

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління прибутком підприємства

за матеріалами ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», м. Шаргород

Студента 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка
підприємства»

Ботенко Наталії
Сергіївни

Науковий керівник —
канд. екон. наук, доцент

Андреева Вікторія
Геннадіївна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ.....	3
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства.....	7
1.2. Методологічні основи управління прибутком підприємства.....	17
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності управління прибутком підприємства.....	32
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК».....	42
2.1. Аналіз динаміки обсягу та джерел формування прибутку підприємства.....	42
2.2. Оцінка впливу факторів на прибуток підприємства.....	49
2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства.....	57
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК».....	64
3.1. Обґрунтування пропозицій щодо оптимізації формування, розподілу та використання прибутку підприємства.....	64
3.2. Планування активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства.....	71
3.3. Перспективна оцінка ефективності управління прибутком підприємства.....	85
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96
ДОДАТКИ.....	106

АНОТАЦІЯ

Ботенко Н.С. «Управління прибутком підприємства» (за матеріалами ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», м. Шаргород. – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізація «Економіка підприємства» – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним аспектам управління прибутком підприємства. Представлена робота дозволяє дослідити основні засади, методи та засоби управління прибутком підприємства та оцінити ефективність даного процесу.

Ключові слова: прибуток підприємства, доходи підприємства, витрати підприємства, рентабельність підприємства.

ABSTRACT

Botenko N.S. "Management of the profit of the enterprise" (based on the materials of LLC "BUDIVELNYK ", Shargorod. - Manuscript.

Final qualifying paper on the specialty 051 "Economics", specialization "Economy of Enterprise". – Kyiv National University of Trade and Economics. – Kyiv, 2018.

The final qualification paper is devoted to theoretical, methodological and practical aspects of management of enterprise profits. It allows investigating the basic principles, methods and means of managing the profit of the enterprise and evaluate the effectiveness of this process.

Key words: enterprise profit, enterprise income, enterprise expenses, profitability of the enterprise.

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах господарювання головною рушійною силою ринкової економіки, основним мотивом, що спонукує діяльність комерційних підприємств незалежно від виду власності та організаційно-правової форми, є одержання максимальної суми прибутку як основного джерела конкурентного, динамічного розвитку суб'єктів господарювання. Як активний і універсальний інструмент державного регулювання економічних і соціальних процесів, прибуток концентрує інтереси підприємницьких структур, окремих учасників господарської діяльності, різних ланок економіки. Прибуток підприємства є джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спричиняє виникнення боргів, що у кінцевому підсумку може призвести до фінансової кризи і банкрутства. Зростання прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. В сучасних умовах фінансово-економічної та політичної кризи в Україні особливого значення набувають питання, пов'язані з пошуком нових підходів до підвищення прибутковості підприємств, що створює умови їхнього сталого розвитку. В процесі управління прибутком підприємства головна роль відводиться прибутку від операційної діяльності, на частку якого припадає основна доля загального прибутку, а на багатьох підприємствах він є єдиним джерелом формування.

Проблемам управління прибутком підприємства присвятили багато наукових праць вчені-економісти, такі як Бабицька О. О., Бланк І.О., Брігхем Ю.Ф., Бочаров Гапенський Л., Галушка О. Р., Гамалій В. Ф., Дудюк В. С., Кащена Н. Б., Олейнікова Л.Г., Савицька Г. В., Савчук В.П., Ситник Г.В., Філімоненко О.С., Хмелевський О. В., Швець Л. П., Шеремет О.О. та багато інших.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є вивчення теоретико-методологічних положень, дослідження діючої практики управління прибутком підприємства та розробка відповідних практичних рекомендацій.

Для досягнення мети дослідження поставлено та вирішено такі основні **завдання:**

- дослідити економічну сутність та розкрити класифікацію прибутку підприємства;
- розглянути методологічні основи управління прибутком підприємства;
- визначити методичні підходи до оцінки ефективності управління прибутком підприємства;
- дослідити стан управління прибутком ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»;
- обґрунтувати пропозиції щодо оптимізації формування, розподілу та використання прибутку досліджуємого підприємства;
- здійснити перспективну оцінку ефективності управління прибутком підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління прибутком підприємства.

Предмет дослідження - теоретичні, методичні та практичні аспекти, пов'язані з управлінням прибутком підприємства.

Емпіричною базою дослідження є ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», яке знаходиться у Вінницькій обл., Шаргородському районі, місті Шаргород. Основними видами діяльності підприємства є: добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю; виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів; монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування; штукатурні роботи; установлення столярних виробів; організація будівництва будівель (основний). Зареєстрований капітал підприємства на 01.01.2018 р. складає 264 тис. грн; майно підприємства – 76865 тис. грн. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг за 2017 рік – 77147 тис. грн, чистий прибуток – 13964 тис. грн.

Методи дослідження. Для досягнення поставлених завдань використовувалися наступні методи: теоретичне узагальнення та системний аналіз – при визначенні поняття прибутку та його класифікації; методи абстрактно-логічний, економіко-статистичний, балансовий метод, факторно-аналітичний – при дослідженні стану управління прибутком підприємства та плануванні фінансових результатів підприємства; графічні методи – при узагальненні й оформленні отриманих результатів дослідження.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-законодавчі акти України, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріали фінансової та статистичної звітності підприємства, сучасні пакети прикладного програмного забезпечення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в визначенні сутності прибутку та його основних характеристик, виходячи з видів можливих інтересів суб'єктів господарської діяльності та систематизації класифікаційних ознак прибутку підприємства.

Практична значимість. Розроблені рекомендації щодо підвищення ефективності управління прибутком підприємства можуть бути використані в діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», що підтверджено відповідною довідкою.

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

Апробація результатів випускної кваліфікаційної роботи. Основні наукові положення і практичні результати дослідження опубліковано збірнику наукових статей студентів КНТЕУ «Економіка та фінанси підприємства», 2018 р. на тему: «Концептуальні основи управління прибутком підприємства».

Структура й обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Обсяг роботи – 105 сторінок друкованого тексту включає 36 таблиць, 7 рисунків, список використаних джерел з 74 найменувань та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства

Прибуток є одним із ключових показників, які характеризують результати господарської діяльності підприємства. Він виступає основним джерелом для фінансування його розвитку, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Отримання прибутку є головною метою підприємницької діяльності. Створення дієвого механізму управління прибутком на підприємстві сприятиме оптимізації його доходів і витрат, джерел фінансування, що дозволить забезпечити стабільний розвиток підприємства у довгостроковому періоді.

Поняття прибутку являється дискусійною категорією. Дослідження його економічної сутності бере початок ще з XVII ст. і продовжується до сьогодні. Серед великої кількості економічних теорій, теорію прибутку економісти характеризують як одну з найбільш складних. Тому проблема її обґрунтування належить до найважливіших проблем економіки та господарської практики. Еволюція економічної думки засвідчує, що становлення економічної системи відбувалося поступово, у міру розвитку як економічної теорії, так і самої економіки. У табл. 1.1 наведено дефініції сутності прибутку в зарубіжних теоріях.

Таблиця 1.1

Дефініції сутності прибутку у 15 – 20 столітті [69]

Представник	Визначення
	Меркантилізм (XV-XVII ст.)
Т. Мен	Виникає у сфері обігу. Це різниця між цінами купівлі та продажу Фізіократи (XVIII ст.)
Ф. Кене	Продукт як надлишок над витратами виробництва Класична політекономія (XVIII-XIX ст.)

Продовження табл. 1.1

Представник	Визначення
Дж. Ст. Мілль	- основою вирішення питання про походження прибутку є історичний або юридичний факт володіння землею чи капіталом
А. Сміт	Та частина нової (доданої) вартості з продукту праці найманих робітників, яка, після сплати їм заробітної плати, залишається на користь підприємця; це породження не лише праці, а й капіталу
Д. Рікардо	Розглядав прибуток як вирахування з продукту праці робітника
Ж. Б. Сей	Це – винагорода власника такого ресурсу, як капітал (засоби виробництва)
Прагматична політекономія (XIX ст.)	
Дж. Міль, В.Рошер,Ф.Бастія, А. Маршалл	Це – винагорода за працю капіталістів Це – "підприємницька зарплата" Це – плата за нагляд, управління
Н. Сеніор, А. Самуельсон	Прибуток є винагородою підприємцю за його "утримання", "чекання", "ризик"
Дж. Бейтс.,Кларк	Це – різниця між сукупною заробітною платою і новоствореною вартістю
Марксистська політекономія (XIX –XX ст.)	
К. Маркс	Це – перетворена форма додаткової вартості

Розглянувши історичний аспект формування поняття прибутку, розглянемо його сучасне трактування (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Сучасні підходи щодо трактування сутності та економічної природи прибутку

Автор	Трактування
Західна політекономія [75]	
Ф. Найт	Винагорода за вмилу оцінку ризиків і невизначеності
И. Шумпетер	Винагорода за новаторство
Е. Чемберлін, Дж. Робінсон	Наслідок монопольної влади, що виникає в результаті обмеження конкуренції
П. Самуельсон	Дохід від чинників виробництва й винагорода за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень
Е. Сайке	Це – дохід підприємця, який повністю відповідає його праці, тій послугі, яку він надає суспільству, керуючи підприємством
Д. Гелбрейт	Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб. Прибуток як економічна категорія зникає
Політекономія соціалізму [43]	
Атлас М. С.	Уперше визначила прибуток як перетворену форму доданої вартості
Рум'янцев А.М., Козлов Г.А., Мілейковський А.Г. та ін.	Прибуток є перетвореною формою доданої вартості, оскільки остання формується за рахунок не лише змінного, а й усього авансованого капіталу. Не можна точно визначити, яка частина авансованого капіталу сама зростає і приносить капіталістові додатковий дохід, а яка всього навсього переноситься конкретною працею найманого робітника на вартість новоствореного продукту

Продовження табл. 1.2

Автор	Трактування
<i>Ринкова економіка</i>	
Бланк І.О. [23]	Прибуток являє собою виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і є різницею між сукупним доходом і сукупними затратами в процесі здійснення цієї діяльності
Поддєрьогін А.М. [73]	Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом формування централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів
Голубєв А.К. [17]	Головний фінансовий важіль організації госпрозрахункових відносин. Він характеризує абсолютну доходність діяльності суб'єкта господарювання
Скавлюк Р.В. [71]	Це – виражений у грошовій формі чистий дохід корпорації на інвестований капітал, що характеризує винагороду за ризик здійснюваної діяльності й визначається як різниця між доходами та витратами
Бойчик І.М. [9]	Це – частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності
<i>Нормативно – правова база</i>	
Господарський кодекс України [19]	Прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.
Податковий кодекс України [65]65	Прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень цього розділу.
НП(С)БО 1 [60]	Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати

Проаналізувавши дані визначення, можемо зробити висновок про те, що поняття «прибутку» вченими, що згадані в табл. 1.2, тлумачиться по-різному, але нами було виділено наступні спільні риси: частина доходу підприємства; різниця між сукупним доходом і сукупними затратами; форма грошових накопичень підприємства; економічне джерело розвитку господарюючих суб'єктів; показник ефективності роботи підприємства.

Як показали проведені дослідження, у сучасній економічній думці виокремлюються наступні характеристики прибутку [5,73,74]:

1. Прибуток являє собою форму доходу підприємця, що здійснює певний вид діяльності. Це найбільш проста форма вираження прибутку є разом з тим недостатньою для її повної характеристики, так як в ряді

випадків активна діяльність в будь-якій сфері може і не бути пов'язаною з отриманням прибутку (наприклад, діяльність політична, благодійна).

2. Прибуток є формою доходу підприємця, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу - особливим чинником виробництва - і в усередненому вигляді характеризує ціну функціонуючого капіталу.

3. Прибуток не є гарантованим доходом підприємця, що вклав свій капітал в той чи інший вид бізнесу. Вона є результатом тільки вмілого і успішного здійснення цього бізнесу. Але в процесі ведення бізнесу підприємець внаслідок своїх невдалих дій або об'єктивних причин зовнішнього характеру може не тільки втратити очікуваного прибутку, а й повністю або частково втратити вкладений капітал. Тому прибуток є в певній мірі і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності. Як буде показано далі рівень прибутку і рівень підприємницького ризику знаходяться між собою в прямо пропорційній залежності.

4. Прибуток характеризує не весь дохід, отриманий в процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, яка "очищена" від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Іншими словами, в кількісному вираженні прибуток є залишковим показником, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

5. Прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальненого вартісного обліку всіх пов'язаних з нею основних показників - вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених витрат і т.п., а також з чинним порядком податкового її регулювання.

Відповідно в умовах ринкової економіки прибуток підприємства відіграє важливу роль (рис. 1.1).



Рис. 1.1 Роль прибутку в ринковій економіці [63]

Розглядаючи прибуток як джерело задоволення інтересів, можна аргументувати, що сутність прибутку доцільно визначати, виходячи з видів можливих інтересів. Хто і в якому прибутку зацікавлений, також визначається тим, який інтерес у того чи іншого суб'єкта змішаних відносин.

Доцільно систематизувати всі інтереси в наступні основні групи, для яких визначається різне функціональне призначення прибутку [1,10,32].

1. Інтереси держави. На загальнодержавному рівні прибуткове підприємство є інструментом забезпечення фіскальної функції, тобто отриманий прибуток на підприємстві – гарантія стабільного та своєчасного надходження коштів до бюджету.

2. Суспільні інтереси. Прибуткове підприємство може надавати благодійні внески, спонсорську підтримку, займатися меценатством.

3. Інтереси суб'єкта господарювання. Прибуток можна розглядати як чинник формування суспільної оцінки, джерело капіталізації, основний фінансовий ресурс організації інвестиційної діяльності та забезпечення фінансової автономії підприємства. Саме прибуткове підприємство забезпечує високий рівень гудвілу (іміджу) підприємства на ринку.

Рейтингове підприємство формує також і високий рівень інвестиційної привабливості.

4. Капіталізація прибутку дає можливість нарощення виробничої потужності підприємства. З іншого боку, саме наявність прибутку на підприємстві й постійна його максимізація є гарантією та запорукою високого конкурентного становища й забезпечує можливість впливу на інших контрагентів.

5. Економічні інтереси співвласників (засновників, акціонерів). Отриманий прибуток за результатами діяльності підприємства є головним джерелом забезпечення достатку власників капіталу. Тут варто розглядати декілька підходів. По-перше, прибуткова діяльність підприємства – гарантія своєчасної та повної виплати заробітної плати. По-друге, зростання прибутковості підприємства є для його власників гарантією подальшого ефективного розвитку через можливість підвищення продуктивності праці за рахунок купівлі за власні кошти новітніх технологій. По-третє, для акціонерів прибуток є єдиним та основним джерелом формування додаткового доходу у вигляді дивідендів. По-четверте, постійно зростаючий рівень прибутковості підприємства приводить до зростання його ринкової вартості, що, у свою чергу, відображається в збільшенні ринкової вартості акцій.

6. Економічні інтереси трудового колективу. Отримання та максимізація прибутку на підприємстві для кожного працівника є джерелом фінансування додаткового доходу у вигляді матеріального заохочення поряд із гарантією своєчасності та повноти виплати основного доходу – заробітної плати. Крім гонитви за нарощенням виробничої потужності, збільшенням виробничої програми, прибуток є джерелом фінансування соціального розвитку підприємства. Його можна назвати соціальним гарантом.

Більшість авторів вважає, що прибуток виконує ряд функцій [5,63,73,75]:

1. Оцінююча функція. Прибуток підприємства використовується як оціночний показник, що характеризує ефект його господарської діяльності. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах змішаної економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця.

2. Розподільча функція, її зміст полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу суспільства на частину, що акумулюється в бюджетах різних рівнях та залишається в розпорядженні підприємства.

3. Стимулююча функція. Виконання цієї функції визначається тим, що прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання (фонд заохочення, фонд виробничого та соціального розвитку, фонд виплати дивідендів, пайовий фонд абощо).

Як показали проведені дослідження, прибуток прийнято класифікувати за такими ознаками (табл. 1.3).

Розглянемо наведені класифікаційні ознаки прибутку [5,27,43,72,74,75].

• По основним видам діяльності підприємства виділяють прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Прибуток від операційної діяльності являє собою сукупний обсяг прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та прибутки від інших операцій, що не відносяться до інвестиційної або фінансової діяльності. Прибуток від інвестиційної діяльності – це підсумковий фінансовий результат від операцій по придбанню (виготовленню) і продажу – основних засобів, нематеріальних активів і інших необоротних активів, а також короткострокових фінансових інвестицій, які не є еквівалентами коштів. Прибуток від фінансової діяльності – характеризує фінансовий результат операцій, які приводять до зміни розміру та складу власного та позикового капіталу (залучення додаткового акціонерного або пайового капіталу, емісії облігацій і інших боргових цінних паперів, залучення кредиту, погашення зобов'язань по основному боргу).

Таблиця 1.3

Класифікація прибутку підприємства [5,27,43,72,74,75]

Ознаки класифікації прибутку	Види прибутку за відповідними ознаками класифікації
1. Залежно від видів діяльності	- прибуток від операційної діяльності - прибуток від інвестиційної діяльності - прибуток від фінансової діяльності
2. Залежно від методики розрахунку	- економічний прибуток - бухгалтерський прибуток
3. За складом елементів, що формують прибуток	- маржинальний - загальний - чистий
4. За характером використання	- розподілений прибуток - капіталізований прибуток
5. За періодом формування	- базовий - плановий - фактичний
6. За характером оподаткування	- прибуток до оподаткування, - прибуток, який не підлягає оподаткуванню
7. За впливом інфляційних процесів	- прибуток номінальний, - прибуток реальний
8. За періодом формування	- прибуток попереднього періоду, - прибуток звітного періоду, - планований прибуток
9. За характером використання	- нерозподілений прибуток, - розподілений прибуток
10. За регулярністю формування	- регулярний прибуток, - одноразовий прибуток
11. За обсягом	- мінімальний прибуток, - максимальний прибуток, - цільовий прибуток
12. За видом основної діяльності	- прибуток від виробництва та реалізації продукції, - прибуток від надання послуг, - прибуток від виконаних робіт

• По характеру відображення в обліку виділяють бухгалтерський і економічний прибуток підприємства. Бухгалтерський прибуток – характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності і є сумою отриманих доходів (збитків). Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку й відображається на рахунку 79 «Фінансові результати». Економічний прибуток – являє собою різницю між сумою доходів підприємства, з одного боку, і сумою його поточних витрат, з іншої. При цьому враховуються поточні витрати як внутрішні так і зовнішні. Перші

не відображаються бухгалтерським обліком і оцінюються по їхній альтернативній вартості. Треба зазначити, що економічний прибуток підприємства завжди менше бухгалтерського на величину внутрішніх поточних витрат.

- За складом елементів, що формують прибуток розглядають маржинальний, який характеризує суму чистого доходу від операційної діяльності за вирахуванням змінних витрат; загальний – загальна сума прибутку підприємства, включає фінансові результати від усіх видів діяльності; чистий – прибуток, що залишається у повному розпорядженні підприємства після сплати податків, надзвичайних збитків і підлягає перерозподілу за напрямками використання.

- За характером використання розглядають розподілений та капіталізований прибуток. Розподілений прибуток – сума чистого прибутку, яка розподілена в звітному періоді за напрямками, передбаченими установчими документами (поповнення статутного капіталу, резервного капіталу, виплата власникам тощо). Капіталізований прибуток – сума чистого прибутку, яка не була розподілена в звітному періоді; спрямовується на фінансування активів підприємства.

- За періодом формування прибутку виділяють базовий, плановий та фактичний. Базовий – прибуток, який приймається за базовий для оцінки динаміки абсолютної величини прибутку, проведення порівняльного аналізу. Плановий – сума прибутку, яку підприємство планує (очікує) отримати в звітному періоді. Фактичний – сума прибутку, отриманого в звітному періоді з урахуванням всіх видів доходів і витрат, понесених на їх отримання.

- За впливом інфляційних процесів виділяють номінальний та реальний прибутки. Реальний прибуток – характеризує розмір номінально отриманої його суми, скорегованої на темп інфляції у відповідному періоді. Номінальний прибуток – характеризує фактично отриманий розмір прибутку. Після вилучення на підприємстві залишається чистий прибуток.

- За періодом формування виділяють прибуток попереднього періоду (тобто періоду, що передує звітному), прибуток звітного періоду й прибуток планового періоду (планований прибуток). Такий розподіл використовується з метою аналізу та планування для виявлення відповідних трендів його динаміки, побудови відповідного базису розрахунків і т.п.
- За характером використання розглядають розподілений та нерозподілений прибуток. Розподілений прибуток – характеризує частину сформованого прибутку, що на даний момент уже розподілений та не використаний в процесі господарської діяльності. Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу й використання на інші потреби.
- За характером оподаткування прибутку виділяють оподатковувану й не оподатковувану податком частину. Такий розподіл прибутку відіграє важливу роль у формуванні податкової політики підприємства, тому що дозволяє оцінювати альтернативні господарські операції з позицій кінцевого їх ефекту.
- За обсягом отримання виділяють мінімальний прибуток, цільовий прибуток, максимальний прибуток, які визначаються на етапі планування, виходячи з цілей підприємства.

Отже, узагальнюючи результати проведеного дослідження, треба відзначити, що єдиного визначення сутності прибутку в економічній літературі немає, оскільки прибуток є комплексним поняттям та залежить від цілей, які поставлені його користувачами. Дослідивши еволюцію поглядів науковців на економічну сутність прибутку та сучасні підходи щодо трактування даного поняття, визначено сутність прибутку виходячи з можливих інтересів різних суб'єктів господарської діяльності, його основні характеристики та класифікаційні ознаки.

1.2. Методологічні основи управління прибутком підприємства

Прибуток має значну роль в розвитку підприємства та забезпечення інтересів різних суб'єктів господарської діяльності, що зумовлює необхідність підвищення ефективності управління ним.

Що стосується сутності поняття управління прибутком підприємства, то на наш погляд, найбільш розширене поняття надається І.О. Бланком: управління прибутком – це процес розробки та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві [5].

Насамперед, управління прибутком підприємства в сучасних економічних умовах ґрунтується на загальнонаукових та специфічних принципах.

Розглянемо більш докладно специфічні принципи управління прибутком підприємства [5,75].

1. Інтегрованість із загальною системою фінансового управління підприємством. Цей принцип управління підприємством указує на те, що в якій би сфері діяльності підприємства не ухвалювався управлінські рішення, вони прямо або опосередковано впливають на результати фінансово-господарської діяльності. У цьому зв'язку механізм управління прибутком підприємства є частиною його системи фінансового управління й пов'язаний з іншими механізмами фінансового управління та загальною системою управління підприємством. Таке інтегрування дозволяє знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити координацію дій підрозділів, підвищити комплексність і ефективність контролю реалізації прийнятих рішень, а також одержати конкурентні переваги на ринку.

2. Динамізм. Навіть найбільш ефективно розроблені та реалізовані рішення в управлінні прибутком підприємства в попередньому періоді не завжди можуть бути повторно використані на наступних етапах його господарської діяльності. Насамперед, це пов'язане з високою динамікою

факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, і в першу чергу – зі зміною кон'юнктури фінансового ринку, умов функціонування підприємства, особливо на етапах переходу до наступних стадій життєвого циклу суб'єкта господарювання. Тому механізму управління прибутком підприємства повинен бути властивий високий динамізм, що враховує зміни факторів внутрішнього й зовнішнього середовища: рівня інфляції, платіжної дисципліни, умов поставок контрагентів, конкурентного середовища, ресурсного потенціалу підприємства, форм організації виробничої та фінансової діяльності, фінансового стану, попиту споживачів та інших параметрів функціонування підприємства.

3. Принцип орієнтованості на стратегічні цілі. Управління прибутком повинне здійснюватися не тільки в короткостроковому періоді функціонування підприємства, а вимагає уваги стратегічне управління розглянутою категорією, оскільки в практиці вітчизняних підприємств присутній цілий ряд помилкових дій, спрямованих винятково на управління в поточному періоді (так зване «реактивне» управління). При цьому абсолютно не приділяється увага альтернативному прибутку, який можливо було б одержати в перспективі.

4. Принцип багатоваріантності прийняття управлінських рішень. В умовах ринкових відносин, особливо з урахуванням сучасної політичної та економічної нестабільності, важливе місце займають ризики при прийнятті управлінських рішень. Даний факт обумовлює необхідність розгляду альтернативних варіантів управлінських рішень. У цьому зв'язку вкрай важливим є використання в умовах української дійсності такого інструмента управління прибутком як диверсифікованість виробничої діяльності. І при цьому, розглядаючи кілька варіантів ухвалених рішень, слід оцінювати ймовірність реалізації різних варіантів. Таким чином, виконання цього принципу припускає облік альтернативних рішень у сфері управління прибутком підприємства.

5. Адаптивність. У сучасних умовах існує більша потреба в адаптації наявних моделей, методів і інструментів управління прибутком підприємства, що використовуються у закордонній практиці, оскільки вони орієнтовані на країни з високорозвиненою ринковою економікою, відповідно, не враховувати всю специфіку функціонування вітчизняних підприємств. Таким чином, при формуванні механізму управління прибутком конкретного підприємства необхідно адаптувати розглянутий механізм, враховуючи такі характеристики суб'єкта господарювання, як вид економічної діяльності, організаційно – правову форму, місце розташування, наявність конкурентів, платоспроможність, рівень споживчого попиту й багато інших факторів.

6. Ефективність інформаційного забезпечення. В сучасних умовах істотним є налагодження інформаційних потоків, що забезпечують своєчасною та повною інформацією як механізм управління прибутком підприємства, так і систему управління підприємством у цілому. Процеси одержання, обробки та передачі інформації необхідно представляти у вигляді системи, взаємозалежної із системою управління підприємством, з максимальним рівнем автоматизації та оперативністю передачі та обробки даних.

Виходячи з того, що механізм управління прибутком підприємства є частиною його системи фінансового управління, слід звернути увагу на те, що ціль даного механізму не повинна суперечити меті фінансового управління, а саме: підвищенню добробуту власників у поточному й перспективному періодах. Це можливо тільки у випадку, якщо оптимальний розмір прибутку не ставиться винятково до поточного періоду, а управління проводиться щодо перспективних періодів з урахуванням факту нерівноцінності грошей у часі. Також слід зазначити, що максимальний рівень прибутку підприємства досягається, як правило, при зростанні фінансових ризиків, тому що між цими двома показниками існує прямий зв'язок. Таким чином, ціль управління прибутком підприємства повинна досягатися в межах припустимого фінансового ризику, конкретний рівень

якого встановлюється власниками або менеджерами підприємства з урахуванням їх фінансового менталітету.

Виходячи з вищесказаного, метою управління прибутком підприємства є його максимізація в поточному та перспективному періодах при припустимому рівні фінансових ризиків для збільшення ринкової вартості підприємства, забезпечення гармонізації інтересів власників з менеджментом та персоналом підприємства, інтересами держави.

Для досягнення зазначеної мети управління прибутком підприємства необхідним є рішення наступних завдань [27,43,72]:

- планування прибутковості виробничої діяльності;
- виявлення резервів максимізації прибутку за рахунок всіх видів діяльності;
- пошук резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації витратків;
- визначення припустимого рівня фінансових ризиків;
- визначення оптимальних пропорцій розподілу прибутку;
- підвищення рівня контролю над ефективним використанням прибутку;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

Таким чином, наданий перелік завдань ураховує особливості управління прибутком підприємства в сучасних ринкових умовах.

Необхідно відзначити, що управління прибутком підприємства здійснюється на підставі реалізації наступних функцій [31,35,49,61]:

1. Планування – процес розробки системи заходів щодо забезпечення формування прибутку в необхідному обсязі й ефективного розподілу і використання відповідно до визначеної мети та завдань розвитку підприємства.

2. Організація – створення організаційних структур, вибір методів, що забезпечують ефективне прийняття й реалізацію управлінських рішень щодо формування, розподілу та використанню прибутку на різних рівнях.

3. Облік – формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують своєчасну розробку та обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень.

4. Контроль – сукупність дій і операцій, спрямованих на кількісну і якісну оцінку ухвалених рішень в області формування, розподілу й використання прибутку.

5. Аналіз – осмислення й розуміння різних аспектів реалізації механізму управління прибутком підприємства, виявлення його проблем та пошук резервів.

6. Регулювання – здійснення впливу на систему управління прибутком підприємства у випадку виникнення відхилень від заданих параметрів.

7. Стимулювання – процес спонукання суб'єктів господарювання та персоналу до зацікавленості в результатах своєї праці, за допомогою якого здійснюється розподіл матеріальних і духовних цінностей залежно від якості та кількості витраченого праці.

В основі реалізації механізму управління прибутком підприємства лежать відповідні методи: методи оцінки та планування прибутку; методи оптимізації грошових потоків; методи ціноутворення; методи оптимізації пропорцій між фондами споживання та нагромадження; методи дивідендної політики; методи страхування фінансових ризиків; методи контролю за розподілом і використанням прибутку та інші.

Управління прибутком підприємства здійснюється під впливом великої кількості взаємопов'язаних факторів, одні з яких впливають на результати діяльності підприємства позитивно, інші — негативно. Причому, негативна дія одних факторів здатна знизити або навіть звести нанівець позитивний вплив інших. Важливим є поділ факторів формування прибутку на внутрішні, які безпосередньо залежать від діяльності самого підприємства, і зовнішні,

які не залежні від його діяльності, проте можуть здійснювати суттєвий вплив на розмір прибутку (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Фактори, що впливають на формування прибутку підприємств [63Error! Reference source not found.]

Фактори			Група факторів	Фактори	
Обсяг виробничих ресурсів	Екстенсивні	Основні засоби	Внутрішні фактори	Обсяг чистого доходу	
				Структура чистого доходу	
Тривалість використання ресурсів	Матеріальні ресурси	Виробничі		Організація постачання, виробництва та збуту продукції, товарів, робіт та послуг	
				Чисельність і склад працівників	
Непродуктивне використання ресурсів	Трудові ресурси			Форми і системи економічного стимулювання праці працівників	
				Продуктивність праці працівників підприємства	
Ефективність використання ресурсів	Інтенсивні			Фондоозброєність і технічна озброєність праці працівників	
				Стан матеріально-технічної бази підприємства	
Комерційна діяльність	Інтенсивні			Невиробничі	Розвиток і стан виробничої мережі, її територіальне розташування
					Моральний і фізичний знос основних фондів
			Фондовіддача		
			Сума оборотних коштів		
			Зовнішні фактори	Застосовуваний порядок ціноутворення	
				Організація роботи зі стягнення дебіторської заборгованості	
				Організація позовної роботи, роботи з тарою	
				Здійснення режиму економії	
				Ділова репутація підприємства	
				Місткість ринку	
			Розвиток конкуренції		
			Розмір цін, установлених постачальниками товарів		
			Ціни на послуги транспорту, комунального господарства		
			Розвиток профспілкового руху		
			Регулювання державою діяльності підприємств		

Зовнішні та внутрішні фактори тісно взаємозв'язані між собою. Ступінь впливу вищезазначених чинників залежить від їх співвідношення, стадії життєвого циклу підприємства, а також компетенції та професіоналізму його менеджерів. Практика показує, що вплив окремих факторів кількісно оцінити неможливо.

На формування механізму управління прибутком підприємства впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Так, до зовнішніх факторів належать: політична стабільність; економічні умови господарювання; державне регулювання діяльності підприємства; податкова політика держави; кредитна політика держави; платоспроможний попит споживачів; розвиток діяльності цивільних організацій споживачів товарів і послуг; інфраструктура та кон'юнктура ринку; конкуренція; рівень корупції та ін. Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, однак можуть значно вплинути на величину його прибутку [12,21].

Внутрішні фактори, що впливають на управління прибутком підприємства, доцільно поділити на виробничі й невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів та предметів праці, трудових і фінансових ресурсів та, у свою чергу, діляться на екстенсивні й інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсяг виробництва та реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); видатки на покупку матеріалів і сировини; собівартість; обсяг виробничих ресурсів; тривалість використання ресурсів та ін. [8,30].

Інтенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через «якісні» зміни: прогресивна технологія виробництва та реалізації; якість сировини та матеріалів; номенклатура та асортимент продукції; підвищення продуктивності устаткування і його якості; прискорення оборотності оборотних коштів; підвищення кваліфікації та продуктивності роботи персоналу; зниження матеріалоемності продукції; удосконалення організації праці й більш ефективне використання фінансових ресурсів і ін. До невиробничих факторів відносяться: цінова політика підприємства; організація роботи зі стягнення дебіторської заборгованості та позовної роботи; ділова репутація підприємства та ін.

Треба відзначити, що при здійсненні фінансово-господарчої діяльності всі ці фактори перебувають у тісному взаємозв'язку й взаємозалежності.

Необхідно відзначити, що засоби праці, предмети праці та трудові ресурси є не тільки чинниками формування прибутку, але одночасно служать основою для визначення напрямів пошуку резервів його підвищення. Їх раціональне ефективне використання сприяє збільшенню виробництва продукції та покращенню її якості.

В результаті зменшується обсяг засобів, які витрачаються на виробництво одиниці продукції, що відображається на зниженні матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості, собівартості конкретних видів продукції, і навпаки, нераціональне використання ресурсів призводить до збільшення їх обсягу на одиницю продукції, що сприяє зниженню показників, які характеризують інтенсивність розвитку й ефективність господарювання підприємства.

Як показали проведені дослідження, управління прибутком підприємства здійснюється за трьома етапами [5]:

1. Управління формуванням прибутку підприємства, яке включає вдосконалення маркетингу (ринки збуту, номенклатуру та асортимент, цінову політику і т. п.); методів оцінки й планування прибутку; оптимізацію грошових потоків.

2. Управління розподілом прибутку підприємства для оптимізації пропорцій між фондами споживання й нагромадження, зважену дивідендну політику та удосконалення системи страхування фінансових ризиків.

3. Управління використанням прибутку підприємства, яке має на увазі контроль за ефективним використанням прибутку на розширене відтворення та у процесі споживання.

На сучасному етапі розвитку економіки Україні формування прибутку підприємства здійснюється відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [60], згідно з яким алгоритм формування прибутку підприємства наведено на рис. 1.2.

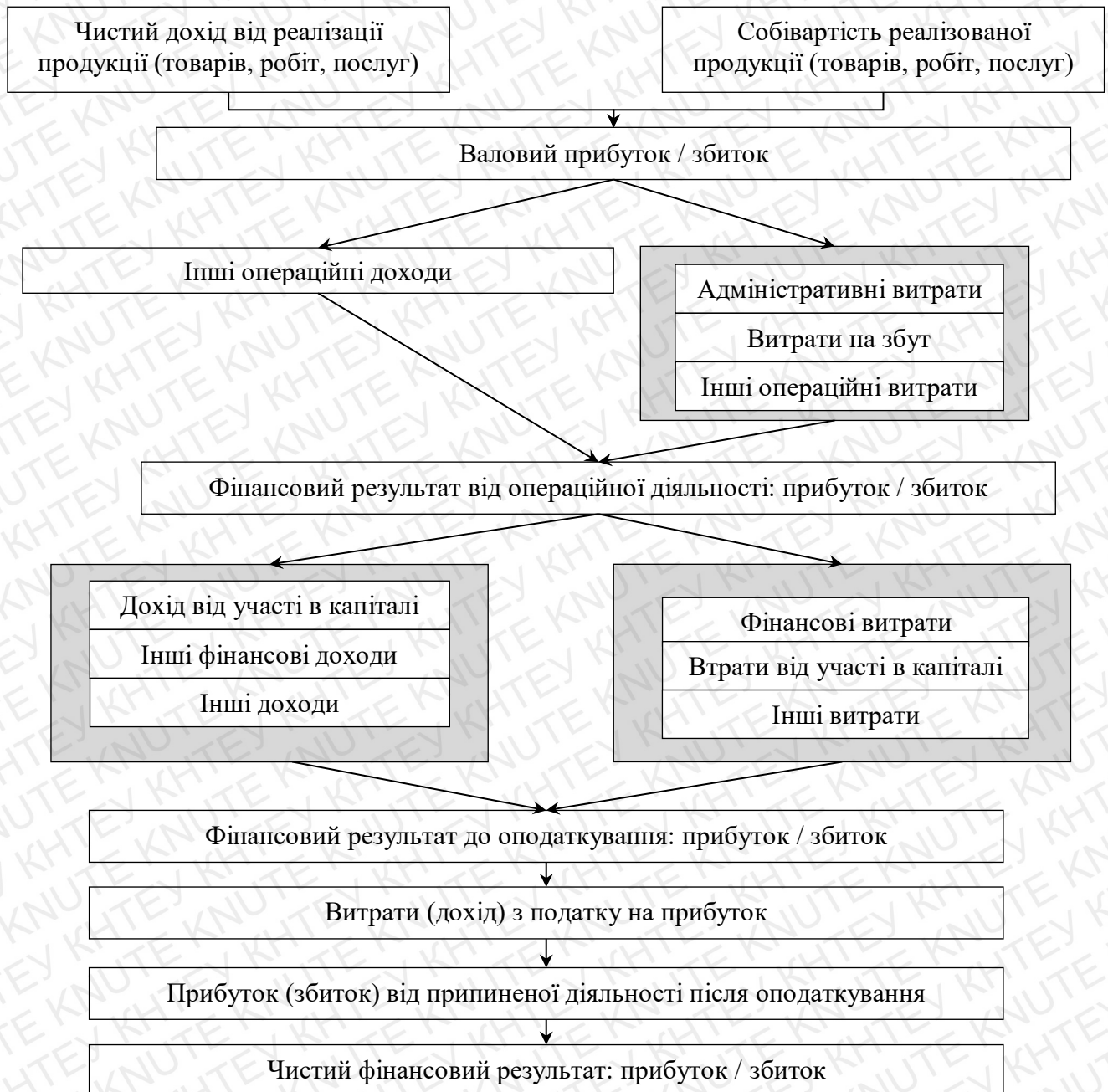


Рис. 1.2 Формування чистого прибутку підприємства згідно НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [78]

Схематично порядок формування прибутку від операційної діяльності підприємства відповідно до Наказу Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433 «Про затвердження «Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності» наведено в табл. 1.5.

Розглянемо порядок формування прибутку відповідно до «Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності» [51].

Таблиця 1.5

Порядок формування фінансового результату від операційної діяльності підприємстві *

Найменування показника	Код рядка в формі 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»	Математичний знак
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-
Валовий прибуток (збиток)	2090 (2095)	=
Інші операційні доходи	2120	+
Адміністративні витрати	2130	-
Витрати на збут	2150	-
Інші операційні витрати	2180	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	2190 (2195)	=
Дохід від участі в капіталі	2200	+
Інші фінансові доходи	2220	+
Інші доходи	2240	+
Фінансові витрати	2250	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-
Інші витрати	2270	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	2290 (2295)	=
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	+(-)
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	2350 (2355)	=

* Складено відповідно до [51]

Слід відзначити, що відповідно до наведених методичних рекомендацій чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) - це виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) визначається згідно з положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", 16 "Витрати", 30 "Біологічні активи".

Таким чином, валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Інші операційні доходи - суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття) тощо. До цієї статті також включаються дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції та дохід від зміни вартості біологічних активів з виділенням у вписуваному рядку 061 доходу від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності [51].

Адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства.

Витрати на збут відображаються витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) - витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо.

Інші операційні витрати - це собівартість реалізованих виробничих запасів, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості відповідно до пункту 11 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість"; втрати

від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг). У цій статті наводяться також витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, від зміни вартості біологічних активів з виділенням у рядку 091 витрат від первісного визнання біологічних активів сільськогосподарської продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності.

Таким чином, прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат [51].

Дохід від участі в капіталі – це дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

Інші фінансові доходи: відображаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

Інші доходи - це доходи від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Фінансові витрати – це витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями (крім фінансових витрат, які включаються до собівартості кваліфікаційних активів відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати».

Втрати від участі в капіталі – це збиток, від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

Інші витрати: відображаються собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі господарської діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Відповідно, прибуток (збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях [51].

Витрати (дохід) з податку на прибуток – це сума витрат (доходу) з податку на прибуток, визначена згідно з Положенням (стандартом) 17.

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування - відображаються відповідно прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації.

Відповідно, чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування [51].

Основною метою політики розподілу прибутку є оптимізація пропорція між частиною, яка підлягає капіталізації, з частиною, що споживається з урахуванням забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємства. Виходячи із цієї основної мети в процесі формування політики розподілу прибутку вирішуються наступні завдання [5,7]:

- забезпечення одержання власниками необхідної норми прибутку на інвестований капітал;
- забезпечення пріоритетних цілей стратегічного розвитку підприємства за рахунок капіталізованої частини прибутку;
- забезпечення стимулювання трудової активності й додаткового соціального захисту персоналу;

- забезпечення формування в необхідних розмірах резервного й інших фондів підприємства.

З урахуванням реалізації основних завдань здійснюється безпосередній розподіл прибутку підприємства. Процес цього розподілу базується на наступних принципах [5,7]:

- а) зв'язок політики розподілу із загальною політикою управління прибутком підприємства;
- б) пріоритетність врахування інтересів і менталітету власників підприємства;
- в) стабільність політики розподілу прибутком;
- г) передбачуваність політики розподілу прибутку;
- д) оцінка ефективності розробленої політики розподілу прибутку.

Важливим елементом управління прибутком підприємством є його інформаційне забезпечення. В цілому, система інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень - це сукупність внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків підприємства, методів їх обробки, а також фахівців. Дана система забезпечує погодженість та оперативність дій фінансової служби підприємства на кожному етапі управління, надаючи єдину базу даних та здійснюючи миттєве відображення в ній внесених змін.

Склад інформації, необхідний для управління прибутком підприємства включає наступні блоки [5]:

- нормативно-правові документи: Накази Президента України, Постанови Верховної Ради України та місцевих органів влади, законодавча база органів фінансової системи;
- нормативно-планові джерела підприємства: виробничі та фінансові плани, внутрішні нормативи підприємства, кошториси;
- облікові джерела інформації: дані управлінського обліку, фінансова звітність, податкова звітність, статистична звітність;
- необлікові джерела інформації: матеріали внутрішнього та зовнішнього аудиту, акти ревізій, матеріали консалтингових компаній, акти

та заключення податкової служби, матеріали засобів масової інформації, інтернету тощо.

Критеріями ефективності управління прибутком підприємства є: стійке зростання прибутку в поточному й перспективному періодах; підвищення показників рентабельності; припустимий рівень фінансових ризиків. Що стосується оцінки показників рентабельності підприємства, необхідно зазначити, що у зв'язку з відсутністю їх теоретично-обґрунтованих значень, доцільним є їх порівняння з попередніми періодами для визначення позитивної чи негативної тенденції змін; зі середніми значеннями показників рентабельності відповідного виду економічної діяльності, розрахованих за даними Державної служби статистики України для порівняння з загальними тенденціями, що склалися в сучасних умовах господарювання; з даними основних підприємств-конкурентів для оцінки конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Досягнення наведених критеріїв призведе до зростання ринкової вартості підприємства, відповідно, ціль управління прибутком підприємства вважається досягнутою, у зворотному випадку необхідне корегування відповідних методів та прийомів реалізації наведеного механізму.

Таким чином, визначено принципи, мету, завдання, функції та методи управління прибутком підприємства. Розглянуто основні етапи управління прибутком підприємства: управління формуванням прибутку, управління розподілом прибутку, управління використанням прибутку. Наведено алгоритм формування фінансових результатів підприємства, що дозволяє визначити фактори, які впливають на визначення різних видів прибутку підприємства.

1.3 Методичні підходи до оцінки ефективності управління прибутком підприємства

Для вирішення конкретних задач управління прибутком підприємства застосовується цілий ряд загальних систем та методів оцінки прибутку, що дозволяють отримати кількісну оцінку окремих аспектів його формування, розподілу та використання (табл. 1.6).

Що стосується відносних показників оцінки прибутковості підприємства, то вони представлені показниками рентабельності (додаток А).

Інтегральний аналіз прибутку дозволяє отримати найбільш загальну характеристику умов його формування. Серед систем інтегрального аналізу прибутку, які в практиці управління прибутком набули найбільшого поширення, І. А. Бланк називає систему Дюпон [5]. Ця система фінансового аналізу, розроблена фірмою “Дюпон” (США), передбачає розкладення показника коефіцієнта рентабельності активів на ряд окремих, пов’язаних в одну систему, фінансових коефіцієнтів. Двохфакторна система має наступний вигляд :

$$ROA = ROS * K_{oa} \quad (1.1)$$

тобто:

$$\text{ЧП} / A_c = \text{ЧП} / \text{ЧДР} * \text{ЧДР} / A_c \quad (1.2)$$

де: ROA (*Return On Assets*) – коефіцієнт рентабельності активів;

ROS (*Return On Sales*) – коефіцієнт рентабельності продаж;

K_{oa} – коефіцієнт оборотності активів;

ЧП – чистий прибуток;

ЧДР – чистий дохід від реалізації;

A_c – середній обсяг активів.

Таблиця 1.6.

Характеристика методів аналізу прибутку підприємства [5,17,29,57]

Назва методу	Характеристика методу
Горизонтальний аналіз	Порівняння показників прибутку в динаміці. В процесі використання даної системи аналізу розраховуються темпи росту окремих видів прибутку, визначаються загальні тенденції його зміни (співставлення з показниками попереднього періоду, з показниками аналогічного періоду минулого року, за ряд попередніх періодів)
Вертикальний (структурний) аналіз	Визначення структури прибутку за видами діяльності, складом продукції (товарів, робіт, послуг), структурний аналіз розподілення та використання отриманого прибутку
Порівняльний аналіз	Базується на співставленні окремих груп аналогічних показників прибутковості між собою. В процесі використання цієї системи аналізу розраховуються розміри абсолютних і відносних відхилень показників, що порівнюються. Основні види: Порівняння показників рівня прибутку (доходів, затрат) даного підприємства з середньо галузевими даними; з підприємствами-конкурентами, з окремими центрами відповідальності, порівняння звітних і планових показників прибутковості
Коефіцієнтний аналіз	Базується на розрахунку співвідношення різних абсолютних показників, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням прибутку. Визначаються відносні показники, що характеризують ефективність використання ресурсів, діяльності та витрат
Інтегральний аналіз прибутку	Надає поглиблену оцінку умов формування, розподілу та використання прибутку підприємства
CVP-аналіз	Визначення взаємозалежності обсягу виробництва, змінних та постійних витрат та прибутку підприємства (розрахунок точки безбитковості, запасу фінансової міцності)
SWOT-analysis	Досліджує сильні та слабкі сторони управління прибутком підприємства, а також позитивний чи негативний вплив окремих зовнішніх факторів на умови її генерування та використання у наступному періоді.

Ефективним методом оцінки прибутку підприємства є визначення обсягу продажу, який забезпечує беззбиткову операційну діяльність здійснюється на підставі аналізу системи «витрати – обсяг виробництва - прибуток» (Cost – Volume - Profit Relationships, або CVP - аналіз) [30].

Базовими елементами CVP аналізу є : ціна продукції (prices of products); обсяг продажу продукції (unit volume); змінні витрати на одиницю продукції (per unit variable costs); постійні витрати за певний проміжок часу (total fixed cost). За своєю сутністю CVP-аналіз є досить простим, базується на легко обчислюваних показниках і дає змогу оперативно оцінити вплив величини та структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток; аналізувати його залежність від рівня цін і структури виробництва; оптимізувати пропорції між ціною і обсягами реалізації; оптимізувати пропорції між змінними і постійними витратами; мінімізувати підприємницький ризик; виявляти резерви та забезпечувати достатній запас фінансової стійкості; обґрунтовувати маркетингову стратегію; обґрунтовувати рекомендації по покращенню роботи підприємства.

У процесі CVP-аналізу обчислюються та аналізуються рівноважний обсяг операційної (виробничої) діяльності (точка беззбитковості), тому цей аналіз на практиці часто називають аналізом точки беззбитковості.

Точка беззбитковості — це обсяг виробництва, за якого сукупні операційні витрати дорівнюють доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Дохід, що відповідає точці беззбитковості, є граничною виручкою. Обсяг виробництва (продажу) у точці беззбитковості є граничним обсягом виробництва (продажу). Зазначений обсяг виробництва — точка беззбитковості — розмежує сфери збиткового (зона збитку) і прибуткового (зона прибутку) виробництва.

Точка беззбитковості визначається за формулою [5,29]:

$$ТБ = \frac{ПВ}{Ц_{од} - ЗВ_{од}}, \quad (1.3)$$

- де $ПВ$ – постійні витрати, грн;
 $Ц_{од.}$ – ціна за одиницю продукції, грн;
 $ЗВ_{од.}$ – змінні витрати на одиницю продукції.

У тому разі, коли підприємство виготовляє і продає декілька видів продукції, точку безбитковості можна визначити, виходячи із загального коефіцієнта маржинального доходу і всієї суми доходу від реалізації [5,29]:

$$ТБ = \frac{FC}{Km}, \quad (1.4)$$

$$Km = \frac{GM}{TR}, \quad (1.5)$$

$$GM = TR - VC, \quad (1.6)$$

де $ТБ$ – точка безбитковості підприємства;

FC – постійні витрати;

Km – коефіцієнт валової маржи;

GM – валова маржа;

TR - сукупний дохід;

VC – змінні витрати.

Точка мінімального рівня рентабельності – це обсяг реалізації (виробництва) продукції, який забезпечує отримання підприємством доходу для покриття його поточних витрат та утворення прибутку, що після очищення від податкових зобов'язань задовольняє власника підприємства щодо мінімального рівня рентабельності на вкладений капітал [29]:

$$T_{MPP} = \frac{B_{пост} + \frac{K \cdot MPP}{1 - C_{nn}}}{Ц - B_{змін}} \quad (1.7)$$

де K - обсяг капіталу, який вкладений власником у підприємство;

MPP - мінімальний рівень рентабельності, представлений у виді

коефіцієнта;

C_{mn} - ставка податку на прибуток.

Точка ліквідації – це обсяг реалізації (виробництва) продукції, при якому сума отриманого підприємством доходу, дорівнює сумі постійних витрат. На основі цього точка ліквідації визначається за такими алгоритмами [29]:

$$T_{л} = \frac{B_{пост} - A}{Ц - B_{змін}}, \quad (1.8)$$

де $B_{пост}$ - постійні витрати;

A - сума амортизації.

Запас фінансової міцності – це відносний показник, який характеризує на скільки відсотків обсяг фактичної реалізації випуску продукції більше за точку беззбитковості [29]:

$$K_{фм} = \frac{B_{ф} - T_{б}}{T_{б}} \cdot 100\%, \quad (1.9)$$

де $B_{ф}$ - випуск фактичних витрат.

Для визначення факторів, що впливають на формування прибутку підприємства важлива роль припадає на визначення ефекту операційного левериджу.

Дія цього механізму заснована на тому, що наявність в склад операційних витрат будь-якої суми постійних и видів приводить до того, що при зміні обсягу реалізації продукції сума операційного прибутку завжди змінюється ще більш високими темпами [5]:

$$K_{ол} = \frac{B_{пост}}{B_{заг}}, \quad (1.10)$$

де Кол - коефіцієнт операційного левериджа;
 Впост - сума постійних операційних витрат;
 В загальна сума операційних витрат.

При однакових темпах приросту обсягу продажу продукції підприємство, що має більший коефіцієнт операційного левериджу, за інших рівних умов завжди буде в більшій мірі прирощувати суму свого операційного прибутку в порівнянні з підприємством з меншим значенням цього коефіцієнта. При однакових темпах приросту обсягу продажу продукції підприємство, що має більший коефіцієнт операційного левериджу, за інших рівних умов завжди буде в більшій мірі прирощувати суму свого операційного прибутку в порівнянні з підприємством з меншим значенням цього коефіцієнта.

В свою чергу ефект операційного левериджу (Еол) розраховується як відношення темпу приросту операційного прибутку до темпу приросту обсягу реалізації продукції. Він показує, у скільки разів збільшиться (зменшиться) прибуток підприємства при збільшенні (зменшенні) на один відсоток обсягу реалізації [61].

На кожному підприємстві порядок розподілу прибутку, що залишається після оподаткування, і перелік створюваних фондів визначаються установчими документами.

Як показали проведені дослідження, для узагальнюючої оцінки ефективності розподілу прибутку використовують наступні показники [73].

1. Коефіцієнт капіталізації прибутку (ККП), який розраховують за наступною формулою:

$$\text{ККП} = \text{ЧПК} / \text{ЧП} \quad (1.11)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства за аналізований період;

ЧПК – сума капіталізованого чистого прибутку.

2. Коефіцієнт споживання прибутку (КСП), який розраховують за наступною формулою:

$$\text{КСП} = \text{ЧПС} / \text{ЧП} \quad (1.12)$$

де ЧПС – сума чистого прибутку, яка використовується для споживання.

3. Коефіцієнт інвестування прибутку (КІП), який розраховують за наступною формулою:

$$\text{КІП} = \text{ЧПІ} / \text{ЧПК} \quad (1.13)$$

де ЧПІ – сума капіталізованого чистого прибутку, яка використовується для інвестування приросту активів в аналізованому періоді;

ЧПК – загальна сума капіталізованого чистого прибутку.

Цей показник показує, яка частка капіталізованого прибутку була використана на інвестування приросту активів в аналізованому періоді.

4. Коефіцієнт резервування прибутку (КРЗП), який розраховують за наступною формулою:

$$\text{КРЗП} = \text{ЧПРЗ} / \text{ЧПК} \quad (1.14)$$

де ЧПРЗ – сума капіталізованого чистого прибутку, яка направляється в резервний або інші страхові фонди підприємства;

ЧПК – загальна сума капіталізованого чистого прибутку.

Цей показник показує, яка частка капіталізованого прибутку була використана для збільшення (створення) резервного або інших страхових фондів підприємства.

Капіталізація чистого прибутку дозволяє розширити діяльність з надання послуг за рахунок власних коштів. Вона дозволяє скоротити величину витрат на обслуговування зовнішніх джерел фінансування (кредитів, позик).

Розміри капіталізації чистого прибутку дозволяють оцінити не тільки темпи зростання капіталу господарюючого суб'єкта, але й оцінити запас фінансової стійкості (рентабельності продажів, оборотності всіх активів).

Що стосується планування прибутку підприємства, то в наукових джерелах, як правило, використовується два методи – прямого розрахунку та аналітичний метод [66].

1) Метод прямого рахунку:

Розрахунок планової суми прибутку проводиться для кожного виду продукції (послуг) з подальшим підсумовуванням результату, в цілому, по підприємству.

Сума прибутку для кожного виду продукції визначається як різниця між плановою величиною чистого доходу підприємства та його плановими поточними витратами. Величина доходу від реалізації певного виду продукції розраховується як сума доходу від реалізації товарної продукції та доходу в залишках готової продукції на початок планованого року за мінусом доходу в залишках на кінець планованого року.

2) Розрахунково-аналітичний метод:

Величина можливого прибутку за даним методом визначається:

$$Пм = РТз * Тп \pm \Delta П, \quad (1.11)$$

де $Пм$ – величина можливого прибутку.

$РТз$ – рівень рентабельності продукції (товарів, робіт, послуг) звітного періоду, %;

$Тп$ – плановий товарообіг;

$\Delta П$ – прогнозовані зміни прибутку підприємства за рахунок чинників, що впливають на його величину. Ними є: зниження собівартості продукції, зміна структури асортименту, зміна ціни на продукцію.

Також при плануванні розраховують величину необхідного (цільового) прибутку, що забезпечує умови самофінансування підприємства при

вирішенні стратегічних і тактичних завдань, та величину можливого прибутку при запланованому обсягу реалізації, величині доходів і витрат.

Розрахунок величини цільового (необхідного) прибутку на плановий період можна здійснювати двома методами [66].

1-й метод – на основі чистого прибутку, питомої ваги податків та платежів прибутку. Він реалізується в такій послідовності:

1) визначається потреба підприємства в фінансових ресурсах для виробничого та соціального розвитку, що формується за рахунок чистого прибутку. До таких потреб або необхідних напрямів використання прибутку можна віднести: фінансування розвитку матеріально-технічної бази підприємства; поповнення власних оборотних коштів; створення фінансових резервів; погашення довгострокових та середньострокових кредитів банку; погашення інших видів кредитних зобов'язань підприємства; придбання акцій інших підприємств; забезпечення соціального розвитку підприємства; підвищення матеріальної зацікавленості робітників з урахуванням потреби в соціальних, культурних, житлових заходах; виплати дивідендів, якщо такі витрати передбачені установчими документами.

2) визначається питома вага податків та платежів із прибутку в його загальній величині в звітному періоді, при цьому враховуються можливі зміни в оподаткуванні.

3) розраховується величина цільового (необхідного) прибутку до оподаткування, яку має отримати підприємство:

$$П_{ц} = \frac{ЧП_{ц}}{100 - P} * 100, \quad (1.12)$$

де $П_{ц}$ – цільовий прибуток до оподаткування;

$ЧП_{ц}$ – потреба в чистому прибутку підприємства в грошовому вимірі;

P – середній рівень податків і обов'язкових платежів у відсотках до балансового прибутку.

2-й метод – на основі чистого прибутку та його питомої ваги у балансовому прибутку. Він реалізується в такій послідовності:

а) визначається потреба підприємства в фінансових ресурсах для виробничого та соціального розвитку, з отриманої величини відраховують суму амортизаційних відрахувань;

б) визначається питома вага прибутку, що скеровується на виробничий та соціальний розвиток, в загальній величині чистого прибутку на основі даних звітного періоду;

в) визначається сума чистого прибутку для здійснення самофінансування:

$$\text{ЧПц} = \frac{\text{ППр}}{\text{ПВ}} * 100, \quad (1.13)$$

де ЧПц – чистий прибуток;

ПП – потреба підприємства в фінансових ресурсах для виробничого та соціального розвитку;

ПВ – питома вага прибутку, що направляється для виробничого та соціального розвитку, в загальній величині чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

4) визначається питома вага чистого прибутку в сумі балансового прибутку на основі фактичних даних за звітний період.

5) розраховується сума цільового балансового прибутку.

$$\text{Пц} = \frac{\text{ЧПц}}{\text{ПВ}} * 100, \quad (1.14)$$

Отже, для ефективного управління прибутком підприємства, доцільно виокремлювати такі системи і методи аналізу: горизонтальний, вертикальний, порівняльний аналіз, коефіцієнтний аналіз, інтегральний аналіз, CVP- аналіз, SWOT – аналіз. Розглянуто особливості методів планування прибутку: прямого розрахунку та аналітичного. Наведено алгоритм розрахунку величини цільового (необхідного) прибутку підприємства на плановий період.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»

2.1. Аналіз динаміки обсягу та джерел формування прибутку підприємства

Проведемо дослідження стану управління прибутком підприємства на прикладі ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», яке знаходиться у Вінницькій обл., Шаргородському районі, місті Шаргород.

Відповідно до Статуту основними видами діяльності підприємства є:

Код КВЕД 08.11 Добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю;

Код КВЕД 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів;

Код КВЕД 43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування;

Код КВЕД 43.31 Штукатурні роботи;

Код КВЕД 43.32 Установлення столярних виробів;

Код КВЕД 41.10 Організація будівництва будівель (основний).

Перш за все, в процесі дослідження стану управління прибутком ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» здійснимо аналіз динаміки обсягу та видів прибутку підприємства (табл. 2.1).

Таким чином, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за період з 2015 по 2017 рр. має позитивну тенденцію до зростання. У 2016 р. він зростає на 425 тис. грн. або на 0,87% відповідно до 2015 року, а у 2017 році – на 77147 тис грн. або на 56,47% відповідно до 2016 року, що свідчить про значне розширення комерційної діяльності підприємства та збільшення попиту на продукцію та послуги

підприємства особливо за останній рік, про що свідчить збільшення темпу зростання.

Таблиця 2.1

**Оцінка формування фінансових результатів ТОВ
«БУДІВЕЛЬНИК» у 2015-2017 рр.**

Показники	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп зростання, %	
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016	2016/ 2015	2017/ 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	48881	49306	77147	425	27841	0,87	56,47
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	27731	30538	43962	2807	13424	10,12	43,96
Валовий прибуток	21150	18768	33185	-2382	14417	-11,26	76,82
Інші операційні доходи	4336	2689	8353	-1647	5664	-37,98	210,64
Адміністративні витрати	5127	6043	9074	916	3031	17,87	50,16
Витрати на збут	6084	4622	9632	-1462	5010	-24,03	108,39
Інші операційні витрати	3679	4740	5782	1061	1042	28,84	21,98
Фінансовий результат від операційної діяльності : прибуток	10596	6052	17050	-4544	10998	-42,88	181,73
Інші доходи	60	668	323	608	-345	1013,33	-51,65
Фінансові витрати	15	15	217	0	202	0,00	1346,67
Втрати від участі в капіталі	8	0	0	-8	0	-100,00	0,00
Інші витрати	36	58	158	22	100	61,11	172,41
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	10597	6647	16998	-3950	10351	-37,27	155,72
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1893	1201	3034	-692	1833	-36,56	152,62
Чистий фінансовий результат: прибуток	8704	5446	13964	-3258	8518	-37,43	156,41

Відповідно до зростання чистого доходу від реалізації собівартість реалізованої продукції та послуг ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за період з 2015 по 2017 рр. також має тенденцію до зростання. У 2016 р. показник зростає на 2807 тис. грн. або на 10,12% відповідно до 2015 року, а у 2017 році – на 13423 тис грн. або на 43,96% відповідно до 2016 року. Треба відзначити що

така динаміка у 2017 році порівняно зі зміною чистої виручки від реалізації свідчить про зменшення витратоємкості продукції та робіт підприємства та є позитивною тенденцією, яка обумовила збільшення валового прибутку у 2017 році на 14417 тис. грн, або на 76,82% на відміну від зменшення даного показника за результатами діяльності 2016 року, коли валовий прибуток мав негативну тенденцію до зменшення на 2382 тис. грн або на 11,26%.

Інші операційні доходи ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за досліджуємий період не мали визначеної тенденції зміни: у 2016 рр. мали негативну тенденцію до зменшення, але у 2017 р. вони знизилися на 5664 тис. грн. або на 210,64%, відповідно до 2016 року, за рахунок збільшення доходів від операційної оренди.

Адміністративні витрати протягом всього аналізованого періоду мали негативну тенденцію до зростання, причому за результатами діяльності у 2017 році їх темп зростання збільшився до 50,16% на відміну від 17,87% у 2016 році, що обумовлено в основному збільшенням заробітної плати управлінському персоналу.

Динаміку до значного зростання у 2017 році мають також і витрати на збут за рахунок збільшення витрат на зберігання матеріалів та підвищення вартості транспортування: на 108,38% на відміну від їх зниження у 2016 році на 24,03%. Треба відзначити значне перевищення темпу зростання витрат на збут до темпу зростання чистого доходу від реалізації продукції та послуг у 2017 році, що є негативним моментом.

Інші операційні витрати ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» мають негативну тенденцію до зростання протягом всього періоду : на 28,84% та на 21,98% відповідно у 2016 р. зокрема вартості робіт, послуг сторонніх підприємств, знецінення запасів, псування цінностей та списання та уцінки активів.

Таким чином, фінансовим результатом від операційної діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у 2015-2017 роках був прибуток. У 2016 році даний показник зменшився на 4544 тис. грн або на 42,88% в за рахунок зростання адміністративних витрат, інших операційних витрат та зменшення інших

операційних доходів. У 2017 році прибуток від операційно діяльності навпаки збільшився на 10998 тис. грн або на 181,73% і склав 17050 тис. грн. Позитивна тенденція до значного збільшення прибутку від операційної діяльності підприємства обумовлена збільшенням валового прибутку та інших операційних доходів не дивлячись на негативну тенденцію збільшення адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції та фінансових результатів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» наведена на рис. 2.1.

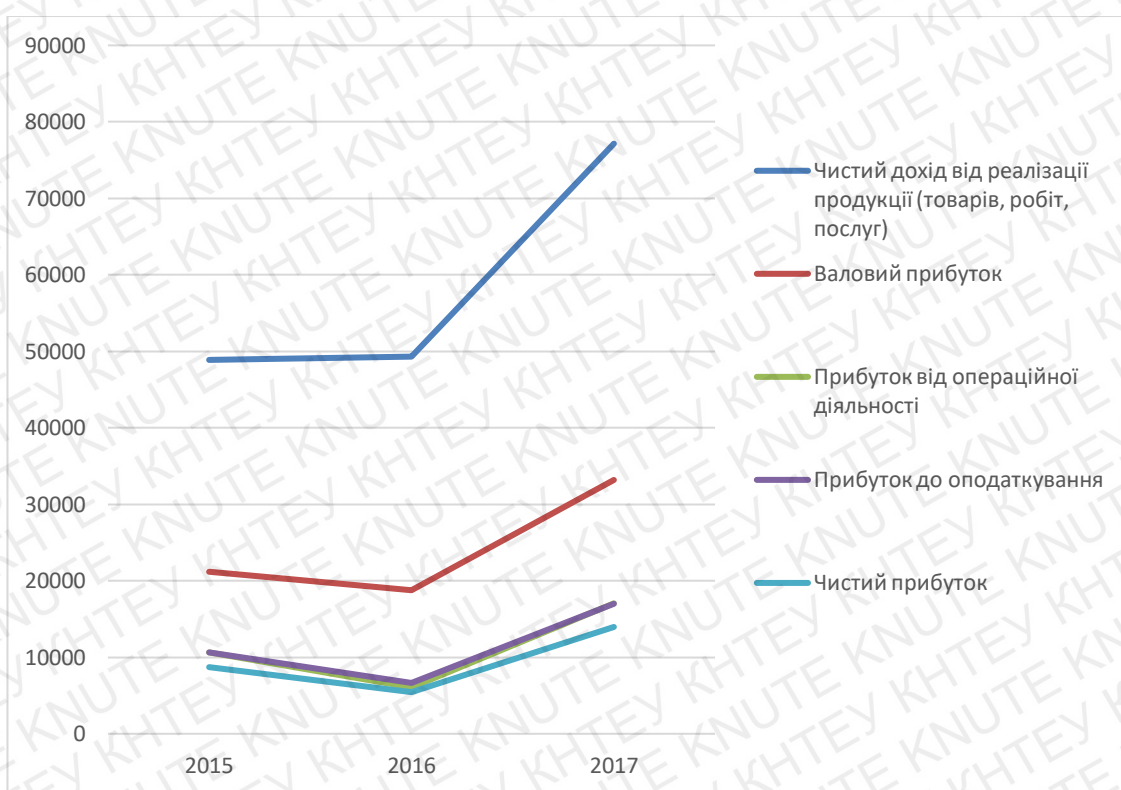


Рис. 2.1 Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та фінансових результатів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у 2015-2017 рр., тис. грн.

За результатами здійснення фінансово-інвестиційної діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» прибуток до оподаткування у 2016 році має негативну тенденцію до зменшення на 3950 тис. грн або на 37,27% в основному за

рахунок значного зменшення фінансового результату від операційної діяльності. У 2017 роки навпаки спостерігається позитивна тенденція до значного збільшення прибутку до оподаткування на 10351 тис. грн або на 155,72%, що обумовлено зростанням фінансового результату від операційної діяльності.

Враховуючи вищезазначені тенденції та з урахуванням сплати підприємством податку на прибуток у 2016 році чистий прибуток склав 5446 тис. грн, тобто зменшився на 3258 тис. грн або на 37,43%, а у 2017 році – 13964 тис. грн (збільшення на 8518 тис. грн або на 156,41%).

Важливим етапом оцінки прибутку підприємства є визначення його видів (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка обсягу та складу фінансових результатів у розрізі різних видів діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр., тис. грн

Показники	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп зростання, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9939	8103	14479	-1836	6376	-18,47	78,69
Прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності	657	-2051	2571	-2708	4622	-412,18	225,35
Прибуток (збиток) від фінансово-інвестиційної діяльності	1	595	-52	594	-647	59400	-108,74

Треба зазначити, що прибуток від реалізації визначається як різниця між валовим прибутком та адміністративними витратами, витратами на збут. Прибуток від іншої операційної діяльності як різниця між іншими операційними доходами та іншими операційними витратами.

Таким чином, найбільший обсяг прибутку підприємства припадав на реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг). У 2016 році даний вид

прибутку мав негативну тенденцію до зменшення на 1836 тис. грн або на 18,47% за рахунок перевищення темпів зростання собівартості над чистим доходом, але по результатам 2017 року спостерігається позитивна тенденція до збільшення даного виду прибутку на 14479 тис. грн або на 78,69%. У 2016 році витрати від іншої операційної діяльності перевищували відповідні доходи, що обумовило отримання збитку. Також збиток у розмірі 52 тис. грн був отриманий і за результатами фінансово-інвестиційної діяльності у 2017 році.

Графічно, динаміка обсягу фінансових результатів у розрізі видів діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» наведено на рис. 2.2.

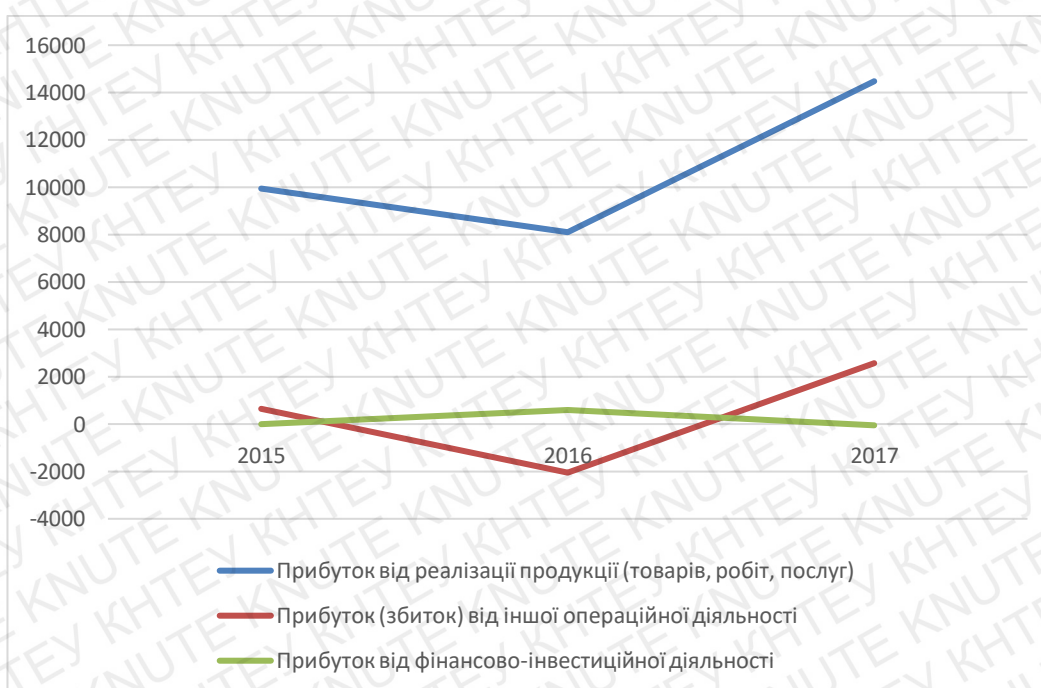


Рис. 2.2 Динаміка фінансових результатів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у розрізі різних видів діяльності у 2015-2017 рр., тис. грн.

Наступним етапом визначимо структуру прибутку підприємства за період, що аналізується (табл. 2.3).

Таким чином, протягом всього періоду прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» займав найбільшу

частку в структурі загального прибутку до оподаткування. Частка даного елемента у 2016 році перевищує 100% за рахунок отриманого збитку від іншої операційної діяльності. Не зважаючи на збільшення прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2017 році в абсолютному вимірі на 6376 тис. грн або на 78,69% його частка зменшилася на 36,72% за рахунок значного зростання прибутку від іншої операційної діяльності (на 4622 тис. грн). Треба відзначити, що за останній період, що аналізується підприємство отримало збиток від фінансово-інвестиційної діяльності за рахунок значного зростання фінансових витрат – до 217 тис. грн, та інших витрат – до 158 тис. грн, які перевищують отримані інші доходи у розмірі 323 тис. грн.

Таблиця 2.3

Оцінка структури фінансових результатів у розрізі різних видів діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр., %

Показники	Питома вага			Абсолютний приріст питомої ваги	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	93,79	121,90	85,18	28,11	-36,72
Прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності	6,20	-30,86	15,13	-37,06	45,98
Прибуток від операційної діяльності (загальний)	99,99	91,05	100,31	-8,94	9,26
Прибуток (збиток) від фінансово – інвестиційної діяльності	0,01	8,95	-0,31	8,94	-9,26
Прибуток до оподаткування	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Таким чином, якщо у 2016 році на ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» спостерігається негативна тенденція до зменшення всіх видів прибутку підприємства, то у 2017 спостерігається позитивна тенденція до їх збільшення. Протягом всього періоду прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» займав найбільшу частку в структурі загального прибутку до оподаткування.

2.2 Оцінка впливу факторів на прибуток підприємства

Фактори, що впливають на формування, розподіл та використання прибутку підприємства, численні і різноманітні, причому частина з них впливає на дані процеси негативно, а частина – позитивно. Тому дуже важливим є глибоке дослідження факторів що впливають на зростання прибутковості підприємства.

Для більш детального визначення факторів, що обумовили отримання різних видів прибутку підприємства проаналізуємо структуру доходів підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз структури доходів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр., %

Показники	Питома вага			Абсолютний приріст питомої ваги	
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	91,75	93,63	89,89	1,88	-3,73
Інші операційні доходи	8,14	5,11	9,73	-3,03	4,63
Інші доходи	0,11	1,27	0,38	1,16	-0,89
Всього доходів	100,00	100,00	100,00	x	x

Як видно з таблиці, найбільшу частку в структурі доходів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за весь період, що досліджується займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): від 89,89% до 93,63%, питома вага якого у 2017 році не зважаючи на абсолютний приріст, зменшилася на 3,73% за рахунок значного збільшення частки інших операційних доходів. Треба відзначити, що в цілому частка доходів від операційної діяльності підприємства протягом всього періоду, що аналізується, є дуже високою: від

98,73% до 99,62%, а інші доходи практично відсутні, що свідчить про необхідність активізації фінансово-інвестиційної діяльності підприємства.

Динаміка структури доходів від операційної діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр. наведена на рис. 2.3.

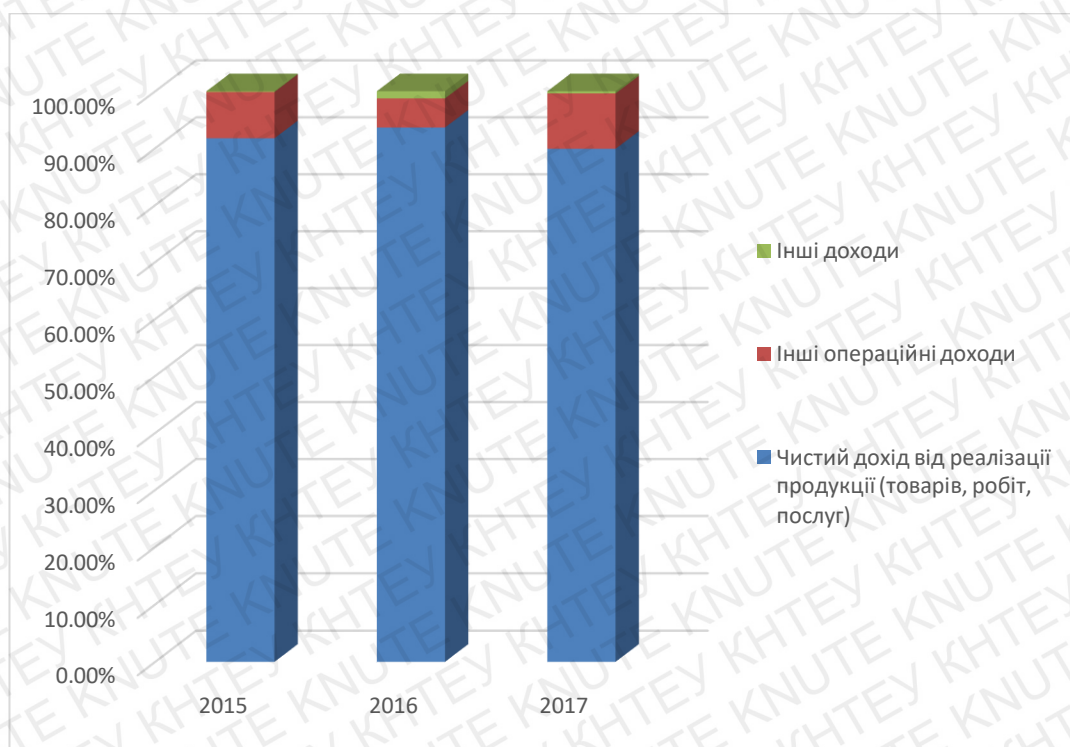


Рис. 2.3 Динаміка структури доходів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр., %

Наступним етапом проаналізуємо структуру витрат підприємства (табл. 2.5).

Отже, найбільшими у витратах у 2015 – 2017 роках є собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг): від 61,18% до 64,68%.

Треба відзначити, якщо у 2016 році частка собівартості збільшилася на 2,46%, то за результатами діяльності у 2017 році – навпаки зменшилася на 3,5% в основному за рахунок підвищення питомої ваги витрат на збут – на 3,62%.

Таблиця 2.5

Аналіз структури витрат ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр., %

Показники	Питома вага			Абсолютний приріст питомої ваги	
	2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	62,21	64,68	61,18	2,46	-3,50
Адміністративні витрати	11,50	12,80	12,63	1,30	-0,17
Витрати на збут	13,65	9,79	13,40	-3,86	3,62
Інші операційні витрати	8,25	10,04	8,05	1,78	-1,99
Фінансові витрати	0,03	0,03	0,30	0,00	0,27
Втрати від участі в капіталі	0,02	0,00	0,00	-0,02	0,00
Інші витрати	0,08	0,12	0,22	0,04	0,10
Витрати (дохід) з податку на прибуток	4,25	2,54	4,22	-1,70	1,68
Всього витрат	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Динаміка структури витрат ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр. наведена на рис. 2.4.

Проаналізована динаміка зміни обсягу та структури доходів та витрат підприємства дозволила виявити вплив факторів на формування фінансових результатів підприємства. Найбільшу частку в структурі доходів підприємства за весь період займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): від 89,89% до 93,63%, а в структурі витрат - собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг): від 61,18% до 64,68%.

Як було відзначено у попередньому розділі випускної кваліфікаційної роботи, ефективним методом оцінки впливу факторів на формування прибутку від операційної діяльності підприємства, який займає 91,2%-100% в загальному обсязі прибутку ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» є СVP – аналіз.

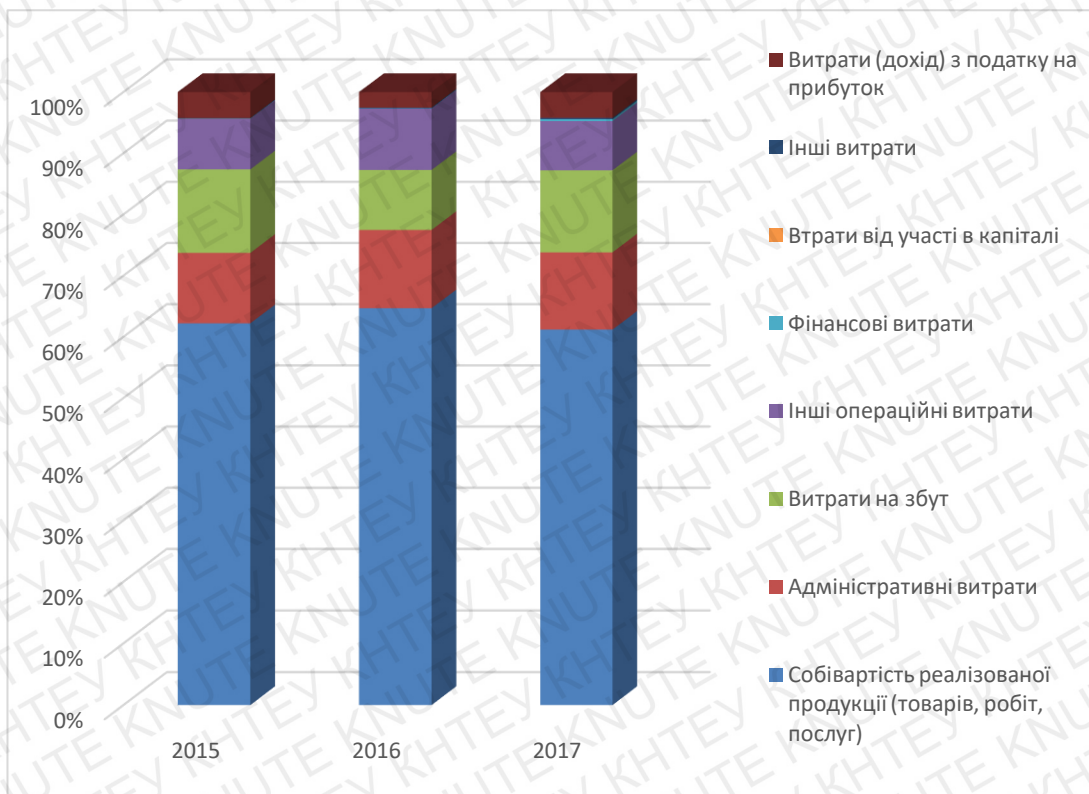


Рис. 2.4 Динаміка структури витрат ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр., %

Основні показники CVP – аналізу для досліджуємого підприємства наведено у табл. 2.6.

За даними табл. 2.5 бачимо, що підприємство протягом всього періоду дослідження знаходиться у зоні прибутку. Слід відзначити, що беззбитковий обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства зростає, що обумовлено збільшенням постійних витрат підприємства в абсолютному вимірі, в основному за рахунок збільшення амортизаційних відрахувань (придбання основних засобів), підвищення матеріальних витрат та витрат на оплату праці (посадові оклади).

Тобто, якщо у 2015 році для того щоб вже не отримати збитків але ще не получить прибуток підприємству потрібно було реалізувати 39831 тис. грн, у 2016 році більше на 6429,7 тис. грн або на 16,14% (46260,7 тис. грн), а у 2017 році ще більше – на 19502,5 тис. грн або на 42,16% (65763,2 тис. грн). Відповідно темп росту точки беззбитковості протягом періоду збільшується.

Таблиця 2.6

СVP – аналіз ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр.

№	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	48881	49306	77147
2	Витрати на виробництво та реалізацію продукції	38942	41203	62668
3	Інші операційні доходи	4336	2689	8353
4	Інші операційні витрати	3679	4740	5782
5	Загальна сума операційних витрат	42621	45943	68450
6	Змінні витрати, тис. грн.	12786,3	13782,9	20535
7	Маржинальний дохід, тис. грн.	40430,7	38212,1	64965
8	Постійні витрати, тис. грн.	30260,9	33997,8	49968,5
9	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	10596	6052	17050
10	Точка беззбитковості, тис. грн.	39831	46260,7	65763,2
11	Коефіцієнт маржинального прибутку	0,75973	0,73492	0,75982

Динаміка точки беззбитковості відповідно до чистого доходу та маржинального доходу ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр. наведена на рис. 2.5.

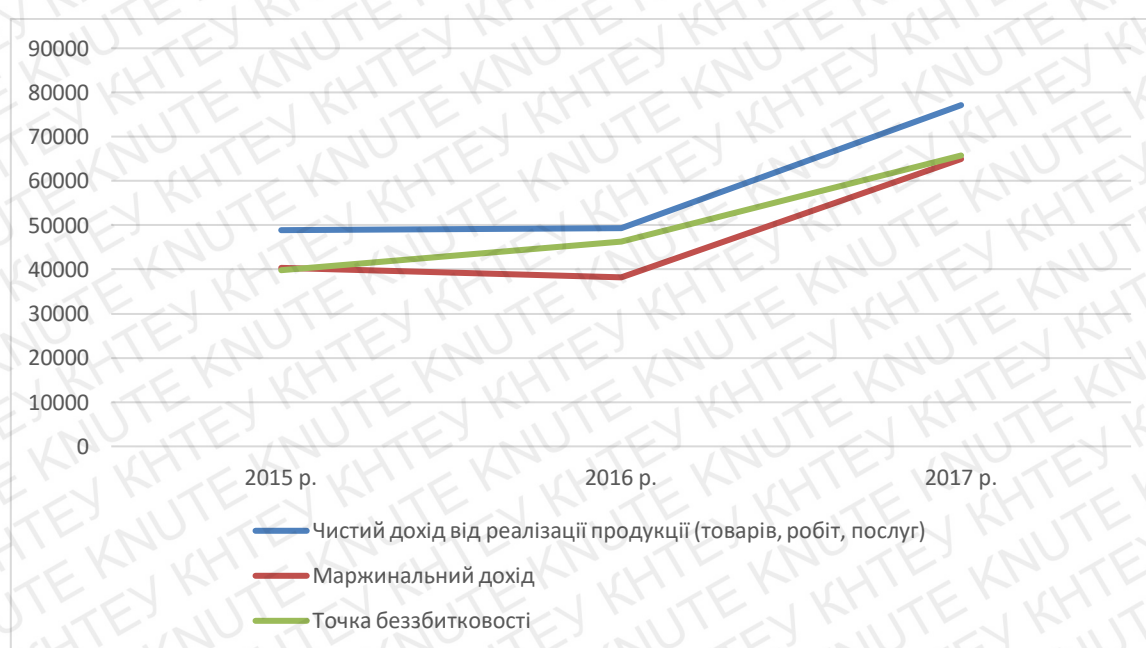


Рис. 2.5 Динаміка точки беззбитковості відповідно до чистого доходу та маржинального доходу ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр., тис. грн

Як бачимо з рисунка, у 2016 році точка безбитковості значно вища ніж маржинальний прибуток, що обумовлено зменшенням коефіцієнта маржинального прибутку до 0,7349.

Для оцінки зміни точки безбитковості проаналізуємо структуру витрат від операційної діяльності підприємства у розрізі постійних та змінних (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Структура витрат ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр., %

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Постійні витрати	71	74	73
Змінні витрати	29	26	27
Витрати, всього	100,00	100,00	100,00

Дані, наведені у таблиці свідчать, що за весь період дослідження в витратах підприємства переважають постійні витрати, частка яких змінюється від 71% до 73%, що притаманно підприємствам даного виду економічної діяльності.

Визначивши точку безбитковості ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК, розрахуємо запас фінансової міцності» за 2015 – 2017 рр. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Запас фінансової міцності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	48881	49306	77147
Точка безбитковості, тис. грн.	39831	46260,7	65763,2
Запас фінансової міцності, тис. грн.	9050	3045,3	11383,8
Запас фінансової міцності, %	22,72	6,58	17,31

Таким чином, ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за весь період, що досліджується має запас фінансової міцності. У 2016 році запас фінансової міцності значно зменшується – до 6,58%, але у 2017 році має позитивну тенденцію до збільшення до 17,31%. Тобто у 2015 році підприємство могло знизити обсяг реалізації на 9050 тис. грн або на 22,72% і не бути збитковим, у 2016 році – знизити на 3045,3 тис. грн або на 6,58%, а у 2017 році – на 11383,8 тис. грн або на 17,31% і не отримати збитків. Така ситуація обумовлена наступними факторами: якщо у 2016 році темп зростання точки беззбитковості був значно більшим ніж темп зростання чистого доходу (16,14% та 0,86% відповідно), то у 2017 році навпаки – темп зростання чистого доходу перевищував темп зростання точки беззбитковості (56,47% та 42,16% відповідно).

Для визначення факторів, пов'язаних з формуванням прибутку підприємства розрахуємо ефект операційного левериджу (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Ефект операційного левериджу ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»
за 2016 – 2017 рр.**

№	Показники	2016 р.	2017 р.
1.	Постійні витрати, тис. грн	33997,8	49968,5
2.	Змінні витрати, тис. грн	13782,9	20535
3.	Коефіцієнт операційного левериджу (п.1/п.2)	2,47	2,43
4.	Темп приросту прибутку від операційної діяльності, %	-42,88	181,73
5.	Темп приросту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	0,87	56,47
6.	Ефект операційного левериджу (п.4/п.5)	-49,32	3,22

Таким чином, ефект операційного левериджу у 2016 році має від'ємне значення, так як прибуток від операційної діяльності значно знизився (на 42,88%) не зважаючи на незначне збільшення темпу росту доходу від реалізації (0,87%). У 2017 році коефіцієнт операційного левериджу знизився

на 0,04 та склав 2,43 відповідно, частка змінних витрат зменшилася, тобто величина операційного прибутку підприємства змінюється у меншій степені стосовно темпів зміни чистого доходу від реалізації: ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» більшою мірою здатне прискорювати темпи приросту операційного прибутку стосовно темпів приросту обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Відповідно, при збереженні тенденцій 2017 року при збільшенні доходу від реалізації на 1% прибуток від операційної діяльності збільшиться на 3,22%. Як було визначено в попередньому розділі роботи першим етапом розподілу прибутку є відрахування в бюджет податку на прибуток. Відповідно до Податкового Кодексу України основна ставка податку на прибуток складає 18%. Дані щодо визначення частки витрат з податку на прибуток наведено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Часта витрат з податку на прибуток в фінансовому результаті до оподаткування ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» за 2015 – 2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Прибуток до оподаткування	10597	6647	16998
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1893	1201	3034
Чистий прибуток	8704	5446	13964
Часта витрат з податку на прибуток в фінансовому результаті до оподаткування	17,86	18,07	17,85

Таким чином, бачимо, що найменша частка витрат з податку на прибуток в фінансовому результаті до оподаткування припадала на 2017 рік – 17,85%, а найбільша у 2016 – 18,07%. Відповідно, оптимізація податкової політики підприємства є також резервом підвищення прибутковості підприємства за показником чистого прибутку.

На другому етапі відбувається розподіл чистого прибутку підприємства, відповідно до цілей розвитку підприємства, після чого частина

чистого прибутку, що не була використана додається до суми нерозподіленого прибутку (рядок 1420 Форми 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан). Так, на 01.01.20162 р. нерозподілений прибуток збільшився на 5704 тис. грн або на 23,69% і склав 29779 тис. грн. На 01.01.2017 р. нерозподілений прибуток збільшився на 14178 тис. грн або на 47,61% і склав 43957 тис. грн. Тобто протягом всього періоду дослідження спостерігається збільшення нерозподіленого прибутку, що свідчить про його реінвестування у господарську діяльність підприємства.

Таким чином, проаналізована динаміка зміни обсягу та структури доходів та витрат підприємства дозволила визначити вплив факторів на формування фінансових результатів підприємства. Найбільшу частку в структурі доходів підприємства за весь період, що досліджується, займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а в структурі витрат - собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Визначено беззбитковий обсяг реалізації загалом по підприємству, який зростає, але підприємства знаходиться в зоні прибутку та має запас фінансової стійкості. Нерозподілений прибуток має тенденцію до постійного збільшення, що свідчить про його реінвестування у господарську діяльність підприємства.

2.3 Оцінка ефективності управління прибутком підприємства

Основними показниками, що характеризують ефективність управління прибутком підприємства є показники рентабельності.

Динаміка показників рентабельності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у 2015 - 2017 рр. наведено у табл. 2.11.

Таким чином, найбільш рентабельним для підприємства був останній - 2017 рік, так як всі показники рентабельності мають позитивну тенденцію до

зростання, що свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства.

Таблиця 2.11

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»
у 2015 – 2017 рр., %**

Показники	2015	2016	2017	Абсолютний приріст	
				2016 / 2015	2017 / 2016
Рентабельність майна підприємства	12,11	10,54	20,73	-1,57	10,19
Рентабельність необоротних активів	32,45	26,55	42,36	-5,90	15,81
Економічна рентабельність	15,31	12,89	25,64	-2,42	12,75
Рентабельність власного капіталу	17,12	13,99	28,60	-3,13	14,61
Рентабельність реалізованої продукції	20,33	16,43	18,77	-3,90	2,33
Рентабельність операційної діяльності	21,68	12,27	22,10	-9,40	9,83
Рентабельність діяльності	17,81	11,05	18,10	-6,76	7,06
Рентабельність операційних витрат	24,86	13,17	24,91	-11,69	11,74
Рентабельність витрат	19,53	11,53	19,43	-7,99	7,90

За результатами отриманих значень можна зробити наступні аналітичні висновки:

У 2017 році кожна гривня майна підприємства генерує 20,73 коп. чистого прибутку, що на 10,19 коп. або майже в 2 рази більше, ніж у 2016 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання середньої суми активів підприємства.

В останньому році, що аналізується, кожна гривня необоротних активів підприємства генерує 42,36 коп. чистого прибутку, що на 15,82 коп. або на 59% більше, ніж у 2016 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання середньої суми необоротних активів підприємства.

Кожна гривня, що вкладено в майно підприємства забезпечує отримання в 2017 році 25,64 коп. економічних результатів (прибутку до оподаткування та фінансових витрат), що на 12,75 коп. або майже в 2 рази більше, ніж у 2016 році

У 2017 році 1 грн власного капіталу підприємства генерує 28,60 коп. чистого прибутку, що на 14,60 коп. або більше ніж 2 рази більше, ніж у 2016 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання власного капіталу підприємства.

Кожна гривня доходу від операційної діяльності підприємства генерує в 2017 році 22,10 коп прибутку від операційної діяльності, що на 9,83 коп або на 80% більше, ніж у 2016 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання доходу від операційної діяльності.

У 2017 році кожна гривня операційних витрат підприємства забезпечувала отримання 24,91 коп прибутку від операційної діяльності, що на 24,91 коп або на 89% більше, ніж у 2016 році за рахунок перевищення темпу зростання прибутку від операційної діяльності над темпом зростання операційних витрат.

Кожна гривня витрат підприємства у 2017 році забезпечувала отримання 19,43 коп чистого прибутку, що на 7,90 коп або на 68% більше, ніж у 2016 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання загальних витрат підприємства.

Проведемо факторний аналіз рентабельності майна підприємства (табл. 2.12).

$$P_{M2016} = \frac{5446}{51694} * 100\% = 10,54\%$$

$$P_{M'} = \frac{13964}{51694} * 100\% = 27,01\%$$

$$P_{M2017} = \frac{13964}{67352,5} * 100\% = 20,73\%$$

$$\Delta P_M(\text{ЧП}) = 27,01 - 10,54 = 16,47\%$$

$$\Delta P_M(Ac) = 20,73\% - 27,01\% = -6,28\%$$

$$\text{Перевірка: } 16,47\% - 6,28\% = 10,19\%$$

Таблиця 2.12

**Факторний аналіз рентабельності майна ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»
у 2016 – 2017 рр.**

Показники	2016	2017	Абсолютний приріст
Рентабельність майна підприємства, %	10,54	20,73	10,19
Чистий прибуток, тис. грн	5446	13964	8518
Середня сума майна, тис. грн	51694	67352,5	15658,5
Вплив на рентабельність майна підприємства зміни:			
- чистого прибутку			16,47
- середньої суми майна			-6,28

Таким чином, за рахунок збільшення у 2017 році чистого прибутку підприємства на 8518 тис. грн рентабельність майна підприємства збільшилася на 16,47%, а збільшення середньої суми майна підприємства обумовило зменшення рентабельності його майна на 6,28%. Відповідно, сам показник з урахуванням впливу цих двох факторів у 2017 році збільшився на 10,19%.

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у 2016 – 2017 рр. наведено в табл. 2.13.

$$P_{BK2016} = \frac{5446}{38917,5} * 100\% = 13,99\%$$

$$P_{BK}' = \frac{13964}{38917,5} * 100\% = 35,88\%$$

$$P_{BK2017} = \frac{13964}{48832} * 100\% = 28,60\%$$

$$\Delta P_{BK}(ЧП) = 35,88\% - 13,99\% = 21,89\%$$

$$\Delta P_{BK}(BKc) = 28,60\% - 35,88\% = -7,28$$

Перевірка: $-7,28\% + 21,89\% = 14,61\%$

Таблиця 2.13

**Факторний аналіз рентабельності власного капіталу
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у 2016 – 2017 рр.**

Показники	2016	2017	Абсолютний приріст
Рентабельність власного капіталу підприємства, %	13,99	28,60	14,61
Чистий прибуток, тис. грн	5446	13964	8518
Середня сума власного капіталу, тис. грн	38917,5	48832	9914,5
Вплив на рентабельність власного капіталу підприємства зміни:			
- чистого прибутку			21,89
- середньої суми власного капіталу			-7,28

Отже, рентабельність власного капіталу у 2017 році в порівнянні з 2016 роком збільшилася на 14,61% за рахунок збільшення чистого прибутку на 8518 тис. грн, що обумовило зростання показника на 21,89%, а збільшення середньої суми власного капіталу на 9914,5 тис. грн., обумовило зменшення рентабельності власного капіталу на 7,28%.

Далі здійснено оцінку впливу факторів на рентабельність операційної діяльності підприємства (табл. 2.14).

$$Род_{2016} = \frac{6052}{49306} * 100\% = 12,27\%$$

$$Род' = \frac{17050}{49306} * 100\% = 34,58\%$$

$$Род_{2017} = \frac{17050}{77147} * 100\% = 22,10\%$$

$$\Delta Род(П_{од}) = 34,58\% - 12,27\% = 22,31\%$$

$$\Delta Род(ЧДР) = 22,10\% - 34,58\% = -12,48\%$$

$$\text{Перевірка: } 22,31\% - 12,48\% = 9,83\%$$

Таблиця 2.14

Факторний аналіз рентабельності операційної діяльності**ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у 2016 – 2017 рр.**

Показники	2016	2017	Абсолютний приріст
Рентабельність операційної діяльності підприємства, %	12,27	22,10	9,83
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	6052	17050	10998
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	49306	77147	27841
Вплив на рентабельність операційної діяльності підприємства зміни:			
- прибутку від операційної діяльності			22,31
- чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),			-12,48

Отже, рентабельність операційної діяльності підприємства у 2017 році в порівнянні з 2016 роком збільшилася на 9,83% за рахунок збільшення прибутку від операційної діяльності на 10998 тис. грн, що обумовило зростання показника на 22,31%, а збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 27841 тис. грн. обумовило зменшення рентабельності операційної діяльності на 12,48%.

Здійснено оцінку впливу факторів на рентабельність витрат підприємства (табл. 2.15).

$$P_{B2016} = \frac{5446}{47217} * 100\% = 12,27\%$$

$$P_{B'} = \frac{13964}{47217} * 100\% = 29,57\%$$

$$P_{B2017} = \frac{13964}{71859} * 100\% = 22,10\%$$

$$\Delta P_{B(ЧП)} = 29,57\% - 12,27\% = 17,3\%$$

$$\Delta P_{B(B)} = 22,10\% - 29,57\% = -7,47\%$$

$$\text{Перевірка: } 17,3\% - 7,47\% = 9,83\%$$

Таблиця 2.15

**Факторний аналіз рентабельності витрат
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у 2016 – 2017 рр.**

Показники	2016	2017	Абсолютний приріст
Рентабельність витрат підприємства, %	12,27	22,10	9,83
Чистий прибуток, тис. грн	5446	13964	8518
Загальна сума витрат підприємства	47217	71859	24642
Вплив на рентабельність витрат підприємства зміни:			
- чистого прибутку			
- загальної суми витрат			

Отже, рентабельність витрат підприємства у 2017 році в порівнянні з 2016 роком збільшилася на 9,83% за рахунок збільшення чистого прибутку на 8518 тис. грн, що обумовило зростання показника на 17,3%, а збільшення загальної суми витрат підприємства на 24642 тис. грн. обумовило зменшення рентабельності витрат на 7,47%.

Таким чином, у 2017 році спостерігається позитивна тенденція до зростання всіх показників рентабельності, що свідчить про підвищення ефективності управління прибутком підприємства. Визначені фактори, які мають позитивний чи негативний вплив на показники рентабельності підприємства, що дозволяє розробити відповідні управлінські рішення.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»

3.1. Обґрунтування пропозицій щодо оптимізації формування, розподілу та використання прибутку підприємства

З метою підвищення ефективності діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» та його стратегічного розвитку у перспективі виникає потреба у розробці практичних рекомендацій, направлених на вдосконалення механізму формування, розподілу та використання його прибутку.

Для підвищення прибутковості та рентабельності підприємства, що досліджується, доцільним є реалізація наступних заходів:

- організаційні заходи (вдосконалення виробничої структури й організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- техніко-технологічні (оновлення технікотехнологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення продукції, що виробляється);
- економічні важелі та стимули (вдосконалення форм і систем оплати праці, прискорення оборотності оборотних коштів тощо).

Завданням розробки стратегії управління прибутком ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» є створення системи збалансованих показників (вимог) до формування, розподілу та використання прибутку в залежності від конкретних умов господарювання і стратегічних цілей.

Для підприємства, що досліджується, доцільно запропонувати наступні основні цілі розробки стратегії управління його прибутком:

- забезпечення оборотного капіталу і підвищення рівня платоспроможності;
- забезпечення реалізації проектів щодо розширення виробництва продукції підприємства та модернізацію виробничих потужностей;

- забезпечення високої рентабельності діяльності, прибутковості активів та власного капіталу;
- забезпечення високоефективного мотиваційного механізму управління персоналом.

Як показали проведені дослідження, для ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» доцільним є досягнення наступного комплексу стратегічних цілей щодо управління прибутком підприємства:

- поточна ціль - отримання достатнього прибутку для забезпечення задовільного фінансового стану підприємства;
- перспективна ціль - досягнення максимально можливого прибутку;
- ціль збутової діяльності - збільшення постійного динамічного зростання обсягів продажу, ефективна асортиментна політика, збільшення частки найбільш рентабельної продукції - виробництво дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів;
- ціль комерційної діяльності - збільшення обсягів реалізації за рахунок ефективних постачальницьких зв'язків, стабілізація цін, зменшення витрат обігу та ін.;
- соціальна ціль - створення таких умов праці, які сприяють підвищенню продуктивності, забезпечують соціальний розвиток та ефективну систему оплати праці;
- інноваційна ціль - це впровадження нових технологій, модернізація та реконструкція виробничих потужностей підприємства.

Основним фактором підвищення прибутковості ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», безумовно є збільшення обсягів виготовлення продукції та надання послуг. Здійснити це можна двома шляхами: за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях) та за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях). Для того щоб ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» в сучасних економічних умовах працювало стабільно та досягало достатнього рівня прибутковості, пропонуємо такі шляхи і методи збільшення його прибутку і рентабельності.

Так, основними шляхами збільшення прибутку ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» є:

- нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції та надання послуг;
- поліпшення якості продукції (робіт, послуг);
- продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду;
- зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу;
- диверсифікація виробництва;
- постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;
- грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін

Напрямами підвищення рентабельності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»:

- зниження собівартості продукції (робіт, послуг);
- підвищення продуктивності праці;
- скорочення невиробничих витрат;
- зменшення витрат на виробництво продукції (робіт, послуг);
- застосування сучасних методів управління витратами, одним з яких є управлінський облік;
- зниження втрат від браку;
- збільшення частки високорентабельної продукції та зменшення (зняття з виробництва) низькорентабельної продукції;
- покращення системи маркетингу на підприємстві.

Тобто основними резервами зростання прибутку від реалізації, як основного виду прибутку ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» є: збільшення обсягу реалізації продукції, зниження собівартості реалізованої продукції, поліпшення якості продукції.

В умовах функціонування ринкової економіки України механізм розподілу прибутку має велике значення, адже у ньому відображається ефективність господарської діяльності, від нього залежить дієвість господарської самостійності й самофінансування підприємств. Від удосконалення форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному підвищенні ефективності діяльності та покращенні кінцевих фінансових результатів.

Для підвищення ефективності управління прибутком ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» та економічного обґрунтування його потреби пропонуємо здійснювати планування його розподілу в такому порядку:

- визначення потреби у прибутку за напрямками його використання;
- формування цільової структури розподілу прибутку;
- визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання;
- балансування потреби у прибутку за напрямками його використання з можливостями отримання прибутку при здійсненні господарсько-фінансової діяльності.

Важливим напрямком стратегічного планування діяльності є врахування усіх чинників та аспектів подальшого розвитку ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення певного рівня прибутковості.

Під час розподілу прибутку необхідно встановити обґрунтовані пріоритети розподілу з урахуванням обмеженості ресурсів та визначити конкретні цілі, для досягнення яких будуть мобілізуватися ресурси ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК».

Стратегічними завданнями управління ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», огляду на які з необхідно проводити розподіл прибутку, є:

- забезпечення ефективності діяльності за ключовими напрямками діяльності;

- забезпечення додаткового розвитку і отримання максимальної вартості;
- забезпечення стабільної прибутковості діяльності;
- створення нових і розвиток існуючих напрямків діяльності для забезпечення подальшого розвитку;
- виконання реальних можливостей і концентрації потужностей, з метою створення потенціалу розвитку;
- розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу;
- забезпечення реальних гарантій для подальшого розвитку;
- створення стійкого потенціалу розвитку за різних сценаріїв змін.

Таким чином, на нашу думку, основними шляхами покращення цільової структури використання прибутку ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» є:

- визначення пріоритетного напрямку використання прибутку - капіталізації коштів, що зумовить подальший розвиток підприємства та покращення фінансових результатів від його діяльності;
- оптимізація розміру коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, призначених для матеріального заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці і, як наслідок, – розміру прибутку у майбутні періоди, а також соціального розвитку підприємства;
- оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та на інші цілі;
- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;
- проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;
- проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

Як показали проведені дослідження, одним з найбільш пріоритетних та рентабельних напрямків розвитку ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» є виробництво дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів, а саме:

- виробництво дерев'яних виробів, призначених для використання переважно в будівництві:
- балок і брусу, стропил, опор для покрівель;
- клеєно-ламінованих і з'єднаних металом дерев'яних стропильних конструкцій (ферм), виготовлених заводським способом.

Зараз на споживчому ринку зростає інтерес до дерев'яних клеєних несучих конструкцій, які дуже популярні в країнах Європи і широко використовуються у будівництві не лише замських будинків, а й великих споруд – спортивних об'єктів, складів хімікатів, мостових переходів тощо. Легкі двотаврові клеєні балки застосовуються й у технології будівництва з монолітного бетону – для створення систем опалубки, що швидко монтуються. Широко популярні основні європейські виробники комплектів обладнання для масового виробництва клеєних будівельних конструкцій: MINDA Industrieanlagen Gmb і Ledinek Maschinen und Anlagen Gmb. Необхідно враховувати, що оскільки це дороге обладнання орієнтоване на масштабні виробництва, які значно перевищують потреби нашого ринку, економічна окупність таких комплектних підприємств у наших умовах проблематична. А в котеджному будівництві, внаслідок нестандартності об'єктів, зазвичай, підрозділ одного підприємства займається і виробництвом деталей будинку, і їх складанням. Тому економічно доцільно побудувати виробництво необхідного масштабу з доступним за ціною обладнанням, тим більше, що частина його вже використовується на ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК».

Відповідно для збільшення обсягу виробництва та реалізації даного виду продукції доцільним є подальша модернізація обладнання виробничого цеху, а саме придбання розпилювального верстата СПМ-АСТРА-2М з ланцюговою подачею дошки вартістю 195000 грн (з урахуванням вартості монтажу) який дозволяє пропилювати врозбіг кілька поздовжніх прорізів

необхідної глибини. Завдання цих прорізів – забезпечити якісне сушіння і перешкоджати виникненню поперечних внутрішніх напружень у клейових шарах майбутньої балки, що підвищує її міцність і надійність. Крім того, треба врахувати, що наявність на ділянці засобів транспортування і нагромадження заготовок (рольгангів, механізованих стелажів або хоча б транспортних візків) значно підвищує продуктивність розпилювального обладнання. Використання цього обладнання забезпечить високу точність прорізки при будь-якій довжині заготовки. При однозмінному використанні очікуваний термін окупності становить три роки. Джерело фінансування придбання даного виду обладнання – чистий прибуток.

Відповідно, використання наведених вище рекомендацій та введення в експлуатацію нового розпилювального верстата дозволить підприємству забезпечити планову рентабельність на рівні 25%.

Крім того, як показали проведені дослідження, високорентабельним являється також і утримання інвестиційної нерухомості до якої на ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» відносяться власні будівлі та споруди, які утримуються з метою отримання орендних платежів. Враховуючи їх високу доходність доцільним є додаткове придбання для здачі в оренду торгового приміщення загальною площею 350 м² у Соломенському районі м. Києва, яке планується до здачі в оренду з початку 2019 року. Вартість цієї інвестиції становитиме 14262 тис. грн., плановий період окупності - сім років.

Таким чином, для оптимізації формування, розподілу та використання прибутку підприємства запропоновано реалізацію наступних заходів: організаційних, техніко-технологічних, економічних важелів та стимулів. Визначено комплекс стратегічних цілей щодо управління прибутком підприємства. Запропоновано основні напрямки збільшення прибутку підприємства та підвищення його рентабельності. Обґрунтовано етапи розподілу прибутку підприємства з урахуванням потреб підприємства та основні шляхи покращення цільової структури використання прибутку.

3.2. Планування активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства

Важливим напрямом підвищення ефективності управління прибутком підприємства є своєчасне прогнозування його обсягу.

Перш за все, спрогнозуємо чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на підставі використання Microsoft Office Excel для автоматичної генерації майбутніх значень, які будуть базуватися на існуючих даних або для автоматичного обчислення екстрапольованих значень, що базуються на обчисленнях по лінійній або експонентній залежності.

Дані щодо динаміки обсягу чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» на 2018 рр. на підставі використання Microsoft Office Excel

Рік	Чистий дохід від реалізації (ЧДР)	Прогноз (ЧДР)	Прив'язка низької ймовірності (ЧДР)	Прив'язка високої ймовірності (ЧДР)
2014	31161			
2015	48881			
2016	49306			
2017	77147	77147	77147,00	77147,00
2018		87863,07045	76729,72	98996,42

Таким чином, найбільш ймовірним буде прогнозний обсягу чистого доходу від реалізації у розмірі 87863 тис. грн.

Графічно прогнозування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) наведено на рис. 3.1.

Так як змінні витрати залежать від обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), відповідно вони зростають пропорційно зростанню чистого

доходу, а отже плануємо збільшення змінних витрат пропорційно збільшенню чистого доходу.

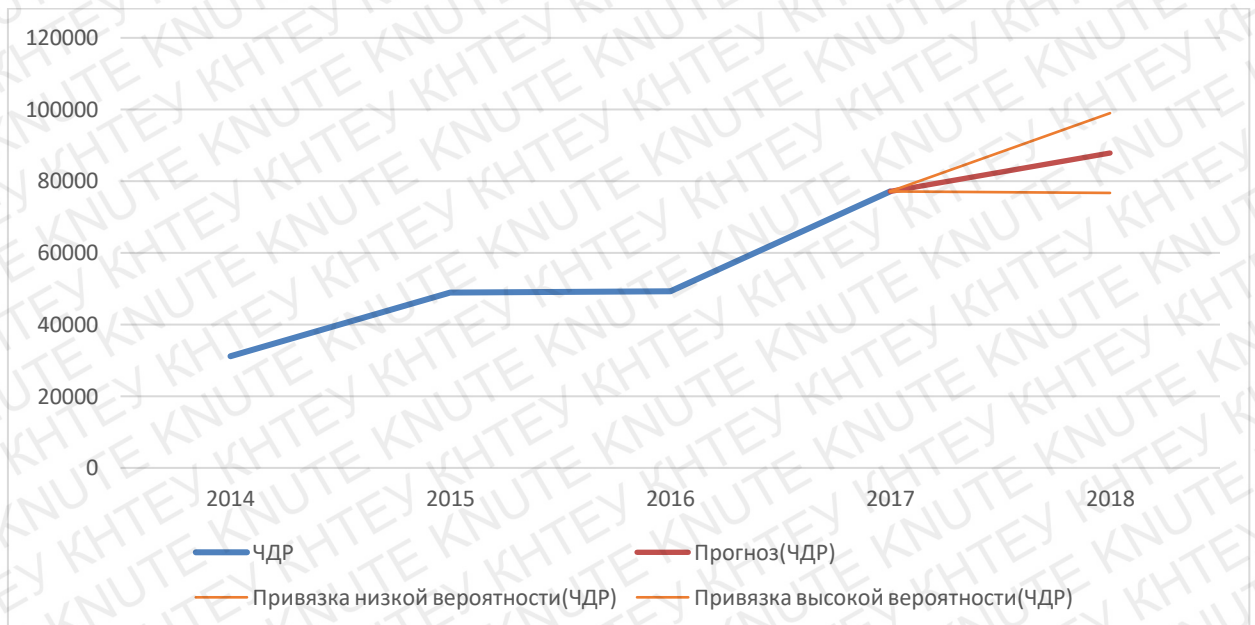


Рис. 3.1. Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» на 2018 рр. на підставі використання Microsoft Office Excel

Обсяг постійних витрат не залежить від обсягу доходу, отже, при плануванні обсяг постійних витрат не зміниться і буде дорівнювати 49969 тис. грн, а обсяг змінних витрат складе 23387 тис. грн ($20535 \cdot 1,1389$), де 1,1389 - прогнозний темп росту чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2018 році.

Далі на підставі прогнозного значення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 2018 рік та враховуючи розподіл витрат підприємства на змінні та постійні розрахуємо його прибуток від операційної діяльності (табл. 3.2).

Таким чином, прогнозований чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», розрахований на підставі методу екстраполяції (Microsoft Office Excel), при збереженні встановленої тенденції забезпечить прибуток від операційної діяльності у розмірі 14507

тис. грн та рентабельність операційної діяльності – 16,51%: тобто на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) буде припадати 16,51 коп. прибутку від операційної діяльності.

Таблиця 3.2

**Розрахунок прибутку від операційної діяльності
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у плановому періоді на підставі визначення
чистого доходу від реалізації методом екстраполяції**

Показники	2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	87863
Загальний обсяг операційних витрат, тис. грн.:	73356
у тому числі:	
- постійні	49969
- змінні	23387
Коефіцієнт маржинального доходу	0,7338
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	14507
Рентабельність операційної діяльності, %	16,51

Але, як було визначено у попередньому розділі роботи, планова рентабельність операційної діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» на 2018 р. складає 25%, тоді необхідним є розрахунок планового обсягу чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), який забезпечить планову рентабельність на підставі використання методу визначення точки безбитковості.

Розрахуємо мінімальний прибуток підприємства (МП):

$$МП = \frac{87863 * 0,25}{1 - 0,18} = 26788 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно, чистий дохід від реалізації, виходячи із мінімального рівня рентабельності, становитиме (*Тмін. рент.*):

$$T_{\text{мін.рент.}} = \frac{49969 + 26788}{0,7338} = 104602 \text{ тис. грн.}$$

Отже, для забезпечення мінімального рівня рентабельності операційної діяльності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у розмірі 25%, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) у 2018 році має становити 104602 тис. грн, що більше ніж розрахований обсяг чистого доходу підприємства методом екстраполяції на 19,05%.

Обсяг постійних витрат не залежить від обсягу доходу, отже, при плануванні обсяг постійних витрат не зміниться і буде дорівнювати 49969 тис. грн, а обсяг змінних витрат складе 27842 тис. грн (23387*1,1905).

Розрахуємо прибуток від операційної діяльності на підставі мінімального рівня рентабельності підприємства (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Розрахунок прибутку від операційної діяльності
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у плановому періоді на підставі визначення
мінімального рівня рентабельності підприємства**

Показники	2018 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	104602
Загальний обсяг операційних витрат, тис. грн.:	77811
у тому числі:	
- постійні	49969
- змінні	27842
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	26791
Рентабельність операційної діяльності, %	25,0

Наступним етапом є планування активів та капіталу підприємства.

Обґрунтування планового обсягу необоротних активів підприємства здійснюється методом прямих розрахунків за окремими статтями.

Як було обґрунтовано в попередньому розділі роботи для підвищення прибутку підприємства доцільним є придбання розпилювального верстата СПМ-АСТРА-2М з ланцюговою подачею дошки вартістю 195000 грн. Виходячи із стандартів бухгалтерського обліку, даний об'єкт відноситься до 4 групи основних засобів - машини і обладнання, тобто мінімальний термін корисного використання даної групи відповідно до чинного законодавства складає 5 років. Відповідно до облікової політики на підприємстві використовується прямолінійний метод амортизації. Таким чином, річна сума амортизації верстату буде складати 39000 грн в рік $(195000/5)$.

Для інших необоротних активів суму амортизації (зносу) беремо, як і в поперед плановому році. Нематеріальні активи в 2018 році повністю амортизуються (їх залишкова вартість на 31.12.2017 р. складала 8 тис. грн). Для основних засобів, враховуючи придбання верстата СПМ-АСТРА-2М, знос складе 3014 тис. грн $(2975+39)$. Тоді залишкова вартість на кінець планового року основних засобів буде дорівнювати 17439 тис. грн $((47757+195) - (27499+3014))$.

З урахуванням додаткового придбання інвестиційної нерухомості у сумі 14262 тис. грн, сума за статтею «Інвестиційна нерухомість» у 2018 р. складе 14371 тис. грн.

Розрахунок планової суми необоротних активів представлено в табл. 3.4.

Таким чином, плановий обсяг необоротних активів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» на кінець 2018 р. становитиме 33793 тис. грн.

Обґрунтування планового обсягу оборотних активів підприємства здійснюється з використанням економіко-статистичного методу. Перенесення тенденцій зміни обсягів оборотних активів доцільно провести у взаємозв'язку з обсягами діяльності підприємства. Це забезпечується завдяки використанню періоду обороту за окремими статтями оборотних активів.

Базова формула для розрахунку планового обсягу оборотних активів на основі періоду обороту [29]:

$$OAi_{пл} = POi_3 \cdot ODодн_{пл}, \quad (3.1)$$

де $OAi_{пл}$ - i -та стаття оборотних активів у плановому періоді, тис.грн;

POi_3 - період обороту i -ї статті оборотних активів у звітному період, дні;

$ODодн_{пл}$ - одноденний обсяг діяльності у плановому періоді, тис.грн.

Таблиця 3.4

**Результати розрахунку обсягу необоротних активів
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» на кінець планового періоду, тис. грн.**

Необоротні активи	Код рядка	Сума на кінець планового періоду
Нематеріальні активи:	1000	0
первісна вартість	1001	45
накопичена амортизація	1002	45
Основні засоби:	1010	17439
первісна вартість	1011	47952
знос	1012	30513
Інвестиційна нерухомість	1015	14371
Інші фінансові інвестиції	1035	1983
Усього необоротних активів	1095	33793

У цій формулі в розрахунку одноденного обсягу діяльності, як і періоду обороту окремих статей оборотних активів, використовується чистий дохід чи собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Це визначається природою окремих статей оборотних активів: для розрахунку показників оборотності за матеріальними оборотними активами використовується собівартість, для інших статей (дебіторська заборгованість, грошові кошти) — чистий дохід.

Проміжні результати розрахунків періодів обороту окремих складових оборотних активів представлено в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Період обороту оборотних активів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у
звітному періоді, дні**

Показники	Період обороту у звітному році
Запаси	32
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	12
Гроші та їх еквіваленти	95

Період обороту запасів, як складової оборотних активів підприємства, за звітний період розраховується як співвідношення їх середнього значення та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\frac{(14080 + 17616)/2}{43962} \times 365 = 32 \text{ дні}$$

Період обороту товарної дебіторської заборгованості розраховується як співвідношення її середнього значення та чистого доходу від реалізації:

$$\frac{(2063 + 3790)/2}{77147} \times 365 = 14 \text{ днів}$$

Період обороту грошей та їх еквівалентів розраховується як співвідношення її середнього значення та платіжного обороту :

$$\frac{(12561 + 26267)/2}{74673} \times 365 = 95 \text{ днів}$$

Дебіторську заборгованість за розрахунками з бюджетом, іншу поточну дебіторську заборгованість та витрати майбутніх періодів залишаємо без змін через відсутність додаткових даних про її стан та через незначну її частку в валюті балансу підприємства.

На основі розрахованих періодів обороту визначаються обсяги оборотних активів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» на плановий період.

Планова сума запасів розраховується як добуток їх періоду обороту за звітний період та одноденного обсягу реалізації за собівартістю у плановому році:

$$32 \times \frac{64853}{365} = 5686 \text{ тис. грн}$$

В свою чергу, собівартість реалізації у плановому році визначається на підставі добутку чистого доходу від реалізації у плановому періоді та частки собівартості в чистому доході від реалізації у звітному періоді, яка дорівнюється 62% ($43962/77147 \cdot 100\%$). Відповідно планова собівартість буде дорівнювати 64853 тис. грн ($104602 \cdot 0,62$).

Плановий обсяг товарної дебіторської заборгованості визначається як добуток періоду її обороту у звітному періоді та одноденного чистого доходу в плановому періоді:

$$12 \times \frac{104602}{365} = 3438 \text{ тис. грн}$$

Аналогічно розраховуємо плановий обсяг грошей та їх еквівалентів у плановому періоді (за плановим платіжним оборотом, який визначений методом екстраполяції та складає 75321 тис. грн):

$$95 \times \frac{75321}{365} = 19604 \text{ тис. грн}$$

Результати розрахунку планового обсягу оборотних активів представлено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Результати розрахунку планових обсягів оборотних активів
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», тис. грн.**

Статті активів	Код рядка	Сума, тис. грн
Запаси	1100	5686
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3438
Дебіторська заборгованість за розрахунками	1130, 1135	3117
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1523
Гроші та їх еквіваленти	1165	19604
Витрати майбутніх періодів	1170	55
Інші оборотні активи	1190	2139
Усього оборотних активів	1195	35562

Відповідно, плановий обсяг активів ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» є сумою планових обсягів необоротної та оборотної складових:

$$33793+35562=69355 \text{ тис. грн.}$$

Плановий обсяг капіталу підприємства, який має відповідати плановій сумі його активів, розраховується за основними його складовими.

Обґрунтування планового обсягу власного капіталу ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» здійснюється з використанням методу прямих техніко-економічних розрахунків. У плановому періоді на підприємстві не передбачаються зміни обсягів зареєстрованого капіталу, капіталу в дооцінках та додаткового капіталу, тобто їх обсяги в плановому періоді залишаться рівними обсягам звітного періоду. Єдиною динамічною статтею буде

нерозподілений прибуток, який збільшується на суму нерозподіленого чистого прибутку планового періоду.

Враховуючи те, що як було визначено в попередньому розділі роботи, прибуток від операційної діяльності займає до 99% в структурі загального прибутку підприємства, то визначення фінансових результатів від інших видів діяльності можна не робити. Тоді чистий прибуток ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» з урахуванням виплати податку на прибуток у розмірі 18% буде дорівнювати 21969 тис. грн $((26791 - 26791 * 0,18))$.

Напрямки розподілу планового чистого прибутку наведено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7.

**Напрямки розподілу планового чистого прибутку
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у 2018 р.**

№	Показники	Сума, тис. грн	Розмір відрахувань, %
1	Чистий прибуток підприємства	21969	100,0
2	Напрямки розподілу чистого прибутку		
2.1	Виплата відсотків засновникам (на підставі рішення зборів засновників)	5485	25,0
2.2	Фінансування придбання розпилувального верстата СПМ-АСТРА-2М	195	0,9
2.3	Придбання інвестиційної нерухомості	14262	64,9
2.4	Соціальний розвиток підприємства	659	3,0
2.5	Матеріальне заохочування	1098	5,0
3	Нерозподілений прибуток	270	12,9

Таким чином, більшу частину чистого прибутку підприємства : 65,8% планується направити на розвиток підприємства (придбання інвестиційної нерухомості та основних засобів), 21,3% споживається та 12,9% у вигляді

нерозподіленого прибутку приєднується до суми нерозподіленого прибутку звітного періоду.

Тоді нерозподілений прибуток на кінець 2018 року буде дорівнювати 44227 тис. грн (43957+270).

Відповідно, власний капітал підприємства зміниться за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку на 270 тис. грн і буде дорівнювати:

$$264+10891+807+207 = 56189 \text{ тис. грн}$$

Наступним кроком в обґрунтуванні планового обсягу капіталу ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» є визначення планового обсягу короткострокових зобов'язань.

Період обороту окремих складових кредиторської заборгованості розраховується за допомогою ділення середнього значення обсягу кредиторської заборгованості на обсяг собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг і множення отриманого результату на 365 днів.

Перш за все, визначимо період обороту кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги у звітному періоді:

$$\frac{(43 + 594)/2}{43962} \times 365 = 3 \text{ дні}$$

Період обороту кредиторської заборгованості за розрахунками у звітному періоді:

$$\frac{(717 + 1889)/2}{43962} \times 365 = 11 \text{ днів}$$

Результати розрахунку періодів обороту кредиторської заборгованості підприємства представлено у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

**Розрахунок показників оборотності кредиторської заборгованості
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» звітного періоду, дні**

Складові	Період обороту
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	3
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	11

Базова формула для розрахунку планового обсягу кредиторської заборгованості за окремими її складовими є такою [29]:

$$KZi_{пл} = POi_z \cdot OSодн_{пл}, \quad (3.2)$$

де $KZi_{пл}$ - i -та стаття кредиторської заборгованості у плановому періоді, тис.грн;

POi_z - період обороту i -ї статті кредиторської заборгованості у звітному періоді, дні;

$OSодн_{пл}$ - одноденний обсяг реалізації за собівартістю у плановому періоді, тис.грн.

Отже, плановий обсяг товарної кредиторської заборгованості підприємства у плановому періоді дорівнює:

$$3 \times \frac{64853}{365} = 533 \text{ тис. грн}$$

Плановий обсяг поточної кредиторської заборгованості за розрахунками:

$$11 \times \frac{64853}{365} = 1954 \text{ тис. грн}$$

Суму доходів майбутніх періодів плануємо на рівні звітного періоду. А інші поточні зобов'язання підприємство може зменшити на 7784 тис. грн,

відповідно у плановому періоді сума за цією статтею буде складати 8924 тис. грн (16708-7784).

Розрахунок планового обсягу поточних зобов'язань представлено в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Результати розрахунку планового обсягу поточних зобов'язань
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК», тис. грн**

Складові поточних зобов'язань	Код рядка	Сума, тис. грн
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1615	533
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	1620, 1625, 1630	1954
Доходи майбутніх періодів	1665	1755
Інші поточні зобов'язання	1690	8924
Загальний обсяг поточних зобов'язань	1695	13166

Таким чином, плановий обсяг поточних зобов'язань підприємства становить 13166 тис. грн.

Відповідно, загальна сума капіталу ТОВ «Будівельник» у плановому періоді буде дорівнюватися:

$$56189 + 13166 = 69355 \text{ тис. грн}$$

Результати планових розрахунків окремих складових балансового плану підприємства представлено в агрегованому вигляді у табл. 3.10.

Таким чином, виходячи з планового балансу підприємства, його валюта у 2018 році буде мати тенденцію до зменшення на 7510 тис. грн або на 9,8%. В активах така ситуація обумовлена незначним зменшенням оборотних активів підприємства за рахунок оптимізації його запасів у наслідок скорочення періоду їх обороту, що є позитивною тенденцією. Але товарна

дебіторська заборгованість має тенденцію до зростання у наслідок збільшення чистого доходу від реалізації. В цілому, за рахунок збільшення необоротних активів за рахунок плануємого придбання основних засобів та інвестиційної нерухомості ліквідність балансу декілька погіршується, але з урахуванням подальшого збільшення доходу від здійснених інвестицій, ліквідність та платоспроможність підприємства покращиться та ТОВ «Будівельник» буде в перспективній діяльності отримувати додатковий прибуток. Що стосується структури капіталу, то у плановому періоді підприємство збільшить свою фінансову стійкість за рахунок збільшення частки власного капіталу внаслідок зростання нерозподіленого прибутку та зменшення позикового капіталу за рахунок значного зменшення інших поточних зобов'язань.

Таблиця 3.10

**Агрегований балансовий план ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»
на 31.12.2018 р., тис. грн**

Актив		Пасив	
Стаття	Сума	Стаття	Сума
Необоротні активи, всього, в .т. ч.	33793	Власний капітал, всього в. т. ч.	56189
Основні засоби	17439	Зареєстрований капітал	264
Інвестиційна нерухомість	14371	Капітал у дооцінках	10891
Інші фінансові інвестиції	1983	Додатковий капітал	807
Оборотні активи, всього, в т.ч.	35562	Нерозподілений прибуток	44227
Запаси	5686	Поточні зобов'язання, всього, в т.ч.	13166
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги	3438	Поточна кредиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	533
Дебіторська заборгованість за розрахунками	3117		
Гроші та їх еквіваленти	19604	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	1954
Витрати майбутніх періодів	55	Доходи майбутніх періодів	1755
Інші оборотні активи	2139	Інші поточні зобов'язання	8924
Усього активів	69355	Усього капіталу	69355

Узагальнюючи результати аналізу, в цілому можна зробити висновки щодо позитивних змін в формуванні та розподілу фінансових результатів, в якості активів та пасивів підприємства у плановому році.

3.3. Перспективна оцінка ефективності управління прибутком підприємства

Здійснив планування активів, капіталу та фінансових результатів діяльності підприємства проведемо перспективну оцінку ефективності управління прибутком підприємства.

Результати розрахунку показників оцінки ефективності управління прибутком ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у плановому періоді представлено в табл. 3.11.

Таким чином, всі показники рентабельності ТОВ «Будівельник» мають позитивну тенденцію до зростання, що свідчить про підвищення ефективності управління прибутком підприємства у плановому році.

Так, у плановому 2018 році кожна гривня майна підприємства буде генерувати 34,54 коп. чистого прибутку, що на 13,81 коп. більше, ніж у звітному році за рахунок зменшення середньої суми майна підприємства на 3755 тис. грн та зростання чистого прибутку на 8005 тис. грн.

В плановому році кожна гривня необоротних активів підприємства забезпечить отримання 79,06 коп. чистого прибутку, що на 36,7 коп. більше, ніж у 2017 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання середньої суми необоротних активів підприємства.

У 2018 році кожна гривня власного капіталу підприємства буде генерувати 44,86 коп. чистого прибутку, що на 16,26 коп. більше ніж у 2017 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання власного капіталу підприємства.

Таблиця 3.11

**Аналіз показників ефективності управління прибутком
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у плановому періоді**

Показники	Звітний період	Плановий період	Абсолютний приріст
Середня сума активів	67352,5	63597,5	-3755
Середня сума необоротних активів	22071	27788,5	5717,5
Середня сума власного капіталу	48832	48967	135
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	77147	104602	27455
Прибуток від операційної діяльності	17050	26791	9741
Чистий прибуток	13964	21969	8005
Витрати операційної діяльності	68450	77811	9361
Рентабельність майна підприємства	20,73	34,54	13,81
Рентабельність необоротних активів	42,36	79,06	36,70
Рентабельність власного капіталу	28,6	44,86	16,26
Рентабельність операційної діяльності	22,1	25,61	3,51
Рентабельність діяльності	18,1	21,00	2,90

Кожна гривня доходу від операційної діяльності підприємства буде забезпечувати отримання в 2018 році 25,61 коп. прибутку від операційної діяльності, що на 3,51 коп. більше, ніж у 2017 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання доходу від операційної діяльності.

У плановому періоді кожна гривня чистого доходу підприємства буде забезпечувати отримання 21 коп. чистого прибутку, що на 2,90 коп. більше, ніж у 2017 році за рахунок перевищення темпу зростання чистого прибутку над темпом зростання доходу від операційної діяльності.

Проведемо факторний аналіз планової рентабельності майна підприємства (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

**Факторний аналіз планової рентабельності майна
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»**

Показники	2017	2018 (план)	Абсолютний приріст
Рентабельність майна підприємства, %	20,73	34,54	13,81
Чистий прибуток, тис. грн	13964	21969	8005
Середня сума майна, тис. грн	67352,5	63597,5	-3755
Вплив на рентабельність майна підприємства зміни:			
- чистого прибутку			11,89
- середньої суми майна			1,92

$$R_{M2017} = \frac{13964}{67352,5} * 100\% = 20,73\%$$

$$R_{M'} = \frac{21969}{67352,5} * 100\% = 32,62\%$$

$$R_{M2018} = \frac{21969}{63597,5} * 100\% = 34,54\%$$

$$\Delta R_{M(ЧП)} = 32,62 - 20,73 = 11,89\%$$

$$\Delta R_{M(Ас)} = 34,54\% - 32,62\% = 1,92\%$$

$$\text{Перевірка: } 11,89\% + 1,92\% = 13,81\%$$

Таким чином, за рахунок збільшення у плановому році чистого прибутку підприємства на 8005 тис. грн рентабельність майна підприємства збільшилася на 11,89%, а зменшення середньої суми майна підприємства на 3755 тис. грн обумовило збільшення рентабельності його майна на 1,92%. Відповідно, сам показник з урахуванням впливу цих двох факторів у 2018 році може збільшитися на 13,81%.

Факторний аналіз планової рентабельності власного капіталу ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» наведено в табл. 3.13.

$$R_{VK2017} = \frac{13964}{48832} * 100\% = 28,60\%$$

$$R_{VK'} = \frac{21969}{48832} * 100\% = 44,99\%$$

$$R_{VK2018} = \frac{21969}{48967} * 100\% = 44,86\%$$

$$\Delta R_{VK(ЧП)} = 44,99\% - 28,60\% = 16,39\%$$

$$\Delta P_{BK}(BK_c) = 44,86\% - 44,99\% = -0,13$$

$$\text{Перевірка: } 16,39\% - 0,13\% = 16,26\%$$

Таблиця 3.13

**Факторний аналіз планової рентабельності власного капіталу
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»**

Показники	2017	2018 (план)	Абсолютний приріст
Рентабельність власного капіталу підприємства, %	28,60	44,86	16,26
Чистий прибуток, тис. грн	13964	21969	8005
Середня сума власного капіталу, тис. грн	48832	48967	135
Вплив на рентабельність власного капіталу підприємства зміни:			
- чистого прибутку			16,39
- середньої суми власного капіталу			-0,13

Отже, рентабельність власного капіталу у плановому році в порівнянні зі звітним роком збільшилася на 16,26% за рахунок збільшення чистого прибутку на 8005 тис. грн, що обумовило зростання показника на 16,39%, а збільшення середньої суми власного капіталу на 135 тис. грн., обумовило зменшення рентабельності власного капіталу на 0,13%.

Далі здійснено оцінку впливу факторів на планову рентабельність операційної діяльності підприємства (табл. 3.14).

$$P_{од2017} = \frac{17050}{77147} * 100\% = 22,10\%$$

$$P_{од}' = \frac{26791}{77147} * 100\% = 34,73\%$$

$$P_{од2018} = \frac{26791}{104602} * 100\% = 25,61\%$$

$$\Delta P_{од}(P_{од}) = 34,73\% - 22,10\% = 12,63\%$$

$$\Delta P_{од}(ЧДР) = 25,61\% - 34,73\% = -9,12\%$$

$$\text{Перевірка: } 12,63\% - 9,12\% = 3,51\%$$

Таблиця 3.14

**Факторний аналіз планової рентабельності операційної діяльності
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК»**

Показники	2017	2018 (план)	Абсолютний приріст
Рентабельність операційної діяльності підприємства, %	22,10	25,61	3,51
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	17050	26791	9741
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	77147	104602	27455
Вплив на рентабельність операційної діяльності підприємства зміни:			
- прибутку від операційної діяльності			12,63
- чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),			-9,12

Отже, рентабельність операційної діяльності підприємства у 2018 році в порівнянні з 2017 роком збільшиться на 3,51% за рахунок збільшення прибутку від операційної діяльності на 9741 тис. грн, що обумовило зростання показника на 12,63%, а збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 27455 тис. грн. обумовило зменшення рентабельності операційної діяльності на 9,12%.

Далі для перспективної оцінки ефективності управління прибутком підприємства розрахуємо точку беззбитковості та запас фінансової міцності на основі прогнозного доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» (табл. 3.15).

Отже, виходячи із розрахунків, обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн., який забезпечує отримання нульового фінансового результату становить 68094 тис. грн. Відповідно, при визначенні чистого доходу від реалізації на плановий рік на підставі метода екстраполяції підприємство може знизити обсяг реалізації та не отримати збитку на 19769 тис. грн або на 22,5%. При визначенні чистого доходу від реалізації на

плановий рік на підставі точки мінімальної рентабельності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» може знизити обсяг реалізації та не отримати збитку вже на 36508 тис. грн або на 34,9%.

Таблиця 3.15

**Розрахунок точки беззбитковості та запасу фінансової міцності
ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у плановому році, тис. грн**

№	Показники	На підставі метода екстраполяції (Microsoft Office Excel)	На підставі визначення точки мінімальної рентабельності
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	87863	104602
2	Змінні витрати, тис. грн	23387	27842
3	Постійні витрати, тис. грн	49969	49969
4	Маржинальний дохід (п.1-п.2)	64476	76760
5	Прибуток від операційної діяльності до оподаткування, тис. грн	14507	26791
6	Коефіцієнт маржинального доходу (п.4/п.1)	0,7338	0,7338
7	Точка беззбитковості, тис. грн (п.3/п.6)	68094	68094
8	Запас фінансової міцності, тис. грн	19769	36508
9	Запас фінансової міцності, %	22,50	34,90

Що стосується ефективності розподілу чистого прибутку ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» у плановому році, то на підставі визначених у п.3.2 випускної кваліфікаційної роботи напрямків його розподілу, доцільно розрахувати відповідні коефіцієнти:

1. Коефіцієнт капіталізації прибутку (ККП):

$$\text{ККП} = (195+14262+270) / 21969 = 0,6704$$

Таким чином, у плановому періоді більша частина чистого прибутку підприємства, а саме 67,04%, капіталізується, що відповідає основним принципам розподілу та дозволяє розширити діяльність підприємства за рахунок власних коштів

2. Коефіцієнт споживання прибутку (КСП):

$$\text{КСП} = (5485+659+1098) / 21969 = 0,3296$$

Отже, у плановому періоді 32,96% чистого прибутку підприємства споживається в вигляді виплати відсотків засновникам, фінансування соціального розвитку підприємства та матеріального заохочування працівників.

3. Коефіцієнт інвестування прибутку (КІП):

$$\text{КІП} = (195+14262) / (195+14262+270) = 0,9817$$

Таким чином, 98,17% прибутку, що капіталізується на підприємстві, планується використати на інвестування приросту активів, що свідчить про розширення майнової бази підприємства за рахунок власних коштів.

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про ефективність формування, розподілу та використання чистого прибутку на ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дефініція «прибуток» завжди була і залишається важливою економічною категорією, що характеризує позитивний результат господарської діяльності. Не зважаючи на те, що категорії «прибуток» в економічній літературі приділяється підвищена увага, на даний момент єдиного визначення прибутку немає, оскільки прибуток є комплексним поняттям та залежить від цілей, які поставлені його користувачами. Дослідивши еволюцію поглядів науковців на економічну сутність прибутку та сучасні підходи щодо трактування даного поняття, визначено сутність прибутку виходячи з можливих інтересів різних суб'єктів господарської діяльності, його основні характеристики та класифікаційні ознаки.

На підставі системного підходу визначено принципи, мету, завдання, функції та методи управління прибутком підприємства. Розглянуто основні етапи управління прибутком підприємства: управління формуванням прибутку, управління розподілом прибутку, управління використанням прибутку. Наведено алгоритм формування фінансових результатів підприємства, що дозволяє визначити фактори, які впливають на визначення різних видів прибутку підприємства.

Для ефективного управління прибутком підприємства використовуються такі системи і методи аналізу: горизонтальний, вертикальний, порівняльний аналіз, коефіцієнтний аналіз, інтегральний аналіз, CVP- аналіз, SWOT – аналіз. Розглянуто особливості методів планування прибутку: прямого розрахунку та аналітичного. Наведено алгоритм розрахунку величини цільового (необхідного) прибутку підприємства на плановий період.

Здійснено дослідження діючої практики управління прибутком ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК». Встановлено, що у 2016 році на підприємстві спостерігалася негативна тенденція до зменшення всіх видів прибутку підприємства, а у 2017 році навпаки – притаманна позитивна тенденція до їх

збільшення. Протягом всього періоду прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» займав найбільшу частку в структурі загального прибутку до оподаткування.

Проаналізована динаміка зміни обсягу та структури доходів та витрат підприємства дозволила визначити вплив факторів на формування фінансових результатів підприємства. Найбільшу частку в структурі доходів підприємства за весь період, що досліджується, займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а в структурі витрат - собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Визначено безбитковий обсяг реалізації загалом по підприємству, який зростає, але підприємства знаходиться в зоні прибутку та має запас фінансової стійкості. Нерозподілений прибуток має тенденцію до постійного збільшення, що свідчить про його реінвестування у господарську діяльність підприємства.

Найбільш рентабельним для ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» був останній - 2017 рік, так як всі показники рентабельності мають позитивну тенденцію до зростання, що свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства. У 2017 році спостерігається позитивна тенденція до зростання всіх показників рентабельності, що свідчить про підвищення ефективності управління прибутком підприємства. Визначені фактори, які мають позитивний чи негативний вплив на різні показники рентабельності підприємства, що дозволяє розробити відповідні управлінські рішення щодо збільшення позитивного впливу та зменшення негативного впливу відповідних факторів,

У роботі обґрунтовано доцільність подальшої модернізації обладнання виробничого цеху, а саме придбання розпилювального верстата СПМ-АСТРА-2М з ланцюговою подачею дошки вартістю 195000 грн (з урахуванням вартості монтажу) який дозволяє пропилювати врозбіг кілька поздовжніх прорізів необхідної глибини. При однозмінному використанні очікуваний термін окупності становить три роки. Джерело фінансування придбання даного виду обладнання – чистий прибуток.

Крім того, як показали проведені дослідження, високорентабельним являється також і утримання інвестиційної нерухомості до якої на ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» відносяться власні будівлі та споруди, які утримуються з метою отримання орендних платежів. Враховуючи їх високу доходність доцільним є додаткове придбання для здачі в оренду торгового приміщення загальною площею 350 м² у Соломенському районі м. Києва, яке планується до здачі в оренду з початку 2019 року. Вартість цієї інвестиції становитиме 14262 тис. грн., плановий період окупності - сім років.

Для оптимізації формування, розподілу та використання прибутку підприємства запропоновано реалізацію наступних заходів: організаційних, техніко-технологічних, економічних важелів та стимулів. Визначено комплекс стратегічних цілей щодо управління прибутком підприємства. Запропоновано основні напрямки збільшення прибутку підприємства та підвищення його рентабельності. Обґрунтовано етапи розподілу прибутку підприємства з урахуванням потреб підприємства та основні шляхи покращення цільової структури використання прибутку.

Виходячи з розробленого планового балансу підприємства, його валюта у 2018 році буде мати тенденцію до зменшення на 7510 тис. грн або на 9,8%. В активах така ситуація обумовлена незначним зменшенням оборотних активів підприємства за рахунок оптимізації його запасів у наслідок скорочення періоду їх обороту, що є позитивною тенденцією. Але товарна дебіторська заборгованість має тенденцію до зростання у наслідок збільшення чистого доходу від реалізації. В цілому, за рахунок збільшення необоротних активів за рахунок плануємого придбання основних засобів та інвестиційної нерухомості ліквідність балансу декілька погіршується, але з урахуванням подальшого збільшення доходу від здійснених інвестицій, ліквідність та платоспроможність підприємства покращиться та ТОВ «Будівельник» буде в перспективній діяльності отримувати додатковий прибуток. Що стосується структури капіталу, то у плановому періоді підприємство збільшить свою фінансову стійкість за рахунок збільшення

частки власного капіталу внаслідок зростання нерозподіленого прибутку та зменшення позикового капіталу за рахунок значного зменшення інших поточних зобов'язань. Узагальнюючи результати аналізу, в цілому можна зробити висновки щодо позитивних змін в формуванні та розподілу фінансових результатів, в якості активів та пасивів підприємства у плановому році.

Проведена перспективна оцінка ефективності управління прибутком підприємства. Встановлено, що всі показники рентабельності ТОВ «Будівельник» у плановому періоді мають позитивну тенденцію до зростання, що свідчить про підвищення ефективності управління прибутком підприємства у плановому році. Визначений вплив факторів на формування показників планової рентабельності підприємства. Розраховано точку беззбитковості та запас фінансової міцності на основі прогнозного доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). При визначенні чистого доходу від реалізації на плановий рік на підставі метода екстраполяції підприємство може знизити обсяг реалізації та не отримати збитку на 19769 тис. грн або на 22,5%. При визначенні чистого доходу від реалізації на плановий рік на підставі точки мінімальної рентабельності ТОВ «БУДІВЕЛЬНИК» може знизити обсяг реалізації та не отримати збитку вже на 36508 тис. грн або на 34,9%. Розраховані коефіцієнти капіталізації прибутку, споживання прибутку та інвестування прибутку свідчать про ефективність розподілу та використання чистого прибутку підприємства.

Такі основні висновки та пропозиції, отримані у випускній кваліфікаційній роботі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабицька О. О. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Бабицька Ольга Олександрівна; Харків. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Харків, 2014.
2. Бабяк Н.Д. СVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи / Н.Д. Бабяк, К. Б. Іванюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 272-276.
3. Баліцька В. В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів [Електронний ресурс] / В. В. Баліцька // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11. – С. 120-130. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2012_11_17.pdf
4. Безугла С. С. Формування прибутку м'ясопереробних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Безугла Світлана Сергіївна ; Житомир. нац. агрокол. ун-т. – Житомир, 2014. – 20 с.
5. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк .- К.: «Ника-Центр», 1998.-544 с.
6. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств та об'єднань : Підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. - К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2006. - 780 с.
7. Боднарюк В. А. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельних підприємств [Електронний ресурс] / В. А. Боднарюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 22.4. – С. 169-175. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2012_22.4_31.pdf
8. Боднарюк В. А. Формування механізму управління прибутком підприємств торгівлі автомобілями: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Боднарюк Володимир Анатолійович; Центр. спілка спожив. т-в України, Львів. комерц. акад. – Л., 2012. – 230, [4] арк.
9. Бойчик І.М. Економіка підприємств / І.М. Бойчик. - Вид.2-е, доп., перероб. – К.: Атіка, 2007. – 528 с.

10. Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Вороніна Вікторія Леонідівна; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків, 2014.
11. Вудвуд В. В. Фінансовий механізм забезпечення прибуткової діяльності підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Вудвуд Вікторія Василівна ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л., 2015. – 20 с.
12. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л.С.Гаватюк, Н.В.Дармограй, Г.М.Хімійчук // Молодий вчений. – 2016. – №1(28). Частина 1.– С.40-42.
13. Галушка О. Р. Особливості формування прибутку підприємства [Електронний ресурс] / О. Р. Галушка // Управління розвитком . – 2013. – № 14. – С. 131-134. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_14_54.pdf
14. Гамалій В. Ф. Методика оцінки та аналізу динаміки фінансового стану підприємств [Електронний ресурс] / В. Ф. Гамалій, М. М. Загребя // Бізнес Інформ . – 2016. – № 4. – С. 164-167. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_4_51.pdf
15. Гаркуша Н. М. Оцінка ефективності управління витратами підприємств роздрібною торгівлі [Електронний ресурс] / Н. М. Гаркуша // Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 152-164. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2014_88_16.pdf
16. Гаркуша Н. М. Факторний аналіз витрат на підприємствах роздрібною торгівлі [Електронний ресурс] / Н. М. Гаркуша. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_25.pdf
17. Голубєв А. К. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. бакалавр. підготов. навч.-наук. ін-ту "Комп'ютерних технологій, автоматизації та логістики" ОНАЗ ім. О. С. Попова за напрямом 6.050202 – Автоматизація і комп'ютерно-інтегровані технології / А. К. Голубєв ;

- Одес. нац. акад. зв'язку ім. О. С. Попова, Каф. економіки п-ва і корпор. упр. – О. : ОНАЗ, 2013. – 198 с.
18. Городня Т. А. Діагностика фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / Т. А. Городня, І. В. Явтуховська // Науковий вісник НЛТУ України . – 2013. – Вип. 23.16. – С. 207-212. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_23.16_34.pdf
 19. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
 20. Дацун А. О. Система показників експрес-аналізу фінансовго стану підприємства [Електронний ресурс] / А. О. Дацун // Управління розвитком. – 2013. – № 17. – С. 148-152. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_17_59.pdf
 21. Денежко К. А. Аналіз підвищення рентабельності підприємств роздрібної торгівлі в Україні [Електронний ресурс] / К. А. Денежко, Ю. П. Жиліна // Управління розвитком. – 2014. – № 4. – С. 59-61. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2014_4_24.pdf
 22. Дронова А. Ю. Рентабельність як складова оцінки ефективності діяльності торговельних підприємств на ринку нафтопродуктів України [Електронний ресурс] / А. Ю. Дронова // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 140-146. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2011_1_23.pdf
 23. Дудюк В. С. Аналіз фінансового стану лісогосподарських підприємств Львівського ОУЛМГ [Електронний ресурс] / В. С. Дудюк, О. Р. Дегтяр // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.16. – С. 73-80. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2013_23.16_13.pdf
 24. Дуляба Н. І. Класифікація поточних витрат торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Н. І. Дуляба // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 10-15. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_1_3.pdf

25. Дуляба Н. І. Особливості управління витратами торговельного підприємства з метою їх оптимізації та зниження [Електронний ресурс] / Н. І. Дуляба, І. В. Золотаревич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.5. – С. 239-244. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.5_40.pdf
26. Економіка підприємства / І.О. Чаюн, Г.М.Богославець, Л.Л. Стасюк, І.Ю. Бондар; за заг. ред. проф. Н.М. Ушакової – К.: КНТЕУ, 2005.- 569 с.
27. Економіка підприємства: навч. посіб. / [О. М. Зборовська та ін.]; Дніпропетр. ун-т ім. Альфреда Нобеля. – Д.: Дніпропетр. ун-т ім. Альфреда Нобеля, 2014. – 227 с.
28. Економіка підприємства: навч. посіб. / О. С. Попов [та ін.] ; Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського "Харків. авіац. ін-т". – Харків : ХАІ, 2013. – 175 с.
29. Економіка та фінанси підприємства: методика розв'язання практичних завдань (під заг. кер. Лігоненко Л.О.): Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 343 с.
30. Єпіфанова І. Ю. Формування та використання прибутку в системі забезпечення сталого розвитку підприємств [Електронний ресурс] / І. Ю. Єпіфанова, О. О. Сьома // Економічний простір . – 2015. – № 67. – С. 248-253. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2012_67_31.pdf
31. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – № 3. – С. 189-192.
32. Жигалкевич Ж.М. Система управління прибутком підприємства як умова ефективного функціонування підприємства / Ж.М. Жигалкевич, Е.С. Фісенко // Економіка і суспільство. – 2016.- №4.- С. 146-148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4_ukr/22.pdf

33. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 № 1576-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>
34. Зінченко О. М. Резерви забезпечення прибутковості підприємств роздрібною торгівлі споживчої кооперації на сільському споживчому ринку [Електронний ресурс] / О. М. Зінченко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 4. – С. 135-138. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2014_4_21.pdf
35. Зінченко О.А. Основи управління якістю прибутку підприємства : монографія / О. А. Зінченко. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2015. – 291 с.
36. Зорін Є. О. Обґрунтування ефективності системи управління витратами торговельних підприємств: методичний аспект [Електронний ресурс] / Є. О. Зорін // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(2). – С. 166-173. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1\(2\)__26.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1(2)__26.pdf)
37. Ільницька-Гикавчук Г. Я. Управління витратами торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Г. Я. Ільницька-гикавчук, О. П. Макар // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 6(1). – С. 106-109. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2014_6\(1\)__22.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchnu_ekon_2014_6(1)__22.pdf)
38. Ілюхіна Н. П. Шляхи вдосконалення обліку доходів та витрат на торговельних підприємствах [Електронний ресурс] / Н. П. Ілюхіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 61-64. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2014_2_12.pdf
39. Канак Й. В. Підходи до організації обліку доходів від реалізації товарів на підприємствах гуртової торгівлі [Електронний ресурс] / Й. В. Канак, Н. Б. Фірко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економічна. – 2014. – Вип. 44. – С. 30-34. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vlca_ekon_2014_44_7.pdf

40. Кашена Н. Б. Удосконалення методики факторного аналізу рентабельності операційних витрат на підприємствах роздрібно́ї торгівлі [Електронний ресурс] / Н. Б. Кашена, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська, Н. М. Гаркуша // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2015. – Вип. 1(1). – С. 35-43. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2015_1\(1\)_8.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2015_1(1)_8.pdf)
41. Кашена Н. Б. Удосконалення методики факторного аналізу рентабельності оборотних активів підприємств торгівлі [Електронний ресурс] / Н. Б. Кашена, О. В. Цуканова, О. О. Горошанська // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2010. – Вип. 1. – С. 42-49. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2010_1_9.pdf
42. Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Ковалевська, С. І. Асєєв // Бізнес Інформ . – 2012. – № 3. – С. 163-169. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_3_46.pdf
43. Костирко Л. А. Фінансовий механізм забезпечення прибутковості підприємств: проблеми, інструменти, перспективи : монографія / Костирко Л. А., Чернодубова Е. В. ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ : Ноулідж, 2013. – 179 с. :
44. Коцеруба Н. В. Особливості організації внутрішньогосподарського обліку доходів і затрат підприємства торгівлі в умовах бюджетування [Електронний ресурс] / Н. В. Коцеруба // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2014. – Вип. 3. – С. 301-309. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2014_3_37.pdf
45. Кудінов Е. О. Механізм моделювання управління витратами торговельного підприємства [Електронний ресурс] / Е. О. Кудінов // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. :

- Економічні науки. – 2013. – № 5. – С. 108-112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvpushk_2013_5_20.pdf
46. Кузнецова С. Еволюція облікового визнання формування прибутку в торгівлі [Електронний ресурс] / С. Кузнецова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 2. – С. 120-130. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vknteu_2010_2_12.pdf
47. Ляшенко С. І. Особливості управління прибутком в інформаційній системі торговельних підприємств на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. І. Ляшенко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(3). – С. 477-483. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(3\)__79.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(3)__79.pdf)
48. Маркіна І. А. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу [Електронний ресурс] / І. А. Маркіна, В. Л. Вороніна // ЭкономикаКрыма . – 2013. – № 1. – С. 199-204. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econkr_2013_1_42.pdf
49. Мацола С. М. Економічне оцінювання та планування прибутку газорозподільних підприємств: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Мацола Соломія Миколаївна; Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2014. – 237 арк.
50. Мелушова І. Ю. Оцінка впливу інфляції на динаміку рівня доходів і витрат підприємств торгівлі [Електронний ресурс] / І. Ю. Мелушова, О. В. Прокопова, В. Ю. Андросов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(1). – С. 60-65. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1\(1\)__11.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2012_1(1)__11.pdf)
51. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності. Затверджені Наказом Мініфіну України від 28.03.2013 р. №433 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0074323-06>

52. Меньяйлова Г. Є. Система чинників формування прибутку молокопереробних підприємств [Електронний ресурс] / Г. Є. Меньяйлова // Економіка і регіон. – 2012. – № 1. – С. 184-188. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econrig_2012_1_32.pdf
53. Миськів Л. П. Обліково-контрольне забезпечення управління формуванням і розподілом прибутку в підприємствах спиртової промисловості : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Миськів Любов Петрівна ; Кабінет Міністрів України, Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2012. – 254, [4] арк.
54. Мілаш І. В. Аналіз концепцій стратегічного управління витратами торговельних підприємств [Електронний ресурс] / І. В. Мілаш, А. В. Красноусов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1(1). – С. 130-137. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_1\(1\)__20.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_1(1)__20.pdf)
55. Мілаш І. В. Методичний інструментарій оцінки результативності стратегічного управління витратами торговельного підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Мілаш, А. В. Красноусов // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 245-250. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2014_4_43.pdf
56. Мілаш І. В. Показники майбутніх витрат у стратегічному управлінні торговельними підприємствами [Електронний ресурс] / І. В. Мілаш, А. В. Красноусов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2017. – Вип. 2. – С. 114-121. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2017_2_19.pdf
57. Мілаш І. В. Стратегічний аналіз витрат як основа створення конкурентних переваг торговельного підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Мілаш, А. В. Красноусов // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2(2). – С. 92-100. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_2\(2\)__16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2013_2(2)__16.pdf)

58. Могила І. С. Управління витратами на маркетингову діяльність торговельного підприємства [Електронний ресурс] / І. С. Могила // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 360-365. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_5_65.pdf
59. Нагрецькіс А.Ю. Управління прибутком підприємства / А.Ю. Нагрецькіс // Ефективна економіка.-2017.-№2 [Електронний ресурс] .- Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5452>.
60. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
61. Ніколишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С.Є. Ніколишин // Молодий вчений.- 2017.-№2.- С.299-303[Електронний ресурс] .- Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/71.pdf>
62. Обущак Т. А. Управління фінансовим станом торговельного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Обущак Тетяна Анатоліївна; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2011. – 21 с.
63. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств: монографія / В. М. Жмайлов [та ін.] ; Сум. нац. аграр. ун-т. – Суми : СНАУ, 2014. – 408 с.
64. Паутова Т. О. Теоретичні аспекти формування прибутку підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Т. О. Паутова, А. І. Неділько. // Економіка. Управління. Інновації . – 2016. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2016_1_47.pdf
65. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: –<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
66. Поп'юк Б. С. Аналіз підходів до планування прибутку підприємства [Електронний ресурс] / Б. С. Поп'юк // Наукові праці МАУП. Сер. : Економічні науки. Психологічні науки . – 2013. – Вип. 2. – С. 36-42. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npmaupe_2013_2_8.pdf

67. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Текст] / Т.Романова // Ефективна економіка. – 2017. – №4. – С.1- 4.
68. Скалюк Р. В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід [Електронний ресурс] / Р. В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит . – 2013. – Вип. 2. – С. 109-118. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2013_2_15.pdf
69. Скрипник І.М. Соціально-економічна сутність категорії "прибуток підприємства" [Електронний ресурс] / М. І. Скрипник, Н. С. Кострубіцька // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 287-296. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Znpdetut_eiu_2013_25_40.pdf
70. Соколова Е. Проблеми управління прибутком на підприємстві [Текст] / Е. Соколова, А. Вьюшкова // Збірник наукових праць ДЕУТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2016. – Вип.32. – С.311-320.
71. Степасюк Л. М. Економіка і фінанси підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. М. Степасюк, Н. М. Суліма, О. В. Величко; за ред. В. К. Збарського і В. І. Мацибори ; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К. : КОМПРИНТ, 2013. – 335 с.
72. Тульчинська С.О. Основи управління прибутком підприємства / С.О. Тульчинська // Ефективна економіка.-2018.-№2 [Електронний ресурс] .- Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/2_2018/4.pdf
73. Фінанси підприємств : підручник / [А.М. Поддєрьогін та ін.] кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 8-е вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2013. – 519 с.
74. Фінанси підприємства : підручник / [Л.О. Лігоненко, Н.М. Гуляєва, Н.А. Гринюк та ін.]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 491 с.

ДОДАТКИ