

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет  
Кафедра економічного аналізу і фінансів

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
до кваліфікаційної роботи  
ступеню магістра

студентки Кравцової Ганни Іванівні

(ПІБ)

академічної групи 072м-21з-1 (заочна форма навчання)

(шифр)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми: «Фінанси, банківська справа та страхування»

на тему: «Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Дніпровська Мануфактура»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Букресва Д.С.			
Рецензент	Мартинова О.М.			
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро  
2022

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

---

---

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**Д.С. Букрєва**

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню магістра**

студентці **Кравцовій Ганні Іванівні** академічної групи **072М-213-1**  
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 «Фінанси, банківська справа та страхування»**

(код і назва спеціальності)

На тему: **«Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ  
«Дніпровська Мануфактура»)»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **24.10.2022р. №1170-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	01.09.2022-09.09.2022
Розділ 1	Теоретичні основи управління формуванням і використанням прибутку підприємства	10.09.2022-30.09.2022
Розділ 2	Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Дніпровська мануфактура»	01.10.2022-20.10.2022
Розділ 3	Напрямки удосконалення політики управління прибутком підприємства	21.10.2022-10.11.2022
Розділ 4	Розрахунок прогностичних показників роботи підприємства	11.11.2022-30.11.2022
ВИСНОВКИ		01.12.2022-04.12.2022
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	05.12.2022-11.12.2022

**Завдання видано**

\_\_\_\_\_ (підпис керівника)

**Букрєва Д.С.**

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **04.07.2022 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **19.12.2022 р.**

**Завдання прийнято до виконання**

\_\_\_\_\_ (підпис студента)

**Кравцова Г.І.**

(прізвище, ініціали)

## АНОТАЦІЯ

*Кравцова Г.І.* Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Дніпровська Мануфактура»). – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2022.

Робота присвячена вивченню теоретичних, методичних та практичних проблем планування й можливих напрямів управління прибутком швейного виробництва та удосконалення політики управління його фінансовими процесами.

Вивчені сучасні методи ефективного управління формуванням та використанням прибутку в процесі діяльності підприємства.

Проведено обґрунтування заходів на основі розробки економіко-математичної моделі, яка дозволить збільшити прибуток підприємства. А сама впровадження контролінгу виробничих процесів, зниження собівартості продукції та пошук нових шляхів реалізації продукції.

Результати кваліфікаційного дослідження можуть бути використані ТОВ «Дніпровська Мануфактура» для підвищення фінансових результатів своєї діяльності.

ПРИБУТОК, УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ, ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ, ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ, ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

## ABSTRACT

*Kravtsova H.I.* Enterprise profit management (on the example of Dniprovska Manufactura LLC).

Master's qualification work in specialty 072 "Finance, banking and insurance".  
– Dnipro University of Technology, Dnipro, 2022.

The work is devoted to the study of theoretical, methodical and practical problems of planning and possible directions of profit management of the garment industry and improvement of the management policy of its financial processes.

Modern methods of effective management of the formation and use of profit in the process of enterprise activity are studied.

The measures have been justified based on the development of an economic-mathematical model that will increase the company's profit. And the very implementation of controlling production processes, reducing the cost of production and finding new ways to sell products.

The results of the qualification study can be used by "Dniprovska Manufactura" LLC to improve the financial results of its activities.

PROFIT, PROFIT MANAGEMENT, PROFIT FORMATION, PROFIT USE,  
FINANCIAL RESULT, PROFITABILITY, ECONOMIC AND MATHEMATICAL  
MODELING

## ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	11
1.1. Теоретичні підходи до визначення прибутку та його ролі як результату фінансово-господарської діяльності підприємства. Види прибутку підприємства	11
1.2. Теоретико-методичні підходи формування прибутку	19
1.3. Методичні підходи управління прибутком підприємства	23
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДНІПРОВСЬКА МАНУФАКТУРА»	34
2.1. Загальна фінансово-економічна характеристика ТОВ «Дніпровська Мануфактура»	34
2.2. Оцінка фінансового стану підприємства	37
2.3. Аналіз формування прибутку на ТОВ «Дніпровська Мануфактура»	42
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	50
3.1. Роль контролінгу в управлінні прибутком на підприємстві	50
3.2. Розробка заходів з управління дебіторською заборгованістю підприємства	57
3.3. Шляхи реструктуризації дебіторської заборгованості ТОВ «Дніпровська Мануфактура»	62
3.4. Моделювання результатів виробничої діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»	76
РОЗДІЛ 4 РОЗРАХУНОК ПРОГНОЗНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА	85
4.1. Економіко-математичне моделювання та прогнозування результату виробничої діяльності підприємства	85
4.2. Визначення економічної ефективності запропонованих заходів	99

підвищення прибутковості	
ВИСНОВКИ	107
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	110
ДОДАТКИ	

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Формування засад ринкових відносин в Україні зумовлює необхідність подальшого реформування економіки, зміцнення фінансово-кредитного сектора, посилення його впливу на активізацію структурної перебудови та забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку країни. Це можна досягнути лише шляхом зміцнення фінансового становища окремо кожного суб'єкта господарювання. Події 2022 року показали, що традиційні стратегії розвитку, прописані без урахування можливості настання форс-мажорних обставин, не працюють та потребують удосконалення.

Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи керування підприємствами, особливо в умовах дії воєнного стану. Необхідне більш швидке реагування на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану й постійного вдосконалювання виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку, впливу зовнішніх ризиків. Прибуток є головною рушійною силою ринкової економіки, який забезпечує інтереси держави, персоналу підприємств та їх власників. Тому однією з актуальних проблем на сучасному етапі є оволодіння керівниками та фінансовими менеджерами сучасних методів ефективного управління формуванням прибутку в процесі діяльності підприємства в умовах невизначеності. Грамотне та ефективне управління формуванням прибутку передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення даного управління, знання основних механізмів формування прибутку й використання сучасних методів його аналізу і планування. Формування механізму твердої конкуренції, непостійність ринкової ситуації, ставили перед підприємством необхідність ефективного використання наявних у його розпорядженні внутрішніх ресурсів, з одного боку, а з іншого, вчасно реагувати на зовнішні умови, що змінюються, до яких відносяться: фінансово-кредитна система, податкова політика держави, механізм ціноутворення, кон'юнктура ринку, взаємини з постачальниками й

споживачами, які, в умовах війни, є ще більш плинними. Внаслідок перерахованих причин змінюються й напрямки аналітичної діяльності.

Аналіз літератури з питань управління прибутком підприємства свідчить про велику кількість наукових досліджень із цієї проблематики. Ця тема розглядається в роботах таких учених, як Н.С. Бондаренко, Т.Є. Воронкова, Т.А. Говорушко, Ж.М. Жигалкевич, С.Є. Николишин та інші. Питання формування та розподілу прибутку в умовах високої конкуренції вимагає вдосконалення підходів до формування системи управління прибутком. Незважаючи на значну кількість праць із цієї теми, поняття управління прибутком вимагає подальших досліджень.

Щоб забезпечити високу економічну ефективність виробництва, потрібна державна економічна політика, що сприяла б формуванню середовища, сприятливого для господарської діяльності в поствоєнний період, й орієнтувало підприємство на максимальне одержання прибутку. Поряд із формуванням прибутку на кожному підприємстві має бути забезпечене й ефективне управління його розподілом. Слід пам'ятати, що кожний цикл розподілу прибутку звітного періоду одночасно є і процесом забезпечення ефективних умов його формування на розширеній основі у майбутньому періоді. Саме тому обрана тема є актуальною.

**Метою кваліфікаційної роботи** є дослідження теоретичних та практичних основ управління формуванням і використанням прибутку та розробка системи заходів щодо удосконалення політики управління прибутком підприємства.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні **завдання**:

- розглянути сутність прибутку та його роль як результату фінансово-господарської діяльності підприємства;
- дослідити процес управління формуванням прибутку підприємства в процесі операційної, інвестиційної та фінансової видів діяльності;
- розглянути механізм управління розподілом прибутку підприємства;
- надати оцінку фінансового стану підприємства ТОВ «Дніпровська Мануфактура»;



- провести аналіз формування прибутку ТОВ «Дніпровська Мануфактура»;
- виявити основні шляхи збільшення прибутку підприємства;
- розробити заходи по удосконаленню політики розподілу і використання прибутку;
- здійснити пошук основних напрямків підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства.

**Об’єктом дослідження** є теоретичні, методичні та практичні аспекти оцінки та управління прибутком підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретичні та практичні засади формування і використання прибутку підприємства та удосконалення політики управління цими процесами.

**Інформаційною базою** в даній роботі є статистичний матеріал, форми фінансової звітності підприємства за 2019-2021 роки, постанови й законодавчі акти уряду України та роботи вітчизняних і закордонних економістів, що займаються питаннями управління ефективністю виробництва й прибутку.

Використано наступні **методи дослідження**: розрахунково-аналітичний метод за для виявлення головних чинників, що зумовили зміни в перебігу економічних процесів; економіко-математичне моделювання при прогнозуванні параметрів економічного розвитку і кількісній оцінці впливу факторів на результат за наявності кореляційних зв’язків і взаємозалежності.

**Наукова новизна** отриманих результатів полягає в обґрунтуванні шляхів покращення механізму управління прибутком підприємства, розробці практичних рекомендацій щодо оптимізації фінансового стану підприємстві на основі побудови економіко-математичного моделювання результату його виробничої діяльності.

**Практичне значення** одержаних результатів полягає у тому, що застосування наведеної методики на практиці дозволить скоротити підвищити якість прийнятих управлінських рішень на підприємстві.

**Очікувані результати.** Теоретичні та практичні положення роботи, сформульовані висновки та пропозиції, розроблені методичні рекомендації щодо управління фінансовою стійкістю, можуть бути використані в роботі підприємства.

**Особистий внесок автора.** Кваліфікаційна робота є самостійною науковою працею. Усі результати, викладені у роботі, отримані автором особисто.

**Апробація наукових досліджень.** За результатами досліджень була опублікована тези на тему: «Управління прибутком як умова ефективного розвитку підприємства» у збірнику «Тиждень студентської науки – 2022» Матеріали сімдесят сьомої студентської науково-технічної конференції (Дніпро, 16-20 травня 2022 року).

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу чотирьох розділів і висновків, загальний обсяг роботи становить 125 сторінок. Робота містить 30 таблиць, 19 рисунків, список використаних джерел з 51 найменування, 3 додатка.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Теоретичні підходи до визначення прибутку та його ролі як результату фінансово-господарської діяльності підприємства. Види прибутку підприємства

Розуміння сутності фінансового результату діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств. Це зумовлено особливою важливістю для фінансово-господарської діяльності та механізму управління нею. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства є його прибутковість, яка характеризується абсолютними та відносними показниками. У сучасній економічній теорії існує безліч різнобічних думок щодо економічної сутності прибутку. Прибуток у класичному розумінні – різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю. Прибуток є якісним показником, оскільки в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини витрат обертання, а також він подає сигнал про те, де будуть більш рентабельно вкладені кошти, щоб домогтися найбільшого приросту валової продукції [1]. Порівняльний аналіз визначень прибутку наведено у табл. 1.1.

Найширше поняття прибутку, на нашу думку, розкриває В. О. Мец, звертаючи увагу на те, що прибуток не лише виражає фінансову ефективність діяльності підприємства, а й дає змогу зрозуміти, які саме чинники приводять до його отримання.

У ринкових умовах суб'єкт господарювання завжди прагне до того, щоб його виробництво працювало динамічно, що підтверджує необхідність прагнення до максимального прибутку або ж до такої величини прибутку, яка забезпечить йому динаміку зростання. А, своєю чергою, це допоможе виробнику

утримати свої позиції на ринку цього товару. Також зростання величини прибутку сприяє вирішенню як соціальних, так і матеріальних проблем трудового колективу.

Таблиця 1.1 – Визначення категорії «прибуток» різними авторами

Автор	Визначення
В.В. Буряковський [2]	Прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності.
С.В. Мочерний [3]	Прибуток – це сума коштів, на яку дохід підприємства перевищує витрати
О.В. Єфімова [4]	Прибуток – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована під час суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників.
В.О. Мец [5]	Прибуток – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.
О.М. Бандурко [6]	Прибуток підприємства – це перевищення доходів, від його діяльності над сумою видатків, він являє собою єдину форму його власних нагромаджень
І.А. Бланк [7]	Прибуток – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства.
В.П. Завгородній [8]	Прибуток – це економічна категорія, різниця між валовим вииторгом (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції
А.Д. Шеремет [9]	Прибуток – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування.
В.П. Савчук [10]	Прибуток – основний критерій ефективності господарювання.
Г.Б. Поляков [11]	Прибуток – оцінює ефективність господарювання.

Слід звернути свою увагу на той чинник, що прибуток створює ту базу, яка сприяє самофінансуванню, розширеному відтворенню. За рахунок прибутку виконуються зовнішні фінансові зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими організаціями. Прибуток також є базою інноваційного процесу, джерелом утворення фондів економічного стимулювання, базою для прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень. У прибутку відображається виконання таких важливих якісних показників, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості та підвищення якості продукції, використання виробничих фондів. Прибуток є основним джерелом розширення основних і оборотних активів, дієвим фактором, який стимулює до досягнення якомога вищих показників виробництва.

Прибуток є різницею доходів та витрат:

$$\Pi = Д - В, \quad (1.1)$$

де  $\Pi$  - прибуток підприємства;

$Д$  - доходи підприємства;

$В$  - витрати підприємства.

Таким чином, до доходів відноситься надходження від реалізації продукції (без ПДВ), а також отримання відсотків та дивідендів, орендна плата та інші доходи. Виручка від продукції формується з усіх надходжень, які пов'язані з розрахунками за реалізовану продукцію (робіт, послуг) і виражаються у грошової та (або) натуральної формах. [12] Витратами організації є витрати на виробництво реалізованої продукції (товарів, послуг), оплата праці працівників, амортизація, збитки від стихійних лих, продаж основних засобів, зміна курсу валют тощо. Отримання прибутку – важлива умова та мета підприємництва будь-якої господарської структури. У зв'язку з цим існує поняття підприємницький дохід, де частину прибутку від підприємницької діяльності отримує підприємець, за вирахуванням сплачених ним відсотків і ренти. [13] Оскільки основну частину прибутку підприємство отримує від реалізації своєї продукції, величина прибутку перебуває (як і підприємницької доход) під впливом чинників, які можна розділити на групи:

Виробничі фактори. Вони пов'язані з обсягом виробництва, його ритмічністю, матеріальною, науково- та організаційно-технічною оснащеністю. Наприклад, якість продукції, її різноманітний асортимент.

Комерційні чинники. Вони охоплюють у сенсі поняття «маркетинг»: укладання договорів на основі вивчення чинного та прогнозування ринку, реклами, цінове регулювання, каналів збуту тощо. Надійність прогнозу даних факторів ґрунтуються на страхуванні ризиків та залучення нових платоспроможних клієнтів – це потребує комерційних витрат.

Фінансові чинники. Дані фактори включають: форми розрахунків, цінове регулювання, залучення кредитів на підприємство або коштів з централізованих

резервів, застосування санкцій, стягнення та вивчення дебіторської заборгованості, а також забезпечення ліквідності активів.

Існують так само залежні і не залежні від зусиль підприємства фактори, які впливають на розмір прибутку та його динаміку. До залежних чинників відносять обсяг проданої продукції (товарів, послуг), її якість, рівень собівартості та інших витрат, політика ціноутворення підприємства, рівень кваліфікації кадрів та якість менеджменту. До незалежних чинників відносять стан ринку, тарифи на енергію, паливо, регульована державою ціна на товари, амортизація, оподаткування. Говорячи про прибуток як про категорію ринкових відносин, слід виділити її функції.

Перша функція: прибуток відбиває економічний ефект, набутий у результаті діяльності підприємства. Присутність прибутку в організації вказує на те, що витрати нижчі за доходи, пов'язані з його діяльністю. Але оцінити всі аспекти організації, аналізуючи виробничо-господарську та фінансову діяльність, можливо лише використовуючи систему показників.

Друга функція: прибуток має стимулюючу функцію. У зв'язку з тим, що прибуток є і фінансовим результатом, і основним елементом фінансових ресурсів, підприємство зацікавлене у максимізації прибутку. Після сплати податків та інших обов'язкових платежів частка чистого прибутку має бути достатньою для фінансування виробничої діяльності, науково-технічного та соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення фінансування виробничої діяльності, науково-технічного та соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

Третя функція: прибуток одна із найважливіших джерел формування бюджетів різних рівнів. Вона надходить до бюджетів у вигляді податків і нарівні з іншими прибутковими надходженнями використовується для фінансування задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних та соціальних програм.

Таким чином, прибуток відіграє основну роль сучасного підприємства, є основним джерелом формування власного капіталу та бюджетів, відбиває економічний ефект підприємства в результаті його діяльності, стимулює його на максимізацію прибутку.

Існують такі види прибутку: Валовий прибуток – відображає різницю між виручкою від реалізованої продукції (без ПДВ) та собівартістю реалізованої продукції (робіт, послуг). [14] Такий прибуток представляє отриману величину грошей компанією від продажу до обліку інших витрат. Розраховується за формулою:

$$\text{ВП} = \text{В} - \text{С}, \quad (1.2)$$

де ВП - валовий прибуток;

В - виручка від реалізованої продукції (без ПДВ);

С - собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Виручка враховується на рахунку (без ПДВ) для виявлення фінансових результатів від продукції (робіт, послуг).

Собівартість відображає виробничі витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) без урахування комерційних та управлінських витрат.

Прибуток від продажу (операційний прибуток) фіксує різницю між виручкою від реалізованої продукції (без ПДВ), собівартістю реалізованої продукції, комерційних та управлінських витрат. [14] Також цей прибуток можна знайти як різницю між валовим прибутком і операційними витратами (сумою комерційних та управлінських витрат).

$$\pm \text{ПО} = \text{ВП} + \text{ІОД} - \text{ОВ}, \quad (1.3)$$

де ПО - прибуток (+), збиток (-) від операційної діяльності;

ІОД - доходи від іншої операційної діяльності;

ОВ - операційні витрати (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати).

Комерційними витратами є:

- витрати на транспортування продукції покупцю;
- витрати на пакувальні матеріали;
- витрати на рекламу;
- витрати на маркетингові дослідження ринку;
- витрати на оренду складських і торгових приміщень;
- витрати на вантажно-розвантажувальні роботи;
- амортизація торговельного та виробничого обладнання;
- витрати на сертифікацію продукції та ін.

Комерційні витрати залежить від ваги продукції, відстані її перевезення, від тарифів транспортних розцінок, від каналів збуту тощо.

До управлінських витрат належить:

- витрати утримання адміністративних приміщень;
- витрати на оплату праці управлінського персоналу;
- представницькі та витрати на відрядження;
- витрати на оплату послуг зв'язку;
- витрати на придбання та утримання офісного обладнання, а також канцелярського приладдя та ін.

Прибутком до оподаткування вважається різниця між усіма доходами та витратами підприємства за звітний період. Тобто, сума прибутку від продажу, процентів до отримання, доходи від участі в інших організаціях, відсотки до отримання та інші доходи за вирахуванням відсотків до сплати та інших витрат.

[14] Цей прибуток є джерелом покриття постійних фінансових довгострокових витрат (відсотки за кредитами та позиками, лізингові платежі). Це витрати, які фірма повинна нести за будь-якого фінансового стану, можливих спадах обсягу реалізації продукції та ін.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності підприємства визначається за формулою:

$$\pm \text{ПЗД} = \pm \text{ПО} \pm \text{ДУК} \pm \text{ДФІ} - \text{ФВ} \pm \text{ІД}, \quad (1.4)$$



де ПЗД - прибуток (+), збиток (-) від звичайної діяльності;

ДУК - доходи (+), витрати (-) від участі в капіталі;

ДФІ - доходи (+), витрати (-) від фінансових інвестицій;

ФВ - фінансові витрати;

ІД - доходи (+), витрати (-) від інших операцій, що забезпечують звичайну діяльність.

Доходами від участі в інших організаціях є [15]:

- надходження від участі у статутних капіталах інших організаціях, у тому числі відсотки та інші доходи за цінними паперами;

- отримана вартість майна при виході з товариства або при ліквідації організації;

- отриманий організацією прибуток у результаті спільної діяльності (за договором простого товариства).

Відсотками для отримання є доходи від відсотків за облігаціями, депозитами, а також доходи за надання у користування коштів організації та від кредитних організацій за користування залишками коштів на рахунках організації.

Відсотки до сплати включають:

- відсотки, що сплачуються за всіма видами позикових зобов'язань, крім відсотків, включених у вартість інвестиційних активів та/або використаних для попередньої оплати матеріально-виробничих запасів, інших цінностей, робіт та послуг згідно з правилами бухгалтерського обліку;

- дисконт, що відноситься до сплати за облігаціями та векселями, крім включеної до складу витрат майбутніх періодів відповідно до облікової політики підприємства.

Іншими доходами є всі доходи, які не пов'язані з основною та додатковою діяльністю компанії, а саме:

- доходи від списання простроченої кредиторської заборгованості та випуску акцій та облігацій;

- доходи від пайових внесків в результаті розширення підприємства;

- доходи від членських внесків в результаті виробничо-збутової кооперації.

Організація для цілей бухгалтерського обліку вправі сама визнавати надходження доходів від звичайного виду діяльності або інші надходження, характеру своєї діяльності, виду доходів та умов їх отримання. Іншими витратами є витрати, які пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції. До них можна віднести:

- витрати на сертифікацію продукції;
- прострочена дебіторська заборгованість;
- нарахування відсотків за кредитами та позиками;
- витрати на підбір персоналу та його навчання;
- витрати на оренда та лізингові платежі;
- витрати на консультації, а також юридичні, аудиторські та підприємницькі послуги;

Штрафи, пені та неустойки за порушений договір.

Чистий прибуток - це прибуток, що залишився у володінні підприємства після сплати всіх податків і є основним джерелом формування доходів бюджету та грошових накопичень підприємства. [16]

$$\pm \text{ЧП} = \text{ПЗД} - \text{ПП} + (\text{НД} - \text{ПП}) - \text{НВ}, \quad (1.5)$$

де ЧП - чистий прибуток (+), збиток (-);

ПП - податок на прибуток підприємства;

НД - надзвичайні доходи;

НВ - надзвичайні витрати.

Чистий прибуток застосовується для розширення виробництва, показує, наскільки вигідно працювати в даному напрямку, чи варто продовжувати розвивати бізнес або призупинити його. Чистий прибуток входить до кошторису витрат, утворює фонди накопичення та фонди споживання. Фондами накопичення є фонди розвитку виробництва, фонд виробничого та науково-технічного розвитку, фонд соціального розвитку. Фондами споживання є фонди

матеріального заохочення. Розподіл чистого прибутку можна подати у вигляді схеми рис. 1.1. [16]

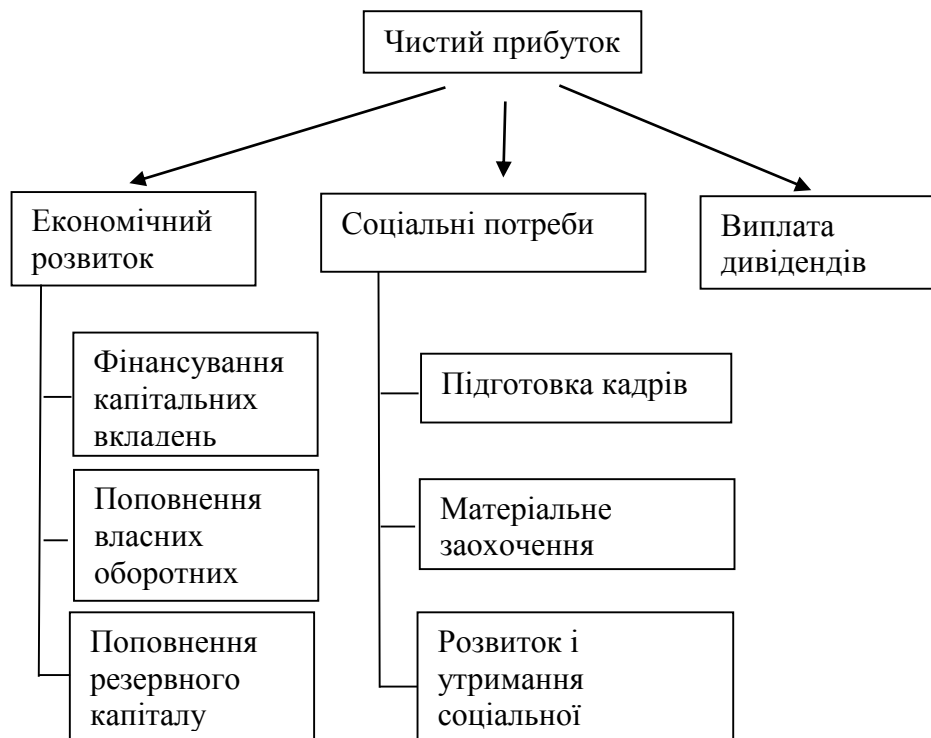


Рис. 1.1 – Розподіл чистого прибутку

Таким чином, проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що прибуток виконує оціночну, стимулюючу, розподільчу та соціальну функції. Які дозволять забезпечити економічний розвиток підприємства в частині зростання продуктивності праці та економічного зростання.

## 1.2. Теоретико-методичні підходи формування прибутку

Розглянути та порівняти характеристики існуючих методів аналізу фінансових результатів діяльності підприємства та визначити набір дійсних методів, які сприяють якісній оцінці економічного стану підприємства.

Методологічною основою аналізу фінансових результатів в умовах ринкових відносин та відповідно до вимог МСФЗ є прийняття моделей,

сформованих і застосовуваних усіма суб'єктами господарювання незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності. Отже, основними завданнями при аналізі фінансової діяльності підприємства є:

- 1) систематичний контроль за виконанням плану прибутку;
- 2) визначити фактори, що впливають на формування прибутку, та розрахувати їх вплив;
- 3) дослідження напрямку та тенденції розподілу прибутку;
- 4) визначення резерву збільшення прибутку;
- 5) розробити заходи щодо використання виявлених запасів [17].

Слід зазначити, що в процесі аналізу фінансових результатів важливим фактором є інформаційна база, тобто вихідні дані, які використовуються для аналізу. У сучасних умовах основою інформації для аналізу прибутку та рентабельності є: бізнес-план ; фінансовий план; Форма 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан); Форма 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про загальний дохід); Форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» (прямий метод та непрямий метод); Форма 4 «Звіт про зміни в капіталі»; податкова декларація [18].

При аналізі фінансових показників компанії можуть використовуватися різні техніки, методології та аналітичні моделі. Їх кількість і обсяг залежать від конкретних цілей і завдань. При цьому який метод аналізу є найбільш прийнятним на практиці, щоб можна було провести комплексний і всебічний аналіз фінансової діяльності компанії для підтвердження ефективних управлінських рішень щодо покращення фінансового стану компанії. Фінансова політика покликана сприяти його розвитку. Аналіз наукової літератури показує, що більшість науковців віддають перевагу горизонтальному, вертикальному та коефіцієнтному аналізу (84,6%) [19]. Однак для отримання якісних показників рекомендується періодичний моніторинг фінансових результатів. Суть вищезазначеного моніторингу полягає в аналізі комбінації різних методів на різних етапах у певному діапазоні, а саме: метод співвідношення, метод горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, метод основного заміщення, метод відносної різниці, а також методи кореляційного та

регресійного аналізу, які дають змогу не тільки аналізувати статті балансу підприємства можна також здійснювати порівняльний аналіз діяльності по окремому сектору економіки або ряду підприємств, які займаються подібними видами діяльності. Такі порівняння доцільно проводити не тільки за звітні періоди, а й за кілька років, що відображають більш тривалий період діяльності підприємства. Це дає змогу визначити тенденції майбутнього розвитку бізнесу, що має важливе практичне значення, оскільки компанії планують свою діяльність у довгостроковій, середньостроковій перспективі та сьогодні. Таким чином, такий підхід забезпечує комплексний аналіз діяльності підприємства, можливості виявлення її тенденцій, причин зміни показників рівня доходів, витрат і прибутку. Порівняйте показники із середньогалузевими даними для прийняття оптимальних управлінських рішень та підвищення ефективності роботи підприємства.

У табл. 1.2 наведено етапи аналізу фінансових результатів, інструменти його проведення, отримані результати та можливі управлінські рішення. Аналіз даних таблиці показує, що найбільш поширеним методом є використання методів вертикального та горизонтального порівняльного аналізу при аналізі фінансово-виробничих показників, діапазону періодів, собівартості, операційних витрат за елементами, структури балансу та загального фінансового статус підприємства.

Таблиця 1.2 – Етапи аналізу фінансових результатів, інструментарій для їх виконання, отримані результати та можливі управлінські рішення

Етапи	Інструментарій	Отримані результати	Управлінські рішення
Аналіз основних показників ефективності фінансової сфери	Коефіцієнтний метод, порівняльний метод, методи горизонтального та вертикального порівняльного аналізу	Стан фінансової діяльності та фінансові можливості підприємства	Підвищення конкурентоспроможності підприємства

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
Аналіз основних показників виробничої сфери		Ступінь придатності основних засобів в виробництві, рівень використання основних засобів та матеріалів у дохідності підприємства	Виявлення резервів подальшого підвищення ефективності виробничої діяльності, модернізація основних засобів на виробництві
Аналіз основних показників розвитку підприємства		Стан виробництва та фінансових результатів; визначення перспектив для розвитку та закріплення позицій на ринку	Визначення конкурентної позиції підприємства в рамках конкретного регіонального ринку відповідної продукції, введення нової продукції на ринок, пошук нових сегментів
Аналіз собівартості за елементами операційних витрат	Методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу	Зміна за період величини витрат на виробництво, які входять у собівартість продукції	Зменшення витрат на виробництво, які входять у собівартість продукції
Аналіз структури бухгалтерського балансу	Методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу	Величина змін, які відбулися за аналізований період та визначення наслідків	Визначення змін в аналізованому періоді щодо базисного періоду або до бізнес-плану, виявлення факторів, які привели до змі
Аналіз фінансового стану підприємства	Коефіцієнтний метод, горизонтальний порівняльний аналіз	Рівень фінансових результатів, які зумовлюють можливості підприємства	Пошук альтернативних рішень, які в повній мірі використовують можливості підприємства
Аналіз витрат від браку	Метод відносних різниць	Рівень понесених витрат від браку на виробництві	Заміна устаткування, поліпшення умов робочих місць, встановлення раціонального режиму праці
Аналіз рентабельності продукції	Метод базисних підстановок	Оцінка ефективності та раціональності використання вкладених коштів	Внесення корекції до стратегічного плану
Аналіз тенденцій розвитку	Метод трендового аналізу	Визначення змін у господарській політиці підприємства більш, ніж за 2 послідовних роки	Визначення показників якості роботи підприємства за визначений період, визначення шляхів нормалізації діяльності підприємства
Побудова економіко-математичних моделей			
Побудова лінійної багатофакторної регресійної економіко-математичної моделі	Методи кореляційного та регресійного аналізу	Виявлення загальних закономірностей, зв'язків та залежності між чистим прибутком та впливаючи на нього факторів	Залучення інвестицій

Оцінити фінансову звітність підприємства допомагають також різні фінансові коефіцієнти, що показують фінансові пропорції між різними статтями звітності, а саме: показники ефективності виробничої діяльності; показники ділової активності; показники ліквідності; показники фінансової стійкості.

Формування висновків про загальний стан підприємства, виділення найвагоміших показників впливу на прибутки та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень.

### 1.3. Методичні підходи управління прибутком підприємства

Удосконалення будь-якого процесу управління повинно базуватися на аналізі його ефективності. Саме тому нагальною потребою є систематизація методичних підходів до оцінювання ефективності управління прибутком підприємства табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком

Автор	Сутність підходу	Інформація для застосування підходу	Примітки
Кошельок Г. В.[21]	стрес-тестування: аналіз чутливості грошових потоків до зміни факторів ризику (моделюються наслідки зміни одного фактору ризику або групи тісно взаємопов'язаних факторів, при цьому значення інших факторів залишаються без змін)	прогнозні значення майбутніх прибутків та ключові фактори ризику, історичні та гіпотетичні сценарії розвитку підприємства у плановий період	результати стрес-тестів необхідно розглядати як у межах комплексу інструментів управління ризиками, так і під час визначення величини капіталу, необхідного для покриття ризиків
Мартиненко В. П., Кушик І. Л. [21]	розрахунок показників ефективності використання основних виробничих фондів, трудових ресурсів, матеріальних ресурсів та обігових фондів	дані щодо структури та вартості основних виробничих фондів, кількісного та якісного складу персоналу, розмір власного капіталу, собівартість продукції, обсягів реалізації тощо	застосування цього підходу дозволяє комплексно оцінити управління прибутком підприємства від операційної діяльності

Продовження табл. 1.3

1	2	3	4
Куцик П. О., Головацька С. І.[22]	визначення ефективності системи контролінгу за управлінням прибутком підприємства за кількісними та якісними показниками	приріст грошового потоку внаслідок удосконалення управління прибутком, величина витрат на удосконалення управління прибутком	дозволяє комплексно оцінити наслідки удосконалення управління прибутком за кількісними та якісними показниками
Ніпіаліді О.[23]	визначення ефективності забезпечувальних складових (організаційної, кадрової, інформаційної, методологічної та методичної) управління прибутком підприємства	інформація щодо якості виконання планових завдань, продуктивності роботи персоналу, адекватності системи моніторингу підприємства, методичних підходах, що застосовуються при управлінні прибутком	доцільно виділити також ресурсну складову, оскільки у запропонованих складових відображено лише кадрові ресурси підприємства, не ураховані матеріальні та фінансові ресурси, що актуально при управлінні прибутком
Гринів Л. В., Вачіль О. П. [24]	визначення ефективності управління прибутком з позиції теорії ігор	платіжна матриця, елементами якої є прибуток підприємства унаслідок реалізації альтернативних стратегій управління прибутком	при виборі оптимальної стратегії важливим є обраний критерій відсіювання альтернатив (критерій Вальда, оптимізму, Севіджа або Гурвіца)
Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М.[25]	визначення розміру суми «межі безпеки» або «запасу міцності» підприємства як результат управління прибутком підприємства	зменшення обсягу реалізації при несприятливій кон'юктурі ринку при збереженні прибутковості операційної діяльності	є подальшим розвитком методичного підходу визначення точки беззбитковості виробництва

Перевагою методичного підходу до стрес-тестування є сценарний підхід. Цей підхід використовує історичні сценарії (засновані на оцінках трендів на основі фактичних значень динамічного ряду прибутків фірми) та/або гіпотетичні сценарії (теорія сценарію максимальних втрат, теорія екстремальних значень) [22].

В. П. Мартиненко та І. Л. Кушик пропонують оцінювати ефективність процесу управління прибутком за основними напрямками формування прибутку (операційний, фінансовий, інвестиційний).



Вони наголошували на важливості операційної діяльності для виробничих підприємств, у зв'язку з чим основну увагу приділено системі показників, що характеризують ефективність використання основних ресурсів підприємства [21]. На рис. 1.2 наведено характеристику основних показників управління прибутком від операційної діяльності.

Показники ефективності використання основних виробничих фондів характеризує кількість виробленої підприємством продукції за шкалою вартості, що відповідає 1 гривні вартості основних виробничих фондів. Частка вартості основних фондів на одну гривню виробленої продукції; відсоток прибутку підприємства, отриманого за рік від вартості основних фондів тощо.

Не менш важливим є показники ефективності використання трудових ресурсів. Сюди входять витрати праці на одиницю продукції. Витрати часу на одиницю продукції. Забезпеченість підприємств трудовими ресурсами.

Показник ефективності використання матеріальних ресурсів відображає вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції. Він показує ефективність використаного виду праці, тобто скільки продукції виробляється з одиниці використаних матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо).

Значення показника ефективності використання оборотних коштів дає інформацію про поточне використання підприємством активів (грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей, виробничих запасів, дебіторської заборгованості). Швидкість оборотності дебіторської заборгованості компанії протягом періоду аналізу, розширення або скорочення комерційного кредиту, запропонованого компанією, оборотність матеріальних запасів у середній термін погашення дебіторської заборгованості підприємства, стабільність або зростання оборотного капіталу за рахунок зростання продажів продукції.



Рис. 1.2 – Показники ефективності управління прибутком від операційної діяльності

Оцінюючи ефективність управління прибутком компанії, необхідно розуміти, що наслідків вдосконалення цього процесу можуть мати як фінансовий, так і немонетарний характер. Тому П. О. Куцик та С. І. Головацька у [22] пропонують використовувати показник економічної ефективності системи контролю управління прибутком для оцінки грошового ефекту від покращень управління прибутком (управління прибутком і це витрати на підготовку та впровадження покращень). Особливої уваги заслуговує робота цих учених щодо немонетарного впливу вдосконалення управління прибутком. Систематизацію цих результатів наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Якісні показники оцінювання ефективності управління прибутком підприємства [20]

Назва показника	Ознака оцінювання	Показник оцінювання
Інформаційні ознаки		
Достовірність	кваліфікація осіб, що надають інформацію	кількість виявлених помилок у процесі перевірки наданої інформації
Об'єктивність	перевірка компетентності та зацікавленості осіб, що надають інформацію	Кількість випадків некоректної інтерпретації інформації суб'єктами, що її надають у системі управління прибутком
Релевантність	відповідність наданої інформації завданням управління прибутком підприємства	Значущість інформації для процесу управління прибутком
Повнота	оптимальність обсягу інформації для користувачів різних рівнів управління підприємством	відповідність отриманої інформації запитам в системі управління прибутком підприємства
Своєчасність	актуальність інформації для відповідної мети управління прибутком	відсоток досягнення мети управління прибутком підприємства
Комплексність	кількісні та якісні показники, які характеризують основні функціональні підсистеми управління прибутком	синергетичний ефект від інформаційного забезпечення процесу управління прибутком підприємства
Компаративність	формування бази даних щодо відхилень планових та фактичних показників у сфері управління прибутком	своєчасність діагностування характеру відхилень між плановими та фактичними показників управління прибутком підприємства
Економіко-стратегічні знаки		
Рівень досягнення економічних цілей підприємства	оцінювання фінансового стану підприємства: платоспроможності, фінансової незалежності та ділової активності	коефіцієнти загальної, швидкої, абсолютної ліквідності, коефіцієнти автономії, фінансового ризику, маневреності власного капіталу тощо
Рівень реалізації стратегії розвитку підприємства	аналіз процесів планування стратегічних цілей підприємства	досягнення стратегічної мети у відсотках

Продовження табл. 1.4

1	2	3
Організаційно-управлінські ознаки		
Рівень координації діяльності різних рівнів управління	прозорість комунікації між рівнями управління прибутком	швидкість виконання поставлених завдань
Уніфікація внутрішньої звітності та регулювання прав доступу до інформації	ефективність бюджетної моделі підприємства, актуальність та якість наданої інформації	відповідність наданої інформації потребам при управлінні прибутком підприємства
Організація функціональних зв'язків між працівниками	зрозумілість посадових інструкцій, ефективність системи мотивації, процедура атестації кадрів	кількість конфліктів в колективі, ставлення співробітників до корпоративних цінностей
Професійний рівень виконання завдань в сфері управління прибутком	кваліфікація кадрів, прагнення до підвищення кваліфікації, креативність, згуртованість персоналу	відсоток виконання завдань з управління прибутком підприємства, відповідність співробітника посадовій інструкції

Тому при оцінці ефективності управління прибутком слід враховувати як кількісні, так і якісні зміни в корпоративній діяльності.

О. Ніпаліді виділяє компоненти безпеки (організацію, персонал, інформацію, методологію та методичне забезпечення) в управлінні прибутком [23]. Тому при оцінці ефективності управління прибутком ми розглядаємо інтеграційний ефект, який являє собою поєднання ефективності організаційних заходів з управління прибутком, що забезпечують продуктивну роботу персоналу, та оперативності та прозорості системи моніторингу компанії. Розробка та використання сучасних методологічних підходів до планування комплексних рішень з управління прибутком підприємства.

Л. В. Гринів та О. П. Вачил пропонують судити про ефективність управління прибутком на основі теорії ігор [24]. Ефективний процес управління прибутком є результатом вибору найкращої стратегії для корпоративного гравця в ринковому середовищі.

Переваги використання інструментів стратегічного менеджменту для оцінки ефективності управління прибутком підприємства також представлені в

[26] Микитюк П. П. Матрична методологія стратегічного менеджменту (матриці BCG, GE / Mc Kinsey, ADL/LC, Hofer / Schendel, Ansoff) дозволяє визначити перспективні напрямки управління прибутком підприємств.

У методичному забезпеченні управління прибутком автори І. І. Бершадський та С. О. Тульчинський виділяють економічні методи (планування, економічний аналіз, економічне стимулювання, цінова політика, оподаткування). Організаційно-адміністративні методи (керівництво, організаційна стабілізація, дисципліна) та соціально-психологічні методи (моральні цінності, між особистісні стосунки) [27]. Хоча ми погоджуємося з авторами щодо важливості економічних, організаційних/управлінських та психосоціальних факторів у процесі управління до ходами, наведена сумніву відповідності класифікації. Водночас, оскільки процес управління прибутком базується на факторах, наведених авторами, доцільно оцінювати вплив тих чи інших факторів на прибутковість компанії, оцінюючи її ефективність.

Науковці Т. В. Сьомкіна, І. В. Гужавіна, О. М. Згурська для аналізу ефективності управління прибутком підприємства пропонують використовувати величину «запасу міцності» або «межі безпеки» фірми. У разі несприятливої кон'юнктури товарного ринку можна здійснювати прибуткову інвестиційну діяльність [25].

А. Ю. Кунаєв запропонував оцінювати ефективність управління прибутком підприємства з точки зору зовнішньої (використання ринкових можливостей) і внутрішньої (використання можливостей фірми) ефективності управління [28]. Погоджуючись з авторами, зазначимо, що актуальність оцінки зовнішньої та внутрішньої ефективності менеджменту значно підвищується, якщо вона базується на результатах SWOT - аналізу, який дозволяє систематизувати сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища. Можливо статися загрози на підприємстві та зовнішньому середовищі.

І.А. Нечаєва, І. О. Савчук пропонують використовувати цільовий підхід для оцінки ефективності управління прибутком [29]. Централізований розподіл фінансових обов'язків у корпоративній структурі створює процес управління

грошовими потоками, що значно підвищує ефективність цільового підходу до управління прибутком при впровадженні на підприємстві системи бюджетування. Результатом є більша прозорість управління прибутком.

Автори І.А. Маркіні В.Л. Воронін підкреслюють, що ефективність управління прибутком залежить від стратегії його управління, яка, в свою чергу, залежить від етапу життєвого циклу компанії. Підприємство протягом життєвого циклу послідовно реалізує наступні стратегії: первинну стратегію розвитку, стратегію зростання, стратегію стабілізації та стратегію виживання [30]. Тому, щоб правильно оцінити ефективність управління прибутком компанії, необхідно розуміти, де вона знаходиться в її життєвому циклі.

Дослідники Д. В. Попович, О. Р. Славчаник розуміють управління прибутком як побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні елементи управління [31]. Тому визначення ефективності управління прибутком перетворюється на завдання визначення ефективності такої систему правління за напрямками: оцінка рентабельності виробничо–комерційної діяльності підприємства, оцінка ризиків, забезпечення прибуткового зростання підприємства, забезпечення виплати дивідендів акціонерам та створення резервних фондів.

У табл. 1.5 показано, як розраховуються основні фінансові показники, що використовуються для оцінки діяльності підприємства.

Таблиця 1.5 – Методика розрахунку основних фінансових показників

№	Показник	Методика розрахунку	Методика розрахунку за даними відрахування про фінансові результати
1	2	3	4
1.	Коефіцієнт рентабельності активів	$Кра = \frac{Пр}{(Вб0 + Вб1) / 2},$ Пр – чиста прибуток, Вб0 – валютний баланс на початок періоду, Вб1 – валютний баланс на кінець періоду	$Кра = \frac{ф.2\text{стр.}220}{(ф.1\text{стр.}280\text{гр}3 + ф.1\text{стр.}280\text{гр}4) / 2}$

## Продовження табл. 1.5

1	2	3	4
2.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$K_{рск} = \text{Пр} / (\text{Вк}0 + \text{Вк}1)/2$ , Пр – чиста прибуток, Вк0 – сума власного капіталу на початок періоду, Вк1 – сума собственого капіталу на кінець періода	$K_{рск} = \text{ф.2 стр.220} / (\text{ф.1 стр.380гр3} + \text{ф.1 стр.380гр4}) / 2$
3.	Коефіцієнт рентабельності совокупного капіталу	$K_{род} = \text{Фо} / (\text{Вб}0 + \text{Вб}1)/2$ , Фо – фінансовий результат от операційної діяльності (до опадоткування); Вб0 – валюта балансу на початок періоду; Вб1 – валюта балансу на кінець періоду	$K_{род} = \text{ф.2 стр. 100 или 105} / (\text{ф.1 стр.280гр3} + \text{ф.1 стр.280гр4}) / 2$
4.	Коефіцієнт рентабельності діяльності	$K_{рр} = \text{Пр} / \text{ЧД}$ , Пр – чиста прибуток, ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$K_{рр} = \text{ф.2 стр.220} / \text{ф.2 стр.035}$
5.	Коефіцієнт основної суми коштів	$K_{из} = \text{И} / \text{Ос}$ , И – сума суми, Ос – первісна вартість основні засоби	$K_{из} = \text{ф.1 стр.032} / \text{ф.1 стр.031}$
6.	Коефіцієнт оборотності активів	$K_{oa} = \text{ЧД} / (\text{Вб}0 + \text{Вб}1) / 2$ , ЧД – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); Вб0 – валютний баланс на початок періоду, Вб1 – валюта балансу на кінець періоду	$K_{oa} = \text{ф.2 стр.035} / (\text{ф.1 стр.280гр3} + \text{ф.1 стр.280гр4}) / 2$
7.	Коефіцієнт автономії	$K_{ав} = \text{Власний капітал} / \text{Валюта балансу}$ ;	$K_{ав} = \text{ф.1 стр.380} / \text{ф.1 стр.640}$
8.	Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{ол.} = \text{ОбС} / (\text{ДО} + \text{ТО})$ , ОбС – оборотные средства; ДО – довгострокові зобов'язання; ТО – поточні зобов'язання	$K_{ол.} = \text{ф.1. стр. 260} / (\text{ф.1 стр. 480} + \text{ф.1. стр. 620})$
9.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{аб.л.} = \text{Дс} / \text{ТО}$ , Дс – грошові кошти; ТО – поточні зобов'язання	$K_{а} = \text{ф.1 (стр.220+230+240)} / \text{ф.1 стр.620}$ ;
10	Коефіцієнт ефективності використання власних засобів	$K_{з} = \text{Пк} / \text{Ск}$ , Пк – притягнутий капітал; Ск – власний капітал	$K_{эсс} = \text{ф.2, стр.170} / \text{ф.1 стр.380}$ ;

Таким чином, для оцінювання ефективності управління прибутком підприємства можна застосовувати достатню кількість методичних підходів, які дозволяють визначити результати процесу управління з позиції концепції стратегічного управління, теорії ігор, цільового підходу.

### Висновки до розділу 1

В першому розділі кваліфікаційної роботи визначено сутність прибутковості та розкрито методичні аспекти оцінки та аналізу прибутковості підприємства.

Термін прибутковість – визначає ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Зазначено, що прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва.

Варто відзначити, що показники рентабельності всієї проданої продукції та окремих її видів дають уявлення про окупність (прибутковість) затрат на виробництво і продаж відповідних видів або всієї продукції, тобто про те, скільки прибутку отримує підприємство на одну гривню затрат, укладених для отримання прибутку.

Прибуток та рентабельність є складниками прибутковості, одним з основних факторів їх зростання та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Це можна здійснити двома шляхами:

- за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів;
- за рахунок поліпшення технологій.



Розглянуті основні фінансові показники за якими здійснюється аналіз прибутковості, що застосовується з метою виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, встановлення та оцінки основних факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники ефективності.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ДНІПРОВСЬКА МАНУФАКТУРА»

#### 2.1. Загальна фінансово-економічна характеристика ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Дніпровська Мануфактура» спеціалізується на виробництві одягу, виконує замовлення інофірм з давальницької сировини, та виготовляє продукцію на внутрішній ринок. Жіночий асортимент: жакети, плащі, куртки, сукні, спідниці, брюки; чоловічий асортимент: куртки зимові та демісезонні, плащі.

Загальна виробнича площа складає 1,0 тис.м<sup>2</sup>. Матеріальною базою для розгортання виробничої і господарської діяльності послужила майстерня з ремонту одягу в складі 10 майстрів і 10 швейних машин, а також приватні майстри, які долучились до виробничого процесу зі своїми ремісничими машинами.

Замовники підприємства – торговельні мережі та роздрібні торговці.

Структура підприємства:

- розкрійно-підготовча дільниця;
- швейний цех, в яких розміщено 3 потоки, в кожному потоці повний цикл виготовлення: від запуску крою до прасування готового виробу, маркування та комплектування;
- допоміжні служби.

Технологічне обладнання:

- розкрійний комплекс фірми «INVESTRONIKA»;
- дублюючі установки фірми «KANNEGIESSER»;
- швейне обладнання фірми «PFAFF», «STROBEL»;
- прасувальне обладнання фірми «VEIT».

Чисельність персоналу протягом досліджуваного періоду має щорічну тенденцію до зростання. У 2021 році порівняно з 2020 та 2019 роком чисельність персоналу зросла на 11 та 1 осіб відповідно.

Динаміка продуктивності праці працівників досліджуваного підприємства ТОВ «Дніпровська Мануфактура» відображена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Динаміка продуктивності праці персоналу ТОВ «Дніпровська Мануфактура» та показників, що її визначають

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2021/2020	
		2019	2020	2021	абсолютне	відносне
1	Чисельність працівників	395	405	406	1	0,25
2	Чистий дохід від реалізації продукції	34870	56564	55861	-703	-1,24
3	Продуктивність праці, грн. / працівника	88 278	139 664	137 589	-2 076	-1,49

Отже, продуктивність праці персоналу ТОВ «Дніпровська Мануфактура» у 2021 році зменшилась на 2 076 грн/працівника (або на 1,49%).

Проаналізуємо обсяг та динаміку величини активів ТОВ «Дніпровська Мануфактура» у табл. 2.2.[32]

Здійснивши аналіз активу балансу ТОВ «Дніпровська Мануфактура», можна зробити наступні висновки:

- за розділом «Необоротні активи»: балансова вартість основних засобів за досліджуваний період збільшилась на 395 тис.грн. (або на 6,61%), при цьому звернувши увагу на первісну вартість, можна зробити висновок про оновлення та придбання об'єктів основних засобів, що й призвело до збільшення даної статті балансу. Нематеріальні активи на досліджуваному підприємстві відсутні. Інших змін протягом досліджуваного періоду за іншими статтями не спостерігалось;

- за розділом «Оборотні активи»: величина запасів збільшилась на 151 тис. грн. (або на 14,45%), що свідчить про інтенсивність виробництва підприємства та неефективність використання запасів. Дебіторська заборгованість

підприємства за досліджуваний період зростає на 6 674 тис. грн. (або на 252,9%), що є вкрай негативним явищем, і може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства стосовно покупців. Зокрема, за досліджуваний період підприємство зменшило величину грошей та їх еквівалентів на 2 618 тис. грн. (або на 95,79%).

Таблиця 2.2 – Обсяг та динаміка величини активів ТОВ «Дніпровська Мануфактура» у 2019-2021 рр.

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2021/2020	
		2019	2020	2021	абсолютне	відносне
1	Нематеріальні активи	0	0	0	0	-
2	Основні засоби	5 758	5 976	6 371	395	6,61
3	Інвестиційна нерухомість та довгострокові активи та фінансові інвестиції	0	0	0	0	-
4	Запаси	747	1 045	1 196	151	14,45
5	Дебіторська заборгованість	1 722	2 639	9 313	6 674	252,90
6	Гроші та їх еквіваленти	1 525	2 733	115	-2 618	-95,79
Всього		9 752	12 393	16 995	4 602	37,13

Загальна величина валюти балансу (з точки зору аналізу активів) збільшилась на 4 602 тис. грн. (або на 37,13%) більшою мірою за рахунок змін за розділом «Оборотні активи», описаних вище.

Проаналізуємо обсяг та динаміку величини пасивів ТОВ «Дніпровська Мануфактура» у табл. 2.3. [32]

Здійснивши горизонтальний аналіз пасиву балансу ТОВ «Дніпровська Мануфактура», можна зробити наступні висновки:

- за розділом «Власний капітал»: величина зареєстрованого капіталу протягом досліджуваного періоду не змінилась. Що стосується нерозподіленого

Таблиця 2.3 – Обсяг та динаміка величини пасивів ТОВ «Дніпровська Мануфактура» у 2019-2021 рр.

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2021/2020	
		2019	2020	2021	абсолютне	відносне
1	Зареєстрований капітал	3 152	3 152	3 152	0	0,00
2	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	352	2 758	3 080	322	11,68
3	Інший власний капітал	3 158	3 158	3 158	0	0,00
4	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	551	1 178	1 531	353	29,97
5	Короткострокові кредити	0	0	3 000	3 000	—
6	Кредиторська заборгованість	2 457	2 107	3 037	930	44,14
7	Інші поточні зобов'язання	82	40	37	-3	-7,50
	Всього	9 752	12 393	16 995	4 602	37,13

збитку, то його величина зросла на 322 тис. грн. (або на 11,68%) що свідчить про прибуткову діяльність підприємства. Інший власний капітал не змінився. Але відсутність додаткового та інших видів капіталу все ж ставить певну загрозу для діяльності підприємства у майбутньому;

- за розділом «Довгострокові зобов'язання і забезпечення»: спостерігається тенденція зростання величини таких зобов'язань на 353 тис. грн. (або на 29,97%), що свідчить про зростання довгострокової кредиторської заборгованості (наприклад, кредитів банку);

- за розділом «Поточні зобов'язання і забезпечення»: у 2021 році підприємство оформило короткостроковий кредит. Кредиторська заборгованість підприємства зросла на 930 тис. грн. (або на 44,14%) за усіма її видами, що знову ж таки свідчить про непогашення підприємством своїх зобов'язань.

## 2.2. Оцінка фінансового стану підприємства

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів,

дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення залучених і власних коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Важливим показником діяльності підприємства є його рентабельність. Цей показник «характеризує здатність підприємства в процесі своєї господарської діяльності одержувати певний обсяг доходів, який забезпечував би прибутковість його діяльності» табл. 2.4.

Таблиця 2.4 –Показники рентабельності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2021/2020, ±
		2019	2020	2021	
1	Рентабельність основних засобів	18,91	40,26	5,05	-35,21
2	Рентабельність витрат або окупність витрат	16,75	18,11	3,07	-15,03
3	Рентабельність матеріальних витрат	16,29	14,53	2,35	-12,18
4	Рентабельність трудових витрат	0,06	0,09	0,01	-0,08
5	Рентабельність власного капіталу	16,35	26,53	3,43	-23,10
6	Рентабельність продажу	3,12	4,25	0,58	-3,68
7	Рентабельність активів	11,17	19,41	1,89	-17,52

Отже візуалізація показників рентабельності наведена на рисунку 2.1

Оптимальне значення коефіцієнта рентабельності більше 100%. На досліджуваному підприємстві ТОВ «Дніпровська Мануфактура» коефіцієнти рентабельності не перевищують 100%, зокрема, у динаміці їх значення значно зменшується.

Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємства важливе значення має розрахунок та аналіз показників ліквідності. Вони дають можливість оцінити рівень платоспроможності підприємства на певний момент часу, а також у випадках виникнення надзвичайних ситуацій. З цією метою застосовують систему показників ліквідності, що розрізняються між собою розміром ліквідних активів та розглядаються як джерело покриття зобов'язань.

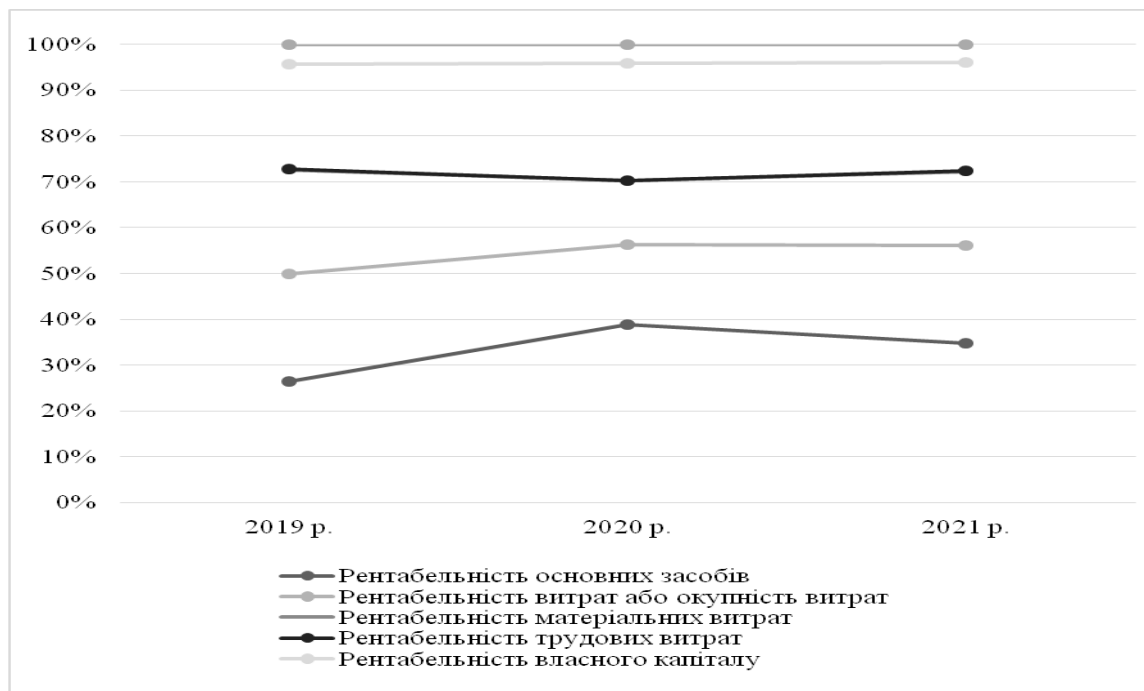


Рис. 2.1 – Аналіз рентабельності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

В табл. 2.5 наведемо результати ліквідності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» у 2019-2021 рр.

Таблиця 2.5 – Аналіз ліквідності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» у 2019-2021 рр.

Показники	Роки			Відхилення		
	2019	2020	2021	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,60	1,27	0,02	0,38	0,67	-1,25
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,28	2,50	1,55	0,71	1,22	-0,95
Коефіцієнт покриття	1,57	2,99	1,75	0,69	1,42	-1,24
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	1455	4270	4550	1694	2815	280

За результатами аналізу відзначимо зменшення коефіцієнту абсолютної ліквідності підприємства у 2021 р., що є свідченням зменшення здатності підприємства погашати свої зобов'язання наявними грошовими коштами відразу. Зменшення величини коефіцієнта швидкої ліквідності у 2019 та 2021 р. свідчить про те, що підприємство стало більш залежним від вчасної сплати своїми дебіторами фінансових зобов'язань. Також зазначимо, що величина коефіцієнт покриття у 2019 та 2021 р. зменшилася, що говорить про зниження здатності досліджуваного підприємства до забезпечення власних короткострокові зобов'язання за рахунок наявних оборотних коштів.

Величина чистого оборотного капіталу зросла у 2019-2021, адже зменшилась різниця між величиною оборотних активів та короткострокових зобов'язань підприємства.

В табл. 2.6 проаналізуємо показники платоспроможності підприємства ТОВ «Дніпровська Мануфактура» у 2019-2021 рр.

Таблиця 2.6 – Аналіз платоспроможності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Показники	Роки			Відхилення		
	2019	2020	2021	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	0,36	0,67	0,43	0,5	0,31	-0,24
Коефіцієнт платоспроможності	0,68	0,73	0,55	-0,01	0,05	-0,18
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,22	0,47	0,48	0,26	0,25	0,01
Коефіцієнт фінансування	0,46	0,37	0,81	0,02	-0,09	0,44

Оскільки величина коефіцієнта забезпечення власними оборотними засобами у 2019-2021 рр. більша мінімального порогового значення (0,1), ми зробили висновок, що наявна структура співвідношення величини власних



оборотних коштів підприємства до усієї величини його оборотних коштів задовільна. Візуальне відображення платоспроможності наведено на рис. 2.2.

Коефіцієнт платоспроможності підприємства більший порогового значення (0,5) у 2019-2021 рр., а у 2019 та 2020 рр. відбулось зростання фінансової спроможності досліджуваного підприємства відразу погашати наявну короткотермінову кредиторську заборгованість за рахунок наявних коштів.

Величина коефіцієнта маневреності власного капіталу підприємства у 2019-2020 рр. була більшою порогової величини (0), що є свідченням спроможності підприємства до підтримки рівня власного оборотного капіталу та поповнення оборотних коштів власними джерелами при виникненні такої потреби.

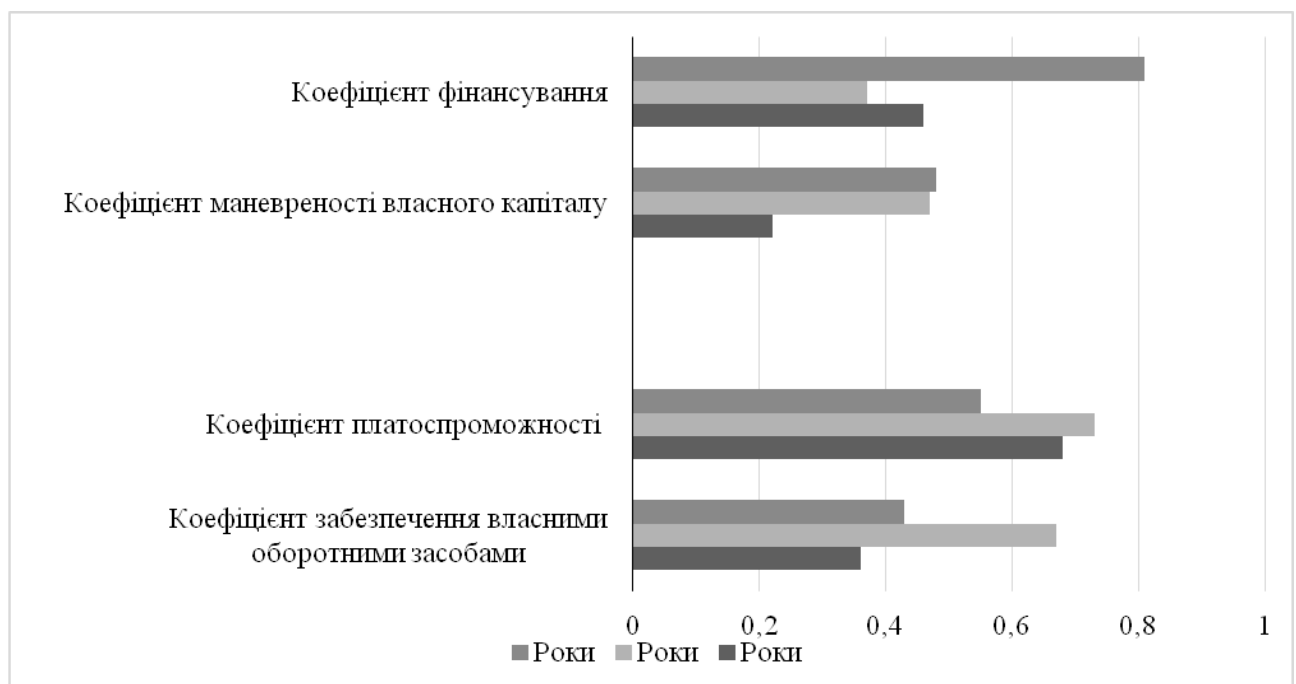


Рис. 2.2 – Аналіз платоспроможності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Динаміка коефіцієнту фінансування у 2021 р. демонструє збільшення залежності підприємства від залучених фінансових ресурсів.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий стан досліджуваного підприємства був відносно стійким. У 2019-2021 рр. спостерігається залежність

підприємства від залучених фінансових коштів та демонструється недостатньо ефективна система управління фінансовою системою підприємства.

### 2.3. Аналіз формування прибутку на ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Велика кількість показників, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства, створює методичні труднощі їх системного розгляду. Розходження в призначенні показників ускладнює вибір кожним учасником товарного обміну тих з них, які найбільшою мірою задовольняють його потреби в інформації про реальний стан підприємства. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавить кількість отриманого прибутку і його структура, фактори, що впливають на його величину. Податкові інспекції зацікавлені в одержанні достовірної інформації про увесь склад доходу діяльності підприємства. Аналіз кожного показника, з якого складається прибуток, має цілком конкретний характер, тому що дає змогу засновникам вибрати значимі напрямки активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз прибутку допомагає виробити необхідну стратегію поведіння, спрямовану на мінімізацію втрат і фінансового ризику.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства містить такі обов'язкові елементи дослідження:

- зміни кожного показника за поточний аналізований період («горизонтальний аналіз»);
- структури відповідних показників («вертикальний аналіз»);
- динаміку зміни показників фінансових результатів за кілька звітних періодів («трендовий аналіз»).

Результати горизонтального аналізу фінансових результатів ТОВ «Дніпровська Мануфактура» занесемо у табл. 2.7.

Отже, за досліджуваний період чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2021 році зменшився на 703 тис. грн. (або на 1,24%) порівняно з відповідним показником 2020 року. При цьому собівартість

реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2021 році зросла на 2 389 тис. грн. (або на 5,48%) порівняно з відповідним показником 2020 року.

Характеризуючи динаміку показників витрат (адміністративних, на збут та інших операційних) можна спостерігати тенденцію до їх зменшення. Позитивний фінансовий результат від операційної діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» мала протягом усього досліджуваного періоду.

Чистий фінансовий результат у 2021 році є позитивним у розмірі 322 тис.грн., який зменшився на 2 084 тис. грн. (або на 86,62%).

Отже, горизонтальний аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» дає змогу свідчити про наявні внутрішні проблеми, хоч воно і є прибутком, однак величина прибутку значно зменшується щороку.

Таблиця 2.7 – Горизонтальний аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення 2021/2020	
		2019 р.	2020 р.	2021 р.	абсолютне	відносне
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	34 870	56 564	55 861	-703	-1,24
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	28 591	43 627	46 016	2 389	5,48
3	Валовий: прибуток (збиток)	6 279	12 937	9 845	-3 092	-23,90
4	Адміністративні витрати	3 927	8 675	7 222	-1 453	-16,75
5	Витрати на збут	142	534	942	408	76,40
6	Інші операційні витрати	2 431	4 080	2 309	-1 771	-43,41
7	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	1 463	3 016	544	-2 472	-81,96
8	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	1 457	3 009	544	-2 465	-81,92
9	Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	1 089	2 406	322	-2 084	-86,62

Результати вертикального аналізу (відносно чистого доходу від реалізації продукції) фінансових результатів ТОВ «Дніпровська Мануфактура» занесемо у табл. 2.8.

Вертикальний аналіз фінансових результатів ТОВ «Дніпровська Мануфактура», через метод аналізу частки показників у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) свідчить, що собівартість за величиною складає від 77 до 82% чистого доходу від реалізації. Адміністративні витрати у структурі доходу від реалізації продукції складають у 2021 році 12,93%, зменшивши свою частку на 2,41 п.п. порівняно з 2020 роком. Частка витрат на збут щороку зростає. Частка чистого фінансового результату у 2021 році значно зменшилась - з 4,25% до 0,58%.

Таблиця 2.8 – Вертикальний аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

№ з/п	Показник	Роки / структура % до чистого доходу			Відхилення 2021/2020, ±
		2019 р.	2020 р.	2021 р.	
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	100,00	100,00	100,00	0,00
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	81,99	77,13	82,38	5,25
3	Валовий: прибуток (збиток)	18,01	22,87	17,62	-5,25
4	Адміністративні витрати	11,26	15,34	12,93	-2,41
5	Витрати на збут	0,41	0,94	1,69	0,74
6	Інші операційні витрати	6,97	7,21	4,13	-3,08
7	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	4,20	5,33	0,97	-4,36
8	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток)	4,18	5,32	0,97	-4,35
9	Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	3,12	4,25	0,58	-3,68

Аналіз чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) ТОВ «Дніпровська Мануфактура» відображено на рис. 2.3.

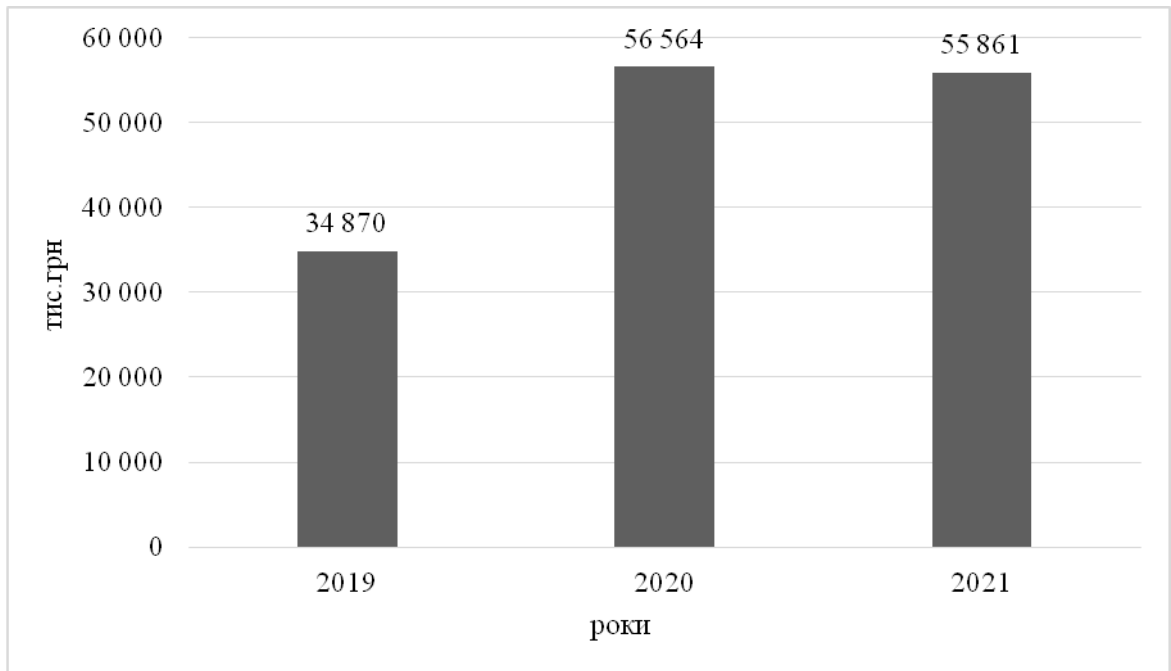


Рис. 2.3 – Аналіз чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг) ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Аналіз собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «Дніпровська Мануфактура» відображено на рис. 2.4.

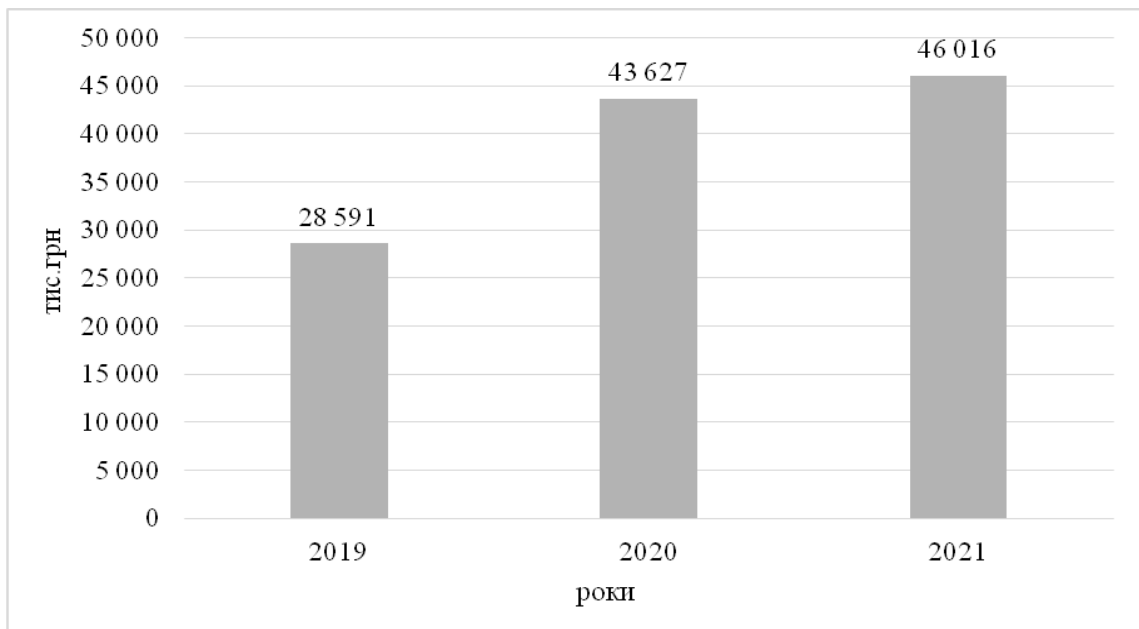


Рис. 2.4 – Аналіз собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт і послуг) ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Аналіз чистого фінансового результату ТОВ «Дніпровська Мануфактура» відображено на рис. 2.5.

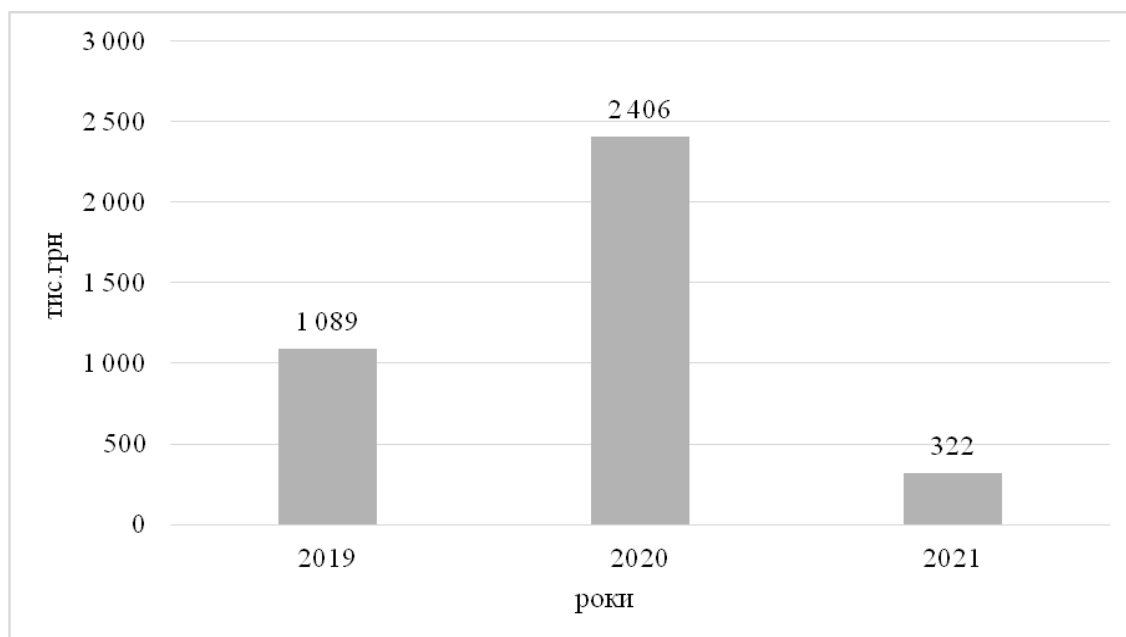


Рис. 2.5 – Аналіз чистого фінансового результату ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Аналіз фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» відображено на рис. 2.6.

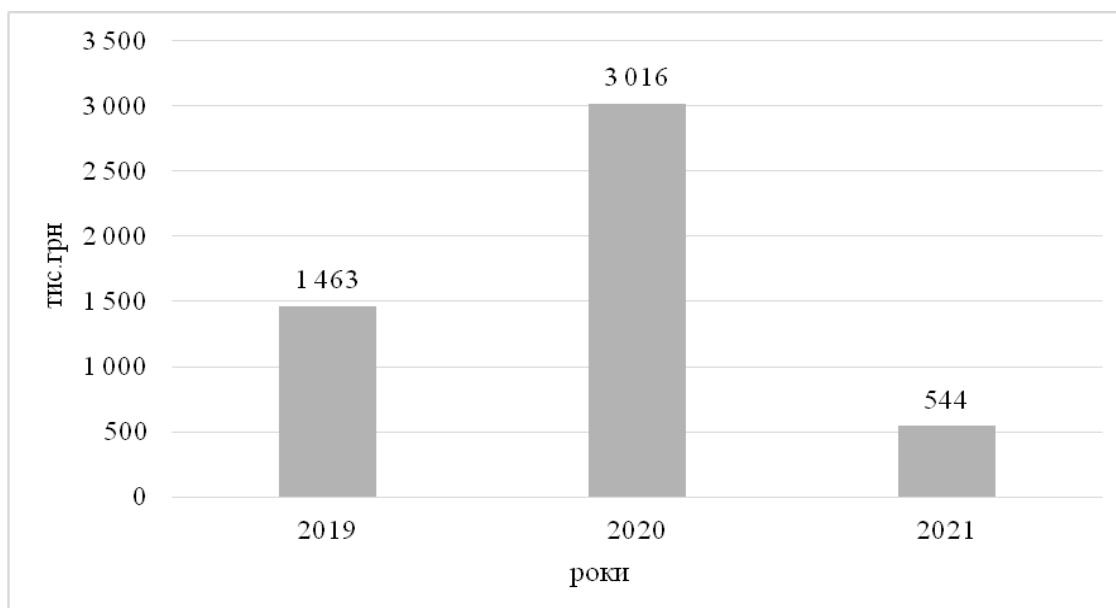


Рис. 2.6 – Аналіз фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Аналіз адміністративних витрат, діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» відображено на рис. 2.7.

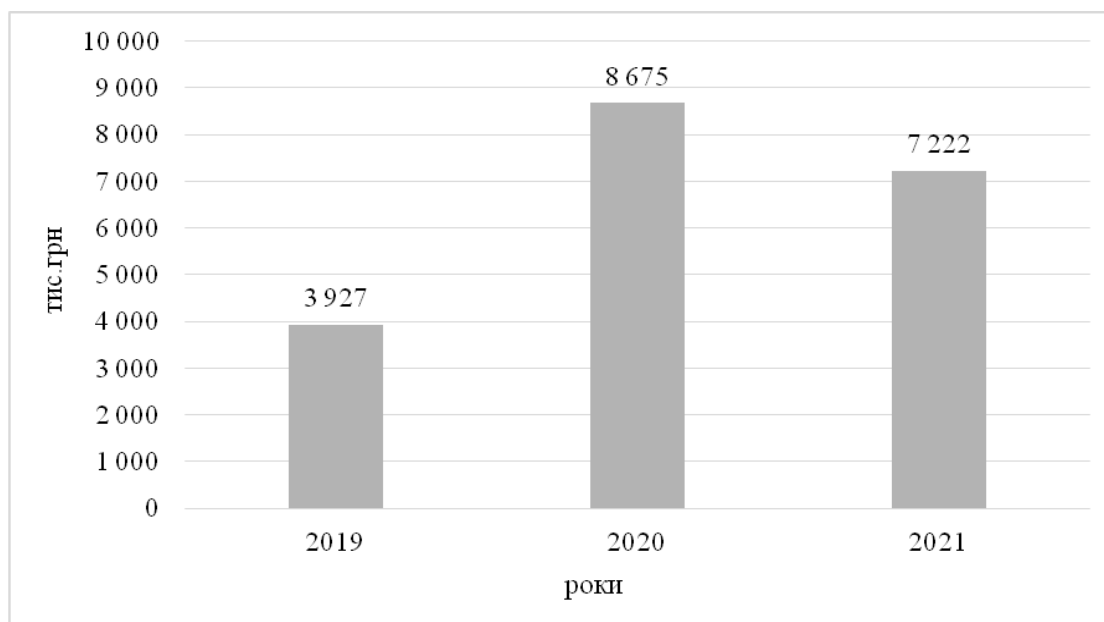


Рис. 2.7 – Аналіз адміністративних витрат діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Аналіз витрати на збут ТОВ «Дніпровська Мануфактура» відображено на рис. 2.8.

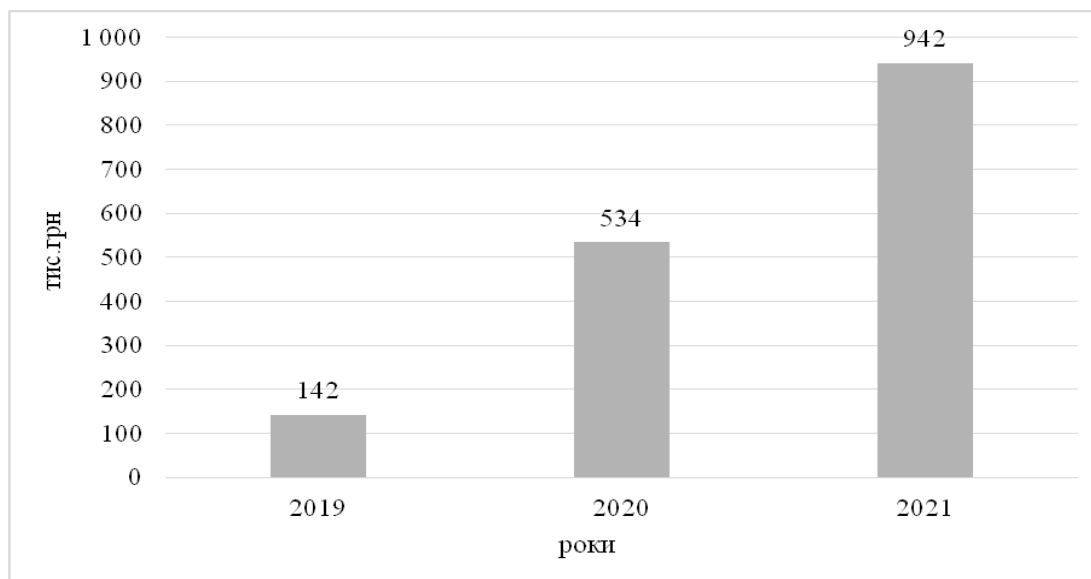


Рис. 2.8 – Аналіз витрати на збут ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

## Висновки до розділу 2

Базою дослідження фінансового стану є ТОВ «Дніпровська Мануфактура», яка спеціалізується на виробництві одягу, виконує замовлення інофірм з давальницької сировини, та виготовляє продукцію на внутрішній ринок. Жіночий асортимент: жакети, плащі, куртки, сукні, спідниці, брюки; чоловічий асортимент: куртки зимові та демісезонні, плащі.

Відповідно до результатів аналізу ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за досліджуваний період чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2021 році зменшився на 703 тис. грн. (або на 1,24%) порівняно з відповідним показником 2020 року. При цьому собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у 2021 році зросла на 2 389 тис. грн. (або на 5,48%) порівняно з відповідним показником 2020 року.

Характеризуючи динаміку показників витрат (адміністративних, на збут та інших операційних) можна спостерігати тенденцію до їх зменшення. Позитивний фінансовий результат від операційної діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» мала протягом усього досліджуваного періоду.

Чистий фінансовий результат у 2021 році є позитивним у розмірі 322 тис.грн., який зменшився на 2 084 тис. грн. (або на 86,62%).

Вертикальний аналіз фінансових результатів ТОВ «Дніпровська Мануфактура», через метод аналізу частки показників у структурі чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) свідчить, що собівартість за величиною складає від 77 до 82% чистого доходу від реалізації. Адміністративні витрати у структурі доходу від реалізації продукції складають у 2021 році 12,93%, зменшивши свою частку на 2,41 п.п. порівняно з 2020 роком. Частка витрат на збут щороку зростає. Частка чистого фінансового результату у 2021 році значно зменшилась - з 4,25% до 0,58%.

Оптимальне значення коефіцієнта рентабельності більше 100%. На досліджуваному підприємстві ТОВ «Дніпровська Мануфактура» коефіцієнти



рентабельності не перевищують 100%, зокрема, у динаміці їх значення значно зменшується.

Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий стан досліджуваного підприємства був відносно стійким. У 2019-2021 рр. спостерігається залежність підприємства від залучених фінансових коштів та демонструється недостатньо ефективна система управління фінансовою системою підприємства.

Варто зазначити що з 24.02.2022 р. розпочалися воєнні дії на території України. У зв'язку з цим, зміни фінансового становища підприємства та, відповідно, методів планування його подальшої діяльності, проводити враховуючи зміни у роботі підприємства (логістичні, фінансові, постачальники тощо).

### РОЗДІЛ 3

## НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1. Роль контролінгу в управлінні прибутком на підприємстві

Зміна умов діяльності швейних підприємств в ринкових умовах, а також падіння обсягів виробництва і реалізації, посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках обумовлюють більш високі вимоги до організації процесу управління на підприємствах швейної промисловості. У теорії і практиці управління намітилися стійкі тенденції переходу від функцій «підтримки стабільності», тобто банального «виживання» підприємства, до функції «управління змінами» - перехід на якісно вищий, ефективніший рівень діяльності. Тому для більшості підприємств швейної промисловості нагальними стають питання вдосконалення системи управління відповідно до вимог часу, а основним джерелом релевантної інформації для прийняття дійсно обґрунтованих рішень покликаний стати управлінський облік, методи якого дають змогу здійснити відповідний розрахунок, поглиблений аналіз, ґрунтовне зіставлення усіх можливих варіантів стратегічного та тактичного розвитку підприємства. Кожне швейне підприємство має свою специфіку, тому неможливо розробити єдину уніфіковану управлінську систему. Разом з тим, слід зазначити, що система управління повинна бути гнучкою і адекватною, здатною реагувати на зміни зовнішнього середовища [33].

В сучасних умовах господарювання управлінський облік є дійсно іншим рівнем розвитку системи бухгалтерського обліку на промислових підприємствах. Вибір конкретної форми організації управлінського обліку здійснюється під впливом численних внутрішніх і зовнішніх факторів. Зовнішні фактори впливають в першу чергу на стратегічний управлінський облік. Серед них виділяють політичні, економічні, науково-технічного прогресу, соціальні, конкурентні, міжнародні. Серед внутрішніх факторів особливо сильний вплив на

організацію управлінського обліку мають техніко-технологічні й організаційні фактори. До техніко-технологічних факторів слід віднести особливості технології виробництва; рівень технічної оснащеності і диверсифікації виробництва, склад продукції, що випускається. Також, безпосередньо впливає на побудову системи управлінського обліку організаційна структура підприємства [34].

Розглянемо більш детально, технологію впровадження управлінського обліку в цілому фінансових результатів, зокрема, на кожному з перерахованих етапів, при цьому кожен етап прив'язується до рівнів управління швейним підприємством, а саме: верхній рівень управління, середній рівень, нижчий рівень рис. 3.1.

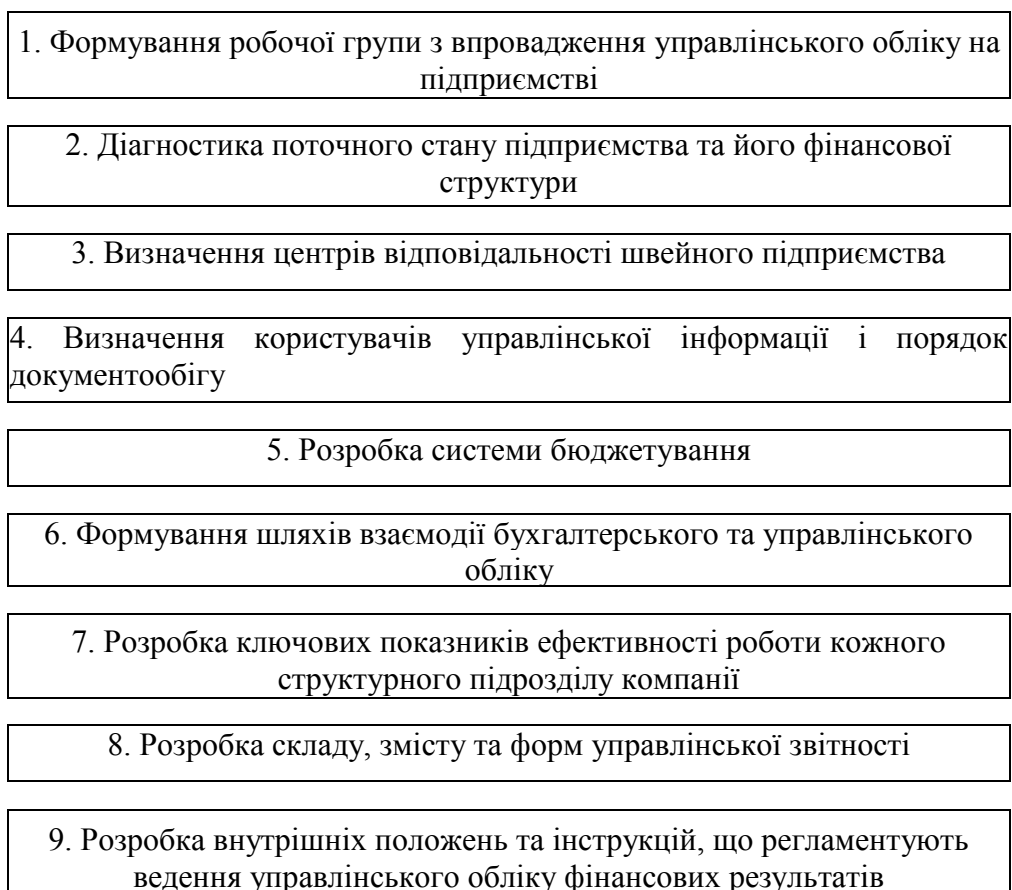


Рис. 3.1 – Етапи організації управлінського обліку фінансових результатів швейного підприємства [35]

На першому етапі організації управлінського обліку швейного

підприємства, здійснюється формування робочої групи з впровадження управлінського обліку, склад якої залежить від специфіки швейної фабрики. До неї повинні входити: генеральний директор, фінансовий директор, керівники структурних підрозділів, керівник економічної служби. Очолює робочу групу і формує план її роботи особа, відповідальна за впровадження управлінського обліку на підприємстві.

На наступному етапі, визначаються центри відповідальності, як основа організації управлінського обліку на швейному підприємстві. Для створення центрів відповідальності необхідно дотримання наступних принципів:

а) центри відповідальності необхідно пов'язати з виробничої та організаційною структурою господарюючого суб'єкта;

б) центри відповідальності повинні представляти собою у своїй діяльності закінчений технологічний цикл виробництва продукції, мати постійний склад працівників та інших засобів виробництва;

в) центри відповідальності повинні функціонувати на принципах самоконтролю, самокупності, самофінансування і самоінвестування;

г) для кожного центру відповідальності повинні бути розроблені бюджети, система виробничого (управлінського) обліку, визначені форми і періодичність управлінської звітності, а також показники оцінки ефективності їх діяльності.

Практичні дослідження, проведені на різних швейних підприємствах, показали, що на швейних виробництвах доцільно створювати центри витрат, центри доходів, центри прибутку, центри інвестицій [36].

Отже, розподіл за видами діяльності доповнюється структуруванням обліково-інформаційного забезпечення в розрізі центрів відповідальності табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Обліково-інформаційне забезпечення виробничого процесу за центрами відповідальності швейного підприємства

Структурний підрозділ	Назва центру відповідальності	Статус підрозділу
1	2	3
Облік за центрами витрат		
1. Розкрійно-підготовча ділянка	1. Конструкторський відділ. 2. Ділянка тиражування лекал. 3. Ділянка розкрою тканини.	Оперативний
2. Швейний цех	1. Швейна ділянка. 2. Вишивальна ділянка. 3. Ділянка волого-теплової обробки. 4. Відділ технічного контролю	
Облік за центрами доходів		
Збут продукції	1) Відділ збуту підприємства 2) Маркетингова служба	Стратегічний
Облік за центрами прибутку		
Підприємство та структурні підрозділи	Цехи, виробничі підрозділи промислового виробництва	Стратегічний
Облік за центрами інвестицій		
Підприємство	Підприємство в цілому	Стратегічний

Як показало дослідження організаційної структури підприємства, центром відповідальності буде той структурний підрозділ (сегмент), в якому можна організувати нормування, планування (бюджетування) і облік витрат з метою спостереження, контролю та управління матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Отже, всередині сегмента виділяється місце виникнення витрат - робочі місця, бригади, ділянки на яких виконуються певні технологічні операції. Якщо на місці виникнення витрат є особа, відповідальна за витрати, такий сегмент буде центром відповідальності.

Таким чином, центром відповідальності в управлінському обліку є вид діяльності (сегмент), який очолює конкретна особа (керівник, менеджер), що несе відповідальність за результати роботи сегмента, в рамках якого він здатний чинити на них безпосередній управлінський вплив в межах наданих йому повноважень.

При цьому важливе значення в управлінні витратами, як структурних підрозділів, так і підприємства в цілому, відіграє система інформаційного

забезпечення, яка визначає формування інформації для зацікавлених користувачів в системі управлінського обліку. Отже, важливим моментом формування управлінського обліку на швейних підприємствах є визначення користувачів управлінської інформації. Виділяється три рівня користувачів управлінської інформації:

- 1) корпоративний (акціонери, інвестори, власники компанії);
- 2) топ-менеджмент (виконавчий директор, генеральний директор, заступник генерального директора, фінансовий директор);
- 3) керівники середньої ланки (функціональних підрозділів, служб, відділів);
- 4) керівники нижчої ланки (майстри, бригадири).

При цьому розробка документообігу здійснюється в наступній послідовності:

- а) вивчення існуючої інформаційної системи на підприємстві:
  - за наявності документообігу - обстеження його на предмет дублювання інформації, своєчасності надання документів, задоволення потреб менеджменту, реальності застосування даного документообігу;
  - у разі відсутності документообігу - складання допоміжних таблиць або анкет для опису існуючих документів з метою єдиного підходу за всіма підрозділах підприємства;
- б) встановлення зв'язків і порядку руху документів між підрозділами підприємства;
- в) побудова схем документообігу;
- г) аналіз і опис документів;
- д) складання графіка документообігу.

Після визначення та розкриття основних етапів побудови управлінського обліку на швейному підприємстві, необхідно вирішити проблему формування управлінської інформації про діяльність центрів відповідальності (підрозділів) підприємства, яка відповідає завданню організації управлінського обліку на найвищому рівні. Мова йде про створення управлінського обліку, що охоплює

усі центри відповідальності, тобто по підприємству в цілому.

Для отримання даної інформації про виробництво конкретних видів продукції недостатньо просто додати показники кожного окремого підрозділу підприємства. Пов'язано це з тим, що кожен подальший підрозділ акумулює не тільки свої власні витрати, але також і витрати попереднього підрозділу, які надійшли за відповідною трансфертною ціною. При застосуванні трансфертних цін для отримання зведеної інформації необхідне проведення спеціальних коригувальних процедур, а також процедур, що усувають вплив статей, які є результатом операцій між окремими підрозділами підприємства. З цією метою доцільно використовувати запропонований нами порядок формування оперативної та достовірної інформації про собівартість продукції за допомогою аналітичних рахунків першого, другого і третього порядку, що дозволяють отримати дані про діяльність підрозділу в необхідних аналітичних розрізах.

Завершальним етапом формування управлінського обліку на швейних підприємствах є розробка внутрішніх положень та інструкцій, що регламентують ведення управлінського обліку [37].

В процесі формування управлінського обліку одночасно із затвердженням облікової політики підприємства необхідно розробити положення з управлінського обліку та звітності, яке б включало:

- мету та завдання системи управлінського обліку, базові принципи побудови, основні поняття;
- склад контрольованих показників за центрами відповідальності;
- опис структури центрів відповідальності;
- форми первинних документів та звітних документів;
- процедури підготовки та обробки первинних документів;
- графік документообігу управлінського обліку;
- форми звітності.

Методологічні документи з управлінського обліку фінансово-господарських операцій (стандарти), повинні включати:

- робочий план рахунків управлінського обліку;

- стандарт обліку доходів, витрат та фінансових результатів;
- систему бюджетування;
- систему ціноутворення;
- систему показників для управління підприємством;
- технологічний процес бізнес-процесів.

Оскільки в стандартах управлінського обліку наводяться основні принципи відображення господарських підприємства. При розробці стандартів обліку виходять з вже існуючих документів та коригуються відповідно до специфіки діяльності швейного підприємства [37].

### 3.2. Розробка заходів з управління дебіторською заборгованістю підприємства

Велика частка дебіторської заборгованості у загальній структурі активів знижує ліквідність, фінансову стійкість та підвищує ризик фінансових збитків. Але наявність дебіторської заборгованості пов'язана з пошуком компромісного рішення між ризиком та доходністю, її оптимальний розмір визначається порівнянням доходів, які підприємство розраховує отримати при певному рівні інвестованих у дебіторську заборгованість коштів, з витратами, які воно буде нести для цього. Моделі поведінки підприємства з існуючими та потенційними контрагентами щодо реалізації їм активів із відстроченням платежу та стягненням заборгованості за своєю суттю і є управлінням дебіторською заборгованістю підприємства, яка в свою чергу є складовою менеджменту підприємства. Відомо, що дебіторська заборгованість як елемент оборотних активів підприємства має динамічний характер та варіабельність. Її розмір та якість залежить від певної сукупності факторів макро- та мікросередовища [38].

Дебіторська заборгованість як актив має потенційні можливості прямо або опосередковано сприяти припливу коштів до підприємства, що характеризує її економічну вигідність.

Варто зазначити проблеми визначення факторів, які впливають на



динаміку обсягів та якість дебіторської заборгованості ТОВ «Дніпровська Мануфактура». Систематизація цих факторів дозволить чітко визначити місце кожного з них в їх загальній системі та окреслити методи, що можуть застосовуватися при управлінні дебіторською заборгованістю підприємств [39].

Наслідки динаміки обсягів дебіторської заборгованості (як у межах окремого підприємства, так і на макрорівні) окреслені недостатньо чітко. У деяких роботах навіть ставиться знак рівняння між зростанням обсягу дебіторської заборгованості та погіршенням її якості [40]. Безумовно, на якомусь етапі зростання обсягів дебіторської заборгованості може відбуватися поява у складі заборгованості значної частки безнадійних боргів, а отже, погіршення її якості.

Дебіторська заборгованість як актив має потенційні можливості прямо або опосередковано сприяти припливу коштів до підприємства, що характеризує її економічну вигідність. Так, «якість» дебіторської заборгованості слід розглядати крізь призму економічної вигідності даної конкретної дебіторської заборгованості для конкретного підприємства. Можливі випадки, коли при зростанні обсягів дебіторської заборгованості спостерігається зменшення частки прострочених боргів, тобто якість дебіторської заборгованості збільшується [41].

Таким чином збільшення обсягу дебіторської заборгованості не завжди є негативним явищем. Тому перелік та аналіз факторів впливу на динаміку обсягів і структурні зміни дебіторської заборгованості доцільно здійснювати, на паш погляд, з огляду на якість дебіторської заборгованості. Для забезпечення платоспроможності, ліквідності, прибутковості ТОВ «Дніпровська Мануфактура» шляхом створення ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю передбачається виконання таких етапів управління рис. 3.2.

1. На першому етапі визначають обсяг необхідної для аналізу інформації. Що стосується інформаційних ресурсів, то, необхідно щоб всі задіяні в процесі управління дебіторською заборгованістю співробітники могли вчасно отримати інформацію, що їх цікавить. Забезпечення на ТОВ «Дніпровська

Мануфактура» щоденного оперативного аналізу своєчасності оплати рахунків сприятиме одержанню повної і достовірної інформації для аналізу дебіторської заборгованості.

Крім того, доцільно аналізувати і структуру дебіторської заборгованості в розрізі поточної і простроченої. Це допомагає чітко організувати роботу підприємства щодо повернення дебіторської заборгованості.

2. Реалізація другого етапу дозволить розробити індивідуальні умови надання комерційних кредитів різним покупцям. Для цього потрібно провести аналіз платоспроможності та ліквідності потенційних покупців ТОВ «Дніпровська Мануфактура» шляхом здійснення розрахунку загальноприйнятих показників: коефіцієнта загальної ліквідності, коефіцієнта абсолютної ліквідності, коефіцієнта швидкої ліквідності.

Умови кредитування є досить важливим чинником, який впливає на обсяги продажу. Вони полягають у встановленні для окремих покупців:

- строків оплати;
- знижок за своєчасність оплати;
- строків дії знижок.

Неможливо встановити однакові для всіх підприємств терміни оплати знижки та терміни дії знижок. Їх покупцями відвантаженої продукції підприємство повинно встановлювати самостійно залежно від своїх потреб та специфіки функціонування.

До чинників, які впливають на вибір умов кредитування підприємством покупців, доцільно віднести такі: платоспроможність покупців, бажані обсяги продажу, попит на продукцію, сезонність товару, особливості цінової політики, величина закупівельної партії, розширення ринків збуту.

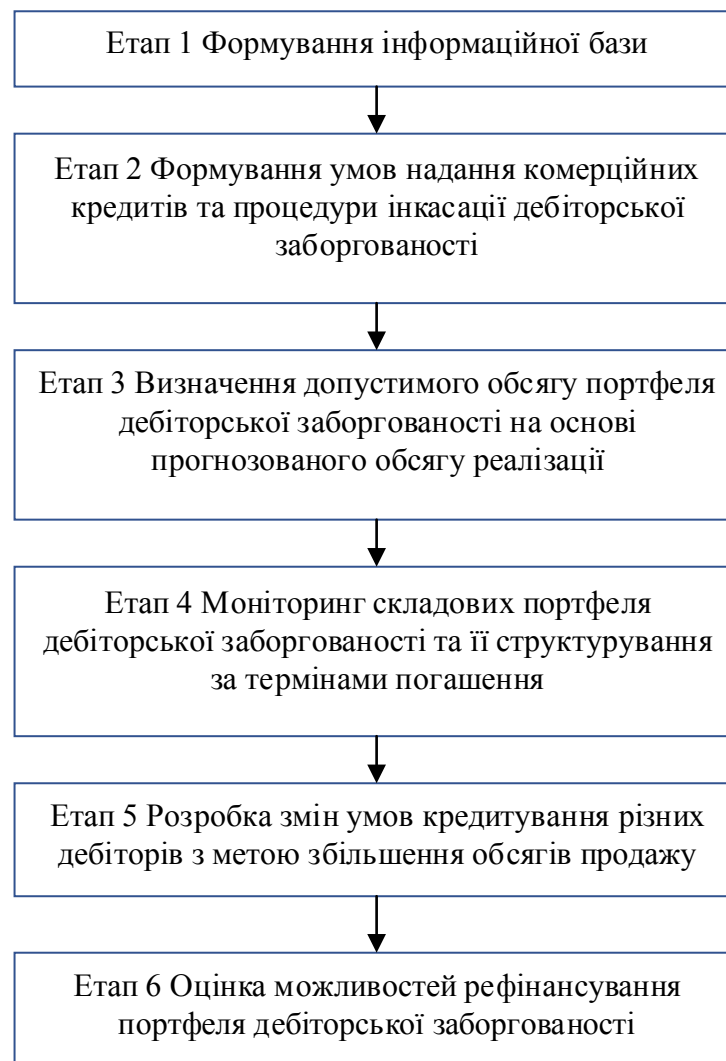


Рис. 3.2 – Етапи управління дебіторською заборгованістю  
ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

3. Третій етап управління дебіторською заборгованістю передбачає визначення допустимого обсягу портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації.

4. Реалізація четвертого етапу управління дебіторською заборгованістю забезпечить:

– контроль за поточним обсягом дебіторської заборгованості підприємства. Здійснення такого контролю повинно включати перевірку таких розрахунків: з постачальниками і підрядниками; з покупцями та замовниками; з виданих та отриманих авансів, за претензіями, з бюджетом та державними цільовими фондами, з Пенсійним фондом та фондом соціального страхування,

по оплаті праці, з підзвітними особами, з відшкодуванням матеріального збитку з іншими дебіторами і кредиторами;

- відслідковування обсягів дебіторської заборгованості всіх покупців за термінами погашення;
- виявлення дебіторів із найбільшим обсягом простроченої дебіторської заборгованості;
- розробку невідкладних заходів в управлінні дебіторською заборгованістю. Для цього підприємству, передусім, необхідно щомісяця розраховувати поточний обсяг дебіторської заборгованості.

5. П'ятий етап управління дебіторською заборгованістю дозволяє обґрунтувати доцільність змін у кредитній політиці. Для збільшення обсягів продажу або прискорення інкасації дебіторської заборгованості підприємство прагне змінювати умови кредитування. Для цього подовжуються строки кредитування, надаються знижки покупцям, які платять вчасно і не мають безнадійної заборгованості, здійснюється перехід від роботи за передоплатою до продажу в кредит.

6. Заключний етап передбачає оцінку можливостей рефінансування дебіторської заборгованості. Підприємство для трансформування дебіторської заборгованості в грошові кошти може застосовувати такі форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції; форфейтинг [42].

В Україні останнім часом набувають широкого застосування операції факторингу, але більшість українських банків - лідерів на ринку факторингу припинили покупку в рамках цієї послуги нової дебіторської заборгованості своїх клієнтів. Зараз вони займаються тільки адмініструванням (керуванням) існуючої заборгованості.

Механізм управління дебіторською заборгованістю - це здійснення цілеспрямованого впливу на обсяг дебіторської заборгованості за допомогою інструментів впливу для досягнення оптимального складу та структури, враховуючи при цьому фактори та ризики, з якими стикається підприємство.

Таким чином, доцільно запропонувати алгоритм управління дебіторською

заборгованістю, що враховує фактори та ризики впливу, які можуть суттєво вплинути на прийняття управлінських рішень.

Неврахування факторів та незастосування відповідних інструментів може призвести до прийняття фінансово збиткових рішень, що суттєво погіршать фінансовий стан підприємства. Тому, алгоритм управління дебіторською заборгованістю виглядатиме наступним чином рис. 3.3, що дає змогу оптимізувати управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

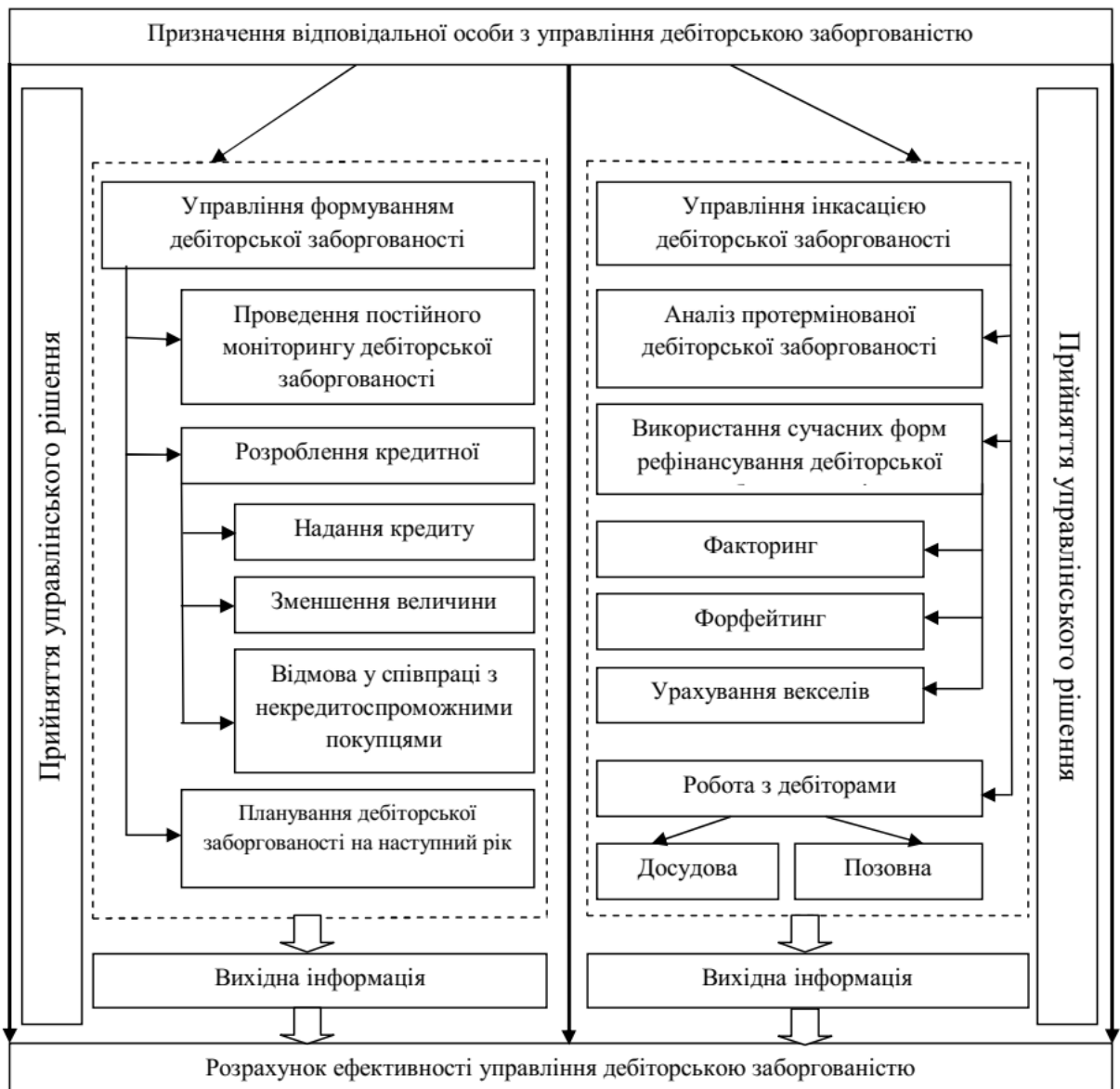


Рис. 3.3 – Алгоритм управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Використання запропонованого алгоритму дає можливість впроваджувати ефективну політику управління дебіторською заборгованістю, що дозволить заощадити фінансові ресурси ТОВ «Дніпровська Мануфактура», стабілізувати та покращити його фінансовий стан.

Основна мета управління дебіторською заборгованістю - максимізація прибутку підприємства шляхом управління процесами формування та інкасації дебіторської заборгованості. Досягти цієї мети можна за допомогою правильної організації методики аналізу і впровадження ефективного механізму управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Дніпровська Мануфактура», що дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо повернення боргів, спрогнозувати надходження коштів. Іноді добре налагоджена система контролю за дебіторською заборгованістю є єдиним засобом простеження ситуації на цій ділянці і попередження погіршення фінансового стану підприємства.

Запропонований механізм містить складові, одночасна дія яких дозволить оптимізувати розмір дебіторської заборгованості, мінімізувати втрати через неповернення боргів та отримати стабільний прибуток в результаті досягнення цілей підприємства. Структура даного механізму управління дебіторською заборгованістю свідчить про ефективну взаємодію всіх елементів та дозволить забезпечити фінансову стабільність ТОВ «Дніпровська Мануфактура». Результатом функціонування управління дебіторською заборгованістю на підприємстві буде додаткове отримання грошових коштів та мінімізація дебіторської заборгованості.

### 3.3. Шляхи реструктуризації дебіторської заборгованості ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємств постійно виникає потреба у проведенні розрахунків із своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи вироблену продукцію або надаючи послуги, підприємства, як правило, не отримують оплату негайно, тобто вони

кредитують покупців. З огляду на це за час від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежів кошти підприємств відволікаються у дебіторську заборгованість, рівень якої визначається багатьма чинниками: видом продукції, місткістю ринку, ступенем забезпеченості ринку цією продукцією, умовами договору, прийнятою на підприємстві системою розрахунків. У середньому 80-90% від загального обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах припадає на розрахунки з покупцями. Сьогодні проблема управління товарною дебіторською заборгованістю постала особливо гостро, що пов'язано із проблемами несвоєчасних платежів, повернення боргів у неповному обсязі, виникнення сумнівних боргів. Підприємства, що виступають кредиторами, поступово потрапляють у становище технічного банкрутства, яке характеризується неплатоспроможністю, викликаною істотною простроченістю дебіторської заборгованості, але, при цьому, з перевищенням величини самої дебіторської заборгованості над величиною кредиторської заборгованості та вартості активів над фінансовими зобов'язаннями. Подальші проблеми з дебіторською заборгованістю можуть призвести й до реального банкрутства підприємства - кредитора. Тому важливим завданням управління фінансами на підприємстві є ефективне управління товарною дебіторською заборгованістю, яке має бути спрямоване на оптимізацію загального її розміру, забезпечення своєчасної інкасації боргу, а також, за потреби, на реструктуризацію дебіторської заборгованості.

Розглядаючи механізм управління товарною дебіторською заборгованістю ТОВ «Дніпровська Мануфактура» виникає необхідність з'ясування сутності об'єкта такого процесу.

У політиці управління дебіторською заборгованістю одним із головних етапів розглядають процес її реструктуризації. Необхідність реструктуризації товарної дебіторської заборгованості може виникнути не лише у разі проведення внутрішньої фінансової санації підприємства-постачальника в час загрози банкрутства, а й при виявленні симптомів легкої кризи, пов'язаної із зниженням рівня абсолютної платоспроможності, виникненням постійної потреби у

залученні додаткових позикових коштів для здійснення поточних платежів.

Реструктуризація товарної дебіторської заборгованості підприємства є складовою процесу реструктуризації активів і може розглядатися як сукупність заходів, спрямованих на підвищення рівня її ліквідності та прибутковості.

Достатній рівень ліквідності товарної дебіторської заборгованості характеризується можливістю своєчасної (відповідно до термінів кредитної угоди) або дострокової трансформації у грошову форму без значних фінансових втрат. Підвищення рівня прибутковості товарної дебіторської заборгованості пов'язане із забезпеченням зростання доходів (збільшення обсягів реалізації, підвищення ціни реалізації, стягнення штрафних санкцій за несвоєчасні розрахунки) та зменшенням відносних витрат з її обслуговування.

Процес реструктуризації відрізняється від політики управління дебіторською заборгованістю непостійністю, необов'язковістю, але чіткою цілеспрямованістю. Потреба у зміні структури та обсягів товарної дебіторської заборгованості виникає внаслідок виявлення негативних змін у поточній платоспроможності підприємства-постачальника. Прийняття рішення щодо ліквідації відхилень залишається за фінансовим директором або власником і може бути пов'язане не одразу із дебіторською заборгованістю, а навпаки — з реструктуризацією поточних зобов'язань підприємства. При неможливості використання внутрішніх резервів підвищення рівня платоспроможності, пов'язаних із поточними зобов'язаннями, виникає потреба у реструктуризації товарної дебіторської заборгованості. Обов'язкова цілеспрямованість такого процесу пояснюється необхідністю обґрунтування ефективності форм та порядку проведення.

Проведення роботи з реструктуризації товарної дебіторської заборгованості підприємства потребує чітко визначеної послідовності дій. Концептуальна схема такого процесу зображена на рис. 3.4.

На першому етапі реструктуризаційного процесу власник або вище керівництво повинні усвідомити та оцінити наявні або можливі проблеми, зрозуміти необхідність їх розв'язання та виявити бажання зробити це за



допомогою реструктуризації активів, в тому числі товарної дебіторської заборгованості.

Доведення до підлеглих прийнятих управлінських рішень щодо обсягу та структури товарної дебіторської заборгованості повинно супроводжуватися встановленням кінцевих результатів у кількісному вимірі, тобто цілей, яких необхідно досягти після завершення процесу реструктуризації дебіторської заборгованості. Такими цілями можна вважати: підвищення рівня абсолютної платоспроможності; термінове залучення коштів для інвестиційних потреб; підвищення рівня надійності товарної дебіторської заборгованості тощо.

Другий етап процесу реструктуризації товарної дебіторської заборгованості пов'язаний із призначенням відповідальної особи або керівника групи спеціалістів (залежно від розмірів підприємства та обсягів дебіторської заборгованості).

Відповідальна особа повинна мати безпосередній зв'язок із фінансовою роботою на підприємстві, а члени команди спеціалістів можуть належати й до інших підрозділів, крім фінансового (наприклад: відділ збуту, бухгалтерія). До команди на тимчасових засадах можуть залучатися зовнішні консультанти, які привносять свій досвід у здійснення реструктуризації товарної дебіторської заборгованості.

Третій етап реструктуризації товарної дебіторської заборгованості — проведення поглибленого її дослідження. Основним завданням на цьому етапі є оцінка рівня й складу товарної дебіторської заборгованості підприємства, а також ефективності інвестованих у неї фінансових ресурсів.

Відповідно до процесу реструктуризації товарної дебіторської заборгованості головними етапами аналізу є:

1. Аналіз динаміки обсягу й структури дебіторської заборгованості за окремими її видами. Доцільно виділити певні види дебіторської заборгованості за такими класифікаційними ознаками:

- термін погашення (довгострокова та короткострокова дебіторська заборгованість - до 60 днів);

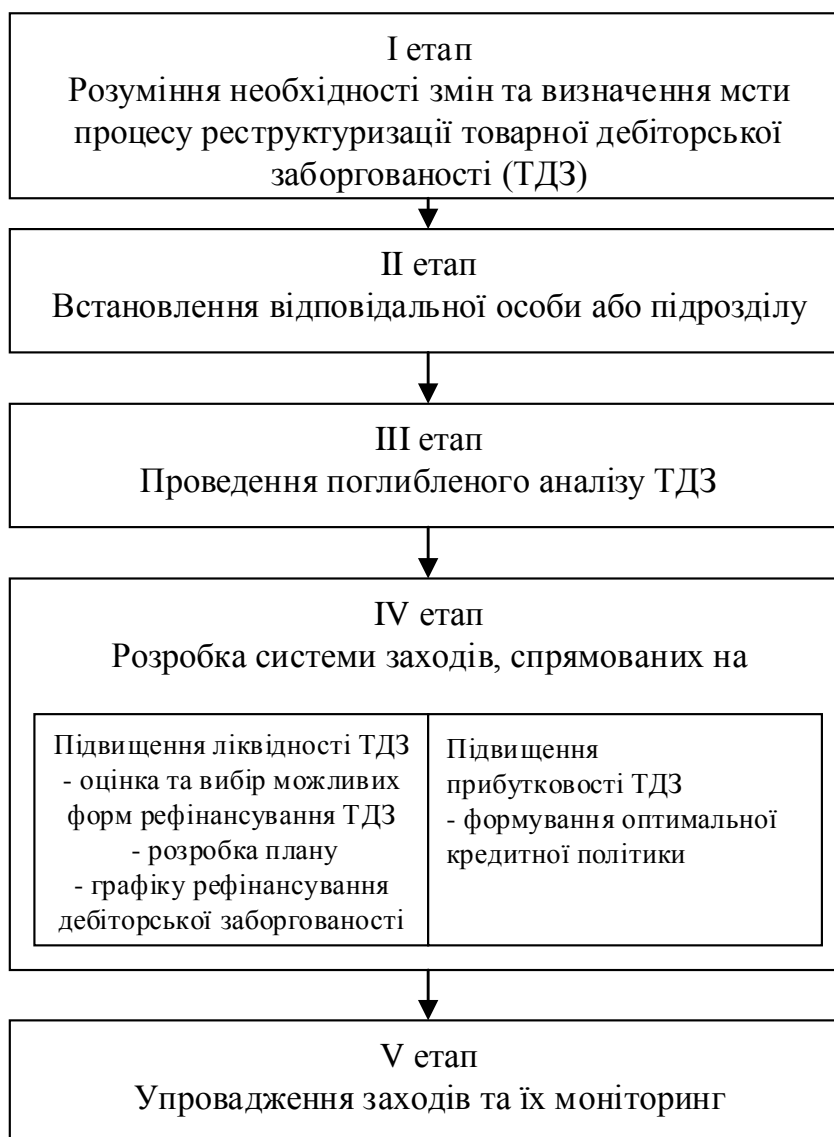


Рис. 3.4 – Схема процесу реструктуризації товарної дебіторської заборгованості ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

- об'єкти, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів (товарна, інша);
- своєчасність сплати боржником (термінова, прострочена, відстрочена);
- забезпеченість (забезпечена, незабезпечена);
- форма розрахунку (вексельна, оформлена платіжним дорученням, акредитивами, чеками).

Така класифікація товарної дебіторської заборгованості враховує рівень ліквідності, можливість перетворення у грошову форму, надійність, а також дає

змогу з'ясувати форму рефінансування.

2. Визначення середнього рівня інкасації та кількості оборотів за період загального обсягу дебіторської заборгованості й окремих її видів.

Середній період інкасації дебіторської заборгованості характеризує її роль у фактичній тривалості фінансового і загального операційного циклу підприємства. Значення цього показника може використовуватися для оцінки часового періоду, необхідного для погашення наявної заборгованості при припиненні кредитних операцій та поверненні коштів на розрахунковий рахунок підприємства.

3. Оцінка складу товарної дебіторської заборгованості за окремими її «віковими групами», тобто за передбаченими строками її інкасації.

Аналіз обсягів та питомої ваги у загальному обсязі окремих «вікових груп» заборгованості дає змогу наочно виявити гостроту проблеми погашення дебіторської заборгованості. Точний аналіз стану дебіторської заборгованості за окремими її видами може бути зроблено тільки шляхом визначення «віку» усіх рахунків дебіторів за книгами підприємства та класифікації їх за строками виникнення (наприклад: до 20 днів, до 40 днів, до 60 днів) - і далі шляхом порівняння цих строків з умовами кредитування за кожною угодою. За результатами такого порівняння необхідно зробити висновок щодо доцільності кредиту конкретному дебітору.

4. Аналіз складу простроченої товарної дебіторської заборгованості та виділення сумнівної й безнадійної. У процесі аналізу використовуються такі показники: коефіцієнт простроченості дебіторської заборгованості ( $КП_{дз}$ ).

$$КП_{дз} = ДЗ_{п}/ДЗ, \quad (3.1)$$

де  $ДЗ_{п}$  - обсяг дебіторської заборгованості, не оплаченої вчасно, тис. грн.;

$ДЗ$  - загальний обсяг дебіторської заборгованості підприємства, тис. грн. та середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості ( $ВП_{дз}$ )

$$ВП_{дз} = ДЗ_{п}/ОП_{кр} \times Д, \quad (3.2)$$

де  $DZ_{\text{п}}$  - середній залишок дебіторської заборгованості, не оплаченої вчасно, тис. грн.;

$OP_{\text{кр}}$  - обсяг реалізації продукції у кредит за період, тис. грн.;

$D$  - кількість днів у періоді, дн.

Для більш яскравого уявлення про аналіз складу простроченої товарної дебіторської заборгованості ТОВ «Дніпровська Мануфактура» розрахуємо наведені вище показники на основі річної фінансової звітності за 2021 рік:

Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості ( $KП_{\text{дз}}$ ):

$$KП_{\text{дз}} = 5051/9313 = 0,542$$

Середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості ( $ВП_{\text{дз}}$ ) на ТОВ «Дніпровська Мануфактура» складає:

$$ВП_{\text{дз}} = 3785/5051 \times 360 = 270 \text{ днів}$$

Таким чином, проведені розрахунки дають нам змогу оцінити відсоток простроченої товарної дебіторської заборгованості на ТОВ «Дніпровська Мануфактура» як той, що перевищує нормативне значення на 0,042 (або 4%). Це свідчить про недостатній рівень контролю за фінансовими потоками підприємства та нераціональне використання різноманітних механізмів повернення боргів.

Що стосується середнього віку простроченої заборгованості, то її розмір становить 270 днів, тобто на 95 днів менше року, що є свідченням недостатнього запровадження заходів інкасації дебіторської заборгованості.

У разі перевищення коефіцієнта простроченості в межі 0,5, а середнього «віку» простроченої дебіторської заборгованості у 30 днів, виникає необхідність обґрунтування заходів щодо стягнення заборгованості у судовому порядку.

5. Оцінка ймовірності погашення товарної дебіторської заборгованості. Для цього експертним шляхом визначають коефіцієнт ймовірності погашення заборгованості окремими дебіторами підприємства, який надалі використовуватиметься для узагальненої оцінки ймовірності повернення коштів підприємству. Шкалу коефіцієнтів ймовірності погашення дебіторської заборгованості подано у табл. 3.2.

Таблиця 3.2 – Шкала визначення коефіцієнтів погашення заборгованості окремими дебіторами підприємства при наданні комерційного кредиту

Якісні характеристики дебітора та умов заборгованості	Виконання термінів погашення заборгованості		
	Термін оплати не настав	з простроченим терміном оплати	
		до 60 днів	понад 60 днів
1. Забезпечена ТДЗ: -банківською гарантією, зарученням, страхуванням; -векселем або заставою майна дебітора	1,0 0,9-1,0 0,8-0,9	0,7 0,6-0,7 0,5-0,6	0,6 0,5-0,6 0,4-0,5
2. Дебітор є засновником (акціонером) підприємства або його дочірнім підприємством (з участю в капіталі понад 30%)	0,7-0,8	0,4-0,5	0,3-0,4
3. Дебітор має довгострокові господарські зв'язки з підприємством	0,5-0,6	0,3-0,4	0,2-0,3
4. Дебіторські зобов'язання, що виникали раніше, погашалися у встановлений термін	0,4-0,5	0,2-0,3	0,1-0,2
5. Надання кредиту певному кредитору, як співпраця з ним, має разовий характер	0,3-0,4	0,1 -0,2	0-0,1
6. Дебітор отримав новий кредит при непогашенні попереднього	0,2-0,3	0-0,1	0

Характеризуючи основних дебіторів ТОВ «Дніпровська Мануфактура», слід зазначити, що основна їх частка отримує продукцію та послуги за наступних умов:

- під заставу майна;
- має довгострокові господарські зв'язки з ТОВ «Дніпровська Мануфактура» (понад 5 років);
- дебіторські зобов'язання, що виникали раніше, погашалися у встановлений термін;
- надання кредиту певному кредитору, як співпраця з ним, має разовий характер.

Узагальнена оцінка ймовірності погашення заборгованості здійснюється на підставі загального коефіцієнта ймовірності ( $K_{Пзаг}$ ) який розраховується за формулою:

$$K_{\text{Пзар}} = (\sum K_{\text{пі}} \times ДЗ_i) / ДЗ, \quad (3.3)$$

де  $K_{\text{Пзар}}$  - коефіцієнт погашення заборгованості, встановлений експертами за і-м дебітором;

$ДЗ_i$  - обсяг заборгованості і-го дебітора, тис. грн.;

$n$  - кількість видів дебіторів, що виділено експертами.

Проведемо розрахунок наведеного показника враховуючи якісні характеристики дебіторів та умов їх заборгованості протягом 2021 року перед ТОВ «Дніпровська Мануфактура», підставивши дані з табл. 3.2 у формулу (3.3):

$$K_{\text{Пзар}} = (1243,2 \times 0,5 + 2354,12 \times 0,4 + 245,7 \times 0,2 + 423,4 \times 0,1 + 784,58 \times 0,3) / 5051 = 0,37$$

Якщо величина такого коефіцієнта нижча за 0,5, то підприємству необхідно вживати заходів щодо реструктуризації дебіторської заборгованості та зміни умов кредитування.

6. Оцінка обсягу ефекту та рівня ефективності інвестування коштів у товарну дебіторську заборгованість. Обсяг ефекту визначається величиною додаткового прибутку, який отримує підприємство від збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок падання кредиту та можливого підвищення ціпи реалізації продукції, за мінусом додаткових витрат на оформлення кредиту й інкасацію боргу і прямих фінансових втрат від неповернення боргу.

Співвідношення отриманого додаткового прибутку та величини дебіторської заборгованості за розрахунками з покупцями дає можливість визначити рівень ефективності кредитування.

На четвертому етапі робіт з реструктуризації товарної дебіторської заборгованості розробляються окремо заходи щодо підвищення її ліквідності. З-поміж зазначених заходів проводиться оцінка доцільності застосування можливих форм рефінансування дебіторської заборгованості: факторинг, облік векселів, форфсйтинг.

Факторинг - це система фінансування, за умовами якої підприємство-постачальник продукції переуступає короткострокові вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії). В основу

факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантажену продукцію, тобто передачу банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця комісійну плату, розмір якої залежить від рівня платоспроможності покупця продукції та передбачених строків її сплати.

Для підприємства факторингова форма рефінансування товарної дебіторської заборгованості має такі переваги:

- вищий рівень гарантії стягнення заборгованості;
- зменшення кредитних ризиків;
- швидке поліпшення рівня платоспроможності;
- можливість отримання короткострокового кредиту.

Недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно із звичайним кредитом. Тому ефективність факторингової операції для підприємства-постачальника визначається шляхом порівняння рівня витрат з цієї операції із середнім рівнем відсоткової ставки за короткостроковим банківським кредитом.

Облік векселів, виданих покупцем продукції, - це фінансова операція, яка передбачає продаж векселів підприємством-постачальником банку (іншій фінансовій установі або суб'єктові господарювання) до настання строку виконання зобов'язання за ними за визначеною дисконтною ціною. Дисконтна ціна залежить від номіналу векселя, строку погашення та облікової ставки банку.

Маючи статус цінного папера, перехідний вексель може бути також предметом купівлі-продажу на фондовому ринку, а в окремих випадках використовується і як засіб платежу.

Переваги такої форми рефінансування для підприємства-постачальника полягають у:

- гарантії, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані у банку за вигідною відсотковою ставкою;
- підвищенні рівня ліквідності активів.

Ефективність операції з обліку векселів підприємство-постачальник може оцінити шляхом порівняння додаткових доходів, які сподівається отримати від використання коштів протягом періоду, який залишається до кінця погашення векселя, з розміром дисконтної ціни.

Форфсйтинг - це фінансова операція з рефінансування дебіторської заборгованості щодо експортного товарного кредиту, яка оформляється шляхом індосаменту перехідного векселя на користь банківської установи. Унаслідок такої операції комерційний кредит перетворюється на банківський. За своєю суттю форфейтинг поєднує елементи факторингу (але не за поточними розрахунками, а за комерційним кредитом) та обліку векселів (але з їх переказом на користь банку). Форфсйтинг використовується підприємствами-експортерами, які здійснюють довгострокові поставки продукції, і дає їм змогу терміново отримати кошти шляхом обліку векселів. Недоліком цієї форми рефінансування дебіторської заборгованості певного виду є висока вартість. Тому слід розглядати можливість залучення витрат з операції форфейтингу у вартість контракту, який укладається з іноземним імпортером продукції.

За результатами дослідження можливих форм рефінансування товарної дебіторської заборгованості треба встановити:

- обсяг заборгованості, яка може бути рефінансована на підставі тієї або іншої форми;

- обсяг і термін отримання коштів у порядку рефінансування заборгованості, виходячи з умов здійснення відповідних операцій;

- бюджет витрат, пов'язаних з проведенням рефінансування;

Обсяг чистого грошового потоку, який може бути отриманий (ЧГП<sub>дз</sub>).

Його розрахунок здійснюється за формулою:

$$\text{ЧГП}_{\text{дз}} = \sum \Gamma_{\text{Hi}} - \text{Д}_{\text{Вi}} - \text{П}_{\text{Pi}}, \quad (3.4)$$

де  $\Gamma_{\text{Hi}}$  - грошові надходження від рефінансування  $i$ -ї дебіторської заборгованості, тис. грн.;

$\text{Д}_{\text{Вi}}$  - додаткові витрати у зв'язку з рефінансуванням  $i$ -ї дебіторської



заборгованості, тис. грн.;

$\Pi_{\text{Пі}}$  - податкові платежі, сплата яких обумовлюється рефінансуванням і-ї дебіторської заборгованості, тис. грн.

Зважаючи на вищевикладені форми реструктуризації дебіторської заборгованості та проаналізувавши їх недоліки та переваги, пропонуємо керівництву ТОВ «Дніпровська Мануфактура» надати перевагу такому виду рефінансування як факторинг.

Серед банків, які пропонують подібні послуги вибрано банк Південний. Ставка комісійної винагороди банку становить 3,5% обсягу вартості поставок, розмір заборгованості складає 2354,12 тис. грн. (заборгованість дебітора, що має довгострокові господарські зв'язки з аналізованим підприємством). Заборгованість за строками непогашенім відноситься до короткострокових - до трьох місяців. Банк Південний виплачує ТОВ «Дніпровська Мануфактура» 80% суми заборгованості.

$$\text{ЧГП}_{\text{ДЗ}} = (2354,12 \times 0,8) - 82,39 - 1,12 = 1799,78 \text{ тис. грн.}$$

Зазначені позиції повинні знайти своє відображення у плані-графіку рефінансування дебіторської заборгованості. Об'єднання у єдиному плановому документі усіх надходжень та витрат коштів від застосованих форм рефінансування заборгованості перед підприємством дасть можливість з'ясувати загальний обсяг ефекту, отриманого від здійснення таких заходів.

Доцільність операцій щодо рефінансування заборгованості визначається, з одного боку, терміновістю отримання грошових ресурсів (з урахуванням стадії розвитку кризи), з другого - економічною доцільністю (за умов не жорсткості часових обмежень). Економічна доцільність рефінансування може бути оцінена за допомогою коефіцієнта ефективності вивільнення коштів ( $\text{KE}_{\text{ВК}}$ ), який обчислюється за формулою:

$$\text{KE}_{\text{ВК}} = \text{ЧГП}_{\text{ДЗ}} / \text{ДЗ} \times \text{КП}_{\text{заг}}, \quad (3.5)$$

Обчислимо економічну доцільність рефінансування частки дебіторської заборгованості за факторинговою угодою для ТОВ «Дніпровська Мануфактура»:

$$KE_{\text{вк}} = 1799,78 / 5051 \times 0,37 = 0,13 \text{ (13\%)}$$

Чим більше значення має цей показник, тим ефективніше рефінансування заборгованості. В наших розрахунках ефективність даної операції складає 13%. Зважаючи на те, що вартість рефінансованої дебіторської заборгованості є частковою, цей рівень ефективності проведеної операції факторингу є цілком задовільним для ТОВ «Дніпровська Мануфактура».

За неможливості або економічної недоцільності рефінансування треба оцінити можливість стягнення заборгованості шляхом доарбітражного та арбітражного врегулювання господарських суперечок.

Одним із головних заходів щодо підвищення прибутковості товарної дебіторської заборгованості ТОВ «Дніпровська Мануфактура» є формування ним відповідних параметрів кредитної політики. Перегляд умов кредитування (кредитного періоду, кредитного ліміту, системи цінкових знижок при здійсненні термінових розрахунків, системи штрафних санкцій) згідно з типом кредитної політики, якої дотримується підприємство на певному етапі розвитку, має привести до оптимізації кредитної політики.

З метою підвищення рівня прибутковості товарної дебіторської заборгованості необхідно розглядати шляхи зменшення явних та неявних витрат, пов'язаних із наданням кредиту. Явні або вимушені витрати щодо товарної дебіторської заборгованості виступають у трьох формах:

1. віддача від дебіторської заборгованості, що встановлюється кредитором;
2. втрати від безнадійних боргів;
3. втрати, пов'язані з організацією та обслуговуванням кредиту.

Усі види витрат зростатимуть у разі пом'якшення політики кредитування і навпаки. Але якщо підприємство практикує жорстку політику кредитування, у нього буде «нестача» кредитування, внаслідок чого виникнуть витрати втрачених можливостей, або неявні витрати. Вони є втраченим прибутком від продажу в кредит, якщо кредити не надаються або надаються в обмежених обсягах.

П'ятий етап процесу реструктуризації є завершальним і передбачає запровадження на підприємстві розроблених заходів щодо підвищення ліквідності й прибутковості товарної дебіторської заборгованості, а також обов'язкове відстеження ходу їх виконання. Може проводитися поточне відстеження як процесу виконання плану-графіка рефінансування дебіторської заборгованості, так і процесу коригування кредитної політики підприємства.

Моніторинг здійснення реструктуризації дебіторської заборгованості охоплює також внесення оперативних змін у разі негативних відхилень у строках та обсягах надходження й витрачання коштів з метою своєчасного завершення такого процесу і досягнення поставлених цілей. Визначена послідовність дій у процесі реструктуризації дебіторської заборгованості дасть можливість забезпечити належне оперативне управління нею на підприємстві.

При проведенні оцінки поточної дебіторської заборгованості (товарної) чинним законодавством передбачені певні особливості. Так, відповідно до принципу обачності у момент визначення доходу від реалізації підприємство має врахувати можливі втрати від неповернення частини боргів покупцями. Тобто суб'єкт господарювання має постійно враховувати критерії, відповідно до яких ведеться її облік. Зокрема, за об'єктами, по відношенню до яких виникла дебіторська заборгованість: за строком погашення та його зв'язкам з нормальним операційним циклом; за своєчасністю погашення дебіторської заборгованості.

Одже, можна зробити висновок, що завдання управління дебіторською заборгованістю треба розглядати, виходячи з того, що вона має дві суттєві ознаки: джерело безплатних коштів для дебіторів та можливість збільшення ринку збуту продукції, робіт послуг для кредитора, таким чином, ці завдання можна класифікувати, як з точки зору маркетингу, так й з точки зору фінансового менеджменту.

### 3.4. Моделювання результатів виробничої діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Ефективність діяльності швейної фабрики можливе за рахунок оптимального використання її ресурсного потенціалу. Прогресивними методами оцінки певних процесів і явищ є економіко-математичні методи, які на основі значних масивів цифрової інформації дозволяють встановити загальні тенденції в динаміці та взаємозалежності кількісних показників, а також дослідити їхній вплив на обрані результативні ознаки.

Застосування економіко-математичних методів до оцінки результатів будь-яких економічних процесів спроможне встановити та оцінити в кількісному вимірі залежності між цілими масивами показників. При цьому багатofакторні економічні моделі формуються для відображення існуючих взаємозв'язків певних факторів впливу із обраною результативною ознакою.

У дипломному дослідженні у вигляді результату виробничої діяльності буде обрано обсяг товарної продукції, що змінюється під впливом таких складових ресурсного потенціалу – персоналу, засобів і предметів праці.

Економіко-математичні моделі управління розвитком ресурсного потенціалу швейної фабрики дозволяють описати її виробничу діяльність для забезпечення її безперебійності та проаналізувати можливі варіанти вирішення завдань з постачання необхідних ресурсів рис. 3.5 [43].

Змінні, що їх включено до економіко-математичної моделі управління ефективністю використання ресурсного потенціалу приватного підприємства, подані у табл. 3.3 [43].

Релевантність управлінських рішень щодо збалансування ресурсів швейної фабрики на початок прогнозного періоду, аналіз ефективності їх використання у процесі виробництва швейних виробів здійснюють за економіко-математичною моделлю опису стану певних видів ресурсного потенціалу підприємства.

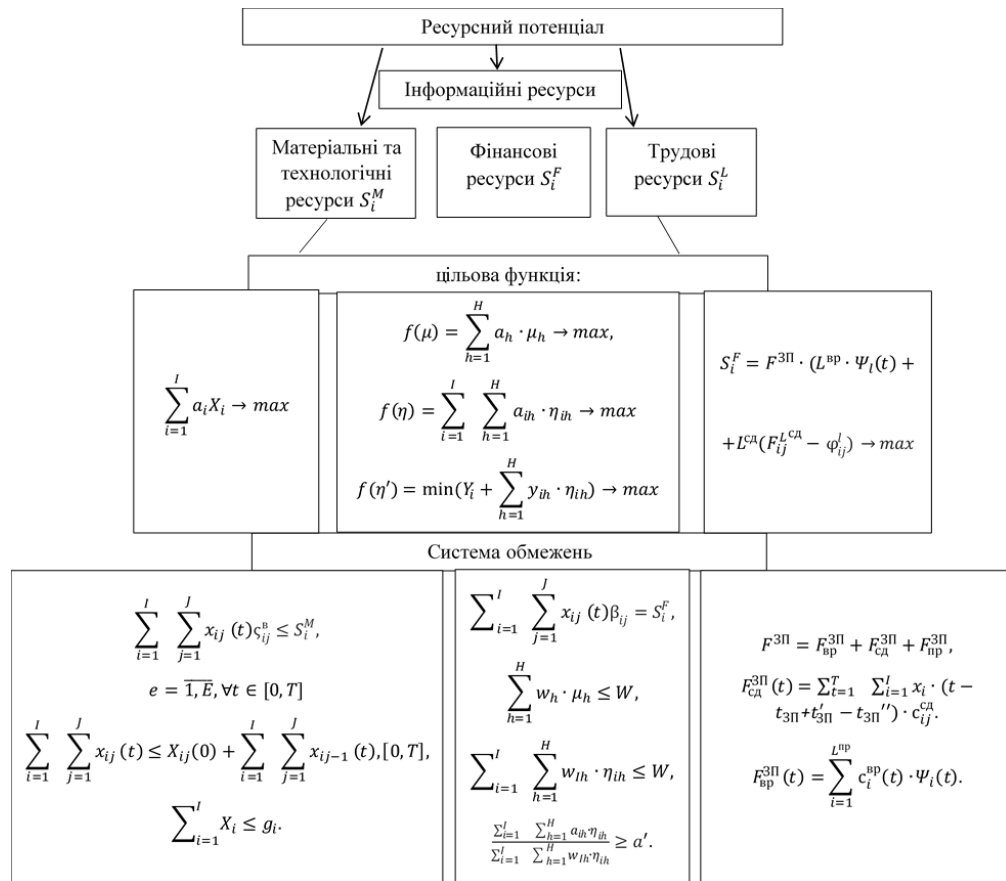


Рис. 3.5 – Економіко-математичні моделі управління розвитком ресурсного потенціалу швейного підприємства

Таблиця 3.3 – Прийняті позначення у економіко-математичній моделі з управління ефективним розвитком ресурсного потенціалу швейної фабрики [43]

Змінні	Визначення
1	2
$i = \overline{1, I}$	Множина видів продукції, що виготовляється на швейній фабриці
$j = \overline{1, J}$	Множина видів виробничого устаткування (технологічні операції)
$e = \overline{1, E}$	Множина видів матеріальних ресурсів, що використовуються в процесі виробництва швейних виробів
$x_{ij}$	Продуктивність $j$ -ї операції з виготовлення $i$ -го виду продукції
Управління ефективним використанням засобів виробництва	
$X_I = \{x_i\}$	Випуск швейних виробів $i$ -го виду

Продовження табл. 3.3

1	2
$X_{ij}(0)$	Обсяг незавершеного виробництва $i$ -го виду продукції на $j$ -й операції
$\alpha_i$	Валовий прибуток для $i$ -го виду
$g_i$	Обсяг попиту на швейні вироби $i$ -го виду
$\zeta_{ij}^e$	Обсяг засобів виробництва $e$ виду, що необхідний для випуску швейних виробів $i$ -го виду на $j$ -й операції
$S_i^M$	Засоби виробництва швейної фабрики, що необхідні для випуску $i$ -го виду швейних виробів
Управління ефективним використанням фінансовими ресурсами	
$h = \overline{1, H}$	Множина заходів організаційного розвитку, що потребують вкладень
$\beta_{ij}$	Ціна одиниці матеріальних ресурсів, що необхідні для випуску $i$ -го виду швейних виробів на $j$ -й операції
$Y_{ih}$	Запланований приріст виробничих потужностей за $i$ -м видом швейних виробів щодо впровадження $h$ -го заходу для випуску готової продукції
$Y_i$	Виробнича потужність за $i$ -м видом продукції для випуску швейних виробів
$S_i^F$	Фінансові ресурси, що необхідні для виробництва $i$ -го виду швейних виробів
$w_h$	Заплановані витрати грошових коштів підрозділом на $h$ -й захід з модернізації виробництва швейних виробів
$w_{ih}$	Заплановані витрати грошових коштів за $i$ -м видом продукції на $h$ -й захід з модернізації виробництва швейних виробів
$W$	Обсяг грошових коштів швейної фабрики для здійснення модернізації
$\alpha_h$	Запланований прибуток підрозділу від реалізації $h$ -го заходу з модернізації виробництва швейних виробів
$\alpha_{ih}$	Запланований прибуток за $i$ -м видом швейних виробів, що був отриманий за рахунок впровадження $h$ -го заходу з модернізації виробництва
$\alpha'$	Норма прибутку на гривню витрат
$\mu_h$	Параметр, що визначає включення $h$ -го заходу до програми модернізації виробництва швейних виробів
$\eta_{ih}$	Параметр, що визначає включення $h$ -го заходу до програми модернізації виробництва підрозділі швейної фабрики, що виробляє $i$ -й вид швейних виробів
Управління ефективністю використання персоналу	
$l = \overline{1, L}$	Професії персоналу на погодинній оплаті праці
$S_i^L$	Потреба у персоналі для виробництва $i$ -го виду швейних виробів
$F^{3П}$	Фонд основної та додаткової заробітної плати персоналу
$F_{вр}^{3П}$	Витрати на погодинну оплату праці працівникам швейної фабрики
$F_{сд}^{3П}$	Витрати на відрядну заробітну плати персоналу
$F_{нр}^{3П}$	Витрати на матеріальне стимулювання персоналу швейної фабрики

## Продовження табл. 3.3

1	2
$t$	Момент випуску продукції – швейних виробів
$t_{3П}$	Момент виплати заробітної плати
$t'_{3П}$	Момент розрахунку обсягу витрат на оплату праці персоналу
$t''_{3П}$	Період часу від моменту випуску швейних виробів $i$ -го виду до нарахування заробітної плати за її виготовлення
$c_i^{ep}$	Норматив оплати праці персоналу за почасовою оплатою праці
$c_{ij}^{cd}$	Норматив оплати праці персоналу за відрядною оплатою праці
$\psi_i(t)$	Коефіцієнт відпрацьованого часу
$F_{ij}^{L^{cd}}$	Фонд робочого часу виробничого персоналу швейної фабрики
$\varphi_{ij}^l$	Нерезервні відсутності, перерви і так далі виробничого персоналу
$L^{ep}$	Чисельність персоналу на погодинній оплаті праці
$L^{cd}$	Чисельність персоналу на відрядній оплаті праці

Застосування моделі ефективності використання ресурсного потенціалу дозволяє передбачити можливу потребу у персоналі, засобах праці та матеріальних ресурсах, що залучені до виконання виробничої програми швейної фабрики. Основні складові економіко-математичної моделі з формування стану складових ресурсного потенціалу швейної фабрики наведені в табл. 3.4 [43].

Таблиця 3.4 – Прийняті позначення у економіко-математичній моделі з формування потреби у складових ресурсного потенціалу швейної фабрики [43]

Змінні	Визначення
1	2
$i = \overline{1, I}$	Перелік видів швейних виробів, що виготовляється на швейній фабриці
$j = \overline{1, J}$	Перелік видів виробничого устаткування швейної фабрики
$e = \overline{1, E}$	Перелік видів матеріальних ресурсів для виробництва швейних виробів
$S^{e^M} = \{s_{ij}^{e^M}\}$	Обсяг постачання матеріальних ресурсів $e$ виду для випуску швейних виробів $i$ -го виду на $j$ -й операції
$c_{ij}^{e^M}$	Ціна одиниці матеріального ресурсу $e$ виду для випуску швейних виробів $i$ -го виду на $j$ -й операції
$s_0^{e^M}$	Додаткова кількість матеріалів $e$ виду
$s_0^F$	Частина загального фонду фінансових ресурсів швейної фабрики для придбання додаткових матеріалів
$\overline{s^{e^M}}, \overline{\overline{s^{e^M}}}$	Наявність матеріальних ресурсів $e$ виду на початок і кінець року

Продовження табл. 3.4

1	2
$F^{TO} = \{f_j^{TO}\}$	Загальний фонд роботи устаткування швейної фабрики
$N = \{x_i^N\}$	Кількість виробництва $i$ -го виду продукції в плані випуску $N$ швейних виробів
$f_0^{TO^h}$	Введення нового фонду згідно до $h$ -го плану модернізації виробництва
$T = \{t_{ij}\}$	Зведена норма трудомісткості обробки $i$ -го виду швейних виробів на $j$ -му виді устаткування
$X_I = \{x_I\}$	Випуск швейних виробів
$F_{ij}^{L^{co}}$	Фонд робочого часу робітників швейної фабрики
$L^{cd'}$	Норма чисельності основних виробничих робітників швейної фабрики
$tq_{lij}$	Зведена норма часу, що витрачає робітник $l$ спеціальності на виготовлення $i$ -го виду швейних виробів на $j$ -му устаткуванні

Моделі необхідності ресурсного забезпечення виробництва швейних виробів описують наявність трудових, фінансових і матеріально-технічних ресурсів на початок планового періоду: готовність виробничого устаткування, кількість і види матеріальних та трудових ресурсів [43]. Модель потреби у матеріальних ресурсів має такий вигляд:

$$S^M = \frac{\sum_{i=1}^I s_{ij}^{e^M} x_i^N \leq \overline{S^{e^M}} - S^{e^M} - \overline{\overline{S^{e^M}}} + s_0^{e^M}, e \in E, j \in J}{\sum_{i=1}^I c_{ij}^{e^M} s_0^{e^M} \leq S_0^F, e \in E, j \in J} \quad (3.6)$$

Модель потреби у виробничому устаткуванні швейної фабрики:

$$F^{TO} = \sum_{i=1}^I t_{ij} \cdot X_I \leq f_j^{TO} + \sum_{h=1}^H f_0^{TO^h}, j \in J \quad (3.7)$$

Модель потреби у персоналі швейної фабрики:



$$\sum_{l=1}^L \sum_{i=1}^I tq_{ij} \cdot X_I \leq F_{ij}^{L^{co}}, \quad j \in J,$$

$$\sum_{l=1}^L \sum_{i=1}^I \frac{tq_{ij} \cdot X_I}{F_{ij}^{L^{co}}} \leq L^{co'}, \quad j \in J. \quad (3.8)$$

Пріоритетним завданням є формування і реалізація моделей конкретизації оперативних виробничих програм за умов обмеженості використання ресурсів і можливостей зміни їх структури.

Використання економіко-математичної моделі прогнозних оперативних рішень за обмеженого ресурсного потенціалу швейної фабрики припускає безліч варіантів побудови компонентів вектору  $Z^r = \{z_n^r\}$  і алгоритмів релевантності для побудови виробничої програми з урахуванням пріоритетів. Для цього варто визначити ресурси, що забезпечують дотримання виробничої програми щодо вектору пріоритетності  $Z^r$ . Серед заданих векторів  $M^r$  слід виокремити таку їх сукупність, щоб цілочисельне включення вектору певних швейних виробів до плану виробничої програми швейної фабрики  $N^r$   $r$ -го календарного періоду сприяло б оптимальному використанню ресурсів. Так отримуємо вектор пріоритетності ( $Z^r$ ) включення конкретних видів швейних виробів до плану  $r$ -го календарного періоду щодо запасів ресурсів  $S_{ij}^{e^r}$

Тому сукупність векторів-стовпців матриці  $M^r$  утворює допустимий план, якщо виконується умова:

$$\sum_{r=1} m_{ij}^r \leq \sum_{r=1} S_{ij}^{e^r}, \quad (3.9)$$

де  $m_{ij}^r$  – елементи матриці структури з використання ресурсів у виробничій програмі на  $r$ -му етапі;

$S_{ij}^{e^r}$  – елементи вектору фондів певних видів ресурсів.

При цьому визначають допоміжну матрицю  $M^r$ , що входить до  $M^r$ , елементи якої забезпечують побудову повноцінного плану. Перехід від  $M^r$  до  $M^r$

здійснюється послідовним виключенням з матриці невагомої інформації. Формування виробничої програми в оперативні терміни здійснюється поступовим знаходженням тих стовпців, яким властива найбільша пріоритетність (за вектором  $Z^r$ )

Надалі слід розподілити сформований план за кожним виробничим підрозділом швейної фабрики. При цьому виробничу програму з випуску швейних виробів варто розписати згідно календарного плану-графіка виконання укрупнених робіт: тим самим варто встановити початкові і кінцеві терміни окремих видів робіт  $\overline{P}_r, \overline{\overline{P}}_r$ . Складові цієї множини слід упорядкувати за пріоритетністю випуску швейних виробів згідно термінів виконання контрактів або за технологічним ланцюжком виготовлення виробів. [43]

Отже, в результаті побудови та застосування економіко-математичної моделі оперативних рішень щодо формування виробничої програми, за обмеженого ресурсного потенціалі швейної фабрики, можна виявити проблемні ситуації, усунути які слід ще на стадії проектного розрахунку виробничої програми: потреба у кваліфікованих робітниках, дефіцит матеріальних ресурсів певної номенклатури, відсутність устаткування основного виробництва, нестача фінансових коштів, обмеженість інформаційного забезпечення виробничого процесу з пошиття швейних виробів.

### Висновки до розділу 3

Значне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про неефективну кредитну політику підприємства до покупців, або про збільшення обсягів реалізації, або про неплатоспроможність частини покупців. Зменшення заборгованості за рахунок скорочення періоду її погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує управління дебіторською заборгованістю.

Запропоновані напрямки покращення управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Дніпровська Мануфактура»:

1. Розроблено механізм управління дебіторською заборгованістю містить складові, одночасна дія яких дозволить оптимізувати розмір дебіторської заборгованості, мінімізувати втрати через неповернення боргів та отримати стабільний прибуток в результаті досягнення цілей ТОВ «Дніпровська Мануфактура». Результатом функціонування механізму управління дебіторською заборгованістю на підприємстві очікується додаткове отримання грошових коштів та мінімізація розміру дебіторської заборгованості.

2. Запропонована схема реструктуризації товарної дебіторської заборгованості підприємства, згідно якої визначено відсоток простроченої товарної дебіторської заборгованості ТОВ «Дніпровська Мануфактура» перевищує нормативне значення на 0,042 (або 4%), а середній «вік» простроченої (сумнівної, безнадійної) дебіторської заборгованості становить 270 днів і є свідченням недостатнього запровадження заходів інкасації дебіторської заборгованості. Обчислено економічну доцільність рефінансування частки дебіторської заборгованості за факторинговою угодою для ТОВ «Дніпровська Мануфактура» в розмірі 13%. Зважаючи на те, що вартість рефінансованої дебіторської заборгованості є частковою, цей рівень ефективності проведеної операції факторингу є цілком задовільним для товариства. Використання факторингових послуг дасть змогу керівництву і працівникам зосередитися на виробничих проблемах і максимізації прибутку. Це прискорює одержання більшої частини платежів, гарантує повне погашення заборгованості та знижує витрати з ведення рахунків. Факторинг дає гарантію платежу і рятує постачальників від необхідності брати додаткові й дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансовий стан підприємства.

Виявлення впливу суб'єктивних та об'єктивних факторів на фінансові результати дає змогу управляти ризиками, які виникають у процесі пошуку та використання резервів збільшення суми прибутку та рентабельності для забезпечення сталого розвитку підприємства, а також підвищення ефективності його діяльності.

Статистичний аналіз часових рядів запропонований у розділі дозволить вивчити співвідношення між закономірністю та випадковістю у формуванні значень рівнів ряду, оцінити у кількісній мірі їх вплив.

Закономірності, що пояснюють динаміку показників у минулому, використовуються для прогнозування його значень у майбутньому, а облік випадковості дозволяє визначити ймовірність відхилення від закономірного розвитку та його можливу величину.

Рівні досліджуваного показника обов'язково мають бути порівнянними, однорідними і стійкими, а число їх має бути досить велике. Якість моделі оцінюється стандартним для математичних моделей чином: по адекватності та точності на основі аналізу залишків регресії.

Розрахункові значення знаходять шляхом підстановки у модель фактичних значень всіх чинників.

## РОЗДІЛ 4

### РОЗРАХУНОК ПРОГНОЗНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Економіко-математичне моделювання та прогнозування результату виробничої діяльності підприємства

Діагностування ресурсного потенціалу швейної фабрики, як фактору що впливає на його прибутковість, проведено з урахуванням того, що до його складу входять: персонал, засоби та предмети праці. Тому кожна з цих складових оцінюється певними показниками. Якісні показники ефективності використання ресурсів приватного підприємства визначались на основі обсягу товарної продукції, тому для усунення функціональної залежності їх не варто включати у майбутню модель. В якості факторів, для економічного моделювання результатів виробничої діяльності під впливом ефективності використання ресурсного потенціалу, обрано кількісні показники ресурсного потенціалу.

Результатом виробничої діяльності швейної фабрики будемо вважати обсяг виробництва верхнього одягу, тому його обрано результуючим показником. Процес виробництва і реалізації швейних виробів є основною метою виробничої діяльності швейної фабрики. Тому вважаємо за доречне обрати результуючим показником обсяг товарної продукції.

Економетричне моделювання результатів виробничої діяльності швейної фабрики умовно можна поділити на такі етапи [42]:

- 1) визначимо результуючий показник та можливі фактори впливу на нього;
- 2) застосувавши засоби кореляційного аналізу, побудуємо кореляційні матриці зв'язків між кількісними показниками відповідних компонент ресурсного потенціалу та обсягом товарної продукції приватного підприємства;
- 3) відкинемо фактори, які мають не суттєвий вплив на результативний показник та сформуємо перелік показників з високою щільністю зв'язку з

обсягом виробництва верхнього одягу;

4) застосувавши ітераційні процедури щодо побудови регресійних моделей спробуємо позбутися мультиколінеарності шляхом виключення факторів, що мають високі парні коефіцієнти кореляції з іншими факторами;

5) побудуємо можливі варіанти регресійних моделей зміни обсягу виробництва верхнього одягу з подальшою оцінкою щільності зв'язку між відібраними показниками, їх адекватності та достовірності параметрів;

б) окреслимо коло можливих користувачів та запропонуємо рекомендації щодо прикладного застосування результатів економетричного моделювання.

Згідно з аналізом ресурсного потенціалу ТОВ «Дніпровська Мануфактура», можна визначити, що кількість працівників швейної фабрики з року в рік збільшується, а вартість основних фондів та їх активних частин також збільшувалась протягом аналізованого часу. Але це не призвело до росту обсягу виробництва верхнього одягу у 2019-2021 р. Тому за допомогою економетричного моделювання варто дослідити причини скорочення результатів виробничої діяльності.

У табл. 4.1 подана динаміка обсягу товарної продукції та факторів, що здійснюють на неї вплив. Якщо у якості факторів брати не кількісні показники, а відносні їх значення, то жодна з побудованих моделей не є адекватною.

Таблиця 4.1 – Динаміка обсягу товарної продукції та факторів, що впливають на його зміну

Показник		Абсолютне значення за роками		
		2019	2020	2021
Обсяг товарної продукції, тис. грн	Y	35617	57609	57057
Вартість основних виробничих фондів, тис. грн	X <sub>1</sub>	5758	5976	6371
Чисельність працівників, осіб	X <sub>2</sub>	395	405	406
Вартість матеріальних ресурсів, тис. грн	X <sub>3</sub>	6685	16558	13687

Застосувавши кореляційну матрицю, визначимо наскільки обрані три фактори чинять вплив на результативний показник – обсяг виробництва верхнього одягу табл. 4.2.

Таблиця 4.2 – Кореляційна матриця

Показники	Обсяг товарної продукції	Вартість основних виробничих фондів	Чисельність працівників	Вартість матеріальних ресурсів
Обсяг товарної продукції	1			
Вартість основних виробничих фондів	0,757843	1		
Чисельність працівників	0,994565	0,821652	1	
Вартість матеріальних ресурсів	0,965208	0,560874	0,932739	1

Усі три відібрані фактори вагомо впливають на зміну обсягу виробництва верхнього одягу ТОВ «Дніпровська Мануфактура». За даними табл. 4.2 найбільший вплив на зміну обсягу товарної продукції чинить чисельність працівників (0,994565) і вартість матеріальних ресурсів (0,965208) та основних виробничих фондів (0,757843). Прямий вплив відібраних факторів вказує на те, що їх зростання призводить до нарощування обсяг виробництва верхнього одягу – результативного показника.

Значної залежності між відібраними трьома факторами не існує, коефіцієнт кореляції між ними за абсолютною величиною менший за 0,85. Тому ці фактори не є мультиколінеарними. Отже, включимо їх разом у модель зміни результативного показника – обсягу товарної продукції:

$$Y_p = -703199 + 3,8x_1 - 1921,6 x_2 + 0,27x_3. \quad (4.1)$$

Отже, побудована модель (4.1) має достатньо високе значення коефіцієнта детермінації (0,9816). Воно вказує, що на 98,16 % відібрані фактори впливають на зміну обсяг виробництва верхнього одягу. Лише 1,84 % припадає на дію факторів, які не включені у модель (4.1). У цій моделі найбільший, проте обернений, вплив на обсяг товарної продукції чинить чисельність працівників, що підтверджує вище значення параметра моделі (-1921,6). Від’ємне значення параметра при другій зміні пояснюється тим, що не усі фактори, які чинять вплив на зміну обсягу виробництва верхнього одягу, включено у модель (4.1). Це вказує на некоректну кадрову політику підприємства, яка повинна врегулювати питання

структури і зайнятості персоналу швейної фабрики. Значний вплив чинять вартість основних виробничих фондів (3,8) та незначний матеріальні ресурси (0,27), значення їх параметрів вказує на те, що зі зростанням значення цих факторів на одну одиницю обсяг виробництва верхнього одягу збільшиться на 3,8 тис. грн та 0,27 тис. грн відповідно.

За критерієм Фішера модель (4.1) адекватна. Оскільки його розрахункове значення дорівнює 17,82 перевищує табличне значення 4,76. За високого значення коефіцієнта детермінації, абсолютне значення якого перевищує 0,75. За цією моделлю (4.1) слід здійснювати прогнозування зміни обсягу виробництва верхнього одягу табл. 4.4.

Крім лінійної, в електронних таблицях MS Excel можна побудувати степеневу регресійну модель вигляду  $y = ab^x$ :

$$Y_p = 0,004748 \cdot 1,00001^{x1} \cdot 1,04182^{x2} \cdot 0,99993^{x3} . \quad (4.2)$$

Модель (4.2) також має високе значення коефіцієнта детермінації. Воно вказує, що на 98,49 % відібрані три фактори впливають на результативний показник. Лише 1,51 % припадає на дію факторів, які не включено у модель (4.2). Ця модель також є адекватною як за критерієм Фішера (21,77) є більшим, ніж табличне значення (4,76), так і за високого значення коефіцієнта детермінації. Тому за нею теж буде здійснено прогнозування обсягу товарної продукції табл. 4.4.

В економічній практиці досить поширеним є застосування степеневих функцій. До прикладу, досить поширеною є практика застосування виробничої функції Кобба-Дугласа [54]:

$$Y = \alpha L^{\alpha L} \cdot C^{\alpha C}, \quad (4.3)$$

де  $Y$  – розмір валового регіонального продукту;  $L$  – зайнятість населення;  
 $C$  – основні засоби та матеріальні ресурси, що формують капітал.

Для лінеаризації моделі варто здійснити логарифмування:



$$\ln Y_p = \ln(A \cdot L^\alpha \cdot C^\beta), \quad (4.4)$$

$$\ln Y_p = \ln A + \alpha \ln L + \beta \ln C. \quad (4.5)$$

Зробимо заміну:

$$\ln Y_p = y_p, \ln A = b_0, \alpha = b_1, \beta = b_2, \ln L = x_1, \ln C = x_2, \quad (4.6)$$

та отримаємо наступну лінійну регресійну модель:

$$Y_p = b_0 + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2. \quad (4.7)$$

Оскільки за даними ТОВ «Дніпровська Мануфактура» до складу ресурсного потенціалу включено три види ресурсів (капітал сформовано з основних фондів і матеріальних ресурсів), то варто буде побудувати трифакторну модель. Для цього побудуємо графік залежності результативного показника від зміни обраних факторів, попередньо провівши певні розрахунки у табл. 4.3.

Лінеаризоване рівняння регресії зміни обсяг виробництва верхнього одягу має такий вигляд:

$$Y_p = -79,13 - 0,45x_1 + 15,48x_2 + 0,1x_3. \quad (4.8)$$

Таблиця 4.3 – Вихідні дані для побудови степеневі функції

Показники		2019 р.	2020 р.	2021 р.
Фактичне значення обсягу товарної продукції		35617	57609	57057
Розрахункове значення обсягу товарної продукції за моделлю 4.10		33112,24	52504,6	51999,36
Логарифмування:	обсягу товарної продукції Y	10,48	10,96	10,95
	вартості основних виробничих фондів	8,65	8,69	8,75
	чисельності працівників	5,97	6,00	6,00
	вартості матеріальних ресурсів	8,80	9,71	9,52

Виконаємо зворотне перетворення:

$$A = \exp(b_0) = e^{-79,13} = 4,30802E-35;$$

$$\alpha = b_1 = -0,45; \beta = b_2 = 15,48; \gamma = b_3 = 0,1. \quad (4.9)$$

При цьому мультиплікативна виробнича функція буде мати такий вигляд:

$$Y_p = 4,30802E-35 \cdot O^{-0,45} \cdot L^{15,48} \cdot M^{0,1}, \quad (4.10)$$

- де  $Y_p$  – обсяг виробництва верхнього одягу, тис. грн;  
 $O$  – вартість основних виробничих фондів, тис. грн;  
 $L$  – чисельність працівників, осіб;  
 $M$  – вартість матеріальних ресурсів, тис. грн.

Результати регресійного аналізу для лінеаризованого рівняння (4.10) засобами Excel зображені на рис. 4.1.

Як видно з рис. 4.1, розрахункові значення обсягу товарної продукції за мультиплікативною виробничою функцією досить наближені до його фактичних значень, що вказує на достатній рівень якості побудованої моделі (4.10).

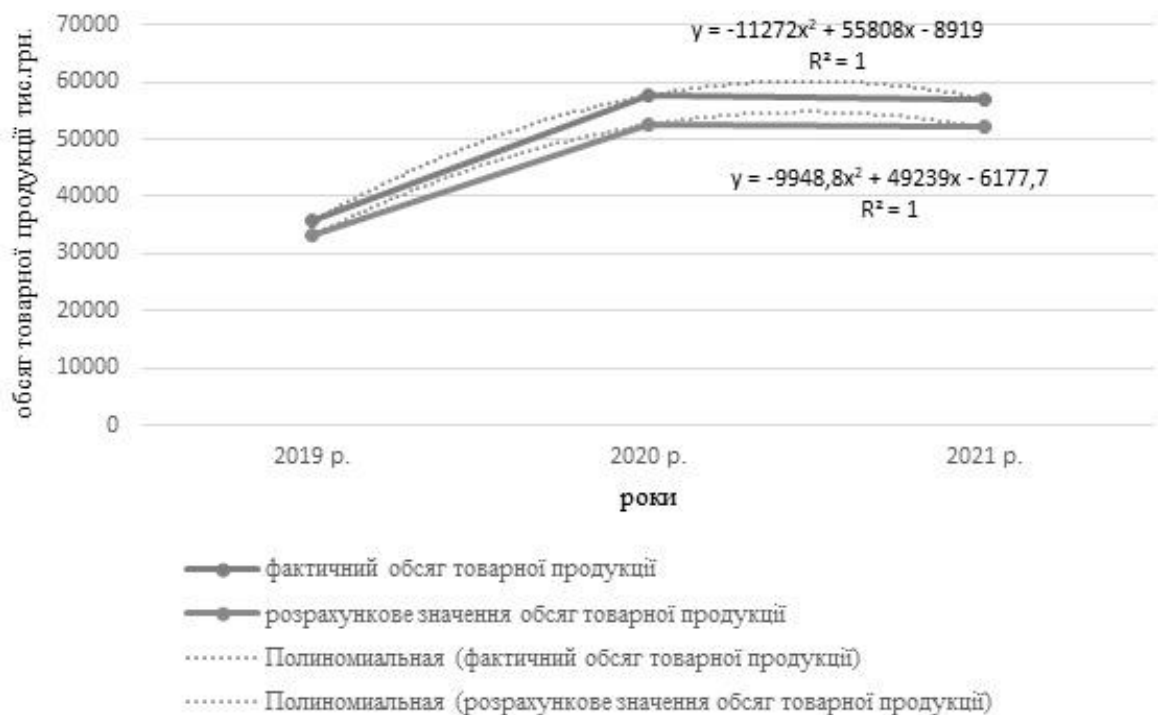


Рис. 4.1 – Динаміка обсягу виробництва верхнього одягу ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за мультиплікативною виробничою функцією (4.10)  
 Побудована модель (4.10) має достатньо високе значення коефіцієнта

детермінації (0,9864), яке вказує, що на 98,64 % відібрані фактори впливають на зміну обсягу виробництва верхнього одягу і лише 1,36 % припадає на дію інших факторів, які не включені у модель (4.10).

Оскільки розрахункове значення критерія Фішера дорівнює 24,2 перевищує табличне (16,21). За високого значення коефіцієнта детермінації модель (4.10) є адекватною і за нею слід здійснювати прогнозування зміни обсягу виробництва швейних виробів табл. 4.4.

Таблиця 4.4 – Динаміка фактичних, змодельованих та прогнозних значень обсягу виробництва верхнього одягу швейної фабрики

Показник	Рік				
	2019	2020	2021	2022	2023
Обсяг товарної продукції, тис. грн	35617	57609	57057	-	-
Розрахункові та прогнозні значення обсягу товарної продукції за:					
- лінійною залежністю (модель 4.1)	-1438546	-1454268	-1454697	-	-
- за степеневою залежністю (модель 4.2)	33604,29	25416,31	32501,54	26690,8	25685,87
- за мультиплікативною виробничою функцією (модель 4.10)	33112,24	52504,6	51999,36	52339,37	49039,69

Результати моделювання засвідчили, що змодельовані значення обсягу товарної продукції достатньо наближені до його фактичних даних. Одночасно прослідковується тенденція спаду виробництва у звітному році щодо попереднього за наведеними моделями. Тому було прийнято рішення, спрогнозувати ситуацію, припустивши, що значення відібраних факторів зміниться у наступних межах: вартість основних виробничих фондів у 2022 р. буде становити 6548 тис. грн, а у 2023 р. – 6954 тис. грн; чисельність персоналу – 406 особи і 405 осіб відповідно; вартість матеріальних ресурсів – 16526 тис. грн. та 16547 тис. грн.

Таблиця 4.5 – Динаміка фактичних, змодельованих та прогнозних значень обсягу виробництва верхнього одягу швейної фабрики за моделями з (4.11) по (4.14)

Показники		Роки		
		2019	2020	2021
Фактичні дані	Чисельність працівників	395	405	406
	Вартість основних виробничих фондів	5758	5976	6371
	Вартість матеріальних ресурсів	6685	16558	13687
	Обсяг товарної продукції	35617	57609	57057
Розрахункові та прогнозні дані обсягу товарної продукції	$Y_{rx_1x_3}$ за моделлю (4.11)	37352,68	58131,18	50938,37
	$Y_{rx_2x_3}$ за моделлю (4.12)	35773,35	54943,66	56447,85
	$Y_{rx_1}$ за моделлю (4.13)	модель не адекватна $R^2=0,29886$		
	$Y_{rx_3}$ за моделлю (4.14)	37269,95	56719,76	51063,89

Прогнозні значення за степеневу моделлю (4.2) не має позитивної динаміки, оскільки обсяг виробництва продовжував спадати, хоча і не значними темпами. За мультиплікативною виробничою функцією (4.10) у майбутніх два роки будуть поступово стабілізуватися та вірогідно зростати. Результати прогнозування за лінійною функцією (4.1) не використовуємо у подальших розрахунках відповідно до отриманих значень показників. Тому ми продовжили дослідження з метою більш точного прогнозування.

Зважаючи на позитивний вплив на зміну обсягу виробництва верхнього одягу вартості основних виробничих фондів та матеріальних ресурсів побудуємо наступну економетричну модель:

$$Y_p = 37365,66 - 2,51x_1 + 2,16x_3. \quad (4.11)$$

Коефіцієнт детермінації моделі (0,858) засвідчує, що на 85,8 % цих два фактори впливають на зміну обсягу виробництва верхнього одягу і 14,2 % припадає на дію факторів, які не включені у модель (4.11). У цій моделі найбільший вплив, на обсяг товарної продукції швейної фабрики, чинить вартість основних виробничих фондів (-2,51), тому зі зростанням значення цього фактору на одну одиницю обсяг виробництва верхнього одягу буде скорочуватись на 2,51 тис. грн.

За високого значення коефіцієнта детермінації та за критерієм Фішера модель адекватна, тому за моделлю (4.11) слід здійснювати прогнозування зміни обсягу виробництва верхнього одягу швейної фабрики табл. 4.5.

Суттєво на обсяг виробництва верхнього одягу впливає вартість матеріальних ресурсів та чисельність персоналу, тому побудуємо наступну модель:

$$Y_p = -680441 + 1811,39x_2 + 0,107x_3. \quad (4.12)$$

Коефіцієнт детермінації моделі дорівнює (0,9609) та констатує, що на 96,09% цих два фактори впливають на зміну обсяг товарної продукції і 3,91 % припадає на дію факторів, які не включені у модель (4.12). У цій моделі

найбільший вплив, на обсяг виробництва верхнього одягу швейної фабрики, чинить чисельність персоналу (1811,39), тому за збільшенням значення цього фактору на одну одиницю обсяг товарної продукції збільшиться на 1811,39 тис. грн. Це свідчить про те, що до прикладу продуктивність праці, яку ми не включили до моделі має більш вагомий позитивний вплив на зміну обсягу випуску продукції.

За критерієм Фішера модель (4.12) адекватна, оскільки його розрахункове значення (24,59) перевищує табличне (7,32). За високого значення коефіцієнта детермінації та за критерієм Фішера ця модель адекватна, тому за моделлю (4.12) коректно здійснювати прогнозування зміни обсягу виробництва швейної фабрики табл. 4.5.

Також нами побудовано дві однофакторні моделі зміни обсягу товарної продукції на швейній фабриці:

$$Y_p = -15341,9 + 10,61x_1. \quad (4.13)$$

$$Y_p = 24100,5 + 1,97x_3. \quad (4.14)$$

Коефіцієнти детермінації цих моделей знаходяться майже на однаковому рівні: (0,298) для моделі (4.13) та (0,849) для моделі (4.14). Оскільки їх абсолютне значення перевищує 0,75, то модель (4.14) можна вважати адекватною, а модель 4.13 ні. Також розрахункове значення критерію Фішера у моделі 4.14 складає 16,94 та перевищує його табличне значення (6,52), то і за цим критерієм модель є адекватною. Відповідно можна здійснювати прогнозування за моделлю (4.14), результати якого подано у табл. 4.5.

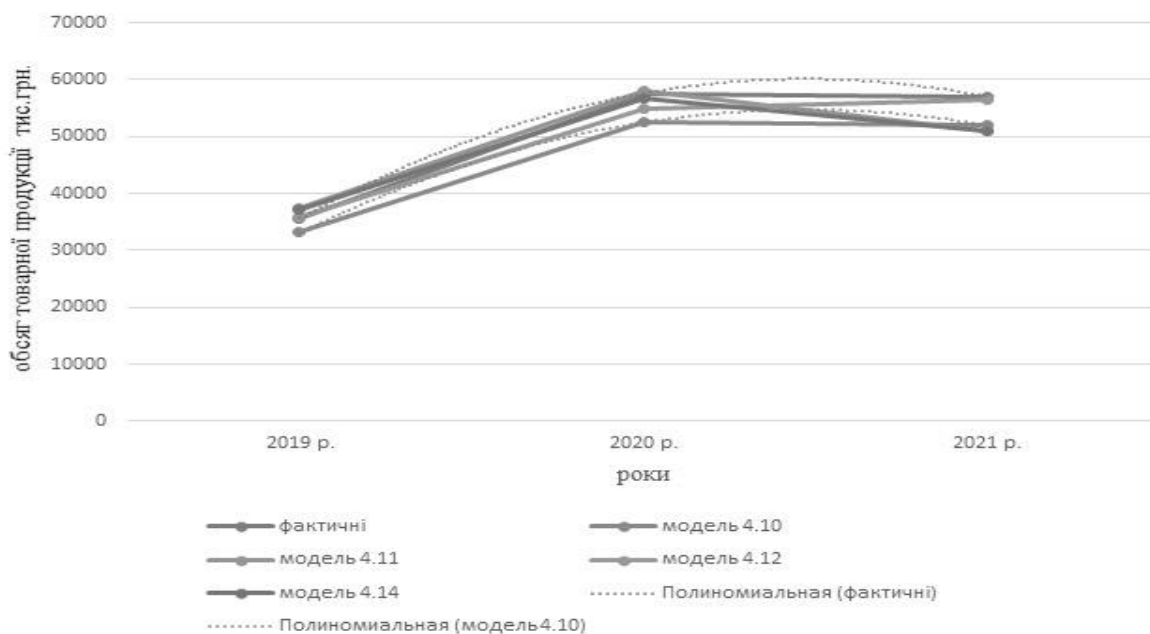


Рис. 4.2 – Динаміка обсягу товарної продукції ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за економетричними моделями (4,10), (4,11), (4,12), (4,14)

Як видно з рис. 4.2 усі моделі мають схожу тенденцію зміни обсягу товарної продукції: поступове зростання у 2020 р та незначний спад 2021р. Найбільш точно відображає зміну результативного показника модель (4.12).

Узагальнимо результати моделювання та прогнозування обсягу товарної продукції ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за економетричними моделями у табл. 4.6.

Таблиця 4.6 – Динаміка фактичних, змодельованих та прогнозних значень обсягу виробництва верхнього одягу ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за моделями

Показник			Абсолютне значення за роками			Прогнозні значення за результатами трендового прогнозування у:	
			2019	2020	2021	2022 р.	2023 р.
Фактичні дані:	Вартість основних виробничих фондів, тис. грн	$X_1$	5758	5976	6371	6548	6954
	Чисельність працівників, осіб	$X_2$	395	405	406	406	405
	Вартість матеріальних ресурсів, тис. грн	$X_3$	6685	16558	13687	16526	16547
	Обсяг товарної продукції, тис. грн	$Y$	35617	57609	57057	54524	54123
Розрахункові дані обсягу товарної продукції:	$Y_{rx_1x_3}$	за моделлю (4.11)	37352,68	58131,18	50938,37	56626,34	55652,64
	$Y_{rx_2x_3}$	за моделлю (4.12)	35773,35	54943,66	56447,85	56751,62	54942,48
	$Y_{rx_3}$	за моделлю (4.14)	37269,95	56719,76	51063,89	56656,72	56698,09
	за степеневую залежністю	за моделлю (4.2)	33604,29	25416,31	32501,54	26690,8	25685,87
	за мультиплікативною виробничою функцією	за моделлю (4.10)	33112,24	52504,6	51999,36	52339,37	49039,69



Для більш наочного відображення отриманих результатів виробничої діяльності щодо зміни ресурсного потенціалу відобразимо графічно динаміку цього показника на рис. 4.3 та 4.4.

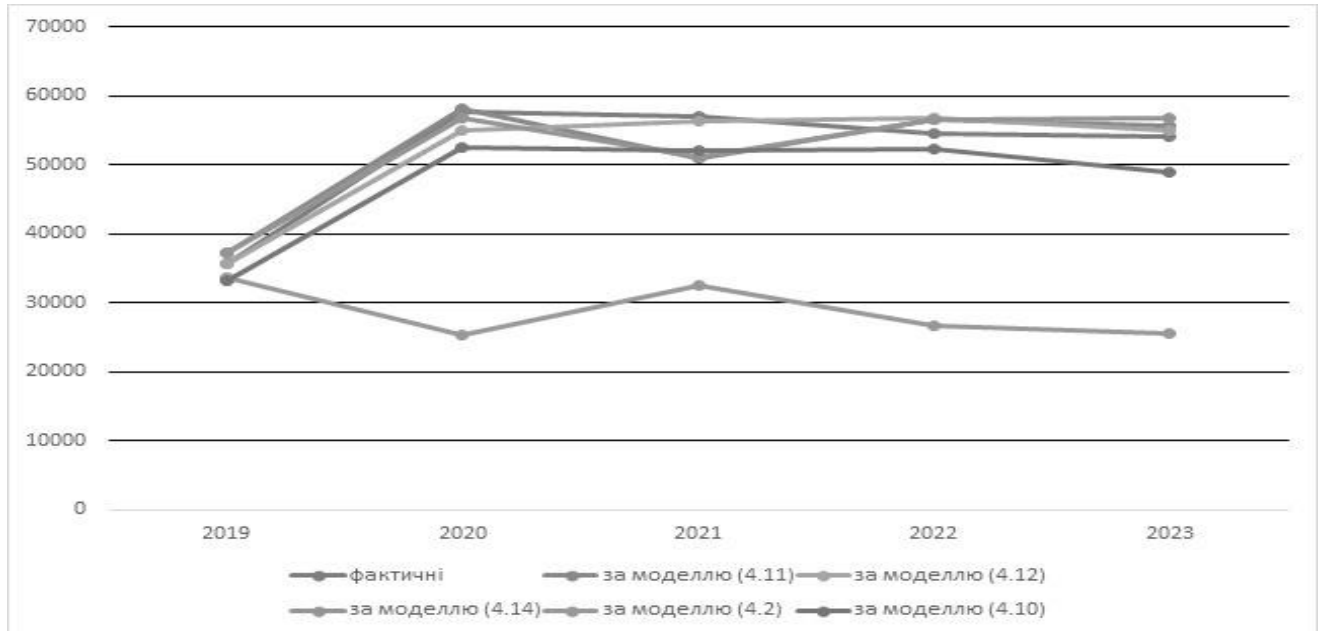


Рис. 4.3 – Динаміка фактичних, змодельованих та прогнозних даних обсягу товарної продукції ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за економетричними моделями, якщо фактори змінюються за трендовими залежностями.

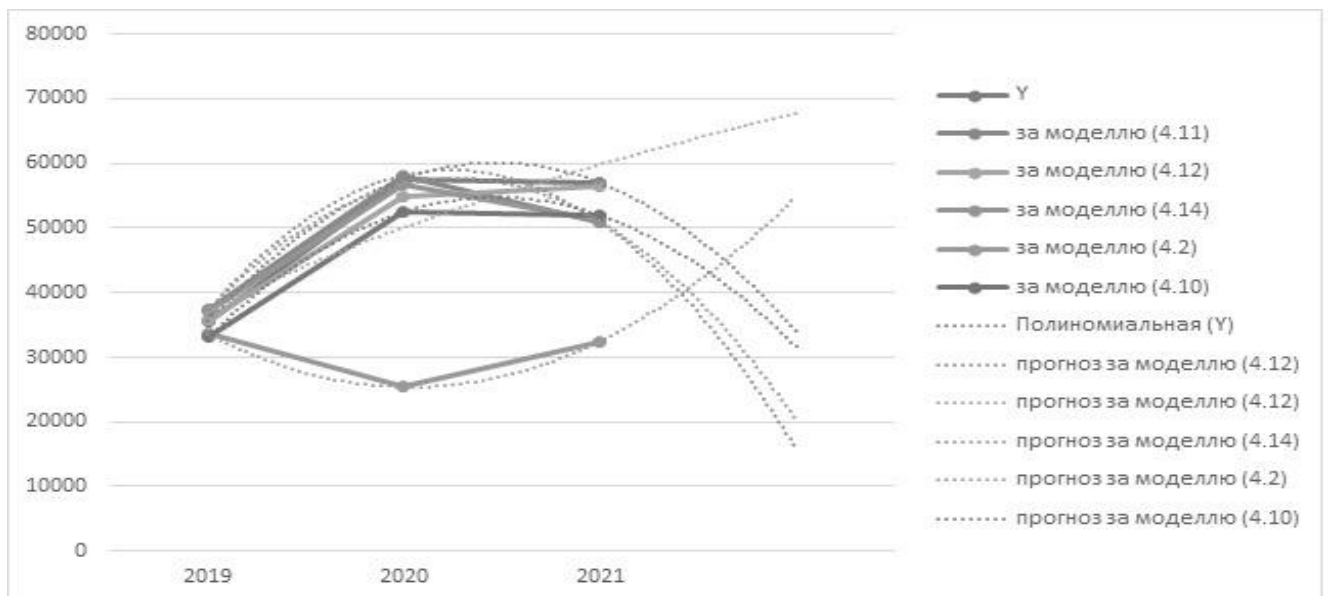


Рис. 4.4 – Динаміка фактичних, змодельованих та прогнозних даних обсягу товарної продукції ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за економетричними моделями

Графічно на рис. 4.3 та 4.4 видно, що на ТОВ «Дніпровська Мануфактура», упродовж аналізованого періоду, ситуація щодо динаміки результату виробничої діяльності – обсягу товарної продукції погіршується у 2021 р. його рівень знизився на 0,95 % або на 552 тис. грн щодо попереднього року.

Розрахункові значення обсягу товарної продукції з 2019 р. по 2021 р. зростали, однак темпи приросту з року в рік скорочувались.

Підставивши прогнозні значення цих факторів у побудовані економетричні моделі (4.2), (4.10) - (4.14) отримали прогнозні значення зміни результату виробничої діяльності – обсягу виробництва верхнього одягу у найближчі два роки. На жаль, за усіма моделями, крім моделей (4.14), відбувається скорочення результативного показника. Найбільший спад виробництва отримано за моделлю (4.10): на 6,7 % у 2023 р. яка показує вплив зменшення вартості основних виробничих фондів на обсягу виробництва верхнього одягу.

Позитивною є динаміка розрахункових та прогнозних даних зміни обсягу товарної продукції за моделлю (4.14), коли він виріс:

- 1) у 2022 р. на 5592,83 тис. грн або 9,8 % щодо змодельованого значення 2021 р.
- 2) у 2023 р. на 5634,2 тис. грн або 9,9 % щодо змодельованого значення 2021 р.

Невтішні результати щодо прогнозування на основі трендових залежностей спонукали до пошуку нових можливостей покращення результату виробничої діяльності швейної фабрики. Зокрема, було зроблено припущення, що варто збільшити значення обраних факторів на один відсоток у найближчих два роки. При цьому, за усіма побудованими моделями відбулося зростання обсягу товарної продукції 2020 р. відповідно до його з значення у 2019 р. та стрімкого збільшення за моделями (4.11), (4.12) та (4.14), зменшення у 2021 р.

Негативний результат прогнозування обсягу товарної продукції було отримано також при застосуванні експертного прогнозування зміни факторів за використання степеневі залежності (модель (4.2)) та мультиплікативної виробничої функції (модель (4.10)).

У результаті застосування кореляційно-регресійного аналізу встановлено, що найбільший вплив на обсяг виробництва верхнього одягу ТОВ «Дніпровська Мануфактура» здійснює вартість матеріальних ресурсів та чисельності працівників. Зростання останніх та обґрунтоване скорочення матеріальних ресурсів дозволить покращити результат виробничої діяльності суб'єкта підприємництва.

У процесі дослідження змодельовано (моделі (4.2), (4.10) – (4.14) та прогнозовано значення результату виробничої діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» – обсягу товарної продукції щодо зміни вартості основних виробничих фондів ( $x_1$ ), чисельності персоналу ( $x_2$ ), вартості матеріальних ресурсів ( $x_3$ ).

Змодельовані та прогнозні значення обсягу виробництва верхнього одягу доводять її подальше зростання за моделями (4.14).

Отже, у ході моделювання результатів виробничої діяльності під впливом зміни ресурсного потенціалу ТОВ «Дніпровська Мануфактура» отримано економетричні та трендові моделі, які дозволяють у певний момент часу, на основі даних фінансової звітності, виявити стан та ефективність виробничої діяльності. Відповідно до цього випуск товарної продукції виробництва впливає на собівартість виробів а отже і на зміну прибутку підприємства. Звідси випливає, що, чим більше випуск продукції, тим менше частка цехових і загальновиробничих витрат у її собівартості. Тому важливо враховувати цю залежність у визначенні фінансових важелів.

#### 4.2. Визначення економічної ефективності запропонованих заходів підвищення прибутковості

На підприємстві передбачаються заходи по збільшенню прибутку. Ці заходи наступного характеру:

- збільшення випуску продукції;
- поліпшення якості продукції;

- зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу;
- диверсифікація виробництва;
- розширення ринку продажу.

Ринок збуту швидко реагує на цінові показники. Зниження собівартості продукції через впровадження нової техніки, технологій, дбайливе використання ресурсів (матеріальних і нематеріальних), зменшення питомої ваги витрат собівартості продукції прямо пропорційно впливає на покращення прибутковості підприємства, особливо в кризових умовах.

Для підвищення прибутковості підприємств в нестабільний період варто враховувати вартість ввізного мита в Україні. Цей показник весь час має тенденцію до зростання. Тому використання на підприємствах вітчизняної сировини й матеріалів (якісних) значно покращить фінансовий підприємства.

Не менш актуальним є систематичне вивчення джерел закупівлі та постачальників сировини. Адже від злагодженої роботи всіх постачальників, надійності, вчасності та безперебійності їх роботи, залежить ефективне функціонування підприємства.

Стратегія вибору постачальника передбачає дослідження альтернативних варіантів спільної роботи з урахуванням розробки основних критеріїв оцінки діяльності постачальника. Вимоги до постачальників можуть бути сформовані підприємством на основі використання інформації інших служб підрозділів, зокрема служби матеріально-технічного постачання. Можна також скористатися послугами зовнішніх консультаційних фірм, адже від успішного, безперебійного функціональної роботи всіх постачальників залежить успішність роботи підприємства, його прибутки, стабільний розвиток. Крім того вибір постачальника сировини з більш низькими цінами.

Ще одним напрямом, який забезпечує рівень прибутковості, є наявність коштів на розрахунковому рахунку підприємства. Це дає змогу брати довгострокові або коротко-строкові позики, які видаються банком лише

платоспроможним підприємствам. Зростання грошових надходжень можна збільшити за рахунок реалізації зайвих виробничих і невиробничих фондів, здачі їх в оренду.

Стабілізуючими факторами прибутковості підприємства в умовах складних ситуацій можуть стати виробництво й розробка нових видів продукції, яка має нині попит у споживачів. Робота з корпоративними замовниками дозволить також отримувати стабільний прибуток.

Одним з шляхів збільшення рентабельності на підприємстві є фінансовий контролінг. Дана система забезпечує зосередження вирішальних дій з головних напрямків фінансової системи підприємства, яка дозволяє виявити відхилення фактичних результатів від нормативних, і використання грамотного менеджменту з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Саме контролінг забезпечує керівництво організації потрібними інформаційними даними. Підтримка ліквідності – головне завдання фінансового контролінгу, що позначає готовність підприємства погасити заборгованості в будь-який момент. Стійка платоспроможність досягається разом з необхідним рівнем рентабельності.

У табл. 4.7 наведено зведені прогностичні зміни в підприємстві ТОВ «Дніпровська Мануфактура» після впровадження системи контролінгу для підвищення прибутковості та ефективного управління прибутком підприємства.

Відповідно до проведених досліджень, можна зробити висновок, що після впровадження системи контролінгу на підприємстві ТОВ «Дніпровська Мануфактура» призведе до більш ефективної системи управління прибутком досліджуваного підприємства, що позитивно вплине на фінансову ефективність діяльності підприємства.

Таблиця 4.7 – Зміна показників прибутковості та надійності для більш ефективного управління прибутком підприємства після впровадження системи контролінгу

Показник	Зміна, тис. грн	За рахунок яких заходів
Чистий прибуток	+102	Зростання чистого доходу за рахунок розширення кількості наданих послуг
Основні засоби	+242	Збільшення отриманих доходів

Доцільно розрахувати економічну ефективність запропонованих заходів. В табл. 4.8-4.10 представлено розрахунки прогнозованої економічної ефективності кожного із розроблених заходів.

Таблиця 4.8 – Економічна ефективність заходу «нові шляхи збуту виробів»

Показник	Од. вим.	До впровадження заходу	Після впровадження заходу	Відхилення	
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	55 861	58654,05	2793,05	5
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	46 016	47396,46	1380,46	3
Валовий прибуток	тис. грн	9 845	10691,67	846,67	7,9
Рентабельність витрат або окупність витрат	%	3,07	4,789	1,719	35,8
Рентабельність продаж	%	0,58	2,436	1,856	76,2

Проведені в табл. 4.8 розрахунки показують, що внаслідок росту доходу від реалізації на 5% та підвищенні собівартості продукції на 3%, ріст валового прибутку складе 8,6%, або 846,67 тис. грн. При цьому темп росту рентабельність витрат зросте на 1,719%, а рентабельність продажу – 1,856%.

В цілому, позитивні зміни свідчать про доцільність та ефективність впровадження заходу «нові шляхи збуту виробів».

Таблиця 4.9 – Економічна ефективність заходу «управління дебіторською заборгованістю»

Показник	Од. вим.	До впровадження заходу	Після впровадження заходу	Відхилення	
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	55 861	56978,22	1117,22	2
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	46 016	46706,24	690,24	1,5
Валовий прибуток	тис. грн.	9 845	10160	315	3,1
Рентабельність витрат або окупність витрат	%	3,07	3,438	0,368	10,7
Рентабельність продаж	%	0,58	1,03	0,45	44

Проведені в табл. 4.9 розрахунки показують, що внаслідок росту доходу від реалізації на 2% та підвищенні собівартості послуг на 1,5%, ріст прибутку складе 3,1%, або 315 тис. грн. При цьому темп росту рентабельність витрат складе 0,368%, а рентабельності продажу – 0,45%.

Таблиця 4.10 – Економічна ефективність заходу «нові постачальники сировини»

Показник	Од. вим.	До впровадження заходу	Після впровадження заходу	Відхилення	
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	55 861	58430,6	2569,6	4,6
Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	46 016	47396,48	1380,48	3
Валовий прибуток	тис. грн.	9 845	10120,66	275,66	2,7
Рентабельність витрат або окупність витрат	%	3,07	3,837	0,76	19,8
Рентабельність продаж	%	0,58	1,276	0,696	54,5

Таким чином, проведений аналіз, представлений в табл. 4.10, показує, при зниженні собівартості продукції на 3% та незмінності доходу, прибуток зросте на 2,8%. Рентабельність витрат при цьому зросте на 0,76%, а рентабельність продаж на 0,696% та складе 1,276% після впровадження зазначеного заходу.

Представимо зведені результати ефективності впровадження розроблених заходів у табл. 4.11.

Таблиця 4.11 – Зведені результати економічної ефективності розроблених заходів

Показник	До впровадження заходу	Захід 1	Захід 2	Захід 3	Після впровадження заходів	Відхилення	
						+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	55861	2793,05	1117,22	2569,6	62340,87	6479,87	10,39
Собівартість реалізованої продукції	46016	1380,46	690,24	1380,48	49467,18	3451,18	6,97
Валовий прибуток	9845	846,67	315,04	275,66	11282,37	1437,7	12,74
Рентабельність витрат або окупність витрат	3,07	1,719	0,368	0,76	5,92	2,85	48,1
Рентабельність продаж	0,58	1,856	0,45	0,696	3,58	3	83,7

Отже, результати представлені в табл. 4.11, свідчать про ефективність запропонованих в кваліфікаційній роботі заходів. Про такий висновок свідчить зростання валового прибутку заходів на 12,74% при збільшенні собівартості реалізованої продукції на 6,97%. При цьому рентабельність продажів збільшиться майже на 3%.

Збільшення показників рентабельності підприємства значною мірою залежить від зростання чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків.

На завершальному етапі дослідження доцільно розрахувати прогнозні показники прибутковості діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» після впровадження розроблених оптимізаційних заходів.

В табл. 4.12 та 4.13 представлено динаміку зміни основних показників прибутковості ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за 2019-2021 рр. та прогнозне значення.



Таблиця 4.12 – Прогнозування прибутку ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Показник	Роки			
	2019	2020	2021	Прогнозне значення
Чистий дохід від реалізації продукції	34 870	56 564	55 861	62340,87
Собівартість реалізованої продукції	28 591	43 627	46 016	49467,18
Валовий прибуток	6 279	12 937	9 845	11282,37

Таблиця 4.13 – Прогнозування рентабельності ТОВ «Дніпровська Мануфактура»

Показник	Роки			
	2019	2020	2021	Прогнозне значення
Рентабельність витрат або окупність витрат	16,75	18,11	3,07	5,92
Рентабельність продаж	3,12	4,25	0,58	3,58

Таким чином, отримані розрахунки, свідчать про ефективність запропонованих оптимізаційних заходів та про підвищення прибутковості ТОВ «Дніпровська Мануфактура» в майбутніх періодах.

#### Висновки до розділу 4

Результати аналізу виробничої діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» довели, що з 2019 р. по 2021 р. воно нарощує обсяги виробництва та реалізації продукції, збільшує чисельність персоналу, вартість засобів та предметів праці, покращує ефективність їх використання за одночасного зменшення валового і чистого прибутків та зростання витрат. Проте, у звітному році порівняно з попереднім відбувається поступове уповільнення результатів виробничо-збутової діяльності, стабілізація чисельності персоналу, вартості основних фондів та погіршення ефективності використання засобів виробництва, результативності роботи ТОВ «Дніпровська Мануфактура» в

цілому.

Зважаючи на це, розроблено систему заходів для стабілізації результатів виробничої діяльності за рахунок кращого використання ресурсного потенціалу швейного підприємства із застосуванням кореляційно-регресійного аналізу. Результативним показником у економетричній моделі виступає обсяг товарної продукції.

Сформовано показник результату виробничої діяльності суб'єкта підприємства, на який впливає усі три фактори: вартість основних виробничих фондів, чисельність працівників, вартість матеріальних ресурсів.

Зважаючи на адекватність побудованих моделей, за усіма побудованими моделями здійснено прогнозування обсягу виробництва верхнього одягу двома способами: за трендовими залежностями відібраних факторів та за умови зростання на один відсоток розміру відібраних факторів. Результати прогнозування за трендовими залежностями показали поступове скорочення прибутку ТОВ «Дніпровська Мануфактура».

Результати прогнозування за економетричними моделями довели, що обсяг виробництва верхнього одягу в майбутньому буде переважно скорочуватись (на основі трендової зміни факторів), якщо вартість основних фондів і чисельність персоналу будуть скорочуватись, а вартість матеріальних ресурсів зростатиме. Виняток становить лише прогнозування за моделями (4.14), коли результативний показник дещо збільшиться.

Наведено розрахунки, ефективності запропонованих оптимізаційних заходів з підвищення прибутковості підприємства. Які свідчать про ефективність запропонованих в кваліфікаційній роботі заходів. Про такий висновок свідчить зростання прибутку від реалізації заходів на 12,74% при збільшенні собівартості реалізованої продукції на 6,97%. При цьому рентабельність продажів збільшиться майже на 3%.

## ВИСНОВКИ

Результати дослідження механізму управління прибутком підприємства в сучасних умовах та підвищення ефективності його використання дозволяють зробити такі висновки:

1. Прибуток є основною метою діяльності підприємства, джерелом фінансування його розвитку, вдосконалення матеріально-технічної бази та продукції. Також виступає показником фінансових результатів на які впливають процеси, що відбуваються в державі, та у сфері виробництва. За умови врахування усіх цих факторів і процесів можливе впровадження дієвих заходів щодо збільшення прибутку.

2. Управління прибутком визначено як процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах. Ефективна система управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі й завдання, сприяє стійкому розвитку підприємства та забезпечує його ефективну діяльність.

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

4. Для ефективного управління прибутком підприємства пропонується використовувати методи, які включають кількість факторів, що залежать як від господарюючого суб'єкта, так і від навколишнього зовнішнього середовища.

Комбінація різних груп методів управління прибутком сприятиме підвищенню ефективності функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання.

5. Формування ефективного механізму управління прибутком підприємства досліджено на матеріалах ТОВ «Дніпровська Мануфактура», проаналізовано показники фінансово-господарської діяльності за 2019-2021 роки. Коефіцієнти рентабельності виробництва не перевищують 100%, зокрема, у динаміці їх значення значно зменшується. Таким чином, можна стверджувати, що фінансовий стан досліджуваного підприємства був відносно стійким. У 2019-2021 рр. спостерігається залежність підприємства від залучених фінансових коштів та демонструється недостатньо ефективна система управління фінансовою системою підприємства.

6. Розраховані фінансові коефіцієнти не в повній мірі відповідають нормативним значенням, що вказує на проблеми у підприємства. Не можна характеризувати як достатню і ділову активність. Відзначено прибутковість та інвестиційну привабливість підприємства, але відзначмо зменшення її на кінець 2021 року.

7. Для максимізації прибутку підприємства пропонується виконати комплекс завдань: визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів; аналіз динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді; виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутків.

8. На основі методичних підходів розглянуто особливості побудови економіко-математичних моделей та методів фінансового стану підприємства. Обґрунтований економічний аналіз з використанням економіко-математичного моделювання дозволяє отримати об'єктивне управлінське рішення у визначенні стратегії розвитку підприємства. Розроблено механізм управління дебіторською заборгованістю містить складові, одночасна дія яких дозволить оптимізувати розмір дебіторської заборгованості, мінімізувати втрати через неповернення боргів та отримати стабільний прибуток в результаті досягнення цілей ТОВ «Дніпровська Мануфактура». Результатом функціонування механізму

управління дебіторською заборгованістю на підприємстві очікується додаткове отримання грошових коштів та мінімізація розміру дебіторської заборгованості.

9. Результати прогнозування за трендовими залежностями показали поступове скорочення прибутку ТОВ «Дніпровська Мануфактура». Запропоновані заходи з підвищення прибутковості компанії: впровадження фінансового контролінгу, управління дебіторською заборгованістю, пошук нових постачальників сировини, розширення збуту продукції.

10. Показники рентабельності, які були розраховані виходячи з впровадження запропонованих заходів, мають позитивну динаміку (рентабельність витрат або окупність витрат на 2,85%, рентабельність продаж на 3%). Можна стверджувати, що це є позитивним результатом, оскільки покращення рентабельності діяльності ТОВ «Дніпровська Мануфактура» дозволить покращити управління формуванням прибутковості.

11. Підприємству пропонується забезпечити належне врахування та реалізації наступних цілей:

- ефективної господарської діяльності та підвищення прибутковості підприємства у довгостроковій перспективі;
- стійкого зростання ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку суб'єкта господарювання;
- ефективного використання капіталу (активів) для генерування економічного розвитку підприємства;

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дослідження особливостей формування прибутку організації в сучасних умовах господарювання /В. Я. Гавран, Х. Т. Середницька // Економічний вісник. 2016. – № 847. – С. 55-60.
2. Буряковский В.В. Финансы предприятий: учебник / В.В. Буряковский. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 361 с.
3. Мочерний С.В. Економічна теорія: навчальний посібник / С.В. Мочерний. 4-те вид., стереот. К. : Академія, 2009. – 640 с.
4. Ефимова О. В. Как анализировать финансовое положение предприятия / О. В. Ефимова. – М.,2003. – 542 с.
5. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 132с.
6. Фінансова діяльність підприємства / Бандурко О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. – К.: Либідь, 1998. – 310 с.
7. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр,. 2005. – 245 с.
8. Завгородній В.П. Бухгалтерський облік в Україні / В.П. Завгородній. – К.: А.С.К., 2002. – 420 с.
9. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. – М.:ИНФРА-М, 1998. – 343с.
10. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование / В. П. Савчук. – 2-е изд. – М.: БИНОМ, Лаборатория знаний, 2007. – 432 с.
11. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата / под ред. Г. Б. Поляка. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. :Издательство Юрайт, 2017. – 456 с.
12. Пястолов С. М. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: Підручник / С. М. Пястолов. – 3-є изд., стер. – М: Видавничий центр «Академія», 2004. – 336 с.

13. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – вид. 2-ге, доповн. та переробл – Київ: Центр навч. л-ри, 2014. – 392 с.
14. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – [3-е изд.]. - М.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
15. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств / О. І. Гадзевич. – Київ: Кондор. –2014. – 180 с.
16. Болюх М.А. Економічний аналіз: навч. посібник/ М. А. Болюх, В.З. Бурчевський, М. Горбаток та ін. За ред. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченко – Вид. 2-е. – Київ: КНЕУ, 2013. – 556 с.
17. Білик М. Д. Фінансові результати діяльності підприємств: оцінка та прогнозування: монографія. / М. Д. Білик, Т. О. Білик – Київ: ТОВ «ПанТот», 2012. – 280 с.
18. Базілінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базілінська. – Київ: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
19. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. / І. М. Бойчик. – Київ: Кондор, 2016. – 378 с.
20. Кошельок Г. В. Методика проведення стрес-тестування ризиків грошових потоків підприємства / Г. В. Кошельок // Приазовський економічний вісник. – 2017. – № 5 (05). – С. 143-149.
21. Мартиненко В. П. Оцінка управління процесом формування прибутковістю суб'єкта господарювання / В. П. Мартиненко, І. Л. Кушик // Інфраструктура ринку. – 2018. – № 17. – С. 163-168.
22. Куцик П. О. Оцінка ефективності контролінгу у системі управління підприємства / П. О. Куцик, С. І. Головацька // Економічний аналіз. – 2017. – т. 27. – № 2. – С. 145-155.

23. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки / О. Ніпіаліді // Міжнародний науковий журнал. – 2016. – № 3. – С. 19-30.
24. Гринів Л. В. Методи оцінки ефективності прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності / Л. В. Гринів, О. П. Вачіль // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2015. – № 11. – С. 292-296.
25. Сьомкіна Т. В. Методологічні засади управління прибутком торговельного підприємства / Т. В. Сьомкіна, І. В. Гужавіна, О. М. Згурська // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2020. – № 1 (31). – С. 107-113.
26. Методичні підходи до стратегічного управління діяльністю підприємства / кол. монографія за ред. П. П. Микитюка.– Тернопіль: Економічна думка, 2017. – 400 с.
27. Бершадська І. І. Методи управління прибутком підприємства / І. І. Бершадська, С. О. Тульчинська // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2017. – № 20. – С. 181-188.
28. Кунаєв А. Ю. Основні підходи до оцінювання ефективності менеджменту промислового підприємства / А. Ю. Кунаєв // Науковий вісник Херсонського університету. Серія Економічні науки. – 2015. – № 14. – Ч. II. – С. 100 – 104.
29. Нечаєва І. А. Оцінка ефективності менеджменту організації на прикладі машинобудівного підприємства / І. А. Нечаєва, І. О. Савчук // Молодий вчений. – 2016. – № 11 (38). – С. 635-639.
30. Маркіна І. А. Управління прибутком торговельних підприємств: монографія / І. А. Маркіна, В. Л. Вороніна. – Полтава: ПП «Астроя». 2018. – 167 с.
31. Попович Д. В. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств / Д. В. Попович, О. Р. Славчаник // Молодий вчений. – 2018. – № 2 (54). – С. 746-749.
32. Річна фінансова звітність ТОВ «Дніпровська Мануфактура» за 2019–2021 рр.
33. Глушков И. Е. Управленческий учет на современном предприятии / И. Е. Глушков. – М. : Кнорус, 2004. – 160 с.
34. Скрипник М. Є. Взаємозв'язок управлінського обліку результатів діяльності



- за центрами відповідальності з фінансовим обліком / М. Є. Скрипник // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. – Чернівці : Книга-XXI, 2008. – Вип. I. (29) Економічні науки. – С. 349-360.
35. Скрипник М. Є. Особливості організації управлінського обліку доходів на виробничому підприємстві / М. Є. Скрипник, Н. В. Скрипник // Сталий розвиток економіки. - Хмельницький, 2011. – № 3 (6). – С. 162-165.
36. Морозов С.В. Особливості формування управлінської звітності швейного підприємства / М. Є. Скрипник // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства : зб. наук, праць ДонДУУ. – Донецьк : ДонДУУ, 2013. – т. XIV. – Серія «Економіка». Вип. 274. – С. 302-308.
37. Скрипник М. Є. Про застосування облікової політики в управлінському обліку фінансових результатів / М. Є. Скрипник, Н. В. Скрипник // Менеджер: Вісник Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2011. – № 4 (58). – С. 110-113.
38. Белозерцев В. С. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід / В. С. Белозерцев, В. О. Гуня // Економіст. – 2014. – № 3. – С. 57-60.
39. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента : в 2 т. / И. А. Бланк. 4-е изд., стер. – Москва : Омега-Л, 2012. – 185 с.
40. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. №996-XIV
41. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрями удосконалення і розвитку // Ефективна економіка. – 2013. – №. 4.
42. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – Москва: Финансы и статистика, 2012. – 768 с.
43. Берсуцький А.Я. Моделі прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства : автореф. дис. д.е.н. : спец. 08.00.11

- «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці» / А. Я. Берсуцький. – Донецьк. – 2010. – 33 с.
44. Кузьміна О. М. Методи прогнозування фінансових показників діяльності підприємства / О. М. Кузьміна, Ю. С. Печериця, Л. В. Грищук // Молодий вчений. – 2016. – Частина 1. – № 1 (28) . – С. 89-92.
45. Косарева І. П. Дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства / І. П. Косарева, М. П. Хохлов, В. В. Бірюкова // Економіка та управління підприємствами. – 2018. – №19. – С. 101-107.
46. Лучко М. Р. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон – Тернопіль:, ТНЕУ, – 2016 – 304 с.
47. Петренко В.С. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства / В.С. Петренко, Квасова О.П. // International Scientific Journal. – 2015. – № 8. – С. 139-142.
48. Пономарьов І. Ф. Прогнозуванні і планування фінансового стану / І. Ф. Пономарьов, О. А. Легченко // Економічний вісник НГУ. Фінанси галузі та підприємства. – 2014. – № 3. – С. 65-75.
49. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – Київ: Центр уч. л-ри, 2007. – 488 с.
50. Попович Г. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник / Г. Я. Попович. – Київ: Знання, 2012. – 630 с.
51. Попова С.П. Методи оцінки та шляхи стабілізації фінансового стану підприємства. / С. П. Попова, А.В. Пилипенко // – Наукові записки – 2016. №20. – С. 25-36.