівень ЛТД» з цінами на пиво в склі на ринку України (рис.3.3).

З рис.3.3 бачимо, що середня ціна на банку пива в склі становить 34,6 грн, тоді як середня ціна на пиво виробництва ТОВ «Рівень ЛТД» становить 38,42 грн., а тому підвищувати ціни на даному етапі буде недоцільно, оскільки компанія може втратити частину споживачів та зменшити обсяги продаж пива.

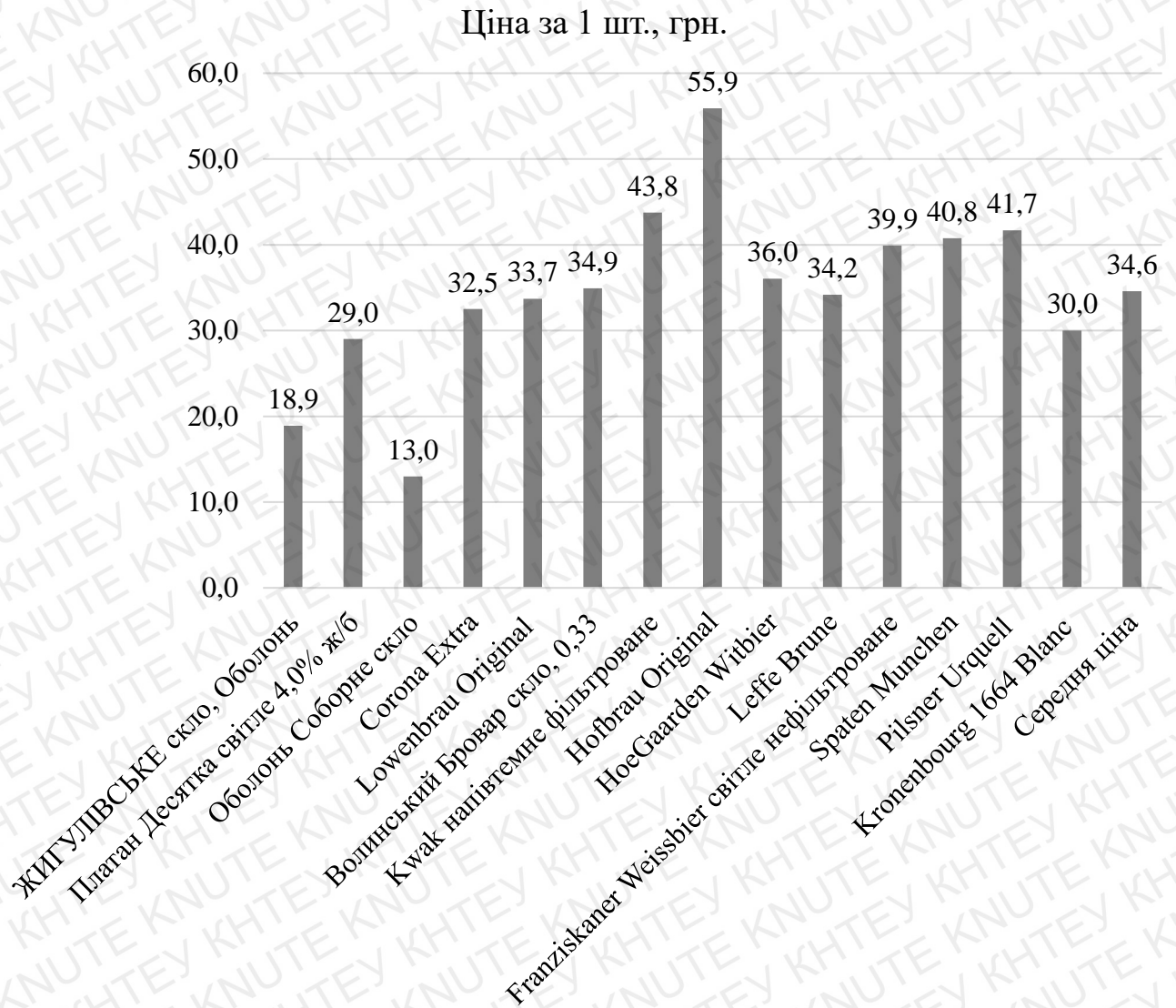


Рис.3.3. Рівень цін пива на ринку України , грн.

Джерело: розраховано автором за даними сайту Розетка

Так як підвищувати ціни не є доцільним, розглянемо детальніше заходи для збільшення обсягів продаж:

- стимулювання торгового персоналу;
- проведення рекламної кампанії;

Методами стимулювання торгового персоналу є оплата праці, тому пропонуємо ввести додаткові бонуси за виконання плану продаж. За умови виконання плану продаж на 115%, кожний торговий агент (який виконав план) отримує 30 тис.грн. премії, а директор з продаж (за умови загального

результату) виконання або перевиконання плану продаж на 115% отримує премію 100 тис.грн.

Проведення рекламної кампанії, в умовах коронакризи, на нашу думку доцільно зосередити в соц.мережах та Інтернеті.

ТОВ «Рівень ЛТД» має власний веб-сайт (<http://www.riven.com.ua/>) та сторінку в соц. мережі Фейсбук (<https://www.facebook.com/pivoriven/>). На сторінці в соц.мережі підписано 2265 людей, але інформація оновлюється кілька разів на рік, не проводиться жодних рекламних акцій тощо.

Для залучення уваги цільової аудиторії пропонуємо проводити конкурси та акції, які передбачають активну участь підписників. Також пропонуємо створити сторінку в соц.мережі Інстаграм, яка більш популярна серед молоді, ніж будь-які інші соціальні мережі.

Складемо план рекламної кампанії (табл.3.3).

Таблиця 3.3

План рекламних заходів на 2021 рік

Захід	Дата проведення	Виконавець
Створення сторінки в соц. мережі Інстаграм	05.01.2021	Менеджер з проведення рекламних заходів
Оновлення контенту на сторінці в Інстаграм	05.01.2021-31.12.2021 (раз на тиждень)	Менеджер з проведення рекламних заходів
Розміщення контенту на сторінці в ФБ	05.01.2021-31.12.2021 (раз на тиждень)	Менеджер з проведення рекламних заходів
Проведення акції на сторінці в Інстаграм	23.02.2021; 15.05.2021; 28.08.2021; 14.10.2021; 19.12.2021	Менеджер з проведення рекламних заходів
Проведення акції на сторінці в ФБ	23.02.2021; 15.05.2021; 28.08.2021; 14.10.2021; 19.12.2021	Менеджер з проведення рекламних заходів

Пропонуємо такі рекламні акції:

1. Особам, що розмістять фото з продукцією ТОВ «Рівень ЛТД» та невеликим описом у себе на сторінці в соц. мережі (Фейсбук, Інстаграм) та

отримають найбільшу кількість лайків компанія дарує ящик (6 штук) пива «Рівень преміум» (10 призерів).

2. Напиши цікаву історію про продукцію ТОВ «Рівень ЛТД» та розмісти на сторінці ТОВ «Рівень ЛТД» в соц.мережі, відміть на даному дописі 10 друзів та отримай 3 банки різного пива («Празьке», «Богемське», «Жигулівське»).

3. Напиши цікавий коментар на допис на сторінці в соц.мережі ТОВ «Рівень ЛТД» та отримай приз (10 призерів) – 3 банки пива «Празьке скло».

4. Конкурс на найкращий опис смаку пива «Празьке» (10 призерів) – приз ящик (6 штук) пива «Празьке».

5. Конкурс «корисна вода» - напишіть допис про корисність води «Рівеньська» та розмістить на сторінці в соц.мережі ТОВ «Рівень ЛТД» та отримай 2 упаковки (12 шт.) води «Рівеньська» (10 призерів).

Також необхідно щотижня розміщувати допис на сторінці в соціальній мережі. Зміст допису орієнтовно має бути наступним:

- реклама нової продукції;
- повідомлення про акції та знижки;
- розміщення історії про пиво (історія виникнення, які сорти бувають, яке найдорожче пиво в світі тощо);
- розміщення опису важливої для компанії події (купівля нового обладнання, день народження заводу, розширення товарного асортименту тощо);
- поздоровлення підписників з загальнонаціональними святами.

Тепер проведемо розрахунки економічної доцільності реалізації запропонованих заходів.

Планується, що проведення рекламних заходів сприятиме збільшенню обсягів продаж на 15%. Складемо план продаж на 2021 рік в розрізі продукції (табл.3.4).

Отже, планується, що чистий дохід підприємства виросте на 7374 тис.грн. за рахунок збільшення продаж на 15%.

План продаж на 2021 рік

Продукція	Ціна, тис. грн	2020 р.		2021р.		Відхилення, абс.	
		Кіл-ть, тис.шт.	Дохід, тис.грн.	Кіл-ть, тис.шт.	Дохід, тис.грн.	Кіл-ть, тис.шт.	Дохід, тис.грн.
БЕРГШЛОСС СВІТЛЕ скло	52	112	5 824	129	6 698	17	874
РІВЕНЬ ПРЕМІУМ скло	55	97	5 335	112	6 135	15	800
БЕРГШЛОСС ТЕМНИЙ скло	35	84	2 940	97	3 381	13	441
ПРАЗЬКЕ скло	31,99	60	1 919	190	6 078	130	4 159
ЖИГУЛІВСЬКЕ скло	18,1	124	2 244	143	2 581	19	337
Празьке, 1 л	39	202	7 878	232	9 060	30	1 182
Жигулівське, 1 л	28	209	5 852	240	6 730	31	878
Десятка скло	20,5	105	2 153	0	0	-105	-2 153
Богемське, 1 л	42	95	3 990	109	4 589	14	598
Вода Рівень	8,6	200	1 720	230	1 978	30	258
Всього		1 288	39 855	1 481	47 229	193	7 374

Джерело: розраховано автором

Складемо прогноз собівартості виготовлення продукції в 2021 році
(табл.3.5).

Таблиця 3.5

Прогноз собівартості на 2021 рік

Продукція	Витрати на одиницю, грн	2020 р.		2021р.		Відхилення, абс.	
		Кіл-ть, тис.шт.	Дохід, тис.грн.	Кіл-ть, тис.шт.	Дохід, тис.грн.	Кіл-ть, тис.шт.	Дохід, тис.грн.
1	2	3	4	5	6	7	8
БЕРГШЛОСС СВІТЛЕ скло	41,70	112	4 670	129	5 371	17	701
РІВЕНЬ ПРЕМІУМ скло	41,25	97	4 001	112	4 601	15	600
БЕРГШЛОСС ТЕМНИЙ скло	24,31	84	2 042	97	2 348	13	306
ПРАЗЬКЕ скло	22,05	60	1 323	190	4 190	130	2 867
ЖИГУЛІВСЬКЕ скло	14,97	124	1 856	143	2 135	19	278
Празьке, 1 л	28,11	202	5 678	232	6 530	30	852

Продовження табл.3.5

1	2	3	4	5	6	7	8
Жигулівське , 1 л	21,39	209	4 471	240	5 141	31	671
Десятка скло	18,11	105	1 902	0	0	-105	-1 902
Богемське, 1 л	32,80	95	3 116	109	3 583	14	467
Вода Рівень	3,71	200	742	230	853	30	111
Всього		1 288	29 801	1 481	34 753	193	4 952

Джерело: розраховано автором

Собівартість виробництва продукції виросте на 4952 тис.грн. порівняно з 2020 роком.

Тепер розрахуємо витрати на стимулювання торгового персоналу. Оскільки обсяг продаж планується збільшити на 15% (в штуках), то торговому персоналу буде необхідно виплатити премію у розмірі 30.тис.грн. (за результатом річних продаж). На підприємстві працює 15 торгових працівників та керівник відділу: $15 * 30 + 1 * 100 = 550$ тис. грн.

Розрахуємо витрати на проведення акцій. Витрати на конкурс №1 складуть вартість бшт.*10 пива «Рівень преміум»: $6 * 10 * 41,25 = 2475$ грн.

Витрати на конкурс №2 складуть вартість пива («Празьке», «Богемське», «Жигулівське») для 10 призерів: $(28,11 + 32,8 + 21,39) * 10 = 823$ тис. грн

Витрати на конкурс №3 складуть вартість 3б: $28,11 * 3 * 10 = 843,3$ тис. грн.

Витрати на конкурс №4 складуть вартість 3 банки пива «Празьке» для 10 призерів: $28,11 * 6 * 10 = 1686,6$ тис. грн.

Витрати на конкурс №5 складуть вартість 12 банок води «Рівенська» для 10 призерів: $3,71 * 12 * 10 = 445,2$ тис. грн.

Сукупні витрати на просування в одній соціальній мережі складуть: $2475 + 823 + 843,3 + 1686,6 + 445,2 = 6273,1$ грн.

Витрати для проведення конкурсів в 2 соц.мережах складуть: $6273,1 * 2 = 12546,2$ грн.

Розрахуємо економічний ефект від проведення запропонованих заходів, що направлені на збільшення прибутку підприємства (табл.3.6).

Таблиця 3.6

Розрахунок економічного ефекту від заходів зі збільшення прибутку підприємства

Показники	Сума, тис.грн.
Зростання доходу	7 373
Зростання собівартості	4 952
Витрати на мотивацію торгового персоналу	550
Витрати на рекламні заходи	13
Економічний ефект	1 858

Джерело: розраховано автором

Отже, економічний ефект від запропонованих заходів складе 1858 тис.грн.

Складемо прогноз фінансових результатів на 2021 рік (табл.3.7).

Таблиця 3.7

Прогноз фінансових результатів на 2021 рік

Стаття	2020 р. тис. грн	2021 р. тис. грн	Відхилення, тис.грн.	Відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції	39 856	47 229	7 373	18,50
Собівартість реалізованої продукції	29 801	34 753	4 952	16,62
Валовий: прибуток	10 055	12 476	2 421	24,08
Інші операційні доходи	309	309	0	0,00
Адміністративні витрати	2 657	2 657	0	0,00
Витрати на збут	1 929	2 492	563	29,16
Інші операційні витрати	860	860	0	0,00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	4 918	6 776	1 858	37,79
Інші доходи	204	204	0	0,00
Фінансові витрати	94	94	0	0,00
Інші витрати	583	583	0	0,00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	4 445	6 304	1 858	41,81
Витрати (дохід) з податку на прибуток	800	1 135	335	41,81
Чистий фінансовий результат: прибуток	3 645	5 169	1 524	41,81

Джерело: розраховано автором

Отже, проведення заходів сприятиме зростанню доходів підприємства на 18,5%, а чистий прибуток підприємства виросте на 41,81% (1524 тис.грн.), тобто буде досягнуто бажаний результат – збільшення чистого прибутку.

Розрахуємо показники рентабельності на 2021 рік (рис.3.4).

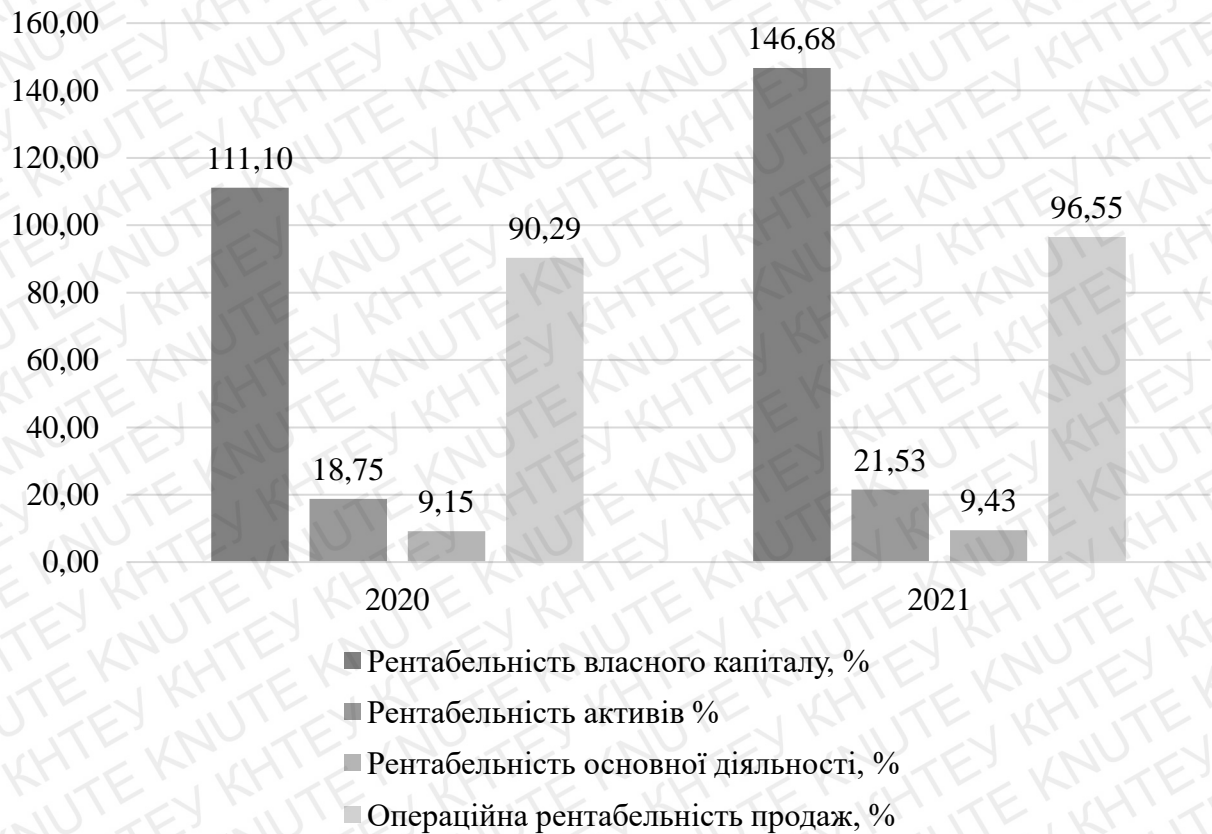


Рис.3.4. Прогноз показників рентабельності на 2021 рік

Джерело: розраховано автором

З прогнозу рентабельності (рис.3.4) бачимо, що всі показники рентабельності в 2021 році зростуть завдяки збільшенню чистого прибутку підприємства.

Отже, для збільшення чистого прибутку підприємства було запропоновано:

- переглянути товарний асортимент та збільшити продаж рентабельної продукції та зняти з виробництва низькорентабельну продукцію;
- запровадити стимулювання торгового персоналу (доплати за виконання плану продаж на 115%);

– провести рекламну кампанію в соціальних мережах ФБ та Інстаграм.

Реалізація даних заходів дозволить збільшити дохід від реалізації продукції на 18,5%, а чистий прибуток виросте на 1524 тис.грн. за рік. Також проведення даних заходів дозволить підвищити рентабельність продаж, власного капіталу, активів та операційну рентабельність.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене у випускній кваліфікаційній роботі дослідження дозволило зробити наступні висновки.

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

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

Кожний із методичних підходів до аналізу прибутковості господарського суб'єкта має свої особливості і, відповідно, переваги та недоліки. Застосування одного з прийомів не надає повної картини ситуації, яка склалася у підприємства, тому під час аналізу потрібно використовувати кілька методів, і лише за таких умов можна отримати інформацію, яка об'єктивно відобразить стан механізму управління прибутком підприємства.

Аналіз динаміки прибутку показав, що в 2019-2020 роках підприємство знижувало свою прибутковість. Найбільший вплив на величину чистого прибутку мали дохід від реалізації продукції та собівартість продукції, проте

зростання деяких статей операційних та фінансових витрат також вплинули на величину чистого прибутку.

Прибуток не дозволяє в достатній мірі судити про ефективну діяльність господарюючого суб'єкта, його економічний потенціал і конкурентоспроможність. Так, даний абсолютний індикатор необхідно доповнювати показниками ефективної роботи, а саме сукупністю відносних показників рентабельності. Аналіз рентабельності показав, що в 2019-2020 роках ТОВ «Рівень ЛТД» зменшувало свої прибутки та рентабельність через те, що темп росту собівартості та витрат перевищував темп росту доходів підприємства.

З метою підвищення показників рентабельності та чистого прибутку необхідно вживати заходи для збільшення доходів підприємства, особливо доходу від продаж продукції та скорочення витрат підприємства.

Для збільшення обсягів продажу продукції необхідно проводити заходи для стимулювання збуту або розширювати територію продажу продукції.

Ефективним заходом буде - перегляд товарного асортименту та збільшення продажу рентабельної продукції і зняття з виробництва низькорентабельної продукції.

В умовах коронакризи, для збільшення обсягів продажів, доцільне проведення рекламної кампанії в соц.мережах та Інтернеті.

Позитивно вплине на прибуток підприємства стимулювання торгового персоналу. Ефективним варіантом є - оплата праці, доцільно ввести додаткові бонуси за виконання плану продаж.

Реалізація даних заходів дозволить збільшити дохід від реалізації продукції на 18,5%, а чистий прибуток виросте на 1524 тис.грн. за рік. Також проведення даних заходів дозволить підвисити рентабельність продаж, власного капіталу, активів та операційну рентабельність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамова О. С., Крапівіна Ю.В. Формування фінансових результатів суб'єктів господарювання. *Економіка і суспільство: електронне наукове фахове видання*. 2017. № 13. С. 1290–1296.
2. Бланк І. О. Управління формуванням капіталу. 2-е изд., стер. - К.: Вид-во «Омега-Л». 2008. 512 с.
3. Біла І.С., Насікан Н.І. Бізнес-середовище в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 127–13
4. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7253> (дата звернення: 24.09.2021).
5. Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 188–193.
6. Власенко Т. Ю., Стародубцева О.С., Прибутковість підприємства: сутність та ефективність. *Молодий вчений*. 2018. № 12(1). С. 256-259.
7. Вовк О. М., Ковальчук А.М., Комісаренко Я.І., Джулай А.В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21. С. 37-44.
8. Денисенко М. П., Захарова Ю.І. Заходи підвищення прибутковості підприємства. *Агросвіт*. 2020. № 1. С. 24–28.
9. Добровольська О. В., Терещенко В.О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2015. Вип. 13. С. 91 – 96.
10. Джеджула В. В., Єпіфанова І.Ю., Іванчик Т.В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств *Modern Economics*. 2019. № 14 (2019). С. 40 – 42.

11. Економічна теорія : навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. – К. : ННЦ ІАЕ, 2017. – 560 с.
12. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства / І. Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Молодий вчений. - 2016. - № 7. - С. 46-49.
13. Єпіфанова І. Ю. Методика оцінювання прибутковості підприємства / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип.12. – С. 250 – 255.
14. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 186 – 190
15. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е.С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка та управління підприємством*. 2016. № 4. С. 120 – 130.
16. Жиялкова Г. С. Вибір оптимальної стратегії управління прибутком підприємства. *Науковий вісник будівництва*. 2010. №59. С. 65 – 70.
17. Забаріна К. Ф., Нечаєва І.А. Особливості використання інструментів стратегічного менеджменту з метою комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства. *Науковий збірник Тернопільського національного економічного університету. Серія : Економічний аналіз*. 2014. Т. 15. № 3. С. 40 – 45.
18. Зінченко О. А. Існуючі підходи до вимірювання якості прибутку підприємства і концептуальні засади її дослідження. *Наука й економіка*. 2011. № 2. С. 43 – 47
19. Зінченко О. А. Показники і критерії якості прибутку на етапі його використання. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №7. С. 56 – 62.
20. Калабухін Ю. Є., Ткаченко Д.Ю. Управління прибутком торговельних підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 152 – 157.

21. Кармінська-Белоброва М. В. Механізм управління прибутковістю підприємств. *Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки*. 2013. № 1. С. 59 – 67.
22. Коваль О. А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2014. № 1. С. 187-193.
23. Колеватова А. В. Напрями вдосконалення процесу формування та управління прибутком на підприємствах. *Молодий вчений*. 2018. № 5. С. 537–540.
24. Колісник О.П., Томша А.О. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. №25. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>
25. Кривицька О. Р. Формування прибутку підприємства у ринкових умовах. *Фінанси, гроші та кредит. Тернопіль: Тернопільський НЕУ* 2010. 36 с.
26. Кудренко Н.В., Маслюченко Д.І. Формування і розподіл прибутку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 982-985.
27. Курочкіна О. К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності / О. К. Курочкіна // *ECONOMICS*. – 2020. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html>.
28. Кучерява А. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015 № 40. С. 25–31.
29. Линник О. І., Задорожна О.С. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»: Серія : Технічний прогрес і ефективність виробництва*. – Харків НТУ «ХПІ». 2015. № 26 С. 127-132.
30. Лисенко Б. О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості (дохідності) підприємства. *Студентський науковий економічний альманах*. 2012. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/stud_cons_soc_ek_13/section1/Lysenko.docx

31. Мельникова К. В., Татарінов Г.В. Аналіз прибутковості та рентабельності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 461-465.

32. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06>

33. Наказ Мінфін України Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" N 336/22868 від 28 лютого 2013 р. із змінами та доповненнями від 9 липня 2021 року N 385. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/RE22868?an=2964>

34. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 // *Офіційний вісник України*. 2013. № 19. – 97 с.

35. Опікунова Н. В., Лопата Г.В. Управління прибутком підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. №46. С. 175 – 183.

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

37. Орлов П.А., Тимофеев В.М., Косенко О.П. Моніторинг впливу інноваційної політики на виробничий потенціал машинобудування. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*: Серія : *Технічний прогрес і ефективність виробництва*. – Харків: НТУ «ХПІ». 2012. №58. С. 28-32

38. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. №1. С. 84-88.

39. Паянок Т. М., Савченко А.М. Загальна оцінка фінансового стану підприємства: теоретичні та практичні підходи. *Морозюк Економіка та держава*. 2020. № 12. С. 88–94.
40. Попович Д. В., Славчаник О.Р. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств. *Молодий вчений*. 2018. № 2(2). С. 746-749.
41. Проскурович О. В., Басс А.Ю. Моделювання рентабельності діяльності підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 3.Т. 3 С. 209 - 212.
42. Савіна С.С., Гиренко Ю.В. Управління прибутком в системі фінансового менеджмента підприємства. *Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління*. 2018. № 6. С. 222 – 225
43. Салькова І. Ю. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства. *Економіка та суспільство: електронний науково-практичний журнал*. 2018. № 16. URL: <http://economyandsociety.in.ua/journal> (дата звернення 05.10.2021р.)
44. Тюленєва Ю.В., Ренкас С.В. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновації*. 2017. №3 С.102-107.
45. Буряковський В.В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. Фінанси підприємств: навч. посібник. *Пороги*. 2006. 246 с
46. Хаустова І. Є., Еміров Г. Рентабельність як основний критерій оцінки рівня ефективності діяльності підприємства. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку*. 2020. С. 285-287.
47. Черкашина А.О., Головка О.Г. Шляхи поліпшення фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. №39. С. 254-259.
48. Черниш С. С. Організаційно-методичні аспекти аналізу рентабельності. *Інноваційна економіка*. 2013. № 6. С. 225–229.

49. J.-B.Say. Traite d'economie politique ou simple exposition de la maniere dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses. — Paris: Calmann-Levy, 1972. — 572 p.

50. Smit, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations [Electronic Resource]. — Mode of access: <http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adamsmith/wealth-nations.pdf>

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	25	1
первісна вартість	1001	125	125
накопичена амортизація	1002	110	124
Незавершені капітальні інвестиції	1005	108	112
Основні засоби:	1010	7 540	8 325
первісна вартість	1011	36 578	38 125
Знос	1012	29 038	29 801
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016	0	0
Знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		0	0
інші фінансові інвестиції	1035	26	30
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	7 673	8 438
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 795	5 412
Виробничі запаси	1101	3 707	4 458
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	1 088	954
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0

Продовження додатку А

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 542	6 805
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		0	0
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	305	319
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	305	445
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	12	107
Готівка	1166	0	1
Рахунки в банках	1167	11	106
Витрати майбутніх періодів	1170	35	27
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:		0	0
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	22	15
Усього за розділом II	1195	12 016	13 130
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	19 689	21 568
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	1 240	1 240
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	0	0
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	2 998	2 961
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	4 238	4 201
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0

Продовження додатку А

Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	850	650
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	850	650
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	900	700
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:		0	0
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	8 974	10 065
за розрахунками з бюджетом	1620	115	202
за у тому числі з податку на прибуток	1621	101	636
за розрахунками зі страхування	1625	37	31
за розрахунками з оплати праці	1630	48	41
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	4 528	5 678
Усього за розділом III	1695	14 601	16 717
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	19 689	21 568

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2020 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	1	0
первісна вартість	1001	125	125
накопичена амортизація	1002	124	125
Незавершені капітальні інвестиції	1005	112	123
Основні засоби:	1010	8 325	6 478
первісна вартість	1011	38 125	38 390
Знос	1012	29 801	31 912
Інвестиційна нерухомість:	1015		
первісна вартість	1016	0	0
Знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		0	0
інші фінансові інвестиції	1035	30	28
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	8 438	6 601
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	5 412	2 893
Виробничі запаси	1101	4 458	1 652
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	954	1 241
Товари	1104	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестраховування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0

Продовження додатку Б

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 805	7 124
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		0	0
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	319	341
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	445	277
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	107	27
Готівка	1166	1	0
Рахунки в банках	1167	106	27
Витрати майбутніх періодів	1170	27	48
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:		0	0
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	15	2
Усього за розділом II	1195	13 130	10 712
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	21 568	17 313
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	1 240	1 240
Додатковий капітал	1410	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	0	0
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	2 961	2 041
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	4 201	3 281

Продовження додатку Б

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	650	300
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітної періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітної періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітної періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітної періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	650	300
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	700	800
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:		0	0
за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	10 065	7 627
за розрахунками з бюджетом	1620	202	98
за у тому числі з податку на прибуток	1621	636	3
за розрахунками зі страхування	1625	31	36
за розрахунками з оплати праці	1630	41	39
за одержаними авансами	1635	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	5 678	5 022
Усього за розділом III	1695	16 717	13 732
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	21 568	17 313

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	38 516	37 895
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	28 652	27 986
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	9 864	9 909
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	512	267
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		
Адміністративні витрати	2130	2 025	1 995
Витрати на збут	2150	2 283	2 663
Інші операційні витрати	2180	761	597
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	5 307	4 921

Продовження додатку В

Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	91	307
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	106	119
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	739	401
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	4 553	4 708
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	820	847
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3 734	3 860
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	18 910	18 471
Витрати на оплату праці	2505	6 624	6 470
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 252	2 200
Амортизація	2515	687	751
Інші операційні витрати	2520	3 009	2 681
Разом	2550	31 483	30 573

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	39 856	38 516
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	29 801	28 652
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	10 055	9 864
Валовий: збиток	2095		
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105		
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110		
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111		
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112		
Інші операційні доходи	2120	309	512
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121		
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122		
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123		
Адміністративні витрати	2130	2 657	2 025
Витрати на збут	2150	1 929	2 283
Інші операційні витрати	2180	860	761
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181		
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182		
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	4 918	5 307

Продовження додатку Г

Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	204	91
Дохід від благодійної допомоги	2241		
Фінансові витрати	2250	94	106
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	583	739
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	4 445	4 553
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	800	820
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3 645	3 734
Чистий фінансовий результат: збиток	2355		

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	19 669	18 910
Витрати на оплату праці	2505	6 890	6 624
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 343	2 252
Амортизація	2515	830	687
Інші операційні витрати	2520	3 105	3 009
Разом	2550	32 836	31 483