Державний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління прибутком підприємства

за матеріалами ТОВ «ГРАНАТ», м. Київ

Студентки 2 курсу 6 м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
освітньої програми «Фінансовий менеджмент»
денної форми навчання

Женжерухи Анастасії Володимирівни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, проф.

Барабаш Наталія Степанівна

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

Ситник Ганна Вікторівна

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП…….. 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА…….. 6

РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ГРАНАТ»……. 19

2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ТОВ «ГРАНАТ»……. **19**

2.2. Аналіз формування, розподілу та використання прибутку ТОВ «ГРАНАТ» …… **27**

2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства…… **33**

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ГРАНАТ» ….. 38

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ……. 56

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ…… 59

ДОДАТКИ…… 64

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Прибуток є ключовим показником для життєдіяльності підприємства незалежно від його власності та правової форми.

У сучасній економіці прибуток визначає цілі підприємницької діяльності та фінансову основу її майбутнього розвитку. Як результативний показник, він відображає ефективність використання ресурсів та узагальнює стан доходів, витрат і продуктивності підприємства.

По-перше, метою підприємницької діяльності, особливо на стартових етапах розвитку підприємства, є забезпечення прибутку.

По-друге, прибуток, здобутий підприємствами, є основою для фінансового зростання як окремих компаній, так і країни в цілому. Завдяки податковій системі та фінансовому ринку, прибуток перерозподіляється серед держави та інших суб'єктів підприємництва, є джерелом доходів підприємств.

По-третє, прибуток підприємства є ключовим показником ефективності його діяльності, що відображає рівень компетентності керівництва у досягненні успіхів в господарській сфері.

По-четверте, прибуток є важливим джерелом внутрішнього фінансування, що дозволяє забезпечувати розширення виробництва та зростання обсягів операційної та інвестиційної діяльності без залучення зовнішніх джерел коштів.

Ефективне управління прибутком на підприємстві - це складний процес, що включає в себе аналіз, планування та контроль над фінансовими ресурсами. Діяльність з управління прибутком передбачає прийняття стратегічних та тактичних рішень, спрямованих на максимізацію прибутку та оптимізацію витрат. Такий процес базується на чітко визначених цілях та завданнях, які визначаються керівництвом підприємства.

Отже, дослідження управління прибутком підприємства виявляється насущною та важливою темою для випускної кваліфікаційної роботи.

В рамках дослідження автор висвітлив поточний стан фінансової діяльності ТОВ «ГРАНАТ» та запропонувала шляхи її удосконалення.

Ступінь розроблення проблеми. Проблема формування, розподілу, ефективного використання та управління прибутком вивчається у численних працях видатних вчених світового рівня: А. Сміта, К. Маркса. Цій проблематиці присвятили свої дослідження вітчизняні та зарубіжні економісти: І. Бланк, Г. Блакита, Г. Ситник, Ф. Бутинець, І. Баканов, Є. Брігхем, Т. Сьомкіна, А.А. Мазаракі, І. Парасій-Вергуненко, С. Самсонова, Є. Мних, А. Шеремет та ін.

Однак низка теоретичних і практичних питань, які досі залишаються без рішення. Крім того, ці питання, що стосуються визначення результатів діяльності, також вимагає унікальних методів вирішення на рівні окремого підприємства.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є розвиток теоретико-методичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління формуванням та використанням прибутку вітчизняних підприємств.

Для досягнення поставленої мети були поставлені та вирішені такі завдання:
– визначено теоретико-методологічні аспекти управління прибутком підприємства;
– проведено аналіз формування, розподілу та використання прибутку;
– здійснено оцінку ефективності управління прибутком підприємства;
– запропоновано шляхи підвищення ефективності використання прибутку.

Об'єктом дослідження є процес управління прибутком на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління прибутком підприємства.

Емпіричною базою дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «ГРАНАТ», яке зареєстроване за адресою: Україна, 02094, місто Київ, вул. Краківська, будинок 18-А. Основним видом діяльності підприємства за КВЕД є: 46.31 – Оптова торгівля фруктами й овочами. Чистий дохід підприємства в 2022 році становив 152,4 тис. грн, обсяг активів станом на 31.12.2022 року складає 26226,2 тис. грн, а обсяг власного капіталу – 13387,8 тис. грн.

Методи дослідження. У роботі використовувалися методи наукового дослідження, як загальнонаукові (аналіз і синтез, дедукція та індукція, гіпотези), так і специфічні методи (економіко-статистичний та економіко-математичний аналіз, включаючи методи динамічного та порівняльного аналізу, методи оптимізації, методи стратегічного аналізу і планування).

Практичне значення дослідження. За результатами випускної кваліфікаційної роботи було розроблено напрями підвищення управління прибутком підприємства.

Інформаційною базою дослідження стали публікації науковців з питань стратегічного управління прибутком підприємства, методичних підходів до оцінки ефективності управління прибутком, офіційна інформація про діяльність підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття «Управління прибутком підприємств в умовах цифрової економіки».

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Роботу викладено на 53 сторінках друкованого тексту, містить 16 рисунків, 18 таблиць. Список використаних літературних джерел, який включає 54 найменування.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ключовим фінансовим показником ефективності підприємства є його чистий прибуток. Цей результат визначає фінансовий успіх підприємства і виступає важливою метою його функціонування. Чим більшим є прибуток, який отримується підприємством на свій вкладений капітал, тим ефективніше його діяльність.

На сучасному етапі економічного розвитку вивчення природи прибутку, його різновидів, а також методів забезпечення його ефективного використання та джерел його формування є невід'ємною потребою у зв'язку з постійними змінами в економічному житті країни, що виникають в наслідок трансформацій у світовій економіці та військово-політичних конфліктах.

Під час дослідження було встановлено, що прибуток підприємства є ключовим фінансовим показником діяльності економічного суб'єкта, що віддзеркалює ефективність його роботи через реалізацію та прийняття цілеспрямованих управлінських рішень. Варто підкреслити, що поняття «прибуток» досліджувалось у різних економічних джерелах багатьма науковцями, як українськими, так і зарубіжними. Кожен із них розкриває поняття «прибуток» у різних аспектах (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Розкриття поняття «прибуток» у різних джерелах

Автори, нормативні акти	Визначення поняття «прибуток»
Господарський кодекс України	Прибуток (доход) суб'єкта господарювання – це показник фінансових результатів його господарської діяльності, який визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат і суму амортизаційних відрахувань.
Податковий кодекс України	Прибуток із джерелом походження з України та її кордонів – визначається шляхом зменшення суми доходу звітного періоду (визначеного відповідно до статей 135 – 137 ПКУ) на собівартість реалізованої продукції, виконаних робіт, наданих послуг та сума інших витрат звітного податкового періоду (визначена відповідно до статей 138 – 143 ПКУ) з урахуванням правил, встановлених статтею 152 ПКУ

Продовження табл. 1.1

Бандурко О.М	Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою витрат, це єдина форма його власних накопичень.
Пустий ІО	Прибуток – виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності, і є різницею між загальним доходом і загальними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.
Бойчик І.М	Прибуток – виробнича категорія, що характеризує відносини, що складаються в процесі суспільного виробництва
Завгородній В.П	Прибуток – економічна категорія, різниця між валовим прибутком (без податку на додану вартість і акцизного збору) і витратами на виробництво і реалізацію продукції.
Кривицька О.Р	Прибуток – кінцевий результат, який створює фінансові ресурси для підприємства, необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його стабільності та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг.
Матюшенко І. Ю.	Прибуток підприємства в загальному розумінні є частиною вартості створеного працею прибуткового продукту і є складовою доходу підприємства.
Мочерний С.В	Прибуток – це сума коштів, на яку доходи підприємства перевищують витрати
Олійник І.О	Прибуток є не тільки результатом успішної діяльності, в умовах підприємництва він виступає чинником організації виробництва.
А. М. Поддєрьогін	Прибуток – це частина новоствореної вартості, вироблена і реалізована, готова до розподілу.
Покропивний С.Ф	Розглядає прибуток як частину доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства.
Савицька Г.В	Прибуток — це створена у процесі виробництва та реалізована у сфері обігу частина чистого доходу, яка безпосередньо одержується підприємствами.

Джерело: створено автором на основі [9]

Аналіз категорії «прибуток» дозволяє зробити висновок, що прибуток є перетвореною формою додаткової вартості, яка формується в процесі суспільного відтворення для задоволення потреб підприємства та його власника. Він є індикатором позитивних фінансових результатів господарської діяльності підприємства та сприяє його розвитку на основах самофінансування.

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибутком вважається сума перевищення доходу над відповідними витратами. Ми вважаємо, що дане визначення не повністю відображає зміст цієї категорії, оскільки у визначенні міститься лише порядок розрахунку, прибуток розглядається дещо однобоко, у

контексті бухгалтерського обліку, як свідчення успішної або, навпаки, збиткової діяльності.

Проаналізувавши ці визначення, можна виділити такі спільні ознаки (рис. 1.1).

1. Прибуток вважається одним із ключових показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства.

2. Загальною ознакою є також визнання того, що творча діяльність є джерелом прибутку. Вважається, що використання визначення прибутку як доходу на вкладений капітал є доцільним,-оскільки цей дохід виступає винагородою підприємцю за наданий кредит, мотивує його діяльність і фіксується як різниця між загальним доходом і сумою загальних витрат.

Рис. 1.1 Основні ознаки прибутку підприємства [1]

На рис. 1.2 показано роль і значення прибутку в умовах ринкової економіки.

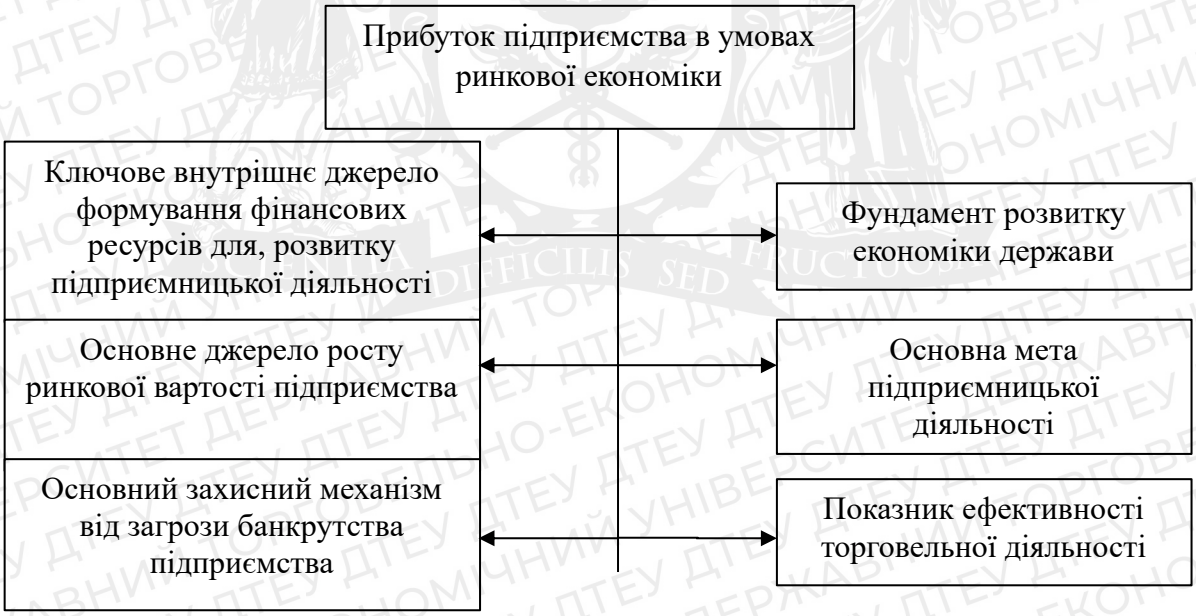

Рис. 1.2 Роль і значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання [12, 14, 15]

Відповідно до рис. 1.2, можна зробити висновок, що прибуток підприємства виступає не тільки основою функціонування окремого підприємства, а й основою економічного розвитку держави.

Основний зміст прибутку як економічної категорії проявляється через функції, які він виконує в ході господарської діяльності (рис. 1.3).

Рис. 1.3 Функції прибутку як економічної категорії

Економісти сходяться на думці, що під загальним поняттям прибутку розуміється різноманітність його видів, які на сьогодні характеризуються декількома десятками термінів. Усе це потребує певного узагальнення вживаних термінів [14].

Наявність різних видів прибутку підприємства, які формуються на основі класифікаційних ознак, і, у свою чергу, класифікаційних ознак, що визначають відповідні її види, суттєво допомагає аналізувати фінансові результати підприємства, досягати рівня економічного ефекту, виявити наявні недоліки підприємницької діяльності, можливості максимізації прибутку.

В економічній літературі існують різноманітні класифікації видів прибутку, які враховують його комплексність, багатокомпонентність та взаємозв’язок складових його частин.

Класифікація прибутку застосовується в основному під час аналізу кількісної оцінки прибутку в бухгалтерському обліку, що називається спрощеною класифікацією. Вона використовується в основному при систематизації прибутку за двома основними ознаками: джерелами формування прибутку та складом елементів, формуючим прибуток.

1. Чистий прибуток – це частина прибутку, яка залишається у власності підприємства після сплати всіх податків, зборів і відрахувань.

2. Валовий прибуток – загальна сума прибутку, отриманого підприємством від господарської діяльності. Ми обчислюємо це шляхом визначення різниці між чистим доходом і собівартістю проданих товарів.

3. . Операційний прибуток – це показник, що визначається аналітичним шляхом як різниця між валовим прибутком і постійними витратами підприємства, пов'язаними з операційною діяльністю.

Проте ця класифікація не єдиний спосіб категоризації видів прибутку, оскільки існує значна кількість інших класифікацій, які представлені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація видів доходів

Ознака класифікації прибутку	Вид прибутку за відповідними ознаками
За видом діяльності	1. Від операційної діяльності 2. Від інвестиційної діяльності 3. Від фінансової діяльності
За джерелами утворення	1. Від реалізації продукції 2. Від реалізації товарів 3. Від реалізації послуг
За видами економічних вигод	1. Від зміни права власності на ресурси 2. У формі збільшення вартості активів 3. У формі зменшення суми зобов’язань

Джерело: складено автором за [27, 28]

Зроблені наступні висновки з табл. 1.2: прибуток поєднує економічні інтереси держави, власників підприємства, працівників і самого підприємства як об'єкта господарювання, оскільки поряд з фінансуванням розвитку виробництва підприємства прибуток спрямовується на задоволення споживчих і соціальних потреб.

На формування прибутку, який є фінансовим показником роботи підприємства та відображається в бухгалтерському обліку та офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає важливий процес, який включає аналіз результатів від основного роду діяльності, що охоплює розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг), адміністративних витрат та витрат на збут. Також

ключовим етапом є аналіз прибутків (збитків) внаслідок інших операційних та фінансових дій.

Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства представлена на рис. 1.4.

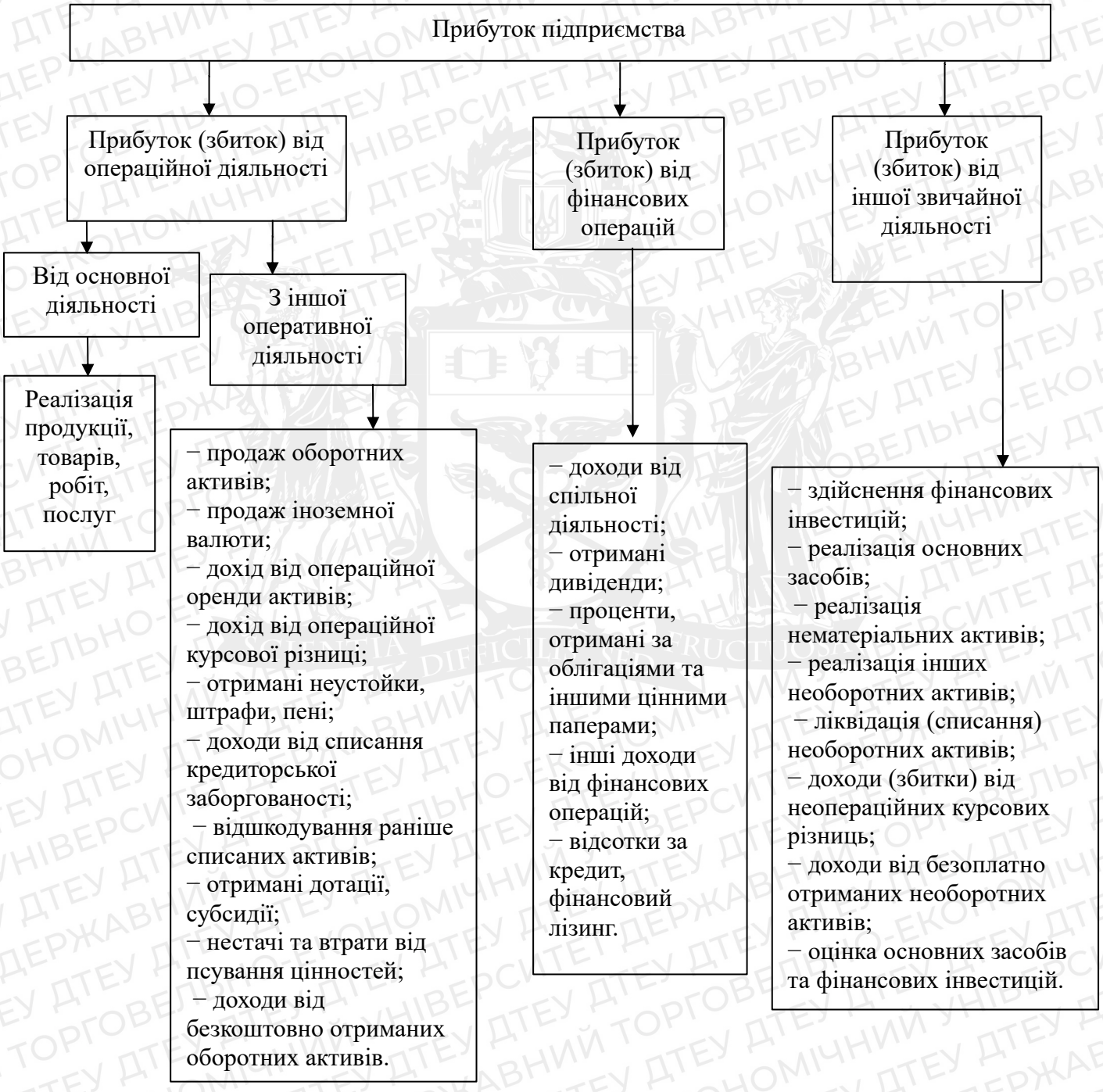

Рис. 1.4 Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства згідно з П(С)БО 15 в Україні [23]

Отже, формування абсолютної величини прибутку підприємства залежить від декількох факторів, а саме: результатів фінансово-господарської діяльності та їх ефективності, сфери діяльності, відділення, виду економічної діяльності фермерського господарства і встановлених законодавством умов обліку фінансових результатів.

Процес формування прибутку включає такі компоненти: виручка від реалізації товарів та виконання робіт і послуг, вартість проданих товарів, загальний прибуток, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати та прибутки, прибуток (збиток) від операційної діяльності, інші прибутки (витрати), дохід до сплати відсотків і податкових зборів, фінансові витрати, податок на прибуток; чистий прибуток [11] (рис. 1.5).

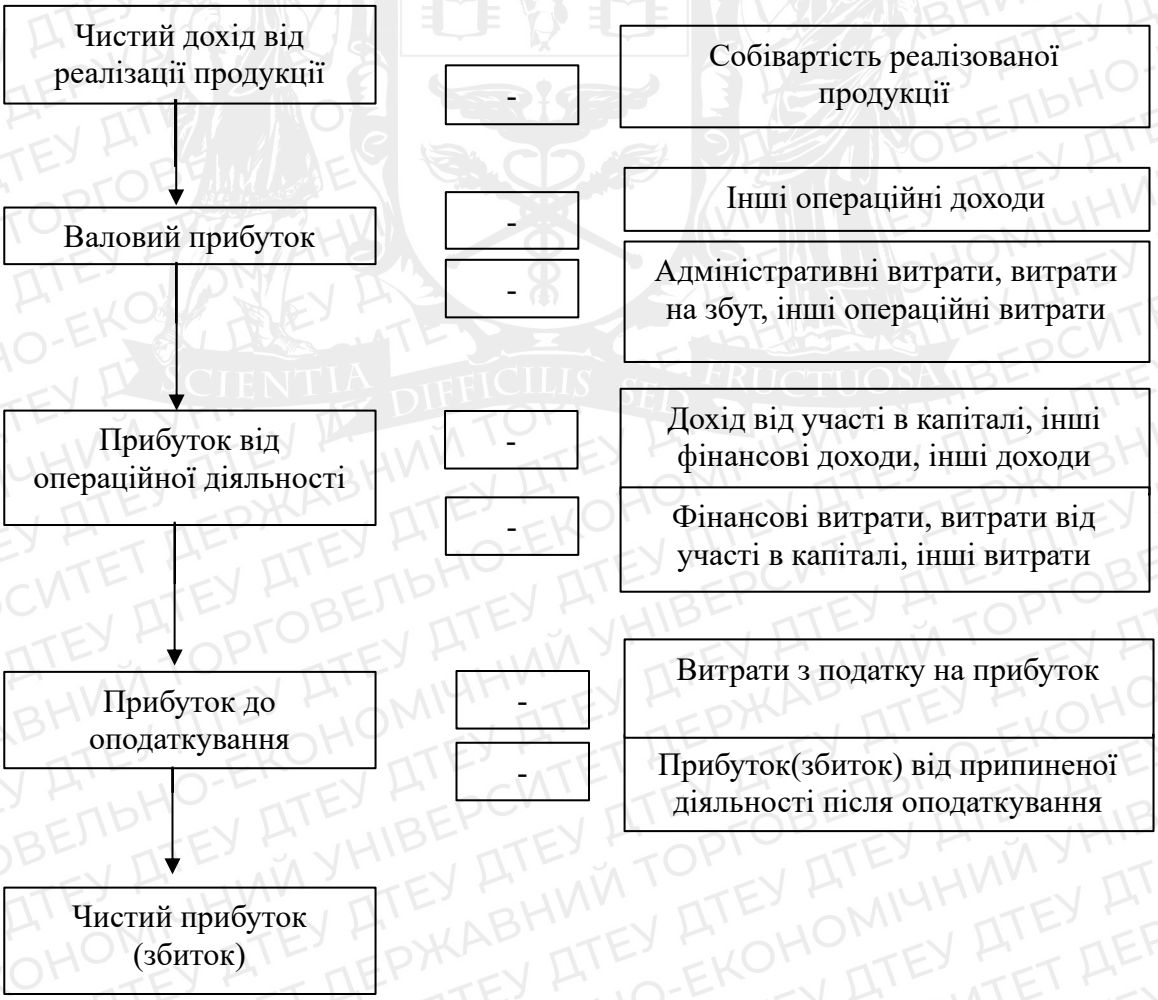

Рис. 1.5 Формування прибутку підприємства

Джерело: узагальнено автором за [2, 23]

Прибуток є одним із основних джерел формування доходів державного бюджету та фінансових ресурсів підприємства. Податок на прибуток отримує держава, після чого підприємство отримує чистий прибуток, який використовується на власні потреби.

Управління прибутком підприємства є логічним продовженням його стратегічного управління і не піддається реалізації як самостійний бізнес-процес. Підвищення ефективності управління прибутком передбачає узгодження стратегії управління прибутком із загальною стратегією управління підприємством. Як складова стратегічного управління прибутком потребує уточнення таких аспектів, як підходи до управління прибутком, завдання та принципи управління прибутком, елементи системи управління прибутком тощо.

Удосконалення будь-якого процесу в сфері менеджменту підприємства повинно ґрунтуватися на аналізі його результативності. Таким чином, важливим аспектом є систематизація методів оцінки ефективності управління прибутком підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Методичні підходи до оцінки ефективності управління прибутком

Автор	Суть підходу	Інформація для застосування підходу	Примітки
Гаманець Г. В. [6, с. 237]	стрес-тестування: оцінка чутливості грошових потоків до змін факторів ризику передбачає моделювання наслідків змін одного чи групи тісно пов'язаних факторів ризику, залишаючи значення інших факторів незмінними	спрогнозовані значення прибутків і ключових факторів ризику у майбутньому, історичні та гіпотетичні сценарії розвитку підприємства в плановану періоді	результати стрес-тестів необхідно враховувати як в рамках набору інструментів управління ризиками, так і при визначенні розміру капіталу, необхідного для покриття ризиків
Мартиненко В. П., Кушик І. Л. [23, с. 165]	розрахунок показників ефективності використання основних виробничих фондів, трудових ресурсів, матеріальних ресурсів і оборотних коштів	дані про структуру і вартість головних виробничих фондів, кількісний і якісний склад персоналу, величину власного капіталу, собівартість продукції, обсяги реалізації продукції тощо.	застосування цього підходу дозволяє комплексно оцінити управління прибутком підприємства від операційної діяльності

Продовження таблиці 1.3

Куцик П. О., Головацька С. І. [21, с. 148]	визначення ефективності системи контролю управління прибутком підприємства за кількісними та якісними факторами	збільшення грошового потоку в результаті вдосконалення управління прибутком, розмір витрат на поліпшення управління прибутком	дозволяє комплексно оцінити наслідки вдосконалення управління прибутком за кількісними та якісними показниками
Ніпіаліді О. [8, с. 21]	визначення ефективності забезпечення складових (організаційної, кадрової, інформаційної, методичної та методичної) управління прибутком підприємства	інформація про якість виконання планових завдань, продуктивність праці персоналу, адекватність системи моніторингу підприємства, методичні підходи, які використовуються в управлінні прибутком	доцільно виділити також ресурсну складову, оскільки запропоновані складові відображають лише кадровий потенціал підприємства, матеріальні та фінансові ресурси не враховуються, що актуально для управління прибутком
Гринів Л.В., Вачіль О.П., [11, с. 295]	визначення ефективності управління прибутком з позицій теорії ігор	платіжна матриця, елементами якої є прибуток компанії в результаті реалізації альтернативних стратегій управління прибутком	при виборі оптимальної стратегії важливий обраний критерій відбору альтернатив (критерій Вальда, оптимізму, Севіджа або Гурвіца).
Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М. [37, с. 110]	визначення розміру «запасу міцності» або «запасу міцності» підприємства в результаті управління прибутком підприємства.	зниження обсягу реалізації за несприятливої ринкової кон'юнктури при збереженні рентабельності операційної діяльності	є подальшим розвитком методики підходу до визначення точки беззбитковості виробництва

Джерело: узагальнено автором [6, 11, 21, 23, 37]

Слід зазначити, що позитивним аспектом методичного підходу стрес-тестування є сценарний підхід, в рамках якого розробляється історичний сценарій (на основі екстраполяції трендів, що базуються на фактичних значеннях динамічного ряду доходів компанії) та/або гіпотетичних сценаріїв (сценарій максимальних втрат, теорія екстремальних значень) [22, с. 144].

В. П. Мартиненко та І. Л. Кушик рекомендують виконувати оцінку ефективності процесу управління прибутком за ключовими шляхами формування прибутку: від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Вони підкреслюють, що операційна діяльність є основним аспектом для виробничого підприємства, тому основна увага зосереджена на системі показників, які характеризують те, наскільки ефективним є застосування основних ресурсів підприємства [23].

Показники ефективності використання основних виробничих фондів визначаються обсягом виробленої продукції, вираженим у вартісних показниках, який становить 1 гривню вартості основних виробничих фондів. Також оцінюється відношення вартості основних засобів до кожної гривні виробленої продукції та частка прибутку підприємства, який отримано за рік від вартості основних фондів і подібні показники.

Не менше значення мають показники результативності використання робочих ресурсів, включно з витратами праці на одиницю виробленої продукції, витратами часу на одиницю виробленої продукції та наявність робочих ресурсів на підприємстві.

Показники ефективності використання матеріальних ресурсів є індикатором собівартості витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції, ефективності використання предметів робочої діяльності, тобто вказують, яку кількість продукції було вироблено з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо).

Значення показників ефективності використання коштів, що знаходяться в обороті, дають інформацію про використання оборотних активів підприємства (грошових коштів, товарних запасів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості); швидкість оборотності дебіторської заборгованості підприємства за аналізований період, розширення або скорочення наданого підприємством комерційного кредиту; кількість оборотів матеріальних запасів; середній термін погашення дебіторської заборгованості підприємства; стабільне значення або зростання оборотних коштів за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції.

Створення, розподіл і вилучення прибутку є головними аспектами управління доходами. Це вимагає методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення на підприємстві.

Методичне забезпечення, як уже зазначалося, включає відомі аналітичні методи, а також методи планування та контролю доходів.

Організаційне забезпечення – загальна структура управління підприємством, існуючі структурні підрозділи, служби та відділи, та їх взаємозв'язок.

Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає вилучення обсягу даних, необхідних для контролю над управлінням прибутком підприємства, враховуючи внутрішні та зовнішні чинники. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління прибутком на підприємстві ґрунтується на даних управлінського обліку.

Неабиякий вплив на управління прибутком підприємства мають основні завдання управління формуванням прибутку підприємства (рис. 1.6).

1. Визначення основних джерел його формування.

2. Забезпечення максимізації прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку.

3. Забезпечення оптимального балансу між рівнем рентабельності підприємства та допустимим рівнем ризику

4. Забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства.

5. Забезпечення ліквідності активів і платоспроможності підприємства.

6. Забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства в довгостроковій перспективі та ін.

Рис. 1.6 Основні завдання управління формуванням прибутку підприємства [19]

В умовах сучасного господарювання, дії щодо управління розподілом і використанням прибутку підприємства стає важливим, оскільки від результату цього процесу залежить ефективність господарської діяльності підприємства та

його фінансова незалежність, що, безумовно, впливає на вартість капіталу та ринкової вартості компанії.

Існує ряд факторів, які мають безпосередній вплив на формування прибутку.

По-перше, негативний вплив на економіку України мають воєнний стан в країні та інші фактори, що є причиною високої інфляції, недовіри інвесторів (особливо іноземних), а також низького достатку громадян та високої вартості виробництва.

По-друге, податкове навантаження в країні є високим, тому сенс отримання прибутку для компаній є неочевидним.

По-третє, значний відсоток прибутку після сплати податків, інших обов'язкових платежів, виплати дивідендів, витрачається на матеріальне заохочення працівників, забезпечення соціальних пільг та утримання соціальних об'єктів.

По-четверте, прибуток формує доходи бюджетів різних рівнів; за його рахунок погашаються банкові зобов'язання підприємства, а також зобов’язання перед іншими кредиторами та інвесторами. Тому кожне підприємство має стимул до збільшення прибутку.

Отже, прибуток є найважливішим показником ефективної та кінцевої мети підприємства. Глибокого дослідження потребують процеси формування та використання прибутку, особливо щодо управління цим процесом.

Висновок розділу 1

Вивчення теоретичних та методологічних аспектів управління прибутком підприємства допомагає отримати цінне уявлення про складну динаміку, яка визначає фінансовий успіх організацій. Ефективне управління прибутком вимагає уваги до численних аспектів, таких як стримування витрат, максимізація доходів, аналіз ризиків та прийняття важливих стратегічних рішень.

За допомогою теоретичного аналізу ми можемо краще зрозуміти основні принципи та засади, які лежать в основі стратегій управління прибутком. Теоретичні моделі надають концептуальну мапу, яка допомагає організаціям розуміти складність динаміки прибутку і сприяє розробці ефективних стратегій управління.

З погляду методології, інструменти та методи, які використовуються в управлінні прибутком, відіграють важливу роль у перетворенні теоретичних концепцій на практичне застосування. Суворі методології фінансового аналізу, бюджетування, прогнозування та оцінки ефективності допомагають управляти прибутком з певною систематичністю та стратегічністю. Використання передових технологій, таких як аналіз даних і штучний інтелект, ще більше підвищує точність і гнучкість методологій управління прибутком.

Цілком очевидно, що успішне управління прибутком потребує цілісного підходу, який враховує взаємозв'язок різних бізнес-функцій. Інтеграція теоретичних основ з надійними методологіями надає можливість підприємствам орієнтуватися в динамічному бізнес-світі, адаптуватися до нових умов і використовувати перспективи.

З огляду на постійні зміни на ринку, підвищену конкуренцію та швидкий технологічний прогрес, управління прибутком залишається невід'ємною складовою успішного бізнесу. Теоретичні та методологічні аспекти цієї сфери залишаються актуальними для забезпечення сталого розвитку підприємства. Постійне дослідження та поліпшення цих аспектів є важливими для того, щоб залишатися лідерами в постійно змінному економічному середовищі. Це дозволить підприємствам ефективно управляти своїми фінансами та забезпечити стабільний дохід в майбутньому. По суті, всебічне розуміння як теоретичних основ, так і практичних методологій має важливе значення для підприємств, які прагнуть досягти успіху в науці управління прибутком.

РОЗДІЛ 2
ДІАГНОСТИКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ГРАНАТ»

2.1 Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ТОВ «ГРАНАТ»

Робота виконана на матеріалах підприємства ТОВ «ГРАНАТ», яке знаходиться за адресою: м. Київ, вул. Краківська, б. 18-А.

Основними видами діяльності ТОВ «ГРАНАТ» відповідно до КВЕД є:

46.31 – Оптова торгівля фруктами й овочами (основний)

46.39 – Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

47.11 – Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

47.19 – Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах

47.21 – Роздрібна торгівля фруктами й овочами в спеціалізованих магазинах

68.20 – Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

77.11 – Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів

46.38 – Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та молюсками

46.37 – Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами

46.32 – Оптова торгівля м'ясом і м'ясними продуктами

46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля

56.21 – Постачання готових страв для подій

56.29 – Постачання інших готових страв

Для дослідження фінансово-економічного стану підприємства доцільно застосовувати вертикальні та горизонтальні таблиці балансу, що дозволить визначити динаміку структури, активів та пасивів ТОВ «ГРАНАТ» протягом 2020 – 2022 рр. Вертикальний або структурний аналіз підприємства свідчить про

структуру кінцевих даних бухгалтерського балансу у вигляді відносних величин (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка структури активів та пасивів ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022рр.

Показники	2020 р.	Питома вага,%	2021 р.	Питома вага, %	2022 р.	Питома вага,%	Структурне зрушення, +/-	
							2021 до 2020	2022 до 2021
АКТИВИ								
Необоротні активи:								
Нематеріальні активи, тис. грн	6,8	0,03	2	0,01	2	0,01	-0,02	0,00
Основні засоби, тис. грн	705,5	3,40	2359,3	10,41	6072,4	23,15	7,02	12,74
Разом необоротні активи, тис. грн	712,3	3,43	2361,3	10,42	6074,4	23,16	6,99	12,74
Оборотні активи:								
Виробничі запаси, тис. грн	9513,5	45,81	7787,2	34,37	6074,4	23,16	-11,44	-11,21
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	5459,2	26,29	9033,7	39,88	856,1	3,26	13,59	-36,61
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом,тис. грн.	153,8	0,74	113,1	0,50	96,7	0,37	-0,24	-0,13
Інша поточна дебіторська заборгованість, тис. грн	1759,5	8,47	2339,4	10,33	1621,7	6,18	1,85	-4,14
Грошові кошти та їх еквіваленти, тис. грн	2874,9	13,84	914,9	4,04	3186,5	12,15	-9,81	8,11
Витрати майбутніх періодів, тис. грн	17,3	0,08	12	0,05	18,3	0,07	-0,03	0,02
Інші оборотні активи, тис. грн	275,1	1,32	92,1	0,41	213,1	0,81	-0,92	0,41
Разом оборотні активи, тис. грн	20253,3	97,53	20292,4	89,58	20151,8	76,84	-7,96	-12,74
Баланс	20765,6	100,00	22653,7	100	26226,2	100		

Продовження таблиці 2.1

ПАСИВИ								
Власний капітал								
Зареєстрований (пайовий) капітал, тис. грн	1441,4	6,94	1441,4	6,36	1441,4	5,50	**-0,58**	**-0,87**
Додатковий капітал, тис. грн.	148,3	0,71	148,3	0,65	148,3	0,57	**-0,06**	**-0,09**
Нерозподілений прибуток, тис. грн	11479,7	55,28	11645,7	51,41	11798,1	44,99	**-3,87**	**-6,42**
Разом власний капітал, тис. грн	13069,4	62,94	13253,4	58,50	13387,8	51,05	**-4,43**	**-7,46**
Поточні зобов'язання і забезпечення								
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення, тис. грн	460	2,22	324,1	1,43	463,8	1,77	**-0,78**	**0,34**
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги, тис. грн	3034,8	14,61	2932,1	12,94	8104,2	30,90	**-1,67**	**17,96**
розрахунками з бюджетом, тис. грн	1477,3	7,11	1292,5	5,71	1165,1	4,44	**-1,41**	**-1,26**
розрахунками зі страхування, тис. грн	41,3	0,20	36,1	0,16	35	0,13	**-0,04**	**-0,03**
розрахунками з оплати праці, тис. грн	154,4	0,74	152	0,67	159,7	0,61	**-0,07**	**-0,06**
Інші поточні зобов'язання, тис. грн	2528,4	12,18	4681,5	12,18	2910,6	11,10	**8,49**	**-9,57**
Разом поточні зобов'язання та забезпечення, тис. грн	7236,2	34,85	9094,2	34,85	12374,6	47,18	**5,30**	**7,04**
Баланс	**20765,6**	**100,00**	**22653,7**	**100,00**	**26226,2**	**100,00**		

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

Наводжу графічне зображення структури основних розділів балансу за 2020-2022 рр.(рис. 2.1 по рис. 2.3)

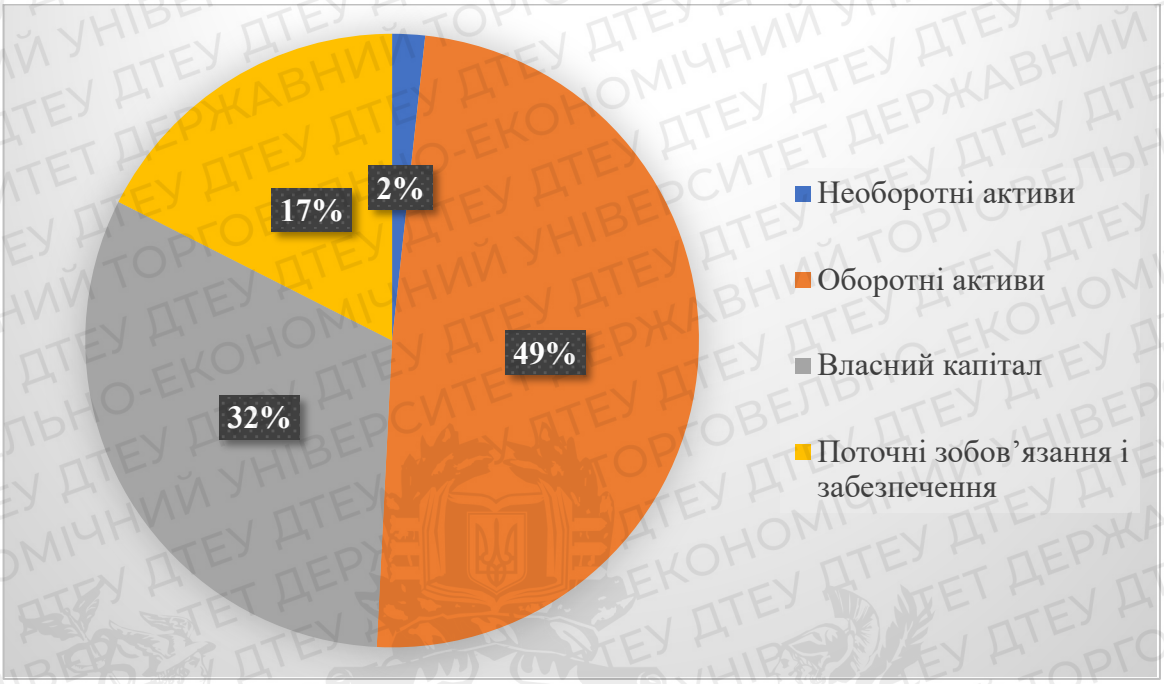

Рис. 2.1 Структура основних розділів балансу за 2020 рік

В 2020 році оборотні активи займали найбільшу частку в структурі балансу 49%, а необоротні активи – найменшу 2%.

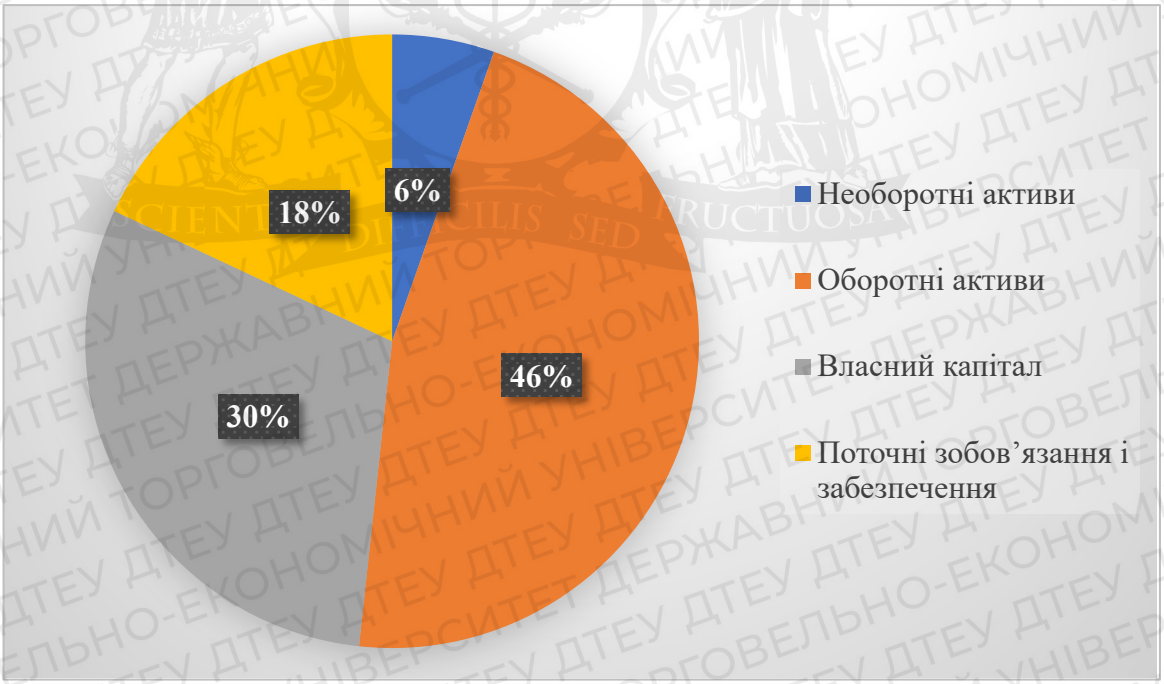

Рис. 2.2 Структура основних розділів балансу за 2021 рік

Порівняно з 2020 роком, структура оборотних активів та власного капіталу зменшилась 3% і 2%, проте збільшились необоротні активи на 4% і поточні зобов'язання і забезпечення на 1%.

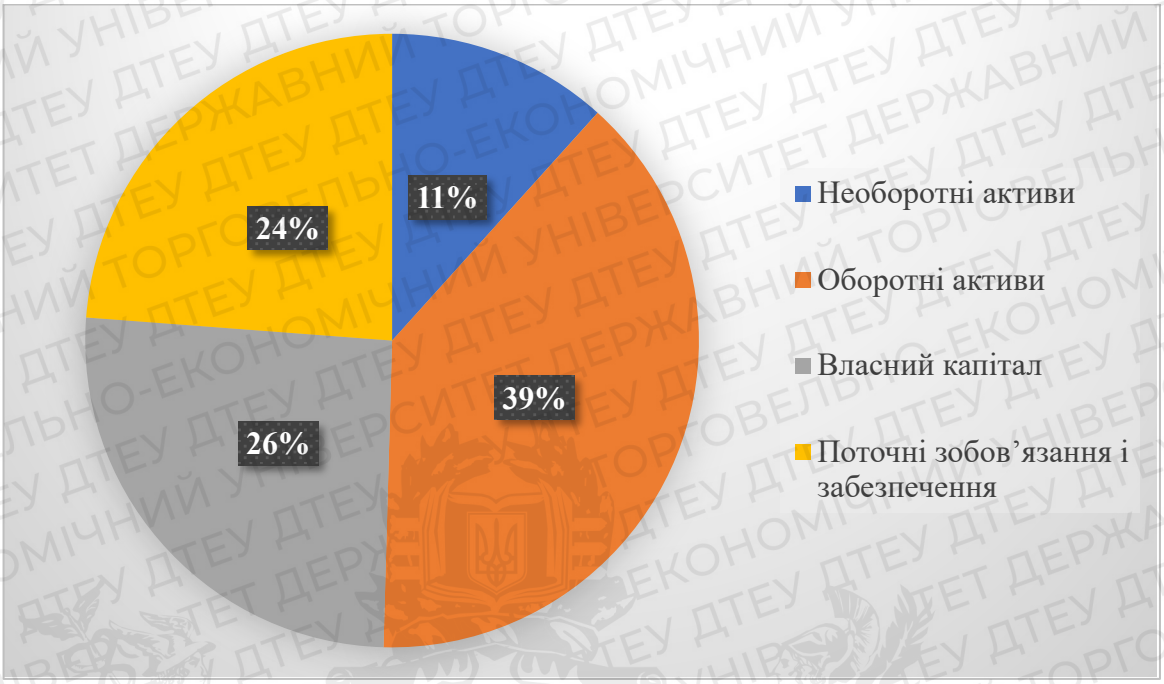

Рис. 2.3 Структура основних розділів балансу за 2022 рік

В 2022 році знову зміни по всім розділам, оборотні активи зменшились на 7%, власний капітал на 4%, відповідно збільшились необоротні активи на 4% і поточні зобов'язання і забезпечення на 7%.

За результатами аналізу видно, що оборотні активи становлять 97,53 % у 2020 р., 89,58 % у 2021 р. та 76,84 % у 2022 р. активів підприємства, тобто їх частка постійно зменшується, водночас частка необоротних активів, навпаки, зросла з 3,43 % у 2020 р. до 23,16 % у 2022 р. У структурі оборотних активів найбільшу питому вагу займають виробничі запаси та дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Слід звернути увагу, що у структурі активів частка дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги скоротилася із 26,29 % у 2020 р. до 3,26 % у 2022 р. Це є позитивною ознакою для підприємства та свідчить про удосконалення політики роботи із споживачами та підвищення їх платіжної дисципліни.

Власний капітал ТОВ «ГРАНАТ» переважно складається із нерозподіленого прибутку. Найбільше питомої ваги у пасиві підприємства займає саме власний капітал 62,94% 2020 р., 58,50 % 2021 р. та 51,05 % 2022 р..

Горизонтальна таблиця балансу допомагає визначити зміни підсумкових показників бухгалтерського балансу в часі, проаналізувати спрямованість цих змін.

Результати горизонтальної таблиці балансу ТОВ «ГРАНАТ» продемонстровано у табл. 2.2.

Динаміка активів та джерел їх формування ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022рр.

Таблиця 2.2

Показник	Показники			Відхилення (+-)			
	2020 р.	2021 р.	2022 р.	абсол. 2021 р. до 2020 р.	відносне. 2021 р. до 2020 р.	абсол. 2022 р. до 2021 р.	відносне 2022 р. до 2021 р.
АКТИВИ							
Нематеріальні активи:							
Нематеріальні активи, тис. грн	6,8	2	2	-4,8	29,41	-	100,00
Основні засоби, тис. грн	705,5	2359,3	6072,4	1653,8	334,42	3713,1	257,38
Разом необоротні активи, тис. грн	712,3	2361,3	6074,4	1649	331,50	3713,1	257,25
Оборотні активи:							
Виробничі запаси, тис. грн	9513,5	7787,2	6074,4	-1726,3	81,85	-1712,8	78,00
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	5459,2	9033,7	856,1	3574,5	165,48	-8177,6	9,48
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом,тис. грн.	153,8	113,1	96,7	-40,7	73,54	-16,4	85,50
Інша поточна дебіторська заборгованість, тис. грн	1759,5	2339,4	1621,7	579,9	132,96	-717,7	69,32
Гроші та їх еквіваленти, тис. грн	2874,9	914,9	3186,5	-1960	31,82	2271,6	348,29
Витрати майбутніх періодів, тис. грн	17,3	12	18,3	-5,3	69,36	6,3	152,50
Інші оборотні активи, тис. грн	275,1	92,1	213,1	-183	33,48	121	231,38
Разом оборотні активи, тис. грн	20253,3	20292,4	20151,8	39,1	100,19	-140,6	99,31
Баланс	20765,6	22653,7	26226,2	1888,1	109,09	3572,5	115,77
ПАСИВИ							
Власний капітал:							
Зареєстрований (пайовий) капітал, тис. грн	1441,4	1441,4	1441,4	0	100,00	0	100,00
Додатковий капітал, тис. грн.	148,3	148,3	148,3	0	100,00	0	100,00
Нерозподілений прибуток, тис. грн	11479,7	11645,7	11798,1	166	101,45	152,4	101,31
Разом власний капітал, тис. грн	13069,4	13253,4	13387,8	184	101,41	134,4	101,01

Продовження табл. 2.2

Поточні зобов'язання і забезпечення:							
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення, тис. грн	460	324,1	463,8	-135,9	70,46	139,7	143,10
Поточна кредиторська заборгованість за:товари, роботи, послуги, тис. грн	3034,8	2932,1	8104,2	-102,7	96,62	5172,1	276,40
розрахунками з бюджетом, тис. грн	1477,3	1292,5	1165,1	-184,8	87,49	-127,4	90,14
розрахунками зі страхування, тис. грн	41,3	36,1	35	-5,2	87,41	-1,1	96,95
розрахунками з оплати праці, тис. грн	154,4	152	159,7	-2,4	98,45	7,7	105,07
Інші поточні зобов'язання, тис. грн	2528,4	4681,5	2910,6	2153,1	185,16	-1770,9	62,17
Разом поточні зобов'язання та забезпечення, тис. грн	7236,2	9094,2	12374,6	1858	125,68	3280,4	136,07
Баланс	20765,6	22653,7	26226,2	1888,1	109,09	3572,5	115,77

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

З отриманих розрахунків видно, що активи та пасиви підприємства у 2021 р. відносно 2020 р. збільшилися на 9,09 % (1881,1 тис. грн), а у 2022 р. відносно 2021 р. на 15,75 % (3572,5 тис. грн). За проаналізований період на 1726,3 тис. грн. зменшився обсяг виробничих запасів підприємства, обсяг нерозподіленого прибутку збільшився на 166 тис. грн. у 2021 р. та 152,4 тис. грн. у 2022 р.

Суттєво виріс обсяг інших поточних зобов'язань: 85,16 % у 2021 р.

Далі проаналізуємо показники ліквідності ТОВ «ГРАНАТ» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Показники ліквідності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр.

Показник	Формула розрахунку	Оптим. знач.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1. Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності), Кп	ф1р.1195/ф1р.1695	> 1,0	2,77	2,23	1,63
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності, Кшл	ф1(р.1195 – р. 1100) / ф1р. 1695	>0,6 – 0,8	1,46	1,38	0,48
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кабл	ф1(р. 1160 + р. 1165) / ф1 р. 1695	0,2 – 0,35	0,40	0,32	0,26
4.Чистий оборотний капітал, Чок	ф1(р. 1195 – р. 1695)	–	12817,10	11198,20	7777,20

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

Наводжу графічне зображення показників ліквідності за 2020-2022 рр.(рис. 2.4, рис. 2.5)

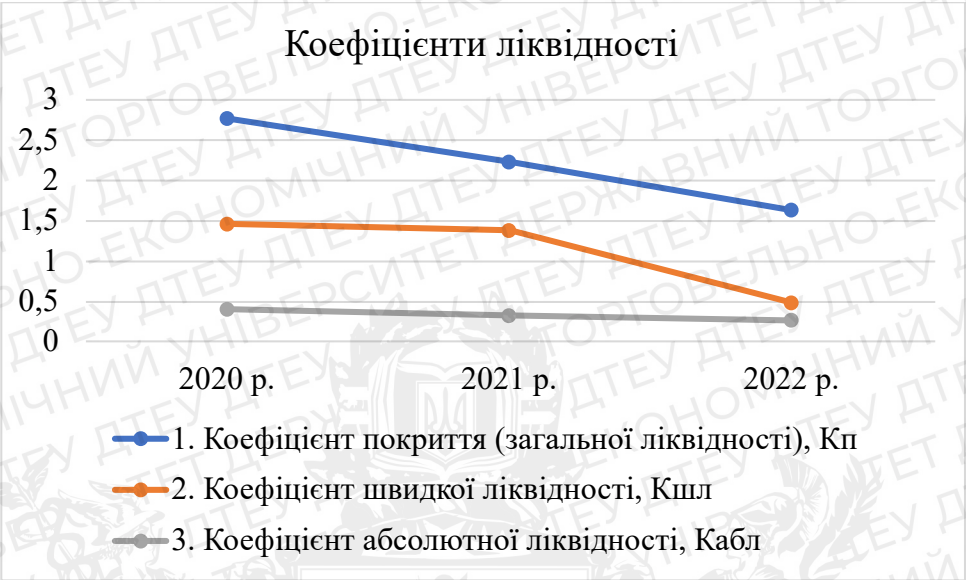

Рис. 2.4 Коефіцієнти ліквідності за 2020-2022 рр. ТОВ «ГРАНАТ»

На рис. 2.4 бачимо тенденцію спаду коефіцієнтів ліквідності за 2020-2022 рр., але не дивлячись на це вони не перетинають показники нижче норми. Можемо зазначити, що рівень ризику для підприємства: середній. Ліквідності дещо не вистачає, щоб сплачувати рахунки.

Рис. 2.5 Чистий оборотний капітал за 2020-2022 рр. ТОВ «ГРАНАТ»

Можемо бачити на рис. 2.5 чистий оборотний капітал який також суцільно знижувався впродовж 2020-2022 рр..

Значення коефіцієнта покриття відповідають нормативному значенню протягом періоду дослідження, що є доказом спроможності ТОВ «ГРАНАТ» відповідати за своїми поточними зобов'язаннями. Коефіцієнт швидкої ліквідності підприємства у 2020 р., 2021 р. відповідав нормативного діапазону значень, а у 2022 р., вже спостерігаємо невиконання нормативних умов, що свідчить про появу проблем у підприємства при спробі погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок продажу ліквідних активів. Значення коефіцієнту абсолютної ліквідності протягом досліджуваного періоду свідчить про достатність готівкових коштів на підприємстві та його спроможності миттєво погашати поточні зобов'язання, це є негативним маркером у фінансовому стані підприємства. Скорочення розміру чистого оборотного капіталу свідчить про скорочення бізнес-активності підприємства.

Таким чином, результати аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «ГРАНАТ» демонструють те, що воно є платоспроможним, але має проблеми із фінансовою незалежністю на фоні скорочення ділової активності. Фінансові ризики для підприємства не є критичними, тому удосконалення управління прибутком підприємство доцільно здійснювати на засадах антикризового управління.

2.2 Аналіз формування, розподілу та використання прибутку ТОВ «ГРАНАТ»

Аналізи формування, розподілу та використання прибутку проводяться для того, щоб усвідомити і вивчити досягнуті результати, визначити фактори, що їх зумовили, тенденції поліпшення, резерви для аналогічного зростання доходів і ступінь прибутковості господарської діяльності підприємства.

Аналіз прибутку має багато форм. Це залежить від об'єкта дослідження, замовників, масштабів діяльності підприємства, а також періоду проведення аналізу. Аналізу може бути зосереджений не лише на процесі формування прибутку, а і на його розподілі. Існує два основних види аналізу, а саме: аналіз формування прибутку та аналіз його розподілу і використання.

Підприємство аналізує внутрішній прибуток, щоб покращити управління ним. Зовнішні користувачі, такі як податкові органи, банки, страхові компанії, потенційні інвестори чи трейдери, також проводять аналіз. Їх метою є визначення достовірності відображення фінансових результатів, вивчення платоспроможності підприємства і перспектив прибутковості. З цього ракурсу можна розрізнити внутрішній і зовнішній аналіз прибутку.

Аналіз прибутку проводиться в наступній послідовності:

- аналіз виконання плану, динаміки прибутку і рентабельності;
- аналіз чинників, які мають вплив на прибуток і рентабельність;
- аналіз розподілу і використання прибутку.

Первинний аналіз, як правило, проводиться за допомогою методу порівнянь. У цій ситуації доцільно дослідити аналіз динаміки показника чистого прибутку порівняно з динамікою розвитку доходу (виручки) від реалізації, собівартості реалізованої продукції і чистого доходу (виручки) від реалізації. Це може дозволити провести пришвидшений аналіз рентабельності факторів, що є індикаторами розвитку прибутку, встановити тенденцію зміни як маси прибутку, так і рівня економічної ефективності. З цією метою було складено таблицю 2.4 «Основні фінансові показники діяльності ТОВ «ГРАНАТ».

Таблиця 2.4

Основні фінансові показники діяльності ТОВ «ГРАНАТ», в тис. грн.

Фінансові результати	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р./2020 р.	
				+,-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	47142,8	64381	43100,2	-4042,6	91,42
Собівартість реалізованої продукції	31984,8	48936,2	33048,8	1064	103,33
Валовий прибуток	15158	15444,8	10051,4	-5106,6	66,31
Інші операційні доходи	49,4	429,4	815,3	765,9	1650,40
Інші доходи	23,8	5,7	3,3	-20,5	13,87
Інші витрати		623,3	471,1	471,1	0,00
Фінансовий результат до оподаткування	279,1	229,3	250,7	-28,4	89,82
Податок на прибуток	52,7	62,5	98,3	45,6	186,53
Чистий прибуток	226,4	166,8	152,4	-74	67,31

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

З наведених даних бачимо, що протягом 2020 – 2022 рр. чистий дохід від реалізації продукції має тенденцію до зниження. Найбільший за останні роки чистий дохід від реалізації продукції був у 2021 році і складав 64381 тис. грн, що на 36,56 % більше, ніж у 2020 р. У 2022 р. відбулось підвищення собівартості виробленої продукції – на 1064 тис. грн, що становить 3,33 % в порівняні з 2020 р. Це відбулось внаслідок збільшення обсягів виробництва.

Протягом аналізованого періоду часу ТОВ «ГРАНАТ» має негативний результат діяльності, існує тенденція до зменшення: 2022 р. чистий прибуток зменшився на 74 тис. грн., тобто на 32,69 % в порівнянні з 2020 р.

Динаміку зміни ключових економічних показників наведено на рис. 2.6.

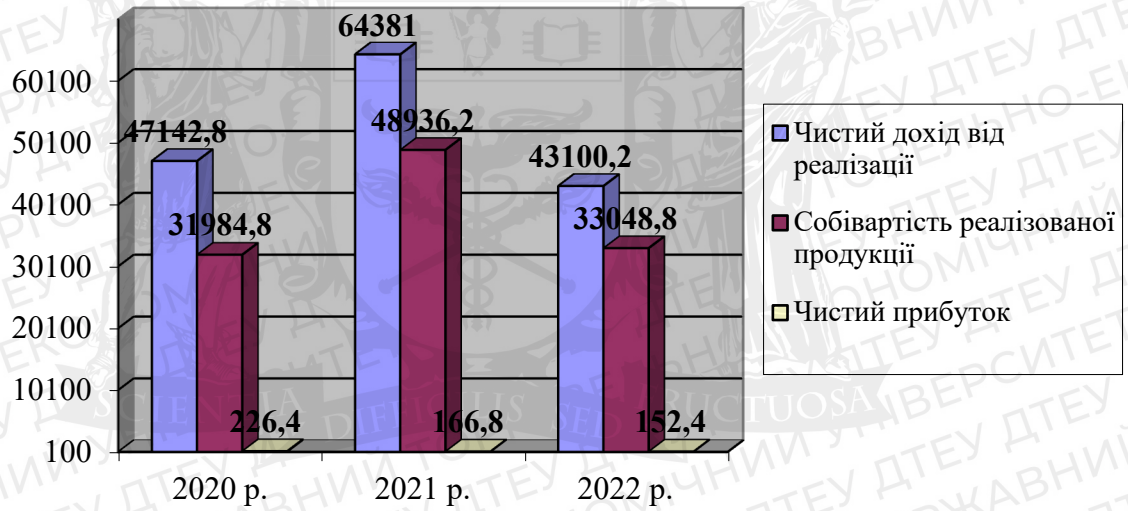

Рис. 2.6 Динаміка основних показників підприємства ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., тис. грн

Джерело: сформовано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

Щоб підтвердити високий рівень фінансової стабільності та конкурентоспроможності наводжу показники економічних коефіцієнтів, на основі фінансових показників ТОВ «ГРАНАТ», в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка показників ліквідності та рентабельності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022рр.

	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2021р. / 2020 р.	2022 р. / 2021 р.
Поточна ліквідність	2767,38%	223,14%	162,85%	-2544,25%	-60,29%
Абсолютна ліквідність	39,73%	10,06%	25,75%	-29,67%	15,69%
Відношення грошових коштів до активів	13,84%	4,04%	12,15%	-9,81%	8,11%
Коефіцієнт автономії	62,93%	58,42%	51,05%	-4,51%	-7,38%
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	1834,82%	560,51%	431,75%	-1274,30%	-128,76%
ROA – Рентабельність активів	1,09%	0,74%	0,58%	-0,35%	-0,16%
Рентабельність власного капіталу	1,73%	1,26%	1,14%	-0,47%	-0,12%
RCA – Рентабельність оборотних активів	1,13%	0,82%	0,76%	-0,31%	-0,07%
Валова рентабельність собівартості	47,39%	31,56%	30,41%	-15,83%	-1,15%
Рентабельність операційних витрат	1,51%	1,11%	1,50%	-0,40%	0,39%
Чиста рентабельність	0,48%	0,26%	0,35%	-0,22%	0,09%
Оборотність загальних активів	2,7	2,1	1,8	-0,60	-0,30
Оборотність робочого капіталу	-26	-18	21	8,00	39,00
Оборотність дебіторської заборгованості	11,8	15,4	14,1	3,60	-1,30

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

Аналіз табл. 2.5 дає підстави стверджувати про скорочення значень майже по всіх представлених показниках. У 2022 р. це пов’язане з військовими діями на нашій території. Після військового вторгнення пріоритети та задачі товариства значно змінились.

Наступним етапом у процесі оцінки ефективності управління доходами є аналіз розподілу і використання чистого прибутку. Адже його результати впливають не лише на швидкість розвитку підприємства на основі самофінансування, а й на забезпечення інтересів власників та покриття матеріальних та соціальних потреб робітників. Це відображено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка розподілу чистого прибутку ТОВ «ГРАНАТ» за 2021-2022

Показники	Од. виміру	2021 р.		2022 р.		Відхилення (+,-)	Темп зміни, %
		тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %		
Чистий прибуток	тис. грн.	166,8	100	152,4	100	-14,4	91,37
Фонд матеріального заохочення	тис. грн.	11,4	6,83	12,9	8,46	1,5	113,16
На поповнення оборотних активів	тис. грн.	81,4	48,80	75,3	49,41	-6,1	92,51
Фонд з соціальних питань	тис. грн.	25,6	15,35	21,4	14,04	-4,2	83,59
Фонд розвитку виробництва	тис. грн.	32,6	19,54	28,6	18,77	-4	87,73
На інші цілі	тис. грн.	15,8	9,47	14,2	9,32	-1,6	89,87

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

Аналізуючи табл. 2.6 можна підсумувати, що чистий прибуток підприємства у 2022 році скоротився на 14,4 тис. грн. або на 8,63 %, порівняно із 2021 роком. Це відбулось в результаті збитків в ході фінансових операцій.

Фонд матеріального заохочення теж демонстрував тенденцію до росту. У 2022 році проти 2021 року спостерігалось збільшення загальної суми фонду на 1,5 тис. грн. або на 13,16 %. Іншими словами, підприємство збільшило витрати на преміальні виплати працівникам.

Розподіл чистого прибутку для поповнення оборотних активів у 2022 році також став меншим порівняно з 2021 роком. Зменшення становило 6,1 тис. грн. або на 7,49 %. Це є індикатором того, що підприємство скоротило витрати на закупівлю запасів на виробництво та готової продукції.

Фонд з соціальних питань у 2021 році, порівняно з 2022 роком, скоротився на 4,2 тис. грн. або на 16,41 %. Іншими словами, підприємство зменшило витрати на соціальні виплати робітникам.

Фонд розвитку виробництва також відзначився зниженням на 4 тис. грн. або на 12,27 % в 2022 році порівняно з 2021 роком. Таким чином, підприємство

витратило кошти на поліпшення, реконструкцію та модернізацію свого виробництва, але в менших обсягах, ніж у 2021 р..

Розподіл чистого прибутку в інших цілях також знизився у 2022 році в порівнянні з 2021 роком на 1,6 тис. грн. або на 10,13 %.

Варто зазначити, що ключову роль у розподілі прибутку підприємства у 2021-2022 роках займали: фонд матеріального заохочення, поповнення оборотних активів та фонд розвитку виробництва.

Так як тема дослідження тісно пов'язана з прибутковістю, зокрема з управлінням формування прибутковості, виникає потреба зосередитись на аналізі системи управління формуванням прибутковості на ТОВ «ГРАНАТ».

Управління прибутком на ТОВ «ГРАНАТ» реалізується за ієрархічним типом. Цей вид організаційної структури передбачає вертикальний напрямок переміщення управлінських рішень та інформаційних потоків, де орган управління другого рівня підпорядковується органу управління першого та виконує його розпорядження. Такий підхід передбачає виділення різних рівнів управління.

На ТОВ «ГРАНАТ» функціонує система організаційного забезпечення управління прибутком. Це взаємопов'язана сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, які відповідають за організацію та прийняття управлінських рішень з окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку. Ці структури повністю відповідальні за наслідки цих рішень перед головою правління підприємства.

Структура управління прибутком на підприємстві формує базу для організаційного забезпечення цього процесу. Її елементами є окремі менеджери, служби, відділи (планово-економічний відділ, відділ бухгалтерії та ін.), а також інші організаційні підрозділи апарату управління.

Попри те, що система управління прибутком на ТОВ «ГРАНАТ» є складовою частиною системи підприємства, однак вона має за мету беззаперечно виконувати вказівки керівництва підприємства.

Підхід до управління прибутком на ТОВ «ГРАНАТ» за системною концепцією передбачає дослідження методів організації підсистем в єдину систему і вплив процесів її функціонування на окремі компоненти.

Схема системного підходу до управління прибутком на ТОВ «ГРАНАТ» представлена на рисунку 2.7.

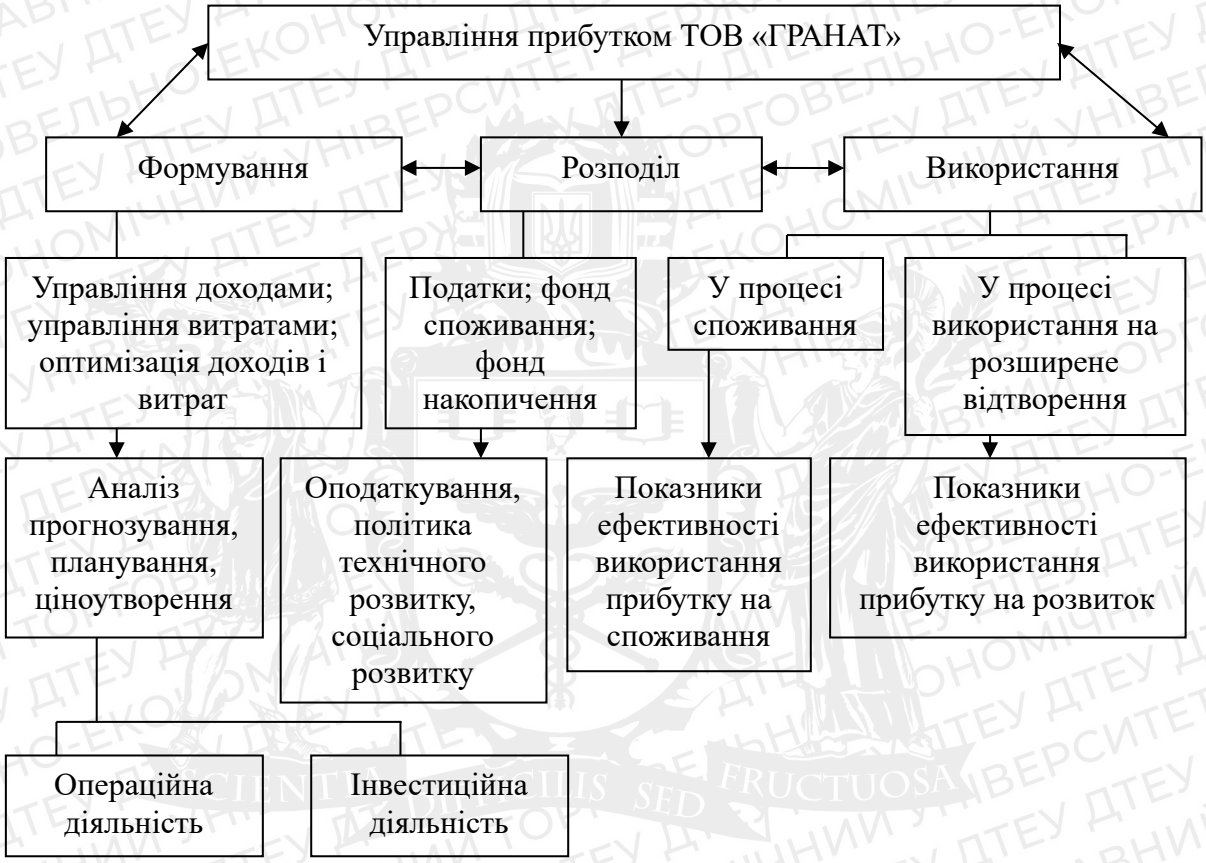

Рис. 2.7 Складові системи управління прибутком ТОВ «ГРАНАТ»

Джерело: сформовано автором на основі [77]

Важливо відзначити, що ефективність системи управління прибутком досягається лише в тому випадку, якщо цілі кожної підсистеми визначаються стратегічними цілями розвитку підприємства в цілому.

2.3 Оцінка ефективності управління прибутком підприємства

Оцінка ефективності управління ТОВ «ГРАНАТ» включає важливий етап – аналіз динаміки ефективності узагальнюючих показників його діяльності (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Узагальнюючі показники ефективності фінансово-господарської діяльності ТОВ «ГРАНАТ»

Показники	Од. вим.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. / 2020 р. (+,-)	Темп зміни 2022 р. / 2020 р. (%)
Ресурсовіддача сукупних ресурсів	грн.	1,541	1,234	1,127	-0,415	73,10
Ресурсовіддача господарських ресурсів	грн.	2,148	1,987	1,711	-0,437	79,64
Рентабельність господарських ресурсів	%	3,428	4,021	5,399	1,971	157,51
Рентабельність сукупних ресурсів	%	2,460	2,987	3,556	1,096	144,576
Інтегральний коефіцієнт ефективності використання ресурсів	k	1,028				

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства вказує на поліпшення управління цим потенціалом, що виявляється у покращенні значення показників. Рентабельність сукупних ресурсів підвищилась на 44,58%, рентабельність господарських ресурсів – на 57,51% досягнувши рівня 5,399% на кінець 2020 року. Інтегральний показник ефективності використання ресурсів становить 1,028, що є індикатором загального підвищення ефективності їх використання на 2,8% і є позитивним аспектом для підприємства.

Для визначення впливу чистого доходу від реалізації, валового прибутку, його рівня, витрат виробництва, рентабельності реалізації на формування прибутку, варто провести факторний аналіз. Це дозволить виявити позитивний чи негативний вплив та надасть деталі щодо впливу на показники дослідження.

Здійснимо аналіз впливу чинників на формування прибутку ТОВ «ГРАНАТ», наведену у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Вплив чинників на формування прибутку ТОВ «ГРАНАТ»

Показники	Од. вим.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022 р. / 2020 р. (+,-)	Темп зміни, 2022 р. / 2020 р. %	Розмір впливу
Чистий дохід від реалізації	тис. грн.	47142,8	64381	43100,2	-4042,60	91,42	1064,0
Валовий прибуток	тис. грн.	15158	15444,8	10051,4	-5106,60	66,31	
Рівень валового прибутку у % до чистого доходу від реалізації ($У_{пвал}$)	%	32,15	23,99	23,32	-8,83	72,53	
Витрати виробництва	тис. грн.	31984,8	48936,2	33048,8	1064,00	103,33	-4042,0
Рівень витрат виробництва у % до чистого доходу від реалізації ($У_{рхреал}$)	%	67,85	76,01	76,68	8,83	113,02	
Чистий прибуток ($Ч_п$)	тис. грн.	226,4	166,8	152,4	-74,00	67,31	
Рентабельність реалізації ($Р_{реал}$)	%	0,71	0,34	0,46	-0,25	65,15	

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

Внаслідок проведеного аналізу можна зазначити, що у 2022 році чистий дохід від реалізації у порівнянні з 2020 роком скоротився на 4042,00 тис. грн., чи на 7,68 %. Вплив даного фактора на формування прибутку від реалізації становив 1064,00 тис. грн., що призвело до його скорочення. Рівень валового прибутку у відсотках до чистого доходу від реалізації у 2022 році у порівнянні з 2020 роком зменшився на 27,47%, що негативно позначилось на формуванні прибутку від реалізації. Витрати виробництва у 2022 році у порівнянні з 2020 роком зросли на 3,33 %, що також негативно вплинуло на формування чистого прибутку, розмір впливу становив 4042 тис. грн. Загалом, ТОВ «ГРАНАТ» продовжує отримувати прибутки.

Висновок розділу 2

При дослідженні фінансово-економічного стану ТОВ «ГРАНАТ» із застосуванням вертикальних та горизонтальних таблиць балансу (див. табл. 2.1, табл. 2.2) ми дізнались, що оборотні активи підприємства в період 2020-2022 рр. постійно зменшувалися, а частка необоротних активів зростала. Позитивною ознакою для підприємства визначили частку дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, що свідчить про покращення політики роботи із споживачами та підвищення платіжної дисципліни. Власний капітал підприємства в більшості складає нерозділений прибуток. Стосовно динаміки зміни активів та пасивів підприємства, показники вказують на зріст в досліджуваному періоді, так в 2022 р. відносно 2021 р. показники збільшились на 15,75%.

Опираючись на результати аналізу дослідження можна відзначити, що підприємство є платоспроможним, але є проблеми із фінансовою незалежністю на фоні скорочення ділової активності. Фінансові ризики для підприємства не є критичними, тому удосконалення управління прибутком підприємства доцільно здійснювати на засадах антикризового управління.

В дослідженні аналізу динаміки показника чистого прибутку порівняно з динамікою розвитку доходу (виручка) від реалізації, собівартості реалізованої продукції і чистого доходу (виручка) від реалізації в періоді 2020-2022 рр. (див. табл. 2.4) бачимо, що підприємство має негативний результат діяльності спостерігається тенденція до зниження.

За динамікою показників ліквідності та рентабельності 2020-2022 рр. (див. табл. 2.5), можна стверджувати, що відбувається скорочення в більшості показників, зазначимо, що у 2022 р. це пов’язане з військовими діями на території України.

Підсумовуючи результати аналізу динаміки розподілу чистого прибутку підприємства 2020-2022 рр. (див. табл. 2.6) варто зазначити, що головну роль займали: фонд матеріального заохочення, поповнення оборотних активів та фонд розвитку виробництва.

Основними цілями управління прибутковістю на ТОВ «ГРАНАТ» є:

– аналіз прибутковості всіх видів діяльності підприємства, зокрема операційної, фінансової, інвестиційної тощо;

– виявлення можливих резервів збільшення прибутку;

– удосконалення структури витрат, оптимізація облікової та цінової політики підприємства;

– оцінка ризикованості окремих пропозицій щодо підвищення прибутковості;

– зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

На розглянутому підприємстві працює підхід організаційного забезпечення управління прибутком, що представляє собою взаємопов'язану структуру внутрішніх служб і підрозділів, що забезпечують розробку та ухвалення управлінських рішень з різних аспектів формування, розподілу та використання прибутку і несуть повну відповідальність перед директором ТОВ «ГРАНАТ» за результати прийнятих рішень.

Основу складову організаційного забезпечення управління прибутком формує структура самого управління на даному підприємстві. Елементами цієї структури є окремі менеджери, служби, відділи (відділ планової економіки, бухгалтерія), а також інші організаційні підрозділи апарату управління.

У керуванні прибутковістю ТОВ «ГРАНАТ» ключову роль відіграє саме процес формування прибутку. Основну сферу діяльності підприємства становить виробнича діяльність, яку доповнюють здійснювані ним інвестиційні і фінансові операції. Крім того, при управлінні формуванням прибутку необхідно враховувати фактори, що впливають на його розмір.

РОЗДІЛ 3
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ГРАНАТ»

В умовах сучасного господарювання, де середовище для підприємств є дещо хитким функціонують, отримання прибутку та підвищення ефективності бізнесу є актуальною проблемою. Це пов'язано з непередбачуваністю отримання виручки від реалізації, і наявність прибутку визначає стійкістю підприємства та його здатність залучати внутрішні ресурси для розвитку. Ключове значення в цьому процесі має виробничий персонал, який визначає якість продукції. Однак для управлінського персоналу кожного підприємства головною метою є ефективне управління прибутком та розробка стратегій для підвищення його рентабельності.

Прибуток виступає як значущий інвестиційний чинник та основний стимул персоналу. Крім того, врахування інтересів зацікавлених сторін через прибуток є гарантом стабільності і прогресу в соціально-економічній системі. Усі бізнеси, що функціонують на ринку, незалежно від структури власності та розмірів, прагнуть досягти позитивних фінансових показників. Таким чином прибутковість, отримана в результаті економічної діяльності підприємства, відображає рівень фінансового успіху і конкурентоспроможність у вибраних галузях бізнесу.

Прибутковість підприємства, вважається складною й багатогранною економічною категорією, яка одночасно характеризує результати діяльності підприємства, так і можливість отримання прибутку в майбутньому. [36]

Прибутковість відображає ефективність діяльності підприємства, розглядаючи його здатність ефективно відновлювати використані ресурси та привносити прибуток.

Для досягнення економічних результатів, достатніх для розширення присутності на ринку, важливо акцентувати увагу на забезпеченні неперервності функціонування та максимальному використанні матеріально-технічного потенціалу. Система управління МТЗ повинна відповідати сучасним інноваційним

трансформаціям у сфері забезпечення основними засобами та сфері матеріально-технічного постачання [2, с. 17].

Для досягнення високої прибутковості необхідно систематично враховувати всі чинники, що впливають на розвиток підприємства. Прибутковість відображає загальну ефективність використання матеріальних, фінансових і робочих ресурсів. Згідно з стандартами бухгалтерського обліку України, прибуток підприємства складається зі стандартного та прибутку від надзвичайних подій і збитків. З метою успішного розвитку бізнесу і його ефективності, необхідно постійно шукати шляхи підвищення прибутковості підприємства [31].

Прибутковість компанії може бути охарактеризована двома ключовими показниками: прибуток і рентабельність. Важливо розуміти, що ці аспекти є взаємопов'язаними, але вони не є тотожними. Прибуток представляє собою конкретну суму, тоді як рентабельність визначає, наскільки ефективною є компанія в цілому. Власники й персонал на підприємствах мають завдання забезпечити необхідний обсяг прибутку для розвитку підприємства та задоволення всіх зацікавлених сторін.

Під час визначення найкращих стратегій управління прибутком підприємства, варто зважати на взаємозв'язок між різними факторами, які впливають на цей процес. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Схема вибору оптимальної стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням рівня стратегічного управління прибутком та співвідношення чинників впливу на прибутковість

Співвідношення чинників, що впливають на стратегічне управління прибутком	Рівень стратегічного управління прибутком	Вид базової стратегії	Вид стратегії управління прибутком
1	2	3	4
Тп>Тдх>Тсс>Тфо>Тч Тп<Тдх>Тсс>Тфо>Тч Тп>Тдх<Тсс>Тфо>Тч Тп>Тдх>Тсс<Тфо>Тч Тп>Тдх>Тсс>Тфо<Тч	високий	розвиток	Збереження темпів росту з урахуванням інфляції
			Досягнення цільового прибутку
Тп>Тдх>Тсс<Тфо<Тч Тп>Тдх<Тсс>Тфо<Тч Тп>Тдх<Тсс<Тфо>Тч Тп<Тдх<Тсс>Тфо>Тч Тп<Тдх>Тсс<Тфо>Тч Тп<Тдх>Тсс>Тфо<Тч	середній	стабілізації	Підвищення рівня рентабельності
Тп>Тдх<Тсс<Тфо<Тч Тп<Тдх>Тсс<Тфо<Тч Тп<Тдх<Тсс>Тфо<Тч Тп<Тдх<Тсс<Тфо>Тч Тп<Тдх<Тсс<Тфо<Тч	низький	виживання	Досягнення беззбитковості

Джерело: створене автором

Як фактори-індикатори виступають темп зміни чистого прибутку (Тп), дохід від реалізації (Тдх), собівартість продукції (Тсс), фондовіддача (Тфо) та середньооблікова чисельність працівників (Тч). Відповідно до структури рівняння визначається рівень стратегічного управління прибутком підприємства за шкалою «високий», «середній» та «низький».

Перевіримо запропонований метод вибору стратегії управління прибутком підприємства, враховуючи рівень стратегічного управління прибутком та впливові

чинники на прибутковість. Це буде проілюстровано на прикладі діяльності ТОВ «ГРАНАТ». Досягнемо цього шляхом побудови таблиці для аналізу факторів, що впливають на прибутковість підприємства.

Таблиця 3.2

Чинники впливу на прибутковість підприємства ТОВ «ГРАНАТ»

Чинник-показник	Одиниці виміру	2021р.	2022р.	Відхилення +/-	Темп зміни, %
Чистий прибуток	тис.грн	166,8	152,4	14,4	91,4
Дохід від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг)	тис.грн	43100,2	64381	21280,8	149,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис.грн	(33048,8)	(48936,2)	(15887,4)	148,1
Фондовіддача	тис.грн	42,01	10,2	-31,81	24,3
Середньооблікова чисельність працісників	осіб	35	24	-11	68,6

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

З використанням інформації з таблиці 3.2 та наданої схеми, можна визначити найкращу стратегію управління прибутком для компанії ТОВ "ГРАНАТ". (таблиця 3.3)

Таблиця 3.3

Вибір оптимальної стратегії управління прибутком ТОВ «ГРАНАТ»

Співвідношення чинників, що впливають на стратегічне управління прибутком	Рівень стратегічного управління прибутком	Вид базової стратегії	Вид стратегії управління прибутком	Співвідношення чинників, що впливають на стратегічне управління прибутком
ТОВ «ГРАНАТ»	Тп<Тдх>Тсс>Тфо<Тч	середній	стабілізації	Підвищення рівня рентабельності

Джерело: створене автором

На підставі перевірки поданої схеми вибору стратегії управління прибутком підприємства та оцінки впливу стратегічного управління прибутком на прибутковість для компанії ТОВ "ГРАНАТ" можна висунути план збільшення рентабельності в межах базової стратегії стабілізації.

Для збільшення прибутку важливо вживати заходи з одночасним зниженням витрат та збільшенням доходів, або виконувати ці дії послідовно. Покращення рівня прибутковості на підприємстві вимагає систематичних заходів, які повинні бути ретельно сплановані, оскільки неправильний порядок може призвести до мінімального покращення продуктивності або навіть відсутності змін.

Застосовуються деякі способи покращення, а саме:

організаційні (удосконалення виробничої та організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва);

технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється);

економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів) [25].

На рівні підприємства прибуток представляє собою частину чистого доходу, яка залишається якщо відняти суму доходів підприємства від суми пов'язаних із ним витрат. З метою підвищення прибутковості підприємства важливо провести детальний аналіз їхніх внутрішніх можливостей, тобто вивчити всі альтернативи зниження собівартості продукції, і сфокусуватися на співпраці з ринком, а отже детально проаналізувати кон'юнктуру ринку, знайти «своїх» споживачів і здійснювати правильну цінову політику.

Пошук резервів підвищення прибутку може здійснюватися у три етапи [54, с. 9]:

- аналітичний (вияв і кількісне оцінювання резервів);

- організаційний (розробка комплексу інженерних, соціальних, організаційних, технічних та економічних заходів, які забезпечують використання виявленого резерву);

- функціональний (практичне втілення заходів та контроль за здійсненням).

На ТОВ «ГРАНАТ» для покращення рівня доходності проводяться такі заходи:

1. Організаційні.

2. Технічні.

3. Економічні.

До організаційних належать: удосконалення організаційної структури управління.

До технічних можна віднести: оновлення технологічної бази.

До економічних відноситься: удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці.

Отже, резервами збільшення дохідності є:

1. Механізація виробництва. Це, у свою чергу, дасть можливість зменшити витрати на оплату праці, так як при механізованому виробництві зменшується потреба у персоналі. За допомогою нового устаткування можна підвищити ефективність зберігання продукції, що допоможе зменшити витрати в розрахунку на одиницю продукції. Але після того підприємству потрібно буде виходити на нові ринки збуту продукції в Україні [31, с. 65].

2. Зниження витрат на собівартість продукції. На зниження собівартості продукції впливає економія матеріальних, фінансових ресурсів. Скорочення витрат на обслуговування та керування виробництвом а також інших непродуктивних витрат. Необхідно систематично інвентаризувати запаси на устаткування, аби ліквідувати надлишки. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами [47, с. 12].

3. Удосконалення засобів виробництва, яке включає в себе впровадження нової техніки, впровадження новітніх матеріалів.

4. Збільшення ціни включає підняття цін на продукцію, підняття рівня продажів, збільшення різниці ціни та собівартості продукції.

Також важливо використовувати коректну тактику ціноутворення.

У цінах обов’язково потрібно відображати суспільно необхідні витрати на зберігання продукції, якість та платоспроможний попит. Від правильності

розрахунку ціни залежить обсяг отриманого доходу, ліквідність підприємства то його фінансовий стан [32, с. 43].

5. Одночасне збільшення ціни та зменшення собівартості продукції.

6. Розширення складських приміщень і асортименту продукції, яке тягне за собою збільшення суми одержаного доходу підприємства.

Також до резервів збільшення дохідності можна віднести більш розширене використання вторинних ресурсів та попутних продуктів [48, с. 12].

Потребують постійного вдосконалення також нормативи й технічно обґрунтовані норми. Своєчасне вдосконалення таких нормативів впливає на оплату праці та ціноутворення, тому що виявлення резервів провокує зниження суспільно-необхідних витрат робітників.

Крім того, для підвищення дохідності підприємства доцільно правильно вести маркетингову діяльність. Практика показує, що без правильного ведення маркетингу новий товар не буде знаходити свого покупця. Тому у ринковій системі господарювання слід велику увагу приділяти маркетинговій діяльності підприємства [48, с. 43].

Політичні ризики, війна, уповільнення росту і недостатні резерви досі тяжіють над кредитним прогнозом для країни. Перспектива ризику дефолту України в найближчі три роки становить 17,8% – третє місце у світі після Греції та Венесуели [49]. Такий стан економіки України дуже сильно позначився на економічному розвитку та фінансовій стабільності підприємств. Більшість підприємств у наш час активно працює над зниженням витрат, проте важливо ставитися до цього завдання ретельно. Невдало обрана стратегія економії може викликати втрату кваліфікованих спеціалістів, погіршення якості продукції та зменшення попиту.

Ефективність роботи підприємства залежать від ступеня його економічної самостійності. Кожне підприємство має розробити, а потім й застосувати управлінські рішення, які сприяють максимізації отриманого прибутку.

Актуальність розробки способів зменшення витрат все більше зростає, так як відслідковується помітна тенденція до збільшення розміру витрат підприємства. Це

пов’язано із зростанням вартості продукції, напівфабрикатів, електроенергії та палива.

Розробка заходів щодо скорочення витрат повинна бути частиною стратегії збільшення дохідності підприємства.

Для забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства з оптимальними витратами необхідно розробити відповідну стратегію скорочення витрат. Стратегію скорочення витрат необхідно створювати на підприємствах через те, що ринкове середовище нестабільне та не має точних прогнозів на майбутнє, а також на даний момент є поширені кризи.

Тому крім чинників розширення асортименту продукції та приміщень треба розглядати чинники зниження витрат підприємства. Витрати представляють собою суму матеріальних, фінансових, трудових ресурсів, які підприємство спожило в результаті здійснення господарської діяльності, спрямованої на отримання прибутку та збільшення загального добробуту власників.

З іншого ракурсу, витрати виявляються як витрати активів або зростання зобов'язань, що відображається в зменшенні власного капіталу. У діяльності підприємства є доцільним використання класифікації витрат для формування стратегій зниження витрат [9].

Зважаючи на особливості підприємства та його види діяльності керівники управлінських служб застосовують різні напрями оптимізації витрат, розробка яких є результатом їх системного аналізу витрат. Серед напрямів витрат є такі:

1. Налагодження самої системи управління витратами: скорочення ланковості управлінського апарату та організація детального обліку витрат. У ході управління витратами економічні підходи втілюються через організаційну систему [65]. Організація є головним елементом ефективного управління витратами. Вона визначає метод, на основі якого на підприємстві управляють витратами (виконавці, терміни і способи виконання, необхідна інформація і документи). Визначаються місця виникнення витрат, норми витрат і центи відповідальності за їх дотримання. Розробляється ієрархічна система лінійних та функціональних зв’язків керівників і

фахівців, що є частиною процесу управління витратами, яка має бути сумісною з організаційною та виробничою структурою підприємства [22].

2. Оптимізація витрат на оплату праці. Заробітна плата є одним з елементів витрат, має свою структуру та утворює фонд оплати праці працівників у штаті. Резервами зниження витрат на оплату праці є підвищення ефективності праці внаслідок автоматизації торговельних процесів, вдосконалення організації торгівлі та праці а також оптимізація використання робочого часу за рахунок ліквідації можливих його витрат, підвищення рівня дисциплінованості та відповідальності працівників [50].

Динаміка основних показників діяльності ТОВ «ГРАНАТ» є свідченням того, що нині процес управління їх прибутковістю характеризується досить низькою результативністю, на підприємстві в 2022 р. чистий прибуток зменшився на 74 тис. грн., тобто на 32,69 % в порівнянні з 2020 р., а це великий показник для нього, це відбивається на умовах підтримки відтворювальних процесів на всіх рівнях економіки, взаємозв'язків між ключовими учасниками ринкових процесів, пошуку напрямів підвищення конкурентоспроможності.

Саме тому постає питання про виявлення стратегічних напрямів управління їх прибутковістю і виправлення наявних деформацій.

З урахуванням останніх досліджень і публікацій варто зазначити, що результативність управління прибутковістю підприємства вимагає дотримання ряду вимог, що нині не виконуються рядом вітчизняних підприємств повною мірою [3].

Крім того, доцільно враховувати, що, оскільки першочерговою ціллю управління прибутковістю є забезпечення максимізації добробуту та розумної реалізації і узгодження інтересів не лише власників, а й інших зацікавлених сторін, у поточному і майбутньому періодах, під час реалізації його функцій доцільно вирішувати такі основні завдання (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Система завдань, спрямованих на реалізацію головної мети управління прибутковістю ТОВ «Гранат»

Мета	Основні завдання управління прибутковістю, спрямовані на реалізацію мети
Забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періодах	1) забезпечення максимізації розміру отриманого прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства і ринковій кон'юнктурі; 2) забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем отриманого прибутку і допустимим рівнем ризику; 3) забезпечення високої якості отриманого прибутку; 4) забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; 5) забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку, врахоауючи завдання розвитку підприємства в майбутньому; 6) забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
Робітників	1) забезпечення стабільного доходу, що забезпечуватиме життєдіяльність; 2) дотримання законодавчих вимог щодо техніки безпеки праці; 3) забезпечення всебічного розвитку працівника як індивіда.
Держави	1) забезпечення доходу держави з податкових відрахувань; 2) сприяння державним програмам; 3) підтримання іміджу країни на міжнародній арені.
Громади	1) забезпечення громади на основі соціальної відповідальності.
Партнерів	1) вчасне виконання всіх умов договорів; 2) надійність співпраці; 3) надання гарантій.
Споживачів	1) забезпечення продукцією чи послугами високої якості; 2) післяпродажна підтримка; 3) гарантії виконання зобов'язань.

Джерело: [6]

Такий підхід нині може забезпечити підприємство підвищення рівня лояльності з боку зацікавлених сторін та забезпечити їх більшу стабільність на відміну від традиційного ринкового, орієнтованого лише на короткострокові інтереси власників.

На моє переконання, конкретизація функцій управління прибутковістю також має враховувати галузеві особливості підприємств, їх розміри і конкретні організаційно-правові форми діяльності. Проте вона мусить базуватись на основних принципах реалізації цих функцій (рис. 3.1).

Також, за думкою В.І. Блонської [6], з якими можна погодитись, стратегічна орієнтація управління прибутковістю діяльності підприємств сьогодні вимагає

формування систематизованого переліку об’єктів такого управління. Систематизація об’єктів управління повинна враховувати, по-перше, функціональну скерованість управління, а по-друге – різні його рівні.

Першочергово ці аспекти стосуються системи організаційного забезпечення управління прибутком як взаємопов’язаного комплексу внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства. Ці елементи забезпечують розробку і прийняття управлінських рішень з питань формування, розподілу і реалізації прибутку і які несуть відповідальність і результати цих рішень. Вона становлять важливу складову загальної системи управління підприємством і повинні бути інтегровані із загальною організаційною структурою управління.

Основні принципи формування організаційної структури управління підприємством передбачають, згідно з деякими науковими публікаціями, створення центрів управління прибутковістю за двома головними критеріями, а саме ієрархічними та функціональними. За першим критерієм, ієрархічною структурою передбачається визначення різних рівнів управління в центрах. Щодо другого критерію, функціональною організацією центрів управління передбачено їхній поділ за виконуваних функцій управління або видів діяльності [20]

Рис. 3.1 Основні функції системи управління прибутковістю ТОВ «ГРАНАТ» [20]

Розбіжності у функціональній спрямованості діяльності таких структурних підрозділів, їх положення в організаційній структурі управління а також обсяг повноважень керівників дозволяють виділити конкретні типи центрів відповідальності на підприємстві (рис. 3.2).

Рис. 3.2 Основні центри відповідальності [20]

Серед стратегічних завдань щодо джерел формування прибутку промислових підприємств нині основними мають бути гарантування ефективності ключових

напрямів діяльності; забезпечення додаткового росту і досягнення максимальної вартості підприємства; забезпечення постійної прибутковості діяльності; створення нових і розвиток існуючих шляхів діяльності для подальшого прогресу; реалізація можливостей і концентрація ресурсів для створення потенціалу розвитку; розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу.

Управління розподілом та використанням прибутку підприємства варто здійснювати поступово. Їх реалізація дає змогу виділити основні напрями покращення цільової структури використання прибутку промислового підприємства (рис. 3.3).

Етапи управління формуванням і розподілом прибутку:

1) формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання підприємства;

2) визначення об'єктивної оцінки позицій на основі оцінок всіх заключних позицій використання прибутку підприємства;

3) дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства;

4) визначення напрямів розподілу прибутку у поточному періоді з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства;

5) розроблення системи управлінських рішень зі забезпечення повного та ефективного використання розподіленого прибутку;

6) забезпечення контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства;

7) коригування окремих управлінських рішень за результатами здійсненного контролю та з урахуванням стратегії розвитку підприємства.

Рис. 3.3 Напрями покращення цільової структури використання прибутку ТОВ «ГРАНАТ» [20]

На основі проведених досліджень можна підсумувати, що головною метою діяльності підприємства є досягнення прибутку. Ця мета повністю залежить від управлінських дій, що базуються на певних принципах і наукових підходах. Це ще раз підкреслює важливість застосування ефективних інструментів управління для оптимізації прибуткової діяльності підприємства як економічного обєкта, який має значення для його функціонування і виконує стимулюючу роль.

На досліджуваному підприємстві існують різні стратегічні фінансові цілі на різних стадіях бізнес-циклу та відповідно різні ключові показники ефективності. Цілі є головною складовою системи управління підприємством, які виконують організуючу, мотивуючу та контролюючу функцію. Цілі задають основні напрямки

роботи підприємства й визначають характер та особливості загальної та управлінської структури, розподіл повноважень й відповідальності.

Характеризуючи значення постановки цілей, ще Сенека зазначав: «Якщо не знаєш до якого порту пливти, жоден вітер не буде попутним». Крім того, цілі підприємства зменшують невизначеність поточної ситуації та служать базою для складання конкретних планів і програм на всіх рівнях, забезпечують їх інтеграцію [50].

Також для збільшення дохідності на рентабельності можна застосовувати інноваційні технології управління персоналом. Однією з пріоритетних є система оцінки ключових показників ефективності (Key Performance Indicators, KPI).

Key performance indicators (KPIs) – це система показників, за допомогою яких оцінюється робота працівників підприємства. Мета цієї системи – зробити так, щоб дії працівників різних підрозділів були узгоджені, кожний орієнтувався на стратегічні показники усього підприємства [51, с. 237]. У даній системі показники роботи кожного окремого співробітника прив'язують до загальних KPI всього підприємства, наприклад, до показників прибутку, рентабельності або капіталізації [13, с.177] (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Завдання, рентабельність та цілі на різних етапах бізнес-циклу підприємства

	Етап зростання	**Стійкий стан**	**Результати**
Рентабельність	Можлива низька.	Повинна бути високою	Повинна бути високою, необхідно забезпечити повне повернення інвестицій та прибутковість вкладеного капіталу.
Задачі	Необхідно залучити значні ресурси з метою розвитку та просування нової продукції; залучити складські потужності; інвестувати у системи, інфраструктуру та розподільчу мережу; створити та розвинути клієнтську основу.	Ліквідація вузьких місць; розширення потужностей; постійне вдосконалення бізнесу.	Інвестиції практично не потрібні тільки для експлуатації обладнання підтримки потужностей.

Продовження таблиці 3.5

Ціль	Зростання відсотку доходу та обсягів продажів у цільовому сегменті за адекватного рівня витрат на реалізацію та розвиток послуг, організацію нових сегментів ринку.	Зростання доходу від основної діяльності; ріст валового прибутку; зростання віддачі інвестицій.	Максимальний грошовий потік від основної діяльності та зниження потреби в оборотному капіталі.

Джерело: створене автором

Для кожної з 3-х стадій: зростання, стійкого стану, результатів виділяється три фінансові стратегічні напрямки (мети), які ведуть до реалізації бізнес-стратегії:

- зростання доходу та розширення структури діяльності;
- скорочення витрат та збільшення продуктивності;
- використання активів та інвестиційна стратегія.

Вибір економічних KPI залежить від стратегічних цілей підприємства. До структури показників повинні включатися лише ті показники, які присутні у стратегії підприємства. У більшості випадків для оцінки результатів діяльності та постановки цілей підприємства достатньо всього 10 ключових показників.

Керівники повинні вибрати з них такі економічні показники, які відображали б інтереси власників підприємства та інших найважливіших стейкхолдерів (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

Показники стратегічних фінансових напрямів

Етапи	**Стратегічні фінансові напрями**		
	Зростання доходу та розширення структури діяльності	**Скорочення витрат та Збільшення продуктивності**	**Використання активів та інвестиційна стратегія**
Результати	Показник зростання обсягів продажу у сегменті ринку; відсоток доходу від продажу нового продукту чи нових клієнтів.	Доходи/персонал	Інвестиції (відсоток продажів), дослідження та розробки (відсоток продажу)

Продовження таблиці 3.6

Стійкий стан	Частка цільових клієнтів; перехресний продаж; відсоток прибутку від нового використання вже існуючого продукту, послуг; прибутковість товару та клієнта.	Власні витрати проти витрат конкурентів; скорочення витрат; непрямі витрати (відсоток продажів).	Коефіцієнт ліквідності оборотного капіталу (грошовий цикл); за основними категоріями активів; коефіцієнт використання активів.
Етапи зростання	Прибутковість продукту, послуг та клієнта; відсоток неприбуткових клієнтів.	Собівартість одиниці (одиниці виробництва, угоди).	Окупність; продуктивність.

Джерело: створене автором

Якість вирішення завдань з управління прибутком визначається шляхом порівняння поставлених завдань з управління прибутком із фактичними результатами.

Стан управління сплатою податкових зобов’язань з прибутку досліджується за допомогою фінансової звітності підприємства та ознайомленням із спеціальними сайтами, на яких розміщується інформація щодо основних суб’єктів підприємницької діяльності, які мають непогашені зобов’язання перед податковою інспекцією.

Оптимізація пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізуються та споживаються відбувається за допомогою дослідження прибутковості підприємства та його платоспроможності, фінансової незалежності та ділової активності.

Маючи на увазі досвід розвинених країн, можна утверджувати, що передбачення такого важливого для будь-якого підприємства показника, як прибуток, дозволяє уникнути неправильних розрахунків і відповідно зменшити витрати, пов'язані з ними. З метою зниження ризику неприбутковості та покращення фінансової діяльності, прибуток доцільно піддавати постійному аналізу та прогнозуванню. Тому виникає важливе питання про те, як визначити та використовувати прогнозну модель на рівні підприємства.

Найчастіше використовуються прогнозування при допомозі середнього темпу росту та середнього приросту. До недоліків цих методів відносять те, що при проведенні розрахунку відповідних середніх показників (прогнозних значень) використовуються лише крайні значення часового ряду. На прогнозування середні значення ряду не спливають. Через це при їх використанні кількість рівнів динамічного ряду не перевищує чотирьох-п'яти, при тому, що динамікою середини ряду можна знехтувати. [50, с. 42]

Розглянемо прогнозування чистого прибутку на основі показників динаміки періоду 2020-2023 рр., за умов, що очікуваний чистий прибуток в 2023 р. буде більшим на 10% по відношенню до чистого прибутку в 2022 р..

Таблиця 3.7

Прогнозування чистого прибутку на основі показників динаміки періоду 2020-2023 рр. ТОВ «ГРАНАТ»

Чистий прибуток, тис. грн.				Середній темп росту, %	Середній приріст	**Прогноз на 2024 р., тис. грн**	
2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	2023/ 2020 рр.	2023/ 2020 рр.	За середнім темпом росту	За середнім приростом
226,4	166,8	152,4	168,04	0,92	-19,45	154,6	148,6

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «ГРАНАТ» за 2020-2022 рр., додаток А

З представлених розрахунків видно, що прогноз чистого прибутку на 2024 р., за середнім темпом приросту становить 154,6 тис. грн, прогноз за середнім приростом становить 148,6 тис. грн.

Виявлені відмінності в прогнозованому чистому прибутку підкреслюють динамічний та непередбачуваний характер фінансових прогнозів. Оскільки бізнес операції відбуваються в умовах невизначеності та коливань на ринку, можливість уточнення та коригування припущень щодо темпів зростання стає необхідною умовою для збереження точності та актуальності фінансових прогнозів.

ВИСНОВКИ

Розгляд питання управління прибутком підприємства дає підстави зробити наступні висновки.

1. За сучасних умов економічного розвитку країни поняття прибутку, що відоме ще із давніх часів, отримує нове визначення. У ролі основної динамічної сили ринкової економіки, прибуток стає гарантом задоволення інтересів держави, власників та працівників підприємства. Тому на сучасному етапі однією з важливих тактичних задач є освоєння керівниками та фінансовими менеджерами сучасних методів ефективного управління формування прибутку.

2. Прибуток підприємства визнаний важливим аспектом управління. Він слугує джерелом для розширеного відтворення, формування фондів споживання, забезпечення і утримання розвитку невиробничої сфери а також виробничого і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення. Саме через прибуток здійснюється соціально-економічне визначення підприємства. В умовах ринкових відносин однією з основних вимог функціонування будь-якого підприємства є досягнення беззбитковості діяльності, компенсація витрат власними доходами.

3. Робота виконана на матеріалах ТОВ «ГРАНАТ». Підприємство прибуткове, платоспроможне. Однак, за аналізований період ТОВ «ГРАНАТ» має негативний результат діяльності, існує тенденція до зменшення: 2022 р. чистий прибуток зменшився на 74 тис. грн., тобто на 32,69 % в порівнянні з 2020 р.

4. Діагностування фінансового стану ТОВ «ГРАНАТ» відбувалося за допомогою аналізу вертикальних та горизонтальних таблиць балансу підприємства (див. табл.2.1, табл. 2.2) ми дізнались, що оборотні активи підприємства в період 2020-2022 рр. постійно зменшувалися, а частка необоротних активів зростала; стосовно динаміки зміни активів та пасивів підприємства, показники вказують на зріст в досліджуваному періоді, так в 2022 р. відносно 2021 р. вони збільшились на 15,75%; розрахунку показників платоспроможності (див. табл. 2.5), можна стверджувати, що відбувається скорочення в більшості показників, зазначимо, що

у 2022 р. це пов'язане з військовими діями на території України; фінансової незалежності та ділової активності, розрахувавши відношення влласного капіталу до підсумку балансу, тобто коефіцієнт автономії 0,6, при оптимальному значенні 0,5. За результатами діагностування визначено, що підприємство є платоспроможним, фінансово залежним, фінансовий ризик підприємства досяг критичного значення, тому нагальною потребою є розроблення стратегії управління прибутком з акцентом на підвищення рівня капіталізації підприємства.

5. Управління прибутком підприємства є вагомою складовою системи його стратегічного управління. Стратегія управління прибутком належить до функціональних стратегій підприємства, є частиною його стратегічного набору. Питання узгодження стратегії управління прибутком із стратегією управління потенціалом підприємства, загальною стратегією його розвитку набувають першочергового значення при плануванні комплексів господарських рішень підприємства в умовах невизначеності та ризику.

6. Спрогнозувавши чистий прибуток на основі показників динаміки періоду 2020-2023 рр. ТОВ «ГРАНАТ» на 2024 р. (див. табл. 3.7) видно, що за середнім темпом приросту становить 154,6 тис. грн, прогноз за середнім приростом становить 148,6 тис. грн., тобто ми бачимо як різняться показники темпів, це вказує на чутливість і не стабільність підприємства до сучасних умов економіки. Щоб покращити результати і бути стійкішим потрібно частіше аналізувати, критично оцінювати, удосконалювати фінансові результати підприємства.

7. До основних напрямів удосконалення управління прибутком підприємства належать:

– збільшення обсягів асортименту продукції за рахунок активізації маркетингової діяльності підприємств, разом з тим збільшення складських потужностей;

– посилення кадрового потенціалу підприємства за рахунок удосконалення системи мотивації та підвищення рівня корпоративної культури;

– підвищення ефективності використання обігових коштів;

– посилення конкурентної позиції підприємства на цільовому ринку збуту;

– застосування сучасних методичних підходів для удосконалення управлінських процесів на підприємстві;

– застосування плану збільшення рентабельності в межах базової стратегії стабілізації;

– здійснювати удосконалення управління прибутком підприємство на засадах антикризового управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антонюк Р. Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. *Вісник Харківського Національного технічного університету сільського господарства*. 2012. № 126. С. 50-55.

2. Ареф'єва О. В., Сафонік Н. П., Кривенко Є. А. Фактори інноваційного розвитку системи матеріально-технічного забезпечення підприємства в умовах неотехнологічного відновлення. *Modern Economics*. 2021. № 30(2021). С. 13-20.

3. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посібн. Львів : Вид-во «Магнолія 2006». 2018. 383 с. 103

4. Білошапка В. А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 1(155). С. 115-117.

5. Бланк А. І. Управління прибутком підприємства. 2015. К.: Фінанси й статистика. 456 с.

6. Блонська В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2018. № 18.1. С. 122–128.

7. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту. Вид-во «Молодь», 1997. С. 1000.

8. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки. *Економічний простір*. 2018. № 18. С. 237-245.

9. Вітвіновський А. А. Система управління витратами на підприємстві. URL: https://lubbook.org/book_486.html

10. Волинчук Ю.В., Купира О.І. Генезис теорій прибутку підприємства. URL:http://irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe? C21COM=2&I21 DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name= PDF / ecfor_2014_3_25.pdf

11. Гринів Л. В. Методи оцінки ефективності прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2015. № 11. С. 292 – 296.

12. Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД*. 2014. № 1. С. 145-152.

13. Денисенко М. П., Будякова О. Ю. Сучасні стратегії управлінняперсоналом підприємств. Приазовський економічний вісник. 2018. № 5(10). С. 175-181. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/5_10_uk/32.pdf3.

14. Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник*. 2018. № 17. С. 100-103.

15. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка та суспільство. 2016. Випуск №3. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf.

16. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV.

17. Іванюк Т. Ю., Ткачук Г. Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства. 2014. URL: http://eztuir.ztu.edu.ua/.

18. Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент : навч. посібник 2-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2015. 485 с. (Вища освіта XXI століття). ISBN 966-346-036-9.

19. Кошельок Г. В. Методика проведення стрес-тестування ризиків грошових потоків підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2017. № 5 (05). С. 143 – 149.

20. Кузнецов Є.А. Економика : [навч. посіб.]. Х. : Одиссей, 2013. 408 с.

21. Куцик П. О. Оцінка ефективності контролінгу у системі управління підприємства. *Економічний аналіз*. 2017. т. 27. № 2. С. 145 – 155.

22. Леонов Я. В., Герасименко Ю. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності. Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. 2010. № 1. Том 2. С. 175-183.

23. Мартиненко В. П. Оцінка управління процесом формування прибутковістю суб'єкта господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 17. С. 163 – 168.

24. Марюта Т. М., Єлисєєва О. К. Адаптивне управління прибутком підприємства. *Фінанси України*. 2014. № 3. С. 83-89.

25. Мелень О. В., Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва»*. 2015. №25. С. 123-126.

26. Методичні підходи до стратегічного управління діяльністю підприємства / кол. монографія за ред. П. П. Микитюка. Тернопіль: Економічна думка, 2017. 400 с.

27. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник. Київ: Центр навчальної літератури. 2013. 412 с.

28. Мочерний С. В. Довбенко М. В. Економічна теорія: підручник. К: Видавничий центр «Академія», 2014. 856 с.

29. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. *Управління розвитком*. 2012. № 1. С. 84-84.

30. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент. кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. К. : КНЕУ, 2015. 536 с.

31. Семенов А. Г., Шарко А. І. Аналіз та вдосконалення оплати праці. Держава та регіони. 2010. № 6. С. 232–238.

32. Семенов Г. А. Економіка підприємства. К. : Центр навчальної літератури. 2014. 324 с.

33. Свирида О.В., Марковська Н.В. Особливості обліку формування та використання прибутку підприємств. *Економіка та управління: сучасний стан та перспективи розвитку.* 2018. С. 455-458.

34. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / Упор. : Богачова О.В., Винокуров, К.С., Крусь Ю.І. Відпов. ред. Сіренко В.Ф., Станік С.Р. К. : «Оріяни», 1999. 502 с.

35. Старинець О.Г. Особливості формування та розподілу прибутку підприємств зв'язку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. Том 1 № 28. С. 170-173.

36. Економіка підприємства : підручник : у 3 ч. Ч. 2 / А.А. Мазаракі, Г.В. Блакита, Г.В. Ситник та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2023. 472 с.

37. Сьомкіна Т. В. Методологічні засади управління прибутком торгівельного підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2020. № 1 (31). С. 107 – 113.

38. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності підприємств : підручник. Львів : ЛБУ НБУ, 2010. 485 с. 102.

39. Устенко М.О., Руських А.О. Діджиталізація: основа конкурентоспроможності підприємства в реаліях цифровои економіки. *Вісник економіки траспорту і промисловості*. 2019. Випуск №68. С. 181-192.

40. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч. посібник. К. : Кондор, 2007. 400 с.

41. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, А.М. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 8-ме вид., перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2013. 519 с.

42. Фролова Л. В., Носова Т. В. Система ключових індикаторів оцінки ефективності маркетингових заходів в електронній комерції. *Маркетинг і цифрові технології.* 2019. Т. 3, № 2. С. 84-96.

43. Хоменко Д., Овчарик З. Особливості формування і використання прибутку підприємства. Міжнародна науково-практична конференція «Сучасна соціально-економічна система: парадигма, завдання і тенденції». 2018. С. 127-128.

44. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. URL: https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf.

45. Шевчук С.В. Теоретичні аспекти класифікації прибутку. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки.* 2010. № 4(54). С. 201-203.

46. Шваб Л. І. Економіка підприємства. Київ : Вид-во «Каравела», 2017. 584 с.

47. Шлійко А. В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг. К.: ЦНЛ, 2012. 376 с.

48. Шлійко А. В. Організаційно-правові засади захисту прав споживачів. Навч. посібник. Тернопіль. ТНЕУ. 2018. 300 с.

49. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. 2-ге вид., переробл. і доповн. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 792 с.

50. Григорук П.М., Хрущ В.О. Прогнозування при$ бутку хлібопекарського підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. No 10. С. 41—45.

51. Блакита Г. В., Ситник Г. В., Зубко Т. Л., Мельник В. В., Пурденко О. А. Економічна безпека підприємства : монографія. – К. : КНТЕУ, 2021 – 304 с.

52. URL: https://www.epravda.com.ua/publications/2022/10/25/692991/

53. O. Yu Budiakova, D. Tsarenok Economic motivation system KPI – a tool to improve the efficiency of the enterprise. III International Scientific Conference Anti-Crisis Management: State, Region, Enterprise, November 22th, 2019. Le Mans, France: Baltija Publishing. Le Mans, France: Baltija Publishing 65-68.

54. Mykola Denysenko, Olena Budiakova Modern strategies personnel management in the epoch of the digital economy Digital economy and digital society: Series of monographs Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts Katowice School of Technology Monograph 22. Wydawnictwo Katowicach, 2019. C. 234-242. URL: http://www.wydawnictwo.wst.pl/oferta_wydawnicza_oraz_zakup_publikacji /wydawnictwa/

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство
Товариство з обмеженою відповідальністю "Гранат"

		Коди		
Дата(рік,місяць,число)		2021	01	01
Територія м.Київ, Дніпровський район	за СДРПОУ	21620913		
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ	за КОАТУУ	8036600000		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля фруктами й овочами	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб 29	за КВЕД	46.31		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Краківська, буд. 18-А, м. Київ, 02094		2921146		

I. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10,6	6,8
первісна вартість	1001	23,0	25,0
накопичена амортизація	1002	(12,4)	(18,2)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	802,6	705,5
первісна вартість	1011	3 460,1	3 173,1
знос	1012	(2 657,5)	(2 467,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	813,2	712,3
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	10 333,0	9 513,5
у тому числі готова продукція	1103	10 086,3	9 141,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 059,3	5 459,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	4,1	153,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	153,4
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 269,1	1 759,5
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	20,2	2 874,9
Витрати майбутніх періодів	1170	14,5	17,3
Інші оборотні активи	1190	485,0	275,1
Усього за розділом II	1195	19 185,2	20 053,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	19 998,4	20 765,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 441,4	1 441,4
Додатковий капітал	1410	148,3	148,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 192,2	11 479,7
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	12 781,9	13 069,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	421,3	460,0
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	907,0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 123,9	3 034,8
розрахунками з бюджетом	1620	1 320,5	1 477,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	320,2	-
розрахунками зі страхування	1625	0,1	41,3
розрахунками з оплати праці	1630	-	134,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 443,7	2 528,4
Усього за розділом III	1695	6 795,2	7 236,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	19 998,4	20 765,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	47 142,8	79 891,2
Інші операційні доходи	2120	49,4	-
Інші доходи	2240	23,8	0,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	47 216,0	79 891,9
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(31 984,8)	(57 855,6)
Інші операційні витрати	2180	(14 952,1)	(16 268,3)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(46 936,9)	(74 123,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	279,1	5 768,0
Податок на прибуток	2300	(52,7)	(1 052,2)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	226,4	4 715,8

Керівник _____ (підпис) Білокриницька Катерина Михайлівна (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер _____ (підпис) _____ (ініціали, прізвище)

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

		Коди		
Дата (рік, місяць, число)		2022	01	01
Підприємство	за ЄДРПОУ	21620913		
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГРАНАТ"				
Територія М.КИЇВ	за КАТОТТГ			
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля фруктами й овочами	за КВЕД	46.31		
Середня кількість працівників, осіб 28				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця КРАКІВСЬКА, буд. 18-А, М.КИЇВ обл., 02094, Україна		0963943928		

I.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	6,8	2,0
Первісна вартість	1001	25,0	25,0
Накопичена амортизація	1002	(18,2)	(23,0)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	705,5	2 359,3
первісна вартість	1011	3 173,1	5 122,7
знос	1012	(2 467,6)	(2 763,4)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	712,3	2 361,3
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	9 513,5	7 787,2
у тому числі готова продукція	1103	9 141,3	7 590,1
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 459,2	9 033,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	153,8	113,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	153,4	95,7
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 759,5	2 339,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 874,9	914,9
Витрати майбутніх періодів	1170	17,3	12,0
Інші оборотні активи	1190	275,1	92,1
Усього за розділом II	**1195**	20 053,3	20 292,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	20 765,6	22 653,7

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 441,4	1 441,4
Додатковий капітал	1410	148,3	148,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 479,7	11 645,7
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	13 069,4	13 235,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	460,0	324,1
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	3 034,8	2 932,1
розрахунками з бюджетом	1620	1 477,3	1 292,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	41,3	36,1
розрахунками з оплати праці	1630	154,4	152,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 528,4	4 681,5
Усього за розділом III	**1695**	7 236,2	9 094,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	**1900**	20 765,6	22 653,7

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2021 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	64 381,0	47 142,8
Інші операційні доходи	2120	429,4	49,4
Інші доходи	2240	5,7	23,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	64 816,1	47 216,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(48 936,2)	(31 984,8)
Інші операційні витрати	2180	(15 027,3)	(14 952,1)
Інші витрати	2270	(623,3)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(64 586,8)	(46 936,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	229,3	279,1
Податок на прибуток	2300	(62,5)	(52,7)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	166,8	226,4

Керівник Бабкриницька Катерина Михайлівна (підпис) БАБКРИНИЦЬКА КАТЕРИНА МИХАЙЛІВНА (ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер (підпис) Українська Тетяна Валентинівна (ініціали, прізвище)

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

			Коди		
Підприємство		Дата(рік,місяць,число)	2023	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГРАНАТ"		за ЄДРПОУ	21620913		
Територія	М.КИЇВ	за КАТОТТГ	[illegible]		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля фруктами й овочами	за КВЕД	46.31		
Середня кількість працівників, осіб	24				
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця КРАКІВСЬКА, буд. 18-А, М.КИЇВ обл., 02094, Україна		0963943928		

1.Баланс на 31 грудня 2022 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	2,0	2,0
Первісна вартість	1001	25,0	25,0
Накопичена амортизація	1002	(23,0)	(23,0)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	2 359,3	6 072,4
первісна вартість	1011	5 122,7	8 265,7
знос	1012	(2 763,4)	(2 193,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	2 361,3	6 074,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	7 787,2	14 159,4
у тому числі готова продукція	1103	7 590,1	13 929,3
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 033,7	856,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	113,1	96,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	95,7	96,3
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 339,4	1 621,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	914,9	3 186,5
Витрати майбутніх періодів	1170	12,0	18,3
Інші оборотні активи	1190	92,1	213,1
Усього за розділом II	**1195**	20 292,4	20 151,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	-	-
Баланс	**1300**	22 653,7	26 226,2

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 441,4	1 441,4
Додатковий капітал	1410	148,3	148,3
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 645,7	11 798,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	13 235,4	13 387,8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	324,1	463,8
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 932,1	8 104,2
розрахунками з бюджетом	1620	1 292,5	1 165,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	36,1	35,0
розрахунками з оплати праці	1630	152,0	159,7
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 681,5	2 910,6
Усього за розділом III	**1695**	9 094,2	12 374,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	-	-
Баланс	**1900**	22 653,7	26 226,2

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43 100,2	64 381,0
Інші операційні доходи	2120	815,3	429,4
Інші доходи	2240	3,3	5,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	43 918,8	64 816,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(33 048,8)	(48 936,2)
Інші операційні витрати	2180	(10 148,2)	(15 027,3)
Інші витрати	2270	(471,1)	(623,3)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	(43 668,1)	(64 586,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	250,7	229,3
Податок на прибуток	2300	(98,3)	(62,5)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	**2350**	152,4	166,8

ЕП Білокриницька Катерина Михайлівна

Керівник _____ (підпис) БІЛОКРИНИЦЬКА КАТЕРИНА МИХАЙЛІВНА (ініціали, прізвище)

Головний (бухгалтер) _____ (підпис) Українська Тетяна Валентинівна (ініціали, прізвище)

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад