

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**  
до кваліфікаційної роботи  
ступеню магістр

студентки Михайліченко Вікторії Сергіївни  
(ПІБ)  
академічної групи 072М-203-1 (заочна форма навчання)  
(шифр)  
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
(код і назва спеціальності)  
освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування  
(код і назва програми)  
на тему: «Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Грейн  
Тех Агро»»)

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Штефан Н.М.	84	добре	
Рецензент	Балев С.Д.		дуже	відмінно
Нормоконтролер	Федорова О.Г.	76	добре	

Дніпро  
2022

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**Єрмошкіна О.В.**

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 року

**ЗАВДАННЯ**

на кваліфікаційну роботу  
ступеню магістр

студентці **Михайліченко Вікторії Сергіївни**  
(прізвище, ініціали)

академічної групи **072М-203-1**  
(шифр)

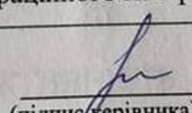
спеціальності **072 «Фінанси, банківська справа та страхування»**  
(код і назва спеціальності)

На тему: **«Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Грейн Тех Агро»»)**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від 16.12.21 р. №1065-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	04.10.2021- 15.10.2021
Розділ 1	Теоретичні основи управління прибутком	18.10.2021- 29.10.2021
Розділ 2	Аналіз процесу управління прибутком підприємства	01.11.2021- 26.11.2021
Розділ 3	Управління прибутком ТОВ «Грейн Тех Агро»	29.11.2021- 10.12.2021
Розділ 4	Результати досліджень щодо процесу управління прибутком підприємства	13.12.2021- 31.12.2021
ВИСНОВКИ		04.01.2022- 06.01.2022
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	10.01.2022- 11.01.2022

Завдання видано

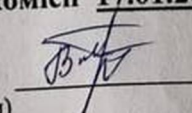
  
(підпис керівника)

**Н.М.Штефан**  
(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **27.09.2021 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **17.01.2022 р.**

Завдання прийнято до виконання  
(підпис студента)

  
(прізвище, ініціали)

**Михайліченко В.С.**

## АНОТАЦІЯ

Михайліченко Вікторія Сергіївна. Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Грейн Тех Агро»). На правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» за спеціалізацією «Корпоративний фінансовий менеджмент». – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2022.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню і обґрунтуванню теоретичних і методологічних основ управління прибутком підприємств в умовах ринкової економіки. Дипломна робота включає в себе вступ, чотири розділи, висновки, список використаних джерел та додатки.

У першому розділі дипломної роботи проведено дослідження теоретичних аспектів управління прибутком підприємств: методичних підходів до формування інвестиційної стратегії розвитку підприємства. У другому розділі оцінено тенденції розвитку підприємства, ефективність стратегії управління прибутком ТОВ «Грейн Тех Агро».

У третьому розділі обґрунтовані методичні підходи до ефективного управління прибутком підприємства на основі обґрунтування оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства.

У четвертому розділі проведена оцінка економічної ефективності удосконалення процесу управління прибутком та прогнозування показників прибутковості підприємства ТОВ «Грейн Тех Агро».

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ, ЧИСТА ТЕПЕРІШНЯ ВАРТІСТЬ, ВНУТРІШНЯ СТАВКА ПРИБУТКОВОСТІ, ПРИБУТОК.

## ABSTRACT

Mykhailichenko V. Management of profit LTD (in terms of "Grain Tech Agro" LTD) "- Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualifying work of the master in speciality 072 "Finance, Banking and Insurance" (specialization "Corporate Financial Management". – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2022.

This thesis is devoted to investigation and substantiation of theoretical and methodological foundations of profit management companies in a market economy. The thesis includes an introduction, four chapters, conclusions, list of references and appendices.

In the first chapter of the thesis, the theoretical aspects of investment activity: methodological approaches to the formation of the investment strategy of the company.

The second section evaluated trends of enterprise performance management strategy investment activity of "Grain Tech Agro" LTD.

The third section Methodical approach to the effective management of investment activity on the basis of choice of optimal investment option of the company.

The fourth section assessed the cost-effectiveness of the management process improvement investment and forecasting of profitability "Grain Tech Agro" LTD.

FINANCIAL RESULTS, EFFICIENCY OF INVESTMENT, NET PRESENT VALUE, INTERNAL RATE OF RETURN, PROFIT

## ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ.....	11
1.1 Прибуток підприємства як економічна категорія та об'єкт управління. Законодавча база підприємницької діяльності.....	11
1.2. Прибуток в системі управління фінансами підприємства.....	23
1.3. Управління доходами підприємства.....	25
1.4. Управління витратами підприємства.....	34
1.5. Управління розподілом прибутку.....	36
1.6. Стратегії управління прибутком і особливості обґрунтування управлінських фінансових рішень.....	37
1.7. Критерії організації управління прибутком підприємства.....	40
1.8. Математичні методи і моделі в управлінні прибутком підприємства...	42
Висновки до розділу 1.....	51
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
2.1. Загальна характеристика підприємства.....	54
2.2. Оцінка фінансового стану та прибутковості підприємства.....	56
Висновки до розділу 2.....	71
РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ГРЕЙН ТЕХ АГРО».....	73
3.1. Диверсифікація видів діяльності підприємства.....	73
3.2. Надання в оренду вантажних автомобілів і легкових автотранспортних засобів.....	75
3.3. Створення комплексу для відпочинку водіїв.....	76
3.3.1. Організація автостоянки для вантажних машин.....	76
3.3.2. Відкриття комплексу (кафе та мотелю).....	77
3.4. Оцінка доцільності впровадження інвестиційних проектів.....	79
3.5. Будівництво додаткового вагового майданчика.....	84
3.6. Управління формуванням прибутку підприємства.....	88

Висновки до розділу 3.....	95
РОЗДІЛ 4 РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	97
4.1. Результати наукових досліджень та підсумки процесу розробки шляхів управління прибутком підприємства.....	97
4.2. Складання прогностного балансу та розрахунок прогностних показників фінансового стану підприємства .....	98
Висновки до розділу 4.....	102
ВИСНОВКИ.....	104
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	110
ДОДАТКИ.....	114

## ВСТУП

Актуальність дослідження. Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють фінансово-економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої господарської діяльності. В умовах інтегрування економіки України у світову відбувається трансформація фінансових відносин мікрорівня. Оскільки характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, зростає потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування прибутку підприємства та ефективністю його використання.

Прибуток підприємства є джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спричиняє виникнення боргів, що у кінцевому підсумку може призвести до фінансової кризи та банкрутства.

Зростання прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Чинниками, що впливають на фінансові результати у різних галузях економіки, можуть бути: діючий порядок формування та використання прибутку підприємств, зміни обсягів виробництва в галузі, ефективність фінансового менеджменту підприємств, тощо.

Процеси глобалізації вітчизняної економіки зумовлюють необхідність удосконалення методів, пов'язаних із розрахунками показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, відповідно до законів ринку в забезпеченні задоволення інтересів працівників, підприємств та держави.

Мета даної роботи є розробка пропозицій щодо вдосконалення формування і використання прибутку на основі дослідження теоретичних та практичних засад його утворення для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

Об'єктом дослідження - процеси удосконалення механізму формування і використання прибутку підприємства.

Предметом є фінансові відносини, які виникають у процесі формування і використання прибутку підприємства.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань у процесі дослідження використано такі методи наукового пізнання: теоретичного на порівняльного аналізу – для розкриття поняття прибутковості підприємства, описовий – для розгляду основних методів управління прибутком, аналітичний, статистичний та розрахунковий – для визначення проблем управління прибутковістю та визначення ефективності запропонованих заходів щодо їх усунення.

Об'єктом дослідження є процес управління прибутком підприємства на базі розробки і впровадження оптимального плану інвестиційного розвитку підприємства.

Предметом дослідження є теоретико - методологічні засади і практичні аспекти процесу управління прибутком підприємства.

Головною метою політики управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємства, яка повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників підприємства з інтересами держави. Виходячи з головної мети, система управління прибутку дає змогу вирішувати такі завдання як забезпечення максимізації розміру прибутку, забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і рівнем ризику, забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства, забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку тощо.

Для досягнення цієї мети треба вирішити такі задачі:

- проаналізувати види прибутку і види рентабельності;
- проаналізувати фінансово-господарську діяльність підприємства та фактори, що впливають на прибуток;
- визначити резерви підвищення прибутку та рентабельності роботи підприємства і розробити заходи використання цих резервів;



- визначити оптимальний план подальшого розвитку підприємства з метою максимізації прибутку;
- розрахувати прогностичні фінансові показники з метою визначення покращення фінансового стану підприємства, збільшення його ринкової вартості.

Інформаційну базу кваліфікаційної роботи склали законодавчі, нормативні й інструктивні документи, які регламентують діяльність підприємства, планово-економічних служб підприємств України, баланси і звіти підприємства, дані державної статистики, інформаційні звіти інших міністерств та відомств, науково-дослідних інститутів, центрів і фондів, які оприлюднені і не становлять службової чи комерційної таємниці, а також інформаційні матеріали, опубліковані в періодичних виданнях.

Методи дослідження. Для вирішення задач, поставлених в даній дипломній роботі були використані статистичні методи, аналітичні, методи порівняльного аналізу, економіко-математичні методи.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних і практичних аспектів та механізмів управління прибутком підприємства за умов формування оптимального плану інвестиційного розвитку підприємства, який забезпечить досягнення максимуму прибутку за умов певних обмежень.

Найважливіші результати досліджень, що визначають наукову новизну та розкривають результати досліджень, полягають у наступному:

- визначені перспективи росту прибутку підприємства за рахунок диверсифікації видів діяльності;
- запропонована система обмежень визначення оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання запропонованих заходів у діяльності промислових підприємств при розв'язанні завдань з управління прибутком підприємства.

Особистий внесок здобувача. Теоретичні положення, висновки та рекомендації, які виносяться на захист, одержано автором самостійно на підставі критичного аналізу літературних джерел, даних фінансової звітності підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами досліджень написана стаття «Математичні методи і моделі в управлінні прибутком підприємства», яка надрукована в журналі «Ефективна економіка», 2021, № 9.

Обсяг та структура дипломної роботи. Диплом викладено на 121 сторінках комп'ютерного тексту, складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що налічує 42 найменувань, містить 25 таблиць, 4 рисунки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

1.1. Прибуток підприємства як економічна категорія та об'єкт управління. Законодавча база підприємницької діяльності.

В умовах ринкових відносин важливе значення набуває показник прибутку підприємств. Це пов'язано з тим, що зростання прибутку визначає зростання потенційних можливостей підприємств, підвищує ступінь їх ділової активності. За прибутком визначається частка доходів засновників і власників, розміри дивідендів та інших доходів. За прибутком визначається також рентабельність власних і позикових коштів, основних фондів, усього авансованого капіталу та кожної акції. Характеризуючи рентабельність вкладень коштів в активи підприємств і рівень ефективності їх господарювання, прибуток є найкращим мірилом фінансового здоров'я підприємств.

У ринковій економіці прибуток виступає цільовим орієнтиром підприємницької діяльності, оскільки є фінансовою основою її подальшого розвитку. У цьому змісті прибуток одночасно є метою й умовою підприємницької діяльності. Крім того, у ньому узагальнюється стан доходів, витрат підприємства, продуктивності праці й інших якісних показників, для яких прибуток виступає синтетичним показником.

На сьогодні поняття прибутку розкривається у III Розділі Податкового Кодексу України [2], який вступив у силу 1 квітня 2011 року. Згідно з ним прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених даним Кодексом.

У Господарському Кодексі України [1] вказується, що прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства. Підприємство – самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який здійснює виробничу, науково-дослідницьку і

комерційну діяльність з метою отримання відповідного прибутку (доходу). Отже, підприємець повинен завжди ставити за свою мету отримання прибутку.

Згідно із Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні ” [4,5], прибуток підприємства визначається як різниця між отриманими доходами й здійсненими підприємством витратами за певний період.

Також зміст прибутку розкривається у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку України, а саме Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджених Міністерством фінансів України від 31.03.99 р. №87. [8,9] Остаточний фінансовий результат діяльності підприємства, відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” , розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку і податків з надзвичайного прибутку.

Без перебільшення можна стверджувати, що прибуток є однією з найскладніших економічних категорій.

Прибуток – це економічна категорія, яка є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази та продукції, забезпечення всіх форм інвестування.

Сутність прибутку, як правило, розкривають його характеристики:

прибуток – це основний фінансовий результат умілого та успішного здійснення бізнесу, в який підприємець вложив свій капітал;

прибуток – це, в певній мірі, плата за ризик здійснення підприємницької діяльності.

Прибуток найбільш повно відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного виробництва, соціально-економічного розвитку підприємства, є джерелом

матеріального заохочення працівників і базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства. Прибуток виступає джерелом формування доходів державного бюджету і в цій своїй якості узгоджує інтереси держави і підприємницьких структур.

Основну частину прибутку підприємство отримує від операційної (основної) діяльності. Далеко не кожне підприємство займається фінансовими та інвестиційними операціями. Але, якщо вони мають місце в діяльності підприємства, розширюються джерела утворення прибутку. За складом розрізняють прибуток від звичайної діяльності, маржинальний (валовий) прибуток, операційний прибуток, прибуток від надзвичайних подій, чистий прибуток [24].

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування - це загальна сума прибутку, отримана підприємством від усіх видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової).

Класифікація видів прибутку представлена на рис.1.1.

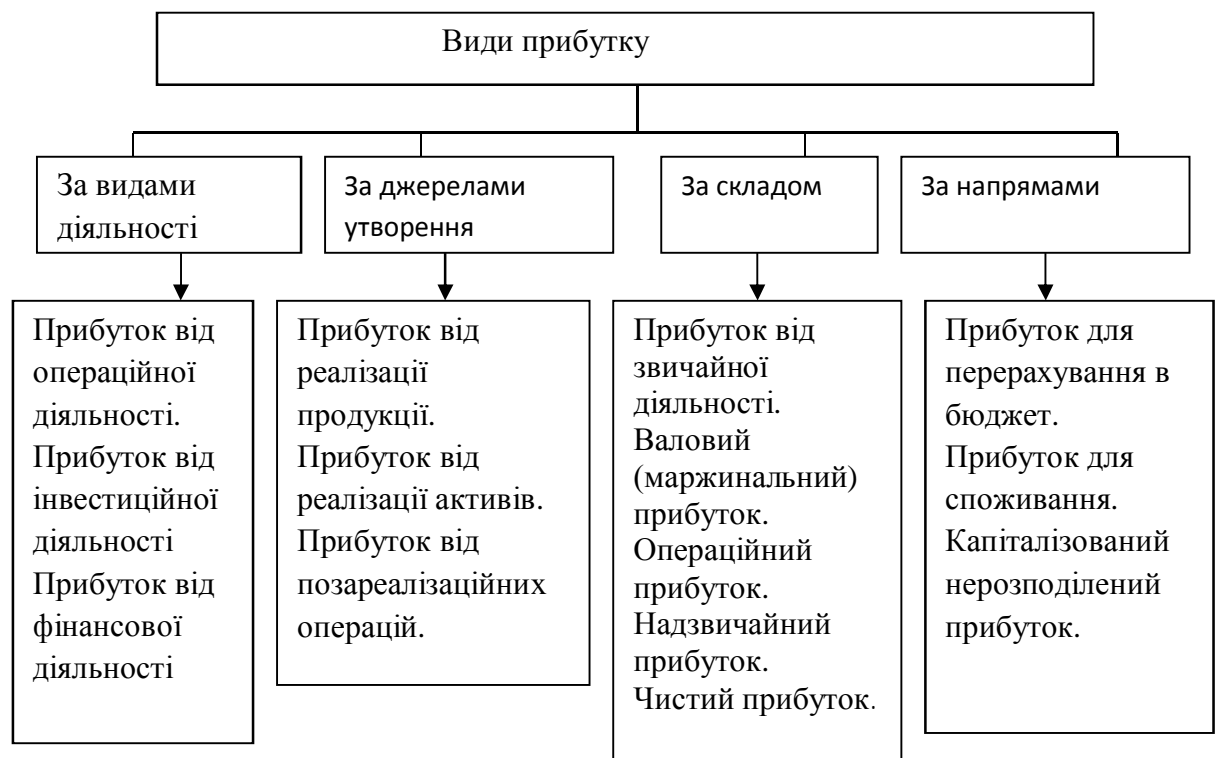


Рис.1.1. Класифікація видів прибутку

Маржинальний (валовий прибуток) визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції та собівартістю цієї продукції (змінними витратами) [24].

Надзвичайний прибуток – це різниця між доходами і витратами від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо).

Чистий прибуток представляє собою суму, яка залишилась в розпорядженні підприємства після сплати податків, надзвичайних збитків і підлягає перерозподілу по напрямкам використання.

Функції прибутку підприємства: оціночна, розподільча та стимулююча.

Оціночна функція полягає в тому, що прибуток підприємства використовується як оціночний показник, що характеризує економічний ефект господарської діяльності підприємства. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця. Однак всі аспекти діяльності підприємства за допомогою прибутку оцінити неможливо. Саме тому при аналізі виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства використовується система показників.

Значення прибутку полягає в тому, що він відбиває кінцевий фінансовий результат. Разом з тим на його величину впливає ряд залежних і не залежних від підприємства факторів. Практично поза сферою впливу підприємства знаходяться кон'юнктура ринку, рівень цін на споживані матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси. Певною мірою залежать від підприємства такі фактори, як рівень цін на реалізовану продукцію і заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва і менеджерів, конкурентоздатність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан та ефективність виробничого і фінансового планування.

Перераховані фактори впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для з'ясування кінцевого

фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу реалізованої продукції і вартість витрат і ресурсів, використаних у виробництві.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що прибуток одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком. Частка чистого прибутку, що залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших обов'язкових платежів, повинна бути достатньою для фінансування розширення виробничої діяльності, науково-технічного і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

Прибуток є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів. Зміст розподільчої функції полягає в тому, що підприємство розподіляє прибуток, котрий отримало в результаті фінансово-господарської діяльності на дві частини :

- частина, яка акумулюється у бюджетах у вигляді податку на прибуток для фінансування задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних та соціальних програм;

- частина, яка залишається в розпорядженні підприємства.

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до його одержання орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачу, зниження витрат на виробництво. При розвинутій конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але і задоволення суспільних потреб. Для підприємця прибуток є сигналом, що вказує, де можна досягти найбільшого приросту вартості, створює стимул для інвестування в ці сфери. Свою роль відіграють і збитки. Вони висвітлюють помилки і прорахунки в напрямку використання засобів, організації виробництва і збуту продукції.

Економічна нестабільність, монопольне положення товаровиробників спотворюють формування прибутку як чистого доходу, приводять до

прагнення одержання доходів головним чином у результаті підвищення цін. Усуненню інфляційного наповнення прибутку сприяють фінансове оздоровлення економіки, розвиток ринкових механізмів ціноутворення, оптимальна система податків. Ці задачі повинна виконувати держава в ході здійснення економічних реформ.

Досягнення високих результатів роботи підприємства потребує управління процесом формування, розподілу і використання прибутку. Управління включає аналіз прибутку, його планування і постійний пошук можливостей його збільшення.

Проблематика управління прибутком залишається досить актуальною. Н.С. Бондаренко зазначає, що під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [14].

Т.Є. Воронкова [15] вважає, що управління прибутком являє собою процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [2].

Т.А. Говорушко розглядає процес управління прибутком підприємства як комплекс організаційно-управлінських заходів, методів та інструментів визначення і реалізації найбільш економічно ефективних управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства для досягнення його цілей та мети створення [16].

С.Є. Николишин визначає систему управління прибутком як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку певної величини. [22].



Таким чином, управління прибутком – це процес побудови та реалізації найбільш економічно ефективних рішень щодо питань формування, розподілу та використання фінансового результату господарської діяльності підприємства з метою забезпечення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства у майбутньому. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу.

Процес управління прибутком займає вагоме місце в системі управління підприємством загалом. Адже його завданням є пошук шляхів найбільш ефективного формування прибутку та його оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення зростання господарської діяльності підприємства та підвищення його ринкової вартості.

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця головна мета повинна забезпечувати поєднання інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Система управління прибутком повинна бути логічно пов'язана із загальною системою управління підприємством, тому що прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства прямо або опосередковано буде впливати на рівень прибутку, який надає нові можливості і джерела фінансування для розвитку підприємства, що дасть змогу збільшити не тільки доходи підприємства, а й доходи його власників і працівників [1].

Принципи формування системи управління прибутком наступні:

- принцип інтеграції із загальною системою управління підприємством передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства, адже процес управління прибутком охоплює

всі аспекти діяльності підприємства та є результатом його фінансово-господарської діяльності.

- принцип безперервності пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер. Принцип системності визначає, що метою розроблення управлінських рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту за наявних ресурсних обмежень.

- принцип комплексності забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством загалом.

- принцип динамічності управління вимагає швидкого пристосування системи управління прибутком до постійних змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

- принцип варіативності підходів до розроблення окремих управлінських рішень полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та прийнятті на їх основі управлінських рішень стосовно управління прибутком.

В.В. Нагайчук [21] виділяє такі три основні типи орієнтації підприємств на прибуток:

- максимізація прибутку,
- отримання «задовільного» прибутку,
- мінімаксимізація прибутку.

Сенс орієнтації на максимізацію прибутку полягає в одержанні максимально високого прибутку як за рахунок внутрішніх резервів, так і за рахунок споживачів. В основу діяльності більшості вітчизняних підприємств закладена стратегія максимізації прибутку. Використання цієї стратегії в короткостроковому періоді не забезпечує відповідних темпів економічного зростання в довгостроковому періоді. Виникає загроза використання високого прибутку на поточні цілі, внаслідок чого підприємство втрачає

важливе джерело фінансування розширеного відтворення, збільшується загроза банкрутства, викликана високим рівнем ризику діяльності.

Стратегія одержання «задовільного» прибутку базується на одержанні підприємством такого рівня прибутку, якого вистачить на покриття усіх витрат і розвиток у довгостроковому періоді. Її суть полягає в урахуванні ризику під час планування.

Стратегія забезпечення задовільного прибутку передбачає закріплення конкурентних позицій підприємства на ринку, можливість здійснення інвестиційного й інноваційного розвитку, матеріальної мотивації персоналу тощо.

Стратегія мінімаксимізації прибутку (стабільного прибутку) передбачає максимізацію мінімуму доходів, що очікуються, поряд із мінімізацією максимуму збитків та за зважання на дії конкурентів. Зазначена стратегія набуває все більшого розповсюдження, оскільки передбачає рентабельну діяльність підприємства та його розвиток, але не вимагає максимізації прибутку [21].

Залежно від обраної стратегії підприємство обирає напрям розвитку своєї діяльності, визначає головні цілі та шляхи їх досягнення. Внаслідок цього формується конкретна система управління прибутком. Лише за дієвої та правильно сформованої системи управління прибутком можливе ефективне управління прибутком підприємства. Для підвищення рівня прибутку на підприємстві доцільно проводити заходи в такій послідовності: -

- організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів);
- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення в ефективності діяльності будуть малопомітними або відсутніми взагалі [5]. Однак сьогодні в економіці країни спостерігається тенденція до значного зниження доходів суб'єктів господарювання, що приводить до зменшення прибутку чи навіть збитковості багатьох підприємств.

В управлінні прибутком велике значення має його класифікація, яка в економічній літературі представлена різними критеріями:

- маргінальний прибуток - це різниця між чистим доходом підприємства та змінним витратами, пов'язаними з виробництвом реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг);

- валовий прибуток, що обчислюється різниця між чистим доходом підприємства та виробничою собівартістю реалізованої ним продукції, яка, крім змінних витрат, включає ще й накладні виробничі витрати;

- операційний прибуток, або прибуток від операційної діяльності підприємства являє собою різницю між валовим прибутком та постійними витратами підприємства, пов'язаними з його операційною діяльністю у звітному періоді;

- прибуток від звичайної діяльності до оподаткування - визначається як алгебраїчна сума загального прибутку від операційної діяльності (який підприємство отримало від реалізації продукції, робіт, послуг) та доходів і втрат від іншої діяльності:

- прибуток від звичайної діяльності підприємства визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку з прибутку;

- чистий прибуток підприємства визначається як алгебраїчна сума прибутку від звичайної діяльності, доходу, витрат та податку з прибутку від надзвичайної діяльності.

Прибуток, відповідно до П(С)БО в Україні підприємства поділяється на [9,10,12]:

а) прибуток (збиток) від звичайної діяльності:

1) прибуток (збиток) від операційної діяльності (від основної діяльності і іншої операційної діяльності);

2) прибуток (збиток) від фінансових операцій (дохід (утрати) від інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства; дохід (утрати) від спільної діяльності; дивіденди одержані; відсотки, одержані за облігаціями та іншими цінними паперами; інші доходи від фінансових операцій);

3) прибуток (збиток) від іншої звичайної діяльності (реалізація фінансових інвестицій; реалізація основних засобів; реалізація нематеріальних активів; реалізація інших необоротних активів; ліквідація необоротних активів; дохід від неопераційних курсових різниць; дохід від безоплатно отриманих оборотних активів; інші доходи (утрати) від звичайної діяльності);

б) прибуток (збиток) від надзвичайних подій (утрати від стихійного лиха; утрати від технічних катастроф і аварій; відшкодування збитків від надзвичайних подій; інші надзвичайні доходи і витрати).

Прибуток від іншої операційної діяльності складається з прибутку від реалізації оборотних активів (запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, залишків незавершеного виробництва тощо), реалізації іноземної валюти, якою підприємство володіє з метою забезпечення операційної діяльності (наприклад, імпортування сировини, комплектуючих), прибуток від операційної оренди та інших операцій підприємства, що не належать до фінансової або інвестиційної діяльності.

Прибуток є показником результативності діяльності підприємства і тому на нього впливає велика кількість внутрішніх і зовнішніх факторів.

До зовнішніх факторів належать:

- а) інфляційні процеси;
- б) законодавство, зокрема податкове;
- в) науково-технічний прогрес в конкретній сфері діяльності;
- г) соціальний розвиток регіону.

До внутрішніх факторів належать:

а) безпосередні внутрішні фактори:

- 1) обсяг виробництва і продажу;
- 2) собівартість продукції;
- 3) ціна продукції.

б) опосередковані внутрішні фактори:

- 1) після продажний сервіс;
- 2) маркетингова, зокрема рекламна діяльність;
- 3) стан зношення основних фондів;
- 4) співвідношення між власним і запозиченим капіталом [19].

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають:

результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності;

сфера діяльності;

галузь господарства;

установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Щодо формування прибутку підприємства, то існує два підходи: бухгалтерський і економічний.

За бухгалтерським підходом прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції і поточними витратами виробництва. Бухгалтерський прибуток – результат реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Цей підхід не враховує вкладення в інші сфери можливого використання капіталу.

За економічним підходом прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції і поточними витратами виробництва та витратами втрачених можливостей, які можуть забезпечити альтернативний процентний дохід на капітал.

Економічний прибуток – результат роботи капіталу.

## 1.2. Прибуток в системі управління фінансами підприємства

Прибуток в системі управління фінансами підприємства розглядається в трьох основних аспектах:

- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;
- прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання;
- прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування).

Однак реалізація моделі управління прибутком як функціонально-організаційного блоку управління фінансами підприємства має принципові особливості, що визначаються насамперед специфікою прибутку як об'єкта фінансового менеджменту.

Метою управління прибутком підприємства – суб'єкта господарювання можна вважати забезпечення максимізації абсолютної величини чистого прибутку та стабільності його формування у часі. При цьому прибуток (і, відповідно, управління прибутком підприємства) розглядається як джерело створення достатку акціонерів (shareholder value) у формі грошових дивідендних виплат та максимізації ринкової вартості підприємства (його корпоративних прав).

Об'єкт управління прибутком підприємства включає:

- дохід від реалізації продукції, товарів, надання послуг, виконання робіт;
- покриття витрат, що включають матеріальні витрати, оплату праці виробничого та управлінського персоналу, покриття амортизаційних відрахувань;
- сплату податків та інших обов'язкових платежів;

- покриття процентних платежів за позиками (витрат, пов'язаних з фінансовою діяльністю);
- формування прибутку до сплати податків;
- сплату податків, що здійснюється за рахунок прибутку;
- формування чистого прибутку;
- виплату грошових дивідендів та тезаврацію прибутку;
- формування нерозподіленого прибутку.

Серед цих завдань необхідно виділити такі:

- підтримання конкурентоспроможності підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах;
- забезпечення зростання абсолютної величини прибутку;
- забезпечення стабільності формування чистого прибутку, зокрема, збільшенням відносної частки прибутку від основної діяльності;
- забезпечення прийняттого рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання;
- забезпечення пріоритетного фінансування інвестиційних проектів із позитивним NPV за рахунок внутрішніх джерел, насамперед прибутку[18];
- забезпечення оптимальних пропорцій розподілу прибутку шляхом досягнення компромісу між потребами дивідендної політики та політики тезаврації прибутку[13].

Під моделлю управління прибутком суб'єкта господарювання необхідно розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних методів і прийомів прогнозування, планування та контролю за формуванням доходів підприємства з метою забезпечення підтримання прийняттого рівня прибутковості суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей, визначених корпоративною стратегією.

Необхідно звернути увагу, що прибуток безпосередньо не є об'єктом управління. Управління прибутком передбачає насамперед реалізацію обґрунтованого впливу на факторні показники формування прибутку



суб'єкта господарювання – доходів та витрат. Відповідно, модель управління прибутком суб'єкта господарювання має включати сукупність логічно цілісних та взаємозв'язаних функціонально-організаційних блоків, а саме:

- управління витратами;
- управління доходами;
- управління розподілом прибутку[13].

Кожен із цих блоків вирішує специфічні завдання, однак прийняття управлінських фінансових рішень за кожним із визначених напрямів має підпорядковуватися єдиній меті – стратегії управління прибутком, яка розроблена на даному підприємстві. Ця стратегія має враховувати об'єктивні фактори її реалізації:

- прибуток є результатом активної фінансово-господарської діяльності підприємства, що визначає необхідність управління його формуванням;
- ефективне управління прибутком вимагає узгодження управлінських рішень з іншими напрямками фінансового менеджменту;
- управління прибутком потребує належного інформаційного забезпечення прийняття, підтримання та супроводження управлінських фінансових рішень;
- забезпечення двостороннього зв'язку між суб'єктами прийняття управлінських рішень та суб'єктами їх виконання.

### 1.3. Управління доходами підприємства

Управління формуванням прибутку включає два основні напрями – управління доходами та управління витратами, балансування яких у результаті і визначає формування абсолютної величини прибутку суб'єкта господарювання [23].

Формування доходів суб'єкта господарювання здійснюється за такими складовими, у розрізі яких і формуються окремі складові сукупного прибутку суб'єкта господарювання:

- доходи від основної діяльності, що включають насамперед дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг;
- доходи від іншої операційної діяльності, яка включає дохід від реалізації оборотних активів, реалізації курсових різниць, оренди, отримані штрафи, пені, неустойки, списання зобов'язано та ін.;
- доходи від фінансових операцій, які формуються за рахунок отримання доходів від вкладень в асоційовані та дочірні підприємства, спільної діяльності, доходи від портфельного інвестування (дивіденди, процентні платежі) та ін.
- доходи від іншої звичайної діяльності, що визначаються формуванням доходів від фінансових інвестицій (реалізований капітальний дохід), реалізації (ліквідації) необоротних активів, безоплатно одержаних активів тощо;
- доходи від надзвичайних подій

Зважаючи на особливості наведених вище джерел формування сукупного доходу підприємства, можна визначити такі завдання управління його доходами:

- збільшення абсолютної величини доходів підприємства в цілому та за окремими джерелами їх формування;
- збільшення у структурі доходів підприємства частки чистого доходу;
- забезпечення стабільності надходження доходів, а також обмеження впливу на формування доходів підприємства надзвичайних подій, прогнозування та оцінювання впливу яких є проблематичним;
- забезпечення зростання у структурі чистого доходу підприємства доходів, отриманих від основної діяльності;
- прискорення отримання доходів шляхом зменшення проміжку часу між їх формальним визнанням (момент визнання доходів з метою оподаткування – за першою подією) та реальним отриманням (момент надходження грошових коштів від контрагента).

Відповідно до визначених вище завдань управління доходами підприємства можна сформулювати основний зміст управлінської діяльності фінансових служб підприємства та їх менеджерів щодо управління формуванням його доходів:

- забезпечення своєчасності та повноти формування доходів підприємства;
- виявлення резервів збільшення доходів підприємства та загроз скорочення доходів з метою їх уникнення;
- забезпечення об'єктивності, достовірності та повноти локалізації планових та/або отриманих доходів підприємства за центрами їх формування з метою інформаційного забезпечення прийняття управлінських фінансових рішень;
- оцінювання результативності діяльності центрів доходів з позицій їх формування та отримання, визначення рівня відповідності результатів діяльності окремих центрів доходів плановим величинам;
- аналіз складу та структури доходів підприємства за такими критеріями:
  - відповідно до центрів доходів;
  - у розрізі структурних підрозділів підприємства;
  - за видами продукції (робіт, послуг);
  - у цілому по підприємству;
- прогнозування тенденцій формування доходів підприємства у плановому та перспективному періодах та їх планування.

Відповідно, управління цими доходами має враховувати потреби супроводження та підтримання управлінських фінансових рішень щодо таких питань – визначення обсягів реалізації (у натуральних одиницях виміру) та формування цінової політики підприємства.

Формування обсягів реалізації підприємства у натуральних вимірах є результатом взаємодії його як постачальника товару та ринкового попиту певної сукупності споживачів. На рівень останнього, зокрема, впливають такі фактори:

- якість продукції підприємства та аналогічної продукції підприємств-конкурентів;

- унікальність товару та наявність на ринку товарів-замінників;
- конкурентна позиція підприємства на ринку;
- маркетингова діяльність підприємства з просування окремих видів товарів, що виробляються підприємством;
- реклама продукції підприємства;
- гарантійне та постгарантійне обслуговування;
- наявність та рівень цін на супутні товари.

Цінова політика суб'єкта господарювання – невід'ємний елемент моделі управління його прибутком, що визначає особливості формування доходів такого підприємства. Загалом під ціновою політикою суб'єкта господарювання необхідно розуміти процедуру обґрунтування масштабу цін на його продукцію (товари, роботи, послуги) та критеріїв її застосування щодо конкретних категорій покупців. Відповідно, цінова політика може виконувати такі функції:

- масштаб цін використовується як індикатор для фінансового планування, зокрема планування грошових потоків підприємства для розрахунку планового бюджету грошових потоків та планування ліквідності;
- сприяння формуванню сталого контингенту клієнтів підприємства;
- формування конкурентної позиції підприємства на ринку його продукції (робіт, послуг);
- сприяння скороченню терміну інкасації дебіторської заборгованості.

При цьому масштаб ціна підприємства включає базову (основну) ціну, а також систему знижок (націнок), як застосовується залежно від специфічних умов укладання контрактів із конкретними покупцями.

Для потреб управління прибутком використовують сукупність показників, що характеризують та визначають абсолютну величину ціни продукції суб'єкта господарювання, у тому числі: собівартість одиниці продукції; величину умовно-змінних витрат на одиницю продукції; величину умовно-постійних витрат на одиницю продукції; прибуток на одиницю продукції; відпускну ціна одиниці продукції.

Ціна виробника продукції підприємства є показником, на основі якого визначається грошовий потік, кошти від якого надходять у повне розпорядження суб'єкта господарювання. Величина цих коштів визначається множенням ціни виробника одиниці продукції на обсяг реалізації у натуральному виразі. За рахунок такого грошового потоку підприємство покриває витрати, пов'язані з виготовленням і реалізацією продукції, та формує прибуток:

$$P' = C + I, \quad (1.4)$$

де:  $P'$  – ціна виробника одиниці продукції підприємства;

$C$  – собівартість одиниці продукції підприємства;

$I$  – прибуток підприємства з одиниці продукції.

Відпускна ціна продукції суб'єкта господарювання відповідає величині грошових коштів, що її має сплатити покупець за визначену кількість товару під час їх купівлі. При цьому відпускна ціна включає як ціну виробника, так і сукупність платежів, щодо яких суб'єкт господарювання виступає у ролі номінального платника, - непрямі податки (акциз та податок на додану вартість):

$$P = P' + \text{акциз} + \text{ПДВ}, \quad (1.5)$$

де:  $P$  – відпускна ціна одиниці продукції підприємства.

Зауважимо, що під час визначення масштабу цін має враховуватись необхідність стимулювання збуту, у тому числі й обґрунтування фінансових механізмів такого стимулювання. Фінансовий механізм стимулювання збуту продукції суб'єкта господарювання передбачає процедуру обґрунтування фінансово сприятливих для покупця умов придбання продукції, насамперед, завдяки оптимізації строків відвантаження продукції та умов її оплати. При цьому можна виділити такі основні напрями впливу підприємства на фінансову привабливість його продукції для покупця:

- рівень базової ціни одиниці продукції;
- форма грошових розрахунків;

- термін передплати (післяплати) реалізованої продукції;
- рівень знижки від базової ціни залежно від обсягів закупівлі продукції;
- рівень знижки від базової ціни залежно від категорії покупця;
- надання відстрочення оплати відвантаженої продукції із відповідною націнкою на базову ціну одиниці такої продукції;
- рівень знижки від базової ціни при оплаті відвантаженої продукції раніше встановленого терміну оплати;
- формування мережі реселерів та дилерів із відповідним рівнем відпускної ціни для таких покупців;
- диференціація націнок та знижок від базового рівня цін відповідно до регулярності ділових контактів із таким підприємством-партнером.

При обґрунтуванні та реалізації цінової політики підприємство має враховувати такі фактори організації взаємовідносин із підприємствами-контрагентами:

- особливості здійснення грошових розрахунків, зокрема строки їх здійснення, ймовірність надходження платежу та рівень ризику несплати;
- управління дебіторською заборгованістю, зокрема контроль за своєчасністю інкасації дебіторської заборгованості, визначення сумнівної заборгованості та здійснення заходів щодо її стягнення, а також рефінансування дебіторської заборгованості;
- аналіз та оцінка привабливості клієнта (EVCO), групування клієнтів за певними категоріями (наприклад, прибутковості) та формування групи VIP-клієнтів.

Для обґрунтування грошових розрахунків із покупцями фінансовий менеджер має враховувати тривалість фінансового циклу та формування касових розривів.

Іншим напрямом реалізації функцій управління доходами суб'єкта господарювання від основної діяльності може розглядатися оцінювання привабливості клієнта.

Загалом, використання оцінки привабливості клієнта для підприємства доцільне для підтримання управлінських фінансових рішень за такими напрямками:

- обґрунтування взаємовідносин з окремими клієнтами (їх групами);
- обґрунтування цінової політики підприємства;
- визначення доцільності та оцінювання результативності масштабу цін стосовно конкретного клієнта (їх групи), оцінювання обґрунтованості використання спеціальних (партнерських) цін;
- оцінювання величини прибутку підприємства, який буде отримано завдяки налагодженню взаємовідносин із окремим клієнтом (групою клієнтів);
- визначення залежності підприємства від клієнта, їх групи чи категорії;
- оцінювання ризиків, що виникають у сфері взаємовідносин із клієнтами.

Так, на основі вивчення світового досвіду та узагальнення практики окремих вітчизняних підприємств можна рекомендувати для кількісної оцінки привабливості клієнта для підприємства такі методи:

- аналіз вартості життєвого циклу клієнта;
- аналіз прибутковості клієнта.

Серед функціонально-організаційних особливостей реалізації EVCO необхідно звернути увагу вітчизняних менеджерів на припущення, яке стверджує, що, із зростанням періоду підтримання постійних господарських зв'язків між підприємством та його клієнтом (створення лояльного клієнта), привабливість останнього зростає з таких причин:

- лояльні клієнти купують більший асортимент продукції, робіт та послуг підприємства;
- підвищення ефективності та зменшення витратності господарських зв'язків між підприємством та клієнтом;
- за рахунок зворотного зв'язку клієнт-підприємство останнє має можливість оперативніше реагувати на потреби ринку;
- лояльні клієнти з часом стають чутливішими до цінових факторів стимулювання попиту;

- розподіл у більшому проміжку часу витрат на знаходження та утримання прибуткового клієнта.

Серед інших напрямів управління доходами підприємства необхідно виділити управління дебіторською заборгованістю, що формується внаслідок розбіжності у часі між відвантаженням продукції та її оплатою. Виникнення заборгованості з боку покупців пов'язано із наданням останнім відстрочення оплати рахунків з метою стимулювання збуту продукції підприємства. Однак надання цієї пільги має здійснюватися з урахуванням таких факторів:

- оцінювання основних параметрів динаміки (тренду) розвитку ситуації з оплатою контрагентами рахунків за відвантажену продукцію;
- аналіз структури дебіторської заборгованості у розрізі своєчасності її погашення, оцінка окремих дебіторів з позиції ризику та визначення величини фінансових ресурсів, необхідних для формування резервів, зокрема резерву сумнівної дебіторської заборгованості;
- розрахунок середнього періоду інкасації дебіторської заборгованості та його зіставлення із можливостями підприємства покрити касовий розрив за рахунок кредиторської заборгованості, залучення короткострокових кредитів чи за рахунок інших джерел;
- визначення та оцінювання рівня впливу дебіторської заборгованості та формування абсолютної величини прибутку підприємства та обґрунтування доцільності надання покупцеві відстрочення в оплаті продукції – оцінка видатків підприємства на залучення фінансових ресурсів на покриття касового розриву (наприклад, процентні платежі за кредитом) та/або витрат на проведення рефінансування заборгованості;
- обґрунтування оптимального терміну надання відстрочення оплати рахунків покупцями та визначення відносного рівня необхідної націнки на базову ціну одиниці продукції, яка має враховувати рівень втрат, яких зазнає підприємство у зв'язку з іммобілізацією оборотних коштів, та привабливість даного клієнта (за інших рівних умов, рівень надбавки доказової ціни має



бути не меншим, ніж проценти за банківським кредитом за період надання відстрочення);

- вивчення можливості та доцільності мобілізації фінансових ресурсів через рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема шляхом обліку векселів (якщо заборгованість оформлена видачею векселя), факторинг чи форфейтинг боргових вимог підприємства до третіх осіб, оцінювання обґрунтованості збитків у результаті рефінансування дебіторської заборгованості.

Серед інших джерел формування доходів підприємства необхідно виділити такі, як реалізація активів (оборотних та необоротних), доходи від інвестиційної діяльності. Формування доходів від таких господарських операцій (проведення інвестицій - дезінвестицій) може здійснюватися з метою:

- оптимізації величини та структури робочого капіталу підприємства (наприклад, реалізації надлишкових запасів);
- управління операційними ризиками, насамперед, цінним ризиком;
- реалізації надлишкових оборотних та необоротних активів;
- підкріплення господарських зв'язків відносинами власності (перехресне інвестування у корпоративні права, вкладання в асоційовані господарські товариства), отримання в результаті цього додаткових переваг у формі спеціальних (внутрішніх) цін, отримання дивідендів;
- участь підприємства у бізнес-групах, господарських альянсах з метою доступу до нових ринків збуту, зниження витрат на реалізацію продукції, доступ до нових джерел сировини.

На абсолютну величину доходу підприємства впливають і дискретні джерела його формування, тобто джерела, які мають нерегулярний, епізодичний характер.

Так, величина доходів підприємства у поточному періоді збільшується за рахунок надходження штрафних санкцій, застосованих до суб'єктів

господарювання – контрагентів за невиконання (неналежне виконання) договірних зобов'язань.

Серед інших джерел доходу підприємства, що мають дискретний характер, можна виділити реалізовані курсові різниці, списання зобов'язано та безоплатно одержані активи.

#### 1.4. Управління витратами підприємства

Управління витратами полягає у контролі за процесом формування та розподілу витрат підприємства в результаті здійснення фінансово-господарської діяльності. Відповідно, управління витратами підприємства спрямоване на обґрунтування рівня витрат підприємства та їх фінансового забезпечення. Результативність управління витратами та забезпечення ефективності такого управління передбачає реалізацію таких взаємозв'язаних фінансово-управлінських ітерацій:

- групування витрат підприємства за групами відповідно до визначеної сукупності критеріїв;
- контроль за формуванням витрат та оптимізації їх абсолютної величини;
- виявлення відхилень від планових показників та ідентифікація причин таких відхилень, їх нейтралізація або врахування (шляхом коригування планових показників);
- виявлення та оцінювання резервів зменшення витрат суб'єкта господарювання, визначення та обґрунтування механізмів їх мобілізації.

В основному формування витрат підприємства припадає на сукупність господарських операцій, що реалізуються в межах його основної (операційної) діяльності.

Серед інших напрямів формування витрат підприємства необхідно виділити такі:

- витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю, що визначаються як сума усіх витрат підприємства на реалізацію інвестицій в необоротні активи, що

припадають на поточний період (зокрема, основні фонди, нематеріальні активи, прямі та портфельні фінансові вкладення);

- витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю, що включають сукупність витрат підприємства на обслуговування залученого капіталу, у тому числі витрати на обслуговування яка позичкового, так і власного капіталу (наприклад, процентні платежі, грошові дивідендні виплати, витрати на оформлення-переоформлення фінансових угод, їх супроводження).

Формування витрат у межах основної діяльності визначається сукупністю господарських операцій підприємства, спрямованих на забезпечення виробничого процесу зі створення продукту (послуг, робіт), просування продукту на ринок, його реалізації та наступного обслуговування у споживача такого продукту (гарантійний та постгарантійний сервіс).

Відповідно, перед моделлю управління затратами суб'єкта господарювання можуть ставитися такі завдання:

- зменшення абсолютної величини витрат підприємства в цілому та за окремими видами (напрямами) його діяльності;
- зменшення у структурі витрат підприємства частки умовно-постійних витрат, що, у свою чергу, дає змогу знизити поріг рентабельності та сформувати більш гнучку цінову політику щодо продукції підприємства (зниження рівня умовно-постійних витрат дасть можливість зменшити маржинальний прибуток без зменшення абсолютної величини операційного прибутку підприємства);
- забезпечення стабільності розподілу витрат у просторі та часі, що дасть змогу забезпечити фінансову стійкість підприємства та попередити його неплатоспроможність;
- зменшення у структурі сукупних витрат підприємства непрямих витрат;
- відстрочення моменту покриття витрат шляхом збільшення проміжку часу між їх формальним визнанням (і, зокрема, зменшенням оподаткованого прибутку) та реальним покриттям (втратою підприємством контролю над грошовими коштами).

Визначені вище завдання управління витратами підприємства дають можливість сформулювати основний зміст управлінської діяльності фінансових служб підприємства та їх менеджерів щодо управління формуванням витрат, пов'язаних із операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю:

- забезпечення своєчасності та повноти виявлення витрат підприємства, надання відповідної оперативної інформації через служби фінансового контролінгу;
- оцінка обґрунтованості та доцільності покриття окремих витрат у розрізі центрів їх формування, структурних підрозділів, видів діяльності (продукції) та підприємства в цілому;
- пошук та обґрунтування резервів зменшення витрат у наступних періодах, урахування виявлених резервів під час реалізації поточного фінансового плану та складання фінансових планів на наступний плановий період, зокрема:
  - а) зменшення собівартості продукції за збереження рівня її якості (наприклад, заміщення сировини чи окремих її елементів дешевшими аналогами, упровадження на базі одного продукту кілька його модифікацій, орієнтованих на різні цінові категорії споживачів);
  - б) зменшення накладних витрат на виготовлення та реалізацію продукції за збереження рівня обслуговування клієнтів та супроводження товарів (сервісного обслуговування);
  - в) зменшення витрат на обслуговування капіталу (вартості капіталу) за збереження цільового рівня фінансового лівериджу та прийняттого рівня ліквідності активів підприємства та його платоспроможності;
- забезпечення об'єктивності, достовірності та повноти локалізації поточних (або планових) витрат по центрах їх формування з метою інформаційного забезпечення прийняття управлінських фінансових рішень;
- прогнозування на основі отриманої інформації тенденцій зміни величини витрат підприємства у плановому та перспективному періодах, оцінювання

точки беззбитковості та планування (перспективне калькулювання) собівартості продукції;

- забезпечення методологічного та інформаційного підтримання фінансового контролю за формуванням витрат підприємства, виконання планових величин та аналізу відхилень.

### 1.5. Управління розподілом прибутку

Управління прибутком підприємства, як уже відзначалося, спрямоване на забезпечення його максимізації та стабільності формування у часі. Однак модель управління прибутком не може вважатися логічно завершеною без складової, спрямованої на підтримання управлінських фінансових рішень щодо використання створеного у процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства прибутку.

Відповідно, можна виділити такі питання, розв'язання яких має забезпечити оптимальний розподіл прибутку підприємства:

- забезпечення погашення податкових зобов'язань суб'єкта господарювання (сплата податку на прибуток підприємств);
- обслуговування залученого у попередніх періодах власного капіталу суб'єкта господарювання;
- формування фондів-коштів та резервів для використання наступних періодах.

### 1.6. Стратегії управління прибутком і особливості обґрунтування управлінських фінансових рішень

Зважаючи на особливості формування прибутку підприємства, можна визначити основні дискретні варіанти (концепції) обґрунтування стратегії управління ним:

- агресивна (наступальна) стратегія – забезпечення збільшення абсолютної величини прибутку підприємства шляхом максимізації рівня доходів підприємства в результаті збільшення виручки від реалізації товарів, робіт та послуг (наприклад, стимулюванням збуту, підвищенням ціни тощо) – забезпечення зростання доходів підприємства за порівняно стабільного рівня витрат;
- захисна стратегія – забезпечення контролю витрат з метою збільшення прибутку суб'єкта господарювання як різниці між абсолютною величиною доходів та витрат (слід зауважити, що така стратегія є ефективною у довгостроковій перспективі, оскільки у короткостроковому періоді підприємство, як правило, не може суттєво зменшити рівень витрат).
- диверсифікована стратегія - поєднує у собі виважений компроміс між агресивною та захисною стратегіями, що дозволяє взаємоузгодити переваги та недоліки обох варіантів стратегій управління прибутком суб'єкта господарювання.

Модель управління прибутком практично здійснюється у вигляді процедури прийняття, підтримання та виконання управлінських фінансових рішень під час реалізації функцій планування та управління. Це :

- постановка цілей;
- пошук альтернативних варіантів діяльності;
- збір даних, пов'язаних з альтернативними діями;
- обґрунтування вибору із сукупності альтернативних варіантів;
- реалізація прийнятих рішень;
- порівняння фактичних та планових результатів.

Слід звернути увагу на ряд особливостей управління прибутком підприємства порівняно з іншими об'єктами фінансового менеджменту, зокрема:

- об'єктом управління в моделі є не факторний, а результуючий показник – прибуток як результат взаємодії витрат суб'єкта господарювання та його доходів;

- модель управління прибутком цілісно інтегрує інші функціонально-організаційні блоки фінансового менеджменту (наприклад, фінансове планування, бюджетування, управління дебіторською заборгованістю, управління інвестиціями та ін.);
- прибуток підприємства є основним джерелом самофінансування суб'єкта господарювання (внутрішнє джерело формування власного капіталу);
- прибуток є джерелом забезпечення доходів власників підприємства;
- у процесі управління прибутком широко використовуються методи фінансового контролінгу (наприклад, CVP-аналіз, ABC-аналіз, XYZ-аналіз та ін.) тощо.

Поряд зі специфікою управління прибутком підприємства, прийняття фінансових рішень щодо управління формуванням його доходів та витрат визначають такі фактори:

- причина (вид та характер операції; належність їх до операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності) та джерело (у розрізі центрів доходів) формування доходу підприємства, що визначає проходження господарської операції суб'єкта господарювання (або їх сукупності), у результаті якої і формуються доходи підприємства;
- причина (вид та характер операції; належність до операційної, інвестиційної чи фінансової діяльності), що визначає формування абсолютної величини та структури витрат підприємства в результаті виконання підприємством господарської операції (або їх сукупності);
- ідентифікація та структурування витрат підприємств за центрами їх формування та видами таких витрат, спрямованих на інформаційне та методологічне забезпечення управління прибутком через оптимізацію величини витрат;
- фактори трансформації доходу підприємства (насамперед, виручки від реалізації) в прибуток, прибутку – у ринку вартість підприємства та формування доходів власників його корпоративних прав;

- напрями розподілу прибутку, що визначається необхідністю фінансового забезпечення потреби підприємства у капіталі та потреб його дивідендної політики;
- кількісні показники прибутковості (рентабельності), що відображають ефективність фінансового менеджменту та господарської діяльності підприємства.

### 1.7. Критерії організації управління прибутком підприємства

Розглядаючи планування як функцію управління прибутком підприємства, необхідно зазначити, що останнім часом спостерігається чітка тенденція зміщення акцентів з традиційної форми організації менеджменту на поопераційний (функціональний) менеджмент – АВМ (Activity-based Management - АВМ). Головною особливістю АВМ є розгляд фінансово-господарської діяльності підприємства за відособленими напрямками операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що забезпечує при цьому повну ідентифікацію доходів і витрат за цими напрямками. При цьому АВМ дає змогу фінансовим менеджерам та відповідним службам підприємства вирішити такі питання:

- визначення можливостей підвищення ефективності діяльності підприємства;
- визначення та відособлення видів чи напрямів діяльності суб'єкта господарювання, що не створюють вартості;
- визначення черговості забезпечення фінансовими, матеріальними, трудовими та іншими видами ресурсів окремих напрямів діяльності підприємства за критерієм максимізації прибутку (вартості ринкової капіталізації підприємства чи доставку акціонерів).

Підприємству рекомендується, зважаючи на світовий досвід, поєднувати функціональні можливості АВМ та вартісного менеджменту - ВВМ (Value-based Management - ВВМ). У цьому випадку функціональний розподіл



напрямів господарської діяльності підприємства спрямований на визначення основних джерел створення вартості підприємства і, як наслідок, достатку акціонерів. При цьому досягається ув'язка прибутку підприємства та його ринкової вартості як основних показників ефективності підприємницької діяльності.

Серед основних фінансових індикаторів, що можуть використовуватися і використовуються на середніх та великих підприємствах для обґрунтування фінансових рішень щодо управління прибутком, можна виділити такі[23]:

1. Економічна вартість додана – EVA (Economic Value Added)

$$EVA = (ROA - WACC) \cdot TA = EAIT - WACC \cdot CE, \quad (1.1)$$

де: ROA – рентабельність активів;

WACC – середньозважена вартість капіталу;

TA – сукупні активи;

EAIT – прибуток підприємства після сплати процентів і податку на прибуток (операційний прибуток);

CE – сукупний капітал.

Цей показник дає змогу оцінити рівень ефективності фінансового менеджменту з позицій трансформації прибутку підприємства в його ринкову вартість. Єдина вимога до ефективного використання пропонованого показника – адекватна оцінка середньозваженої вартості капіталу (WACC) підприємства.

2. Ринкова вартість додана – MVA (Market Value Added):

$$MVA = TMV - CE = MV_e + MV_d - CE, \quad (1.2)$$

де: TMV – сукупна ринкова вартість;

$MV_e$  – ринкова капіталізація;

$MV_d$  – ринкова вартість зобов'язань;

CE – сукупний капітал.

Наведений вище показник відображає порядок формування ринкової премії, яка відповідає ефективності організації фінансового менеджменту взагалі та управління прибутком зокрема.

3. Грошова вартість додана – CVA<sup>2</sup> (Cash Value Added):

$$CVA = (FCF + Interests) - WACC \cdot CE, \quad (1.3)$$

де: FCF – грошовий потік до фінансування – Free Cash Flow;

WACC – середньозважена вартість капіталу підприємства ;

Interests – процентні платежі підприємства за зобов'язаннями;

CE – сукупний капітал підприємства.

Як відомо, управління прибутком нерозривно пов'язане з іншими напрямками фінансового менеджменту, і насамперед з управлінням грошовими потоками. Такий зв'язок визначає об'єктивну необхідність узгодження управлінських рішень щодо грошових потоків та формування і використання прибутку.

Загалом запропоновані вище показники доцільно використовувати для обґрунтування фінансових управлінських рішень з ряду напрямів, що дозволить, зокрема, забезпечити мінімізацію втрачених можливостей підприємства при формуванні прибутку та вибір найбільш оптимальних варіантів розвитку підприємства в умовах невизначеності та ринкової конкуренції, у тому числі на глобальних ринках.

1.8. Математичні методи і моделі в управлінні прибутком підприємства

В умовах ринкової економіки потрібні обґрунтовані і зважені підходи за умови прийняття як стратегічних, так і тактичних рішень на основі широкого використання математично-економічних методів, які базуються на системі показників, що відображають взаємозв'язок існуючих відносин в реальній економічній системі. Математичне моделювання розглядається як

інструмент управління і впливу на прибуток підприємства. Показники прибутку в умовах ринкової економіки становлять основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, рішення проблем соціальних і матеріальних потреб трудових колективів. Показники прибутку стають найважливішими для оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємств.

Моделювання є одним з основних методів дослідження складних систем і способом теоретичного аналізу і практичної дії, направлених на розробку і використання моделей.

Під терміном «модель» в загальному розуміють певний образ об'єкту, або навпаки прообраз деякого об'єкту або системи об'єктів. Тлумачення цього поняття в різних джерелах різні, наприклад, моделлю називають «образ реального об'єкту (процесу) в матеріальній або ідеальній формі, тобто описаний знаковими засобами на якій-небудь мові, такий, що відображає істотні властивості модельованого об'єкту (процесу) і що заміщає його в ході дослідження і управління».

Найпоширенішим методом дослідження є моделювання, під яким розуміється «дослідження об'єктів пізнання не безпосередньо, а непрямим шляхом, за допомогою аналізу деяких інших допоміжних об'єктів». Такі допоміжні об'єкти ми і називатимемо моделями, оскільки дане тлумачення є загальноприйнятим в економічних дослідженнях.

Метод моделювання ґрунтується на можливості вивчення реального об'єкту не безпосередньо, а через розгляд подібного до нього і доступнішого об'єкту – його моделі.

Основними цілями моделювання в різних ситуаціях є:

1. Розуміння і пояснення причин певної поведінки оригіналу.
2. Передбачення поведінки оригіналу.
3. Розробка та проектування технічних систем або економічних планів.
4. Автоматизація управління технічними системами і пристроями.

5. Поліпшення (оптимізація) характеристик тієї чи іншої штучної системи (технічної або економічної). Моделі, які будуються з цією метою, називаються оптимізаційними.

6. Навчання (студентів, персоналу).

Моделі поділяють на різні види, в тому числі і математична модель. Математична модель – це наближений опис якого-небудь класу явищ або об'єктів реального світу на мові математики.

Найважливішими властивостями моделей є їх повнота, адекватність і точність. Повнота характеризується тим, яка кількість характеристик оригіналу відображає модель.

Будь-яка модель неповна в порівнянні з оригіналом і якісь характеристики при моделюванні «губляться». Однак ці втрачені характеристики можуть бути несуттєвими з точки зору цілей моделювання, а спроба їх врахувати шляхом доповнення моделі тільки ускладнить її і утруднить дослідження. Рівень повноти моделі впливає на її адекватність.

Очевидно, що при моделюванні прибутковості підприємства доцільно використовувати вже існуючі методи і моделі, що позитивно зарекомендували себе на практиці. У зв'язку з цим необхідно провести огляд основних економіко-математичних методів і моделей, розроблених для моделювання прибутковості підприємства.

Економічні процеси завжди розвиваються в часі. Статично-економічна модель утворюється, якщо всі її характеристики віднести до одного і того ж моменту часу. Динамічні моделі в економіці, в свою чергу, діляться на дискретні і безперервні. У дискретних моделях зміна параметрів пов'язана тільки з окремими моментами часу. У безперервних моделях параметри змінюються в часі плавно.

Методи і моделі вивчення і прогнозування попиту на товари і послуги.

Економіко-математичне моделювання попиту населення включає наступні основні етапи [17]:

- вибір показника попиту населення;

- збір початкової статистичної інформації, її систематизацію і оцінку;
- відбір істотних чинників, які необхідно враховувати при побудові моделей прогнозування попиту;
- підбір форм зв'язку між величиною попиту і чинниками, що впливають на нього;
- розрахунок параметрів і побудова економіко-математичної моделі вивчення або прогнозування попиту;
- оцінку адекватності отриманої моделі;
- проведення обчислень по моделі;
- економічну інтерпретацію моделі і розробку рекомендацій по її застосуванню в торгівлі.

У загальному вигляді економіко-математична модель прогнозування попиту населення може бути представлена таким чином:

$$D = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_i, \dots, x_m, t),$$

де  $D$  – попит населення;

$x_i$  – впливаючий чинник;

$m$  – число чинників;

$t$  – час.

Методи і моделі сіткового планування і управління прибутковістю підприємства.

Сіткове планування процесів – генеральний інструмент проєктного управління.

Сіткове планування та управління дозволяє визначити приблизну дату закінчення проєкту за рахунок аналізу термінів виконання його реалізованих і нереалізованих частин. В його основі лежить просте математичне моделювання комплексних заходів і точкових дій для вирішення якоїсь однієї конкретної задачі [41].

Воно дозволяє рівномірно розподілити завдання з урахуванням:

- обмеженості ресурсів (матеріальних і нематеріальних);

- регулярно оновлюваної інформації;
- відстеження термінів виконання.

При постановці задач сіткового планування і управління використовують наступні характеристики:

$B$  – обсяг ресурсів для виконання визначених робіт;

$b_{ij}$  – обсяг ресурсів для виконання елементарної роботи  $(i,j)$ ;

$t_{ij}$  – час на виконання елементарної роботи  $(i,j)$  з виділеними ресурсами

$b_{ij}$ ;

$C_{ij}$  – коефіцієнт для перерахунку ресурсів роботи,  $C_{ij} = \frac{l}{b_{ij}}$ ;

$T$  – час на виконання певного комплексу робіт.

Методи і моделі прийняття рішень щодо підвищення прибутковості підприємства.

В теорії прийняття рішень завдання визначаються за допомогою термінів мети, завдань досягнення мети і результату. Прийняття рішення виступає процесом, а його підсумком являється вибір однієї можливості досягнення мети з декількох запропонованих. Математична модель даного завдання являється формальним описом складових її елементів: мети, засобів, результатів, а також способу зв'язку між даними засобами та результатами. Формальний опис ресурсів і результатів можна описати у вигляді двох множин: множина  $X$  – елементи якої являються альтернативними (з чого вибираємо), і множина  $A$  – елементи якої являються результатами (до чого приходимо) [40].

Результат визначається двома чинниками: вибором альтернативи і станом середовища, який у свою чергу визначається множиною станів  $U$ . Отже кожен результат  $a$  є функцією реалізації двох аргументів:  $a = F(x, u)$ , де  $x \in X$ ,  $u \in U$ . Якщо безліч альтернатив і станів середовища є кінцевими, тобто  $X = (x_1, x_2, x_3, \dots, x_i, \dots, x_m)$ ,  $U = (u_1, u_2, u_3, \dots, u_j, \dots, u_n)$ , тоді функцію реалізації зручно записувати в матричному вигляді:

$$F = \begin{vmatrix} F(x_1 y_1) & L & F(x_1 y_n) \\ M & & M \\ F(x_m y_1) & L & F(x_m y_n) \end{vmatrix}$$

Отже, задачу прийняття рішень описують функцією реалізації в умовах визначеності та ризику.

Як відомо, подібні динамічні структури досить добре описують виробничі і економічні системи управління. Так, резервуари є аналогами різного роду нагромаджень, а потоки – аналогами процесів переміщень і перетворень різних виробничих ресурсів і інших елементів процесу функціонування підприємства.

Інтенсивність цих процесів визначається управлінськими рішеннями, які формуються на підставі інформації про стан виробничих ресурсів. Формування і дія управлінських рішень має своїм аналогом функціонування вентилів, регулюючих потоки.

Даний метод побудови імітаційної моделі використовується при практичній реалізації пропонованої системи моделей формування прибутковості підприємства.

У даному дослідженні розробимо концептуальну модель управління прибутком підприємства, що передбачає реалізацію взаємозв'язаних етапів, зміст і взаємозв'язки, яких наведено на рис. 1.2:

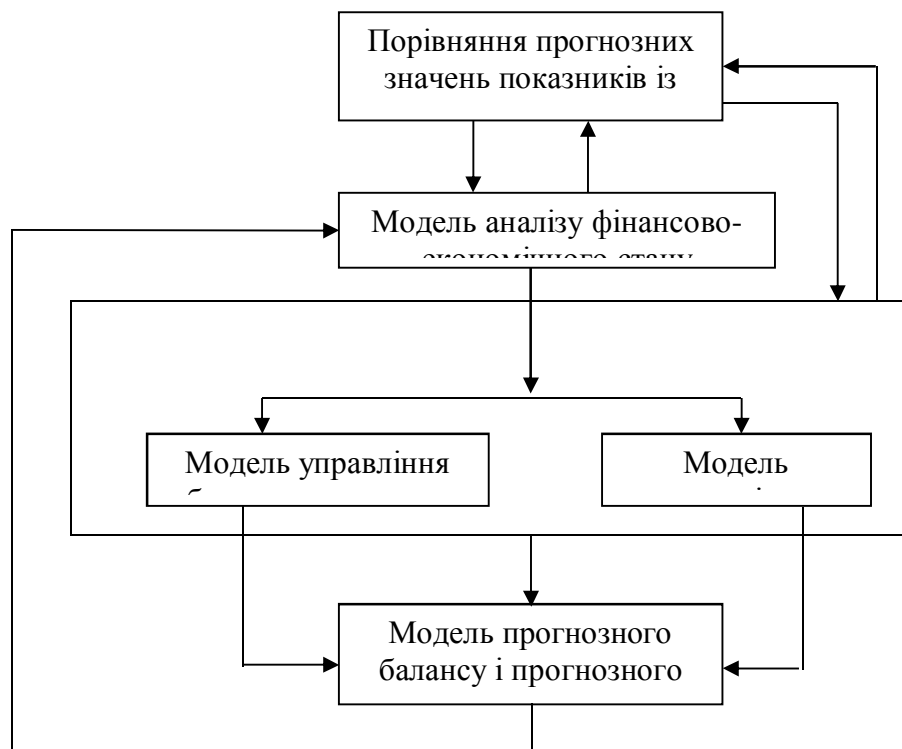


Рис. 1. 2. Концептуальна модель управління прибутком підприємства

1. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства і фінансових результатів його діяльності (прибутку, збитку).

На даному етапі розраховують значення сукупності аналітичних коефіцієнтів, які є співвідношеннями найважливіших показників фінансової звітності. Результати розрахунків використовуються для подальших аналітичних розрахунків і етапів реалізації моделі.

Оскільки величини аналітичних коефіцієнтів обчислюються на яку-небудь конкретну дату і є відносними величинами, то вони класифікуються як додаткові змінні, розрахунок яких і є результатом реалізації даного етапу. При цьому здійснюється розрахунок наступних додаткових змінних:

рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком (*RRP*), коефіцієнт загальної оборотності капіталу (*ZOK*), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (*ODZ*), коефіцієнт оборотності виробничих запасів (*OVZ*), коефіцієнт оборотності фіксованих активів (*OFA*), коефіцієнт оборотності власного капіталу (*OVK*), коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (*DZPK*), рентабельність власного капіталу (*RVK*), коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів (*PVZ*), коефіцієнт співвідношення поточних зобов'язань і власного капіталу (*PZVK*), індекс постійного активу (*IPA*), коефіцієнт поточної ліквідності (*PL*), коефіцієнт оборотності оборотних засобів (*OOZ*), коефіцієнт співвідношення довгострокових зобов'язань і оборотних активів (*DZOA*), коефіцієнт швидкої ліквідності (*FL*), рентабельність активів (*RA*).

2. Моделювання управління оборотними коштами підприємства.

На даному етапі здійснюють моделювання управління оборотними коштами підприємства, визначають прогнозні значення модельованих величин. При цьому особами, що формують рішення по управлінню оборотними коштами (ОФРо), пропонується комплекс заходів щодо підвищення ефективності використання оборотними коштами.

При виконанні розрахунків і прогнозів в рамках цього етапу частково використовується інформація, отримана шляхом аналізу фінансово-



економічного стану підприємства і нова інформація із системи бухгалтерського обліку. Результати моделювання даного етапу передаються використовуються на інших етапах, де розраховуються відповідні величини і проходить оцінка зміни результатів функціонування підприємства під впливом управлінських рішень.

На даному етапі за визначеними аналітичними залежностями обчислюють величини оборотних засобів підприємства, а саме:

товарні запаси ( $TZ_t$ ), грошові кошти ( $GK_t$ ), заборгованість покупців та замовників ( $Zab_t$ ), валовий прибуток ( $VP_t$ ), виручка від реалізації товарів ( $VRp_t$ ), собівартість реалізованої продукції ( $SRp_t$ ), прибуток (збиток) з продажів продукції ( $P(Z)Pp_t$ ), інші операційні доходи ( $IOD_t$ ), позареалізаційні доходи ( $PD_t$ ), прибуток (збиток) до оподаткування ( $P(Z)dO_t$ ), прибуток (збиток) від звичайної діяльності ( $P(Z)ZD_t$ ), чистий прибуток ( $CHP_t$ ).

### 3. Моделювання управління витратами підприємства.

На даному етапі здійснюють моделювання управління витратами підприємства, здійснюється прогноз модельованої величини.

При виконанні розрахунків і прогнозів в рамках цього етапу частково використовується інформація, отримана шляхом аналізу фінансово-економічного стану підприємства, на етапі управління оборотними коштами підприємства і нова інформація із системи бухгалтерського обліку. При моделюванні управління витратами підприємства визначальною є інформація, отримана при моделюванні управління оборотними засобами.

Результати моделювання даного етапу використовуються на інших етапах, де розраховуються відповідні величини і проводиться оцінка результатів функціонування торговельного підприємства під дією управлінських рішень.

За визначеними аналітичними залежностями для обчислення величин витрат підприємства, розраховують наступні змінні моделі управління витратами:

матеріальні витрати ( $MV_t$ ), оплата праці ( $OP_t$ ), відрахування на соціальні заходи ( $VSZ_t$ ), амортизація основних фондів ( $VA_t$ ), інші операційні витрати ( $IOV_t$ ).

4. Розрахунок прогнозного балансу і прогнозного звіту про фінансові результати підприємства.

На етапі розрахунку прогнозного балансу і прогнозного звіту про фінансові результати підприємства проводиться моделювання балансу і звіту про фінансові результати за допомогою моделі впливу господарських операцій на фінансовий стан і його показники. При цьому використовуються результати моделі управління оборотними коштами, моделі управління витратами.

Прогнозний баланс являє собою значення змінних моделей на дату закінчення періодів моделювання, тому всі величини, що обчислюються на даному етапі класифікуються як додаткові змінні. Потрібно відмітити, що кожна додаткова змінна прогнозного балансу є статтею відповідного звіту підприємства. Додатковими змінними є наступні:

необоротні активи ( $NA$ ), оборотні активи ( $OA$ ), витрати майбутніх періодів ( $VMP$ ), баланс активів ( $BA$ ), власний капітал ( $VK$ ), довгострокові зобов'язання ( $DZ$ ), поточні зобов'язання ( $PZ$ ), баланс пасивів ( $BP$ ).

Для формування прогнозного звіту про фінансові результати проводиться розрахунок наступних змінних:

виручка від реалізації продукції ( $VRp$ ), собівартість реалізованої продукції ( $SRp$ ), валовий прибуток ( $VP$ ), валовий збиток ( $VZb$ ), адміністративні витрати ( $AV$ ), витрати на збут ( $VZ$ ), фінансові результати від операційної діяльності: прибуток ( $PPp$ ), збиток ( $ZPp$ ), фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток ( $PdO$ ), збиток ( $ZdO$ ),

фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток (*PZD*), збиток (*ZZD*), чистий: прибуток (*CHP*), збиток (*CHZ*).

5. Порівняння отриманих в результаті моделювання значень величини основних фінансових показників із заданими нормативними значеннями.

На даному етапі проводять порівняння отриманих в результаті моделювання значень показників із заданими значеннями, які встановлені дослідником і погоджені з керівництвом підприємства в межах компетенції кожного керівника. При цьому прогнозовані величини повинні бути близькими до заданих, що підтверджуватиме, зокрема, адекватність побудованих окремих моделей та доцільність використання розробленої концептуальної моделі при управлінні фінансовою діяльністю підприємства.

#### Висновки до розділу 1

Процеси глобалізації вітчизняної економіки зумовлюють необхідність удосконалення методів, пов'язаних із розрахунками показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, відповідно до законів ринку в забезпеченні задоволення інтересів працівників, підприємств та держави.

Прибуток суб'єкта господарювання відіграє провідну роль у системі управління його фінансами і розглядається в трьох основних аспектах:

- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;
- прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання;
- прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування).

Об'єкт управління прибутком підприємства включає:

- дохід від реалізації продукції, товарів, надання послуг, виконання робіт;

- покриття витрат, що включають матеріальні витрати, оплату праці виробничого та управлінського персоналу, покриття амортизаційних відрахувань;
- сплату податків та інших обов'язкових платежів;
- покриття процентних платежів за позиками (витрат, пов'язаних з фінансовою діяльністю);
- формування прибутку до сплати податків;
- сплату податків, що здійснюється за рахунок прибутку;
- формування чистого прибутку;
- виплату грошових дивідендів та тезаврацію прибутку;
- формування нерозподіленого прибутку.

Модель управління прибутком суб'єкта господарювання має включати сукупність логічно цілісних та взаємозв'язаних функціонально-організаційних блоків, а саме:

- управління витратами;
- управління доходами;
- управління розподілом прибутку.

Якщо економічна система має мету (ціль) розвитку та функціонування - отримання максимуму чистого прибутку, ступінь досягнення мети, здебільшого, має кількісну міру, тобто може бути описаний математично.

В умовах ринкової економіки потрібні обґрунтовані і зважені підходи за умови прийняття як стратегічних, так і тактичних рішень на основі широкого використання математично-економічних методів, які базуються на системі показників, що відображають взаємозв'язок існуючих відносин в реальній економічній системі. Математичне моделювання розглядається як інструмент управління і впливу на прибуток підприємства.

Очевидно, що при моделюванні прибутковості підприємства доцільно використовувати вже існуючі методи і моделі, що позитивно зарекомендували себе на практиці. У зв'язку з цим проведено огляд основних

економіко-математичних методів і моделей, розроблених для моделювання прибутковості підприємства.

Економічні процеси завжди розвиваються в часі. Статично-економічна модель утворюється, якщо всі її характеристики віднести до одного і того ж моменту часу. Динамічні моделі в економіці, в свою чергу, діляться на дискретні і безперервні. У дискретних моделях зміна параметрів пов'язана тільки з окремими моментами часу. У безперервних моделях параметри змінюються в часі плавно.

Нехай  $F$  — обрана мета (ціль). За цих умов вдається, як правило, встановити залежність між величиною  $F$ , якою вимірюється ступінь досягнення мети, і незалежними змінними та параметрами системи.

Функцію  $F$  називають цільовою функцією, або функцією мети. Для економічної системи це є функція ефективності її функціонування та розвитку, оскільки значення  $F$  відбиває ступінь досягнення певної мети.

Задача математичного програмування формулюється так:

Знайти такі значення керованих змінних  $X_j$  щоб цільова функція набувала екстремального (максимального чи мінімального) значення.

Можливості вибору  $X_j$  завжди обмежені зовнішніми щодо системи умовами, параметрами виробничо-економічної системи і т. ін. Таким чином, вирішивши таку задачу можна здійснити процес оптимізації прибутку.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Загальна характеристика підприємства

Підприємство ТОВ «Грейн Тех Агро» створено у 2019 році і розташовано в Дніпропетровській області, Юр'ївському районі, село Варварівка.

Метою діяльності підприємства є задоволення суспільних потреб у сільськогосподарській продукції, роботах і послугах, впровадження найбільш прогресивних форм господарювання, посилення і покращення українського сільського господарства та створення його нових потенціалів, отримання прибутків від фінансово-господарської діяльності і задоволення на їх основі інтересів засновників, а також економічних і соціальних інтересів працівників.

Предметом і напрямком діяльності товариства на внутрішньому ринку України є:

52.10 Складське господарство;

46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;

77.31 Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування;

49.41 Вантажний автомобільний транспорт;

52.21 Допоміжне обслуговування наземного транспорту;

66.12 Посередництво за договорами по цінних паперах або товарах;

68.10 Купівля та продаж власного нерухомого майна;

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

73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки;

77.11 Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів;

77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів;

#### 52.24 Транспортне оброблення вантажів[33].

Діяльність підприємства здійснюється у відповідності до Закону України «Про підприємства в Україні», інших законодавчих актів України, установчого договору про створення та Статуту [3]. Воно є юридичною особою, має самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням, необхідні штампи і власні бланки.

Підприємство є самостійною економічною одиницею, яке засноване на 100% приватному капіталі. Для забезпечення діяльності товариства створено статутний фонд у розмірі 1 010 000 гривень.

Внутрішнє середовище підприємства є складною системою і включає в себе два взаємопов'язані елементи: трудові ресурси та організацію виробництва.

Трудові ресурси утворені найманими працівниками, які забезпечують належне функціонування підприємства. Загалом на підприємстві працює близько 50 чоловік.

Внутрішня організаційна структура підприємства має наступні підрозділи:

- Елеватор очолює головний майстер. У нього в підлеглих знаходяться 16 робітників на складах, 2 працівника вагової, 5 підсобних робітників;

- До складу автопарку входять завідувач гаражем, інженер. Їм підпорядковуються 4 токаря, 15 водіїв, 2 диспетчера, відповідальний за заправку транспорту;

- Керівник служби охорони одночасно відповідає за пожежну безпеку. У нього у підлеглих знаходиться 7 чоловік.

- До складу адміністративної частини входять: головний інженер, завідувач складами, інженер з охорони праці, бухгалтерія (головний бухгалтер, 3 бухгалтерів, 1 касир), плановий відділ (головний економіст, економіст з сільського господарства та господарської частини), комерційний

відділ (2 чол.), приймальня директора (1 секретар), відділ кадрів (1 чол.), медичний пункт(1 чол.).

Організація фінансової діяльності підприємства направлена на забезпечення фінансовими ресурсами завдань плану, збереження та ефективне використання основних фондів і оборотних засобів, трудових та фінансових ресурсів підприємства, своєчасності платежів у державний бюджет, постачальникам та установам банків.

Підприємство може отримувати прибуток за рахунок надання складських послуг юридичним та фізичним особам; надання послуг в організації поставок посівного матеріалу, техніки, обладнання, запчастин.

Прибуток товариства утворюється від торгівельно-господарської діяльності після погашення матеріальних і прирівняних до них витрат, витрат на оплату праці, виплат податків, кредитних відсотків, штрафів і інших обов'язкових платежів.

Чистий прибуток, отриманий після зазначених відрахувань, залишається в повному розпорядженні товариства і підлягає розподілу і використанню в порядку, визначеному учасниками. Взаємини з бюджетом будуються відповідно до чинного законодавства.

## 2.2. Оцінка фінансового стану та прибутковості підприємства

Фінансовий стан – це найважливіша характеристика економічної діяльності підприємства в зовнішній середовищі, яка визначає конкурентоздатність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві тощо.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- дослідження рентабельності та фінансової стійкості підприємства;
- дослідження ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;



- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності підприємства;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та кількісна оцінка його конкурентоспроможності.

Аналіз фінансового стану підприємства є необхідним етапом для розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємства.

Головне завдання, яке ставить перед собою фінансовий аналітик, — прогнозування майбутньої платоспроможності та прибутковості підприємства. Для цього аналізуються всі можливі фактори, які можуть вплинути на платоспроможність та прибутковість. На практиці використовуються різні моделі аналізу: дискримінантний та регресійний аналіз, комплексна оцінка на основі розрахунку окремих фінансових показників тощо.

Найтипівіший підхід до оцінки прибутковості підприємств, який застосовується провідними європейськими банками, включає розрахунок таких основних блоків показників:

ліквідності та платоспроможності, які характеризують структуру капіталу та майна підприємства;

прибутковості та самофінансування (поточні та прогнозні).

Завдяки аналізу робиться висновок про здатність підприємства обслуговувати свої борги та генерувати прибуток. Об'єктивність висновків підвищується в результаті порівняння значень отриманих показників з рекомендованими, середньо галузевими, а також у динаміці[26,28,37,38].

Аналіз ліквідності, незалежності, платоспроможності та рентабельності роботи підприємства проведемо за допомогою фінансових коефіцієнтів.

Фінансові коефіцієнти об'єднуються в п'ять груп:

- показники структури капіталу;
- показники ліквідності;
- коефіцієнти ділової активності;
- коефіцієнти рентабельності;
- коефіцієнти ринкової активності [29,36].

До показників структури капіталу (фінансової стійкості підприємства) відносяться:

коефіцієнт автономії (Ка),

коефіцієнт маневреності (Км),

Коефіцієнт автономії (Ка) характеризує, якові частку складають власні джерела в загальному обсязі фінансування підприємства. Він визначається за формулою:

$$Ka = \frac{BK}{BB}, \quad (2.1)$$

де BK – джерела власних і прирівняних до них засобів;

BB – валюта балансові, пасив.

По цьому показнику можна судити, наскільки підприємство незалежне від позикового капіталу, у зв'язку з чим він іноді називається коефіцієнтом незалежності, чи коефіцієнтом власності.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємства (за даними закордонного і вітчизняного аналізу) частка власних засобів у загальній вартості використовуваних засобів винна перевищувати 0,5, тобто КАВ = 0.5.

Як бачимо, цей показник має лише нижнє нормативне значення. У зв'язку з чим виникає питання, чи необхідно підприємству доводити цей показник до його максимально можливого значення (до 1) і до якого рівня доцільно нарощувати власні засоби.

Мі знаємо, що кожне із джерел фінансування, включаючи власні засоби, має відповідну йому вартість залучення, що визначає фінансові витрати підприємства. Позитивний ефект від залучення підприємством позикових засобів спостерігається доти, поки рівень рентабельності його роботи не виявиться нижче фінансових витрат по залученню позикових засобів. У свою чергу, фінансові витрати можуть зрости, якщо кредитори оцінять дане підприємство, як фінансово хитливе чи неплатоспроможне.

Таким чином, одним з найважливіших показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства, є показник питомої ваги

загальної суми власного капіталу в підсумку активу балансу, тобто відношення загальної суми власного капіталу до майна підприємства, по ньому визначають, наскільки підприємство незалежно від позикового капіталу. Чим більше у підприємства власних коштів, тим легше йому справлятися з негараздами економіки. Аналіз коефіцієнта автономії представлений в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

## Аналіз коефіцієнта автономії

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Власний капітал, грн.	112185	116046	141805
Валюта балансу, грн.	127791	141908	162409
Коефіцієнт автономії	0.8779	0.8178	0.8731

Можна визначити, що підприємство майже не використовує позикового капіталу і свою діяльність забезпечує за рахунок власних коштів.

Іншим показником фінансової стійкості є коефіцієнт маневреності капіталу (Км), що характеризує здатність підприємства зберегти свій капітал у випадку зміни кон'юнктури ринку, тобто чи досить стійке підприємство з цього погляду. Дійсно, підприємству, що вклало весь свій власний капітал в основні фонди, у випадку зміни кон'юнктури ринку досить важко перепрофілювати виробництво, налагодити випуск нової, необхідний ринку продукції. Більш рухливим є оборотний капітал. Тому найменш фінансово стійкими до зміни попиту на їхню продукцію є фондомісткі галузі зі специфічними технологіями. Яскравим прикладом тому є гірничодобувні галузі, падіння попиту на продукцію яких негайно викликає кризовий фінансовий стан: капітал, вкладений в основні фонди, велика частина яких (гірничі обладнання) нерозривно зв'язане з відпрацюванням запасів.

Крім того, показник маневреності характеризує незалежність підприємства від кредиторів при формуванні оборотних коштів, що також є показником стабільності.

$$K_m = \frac{ВOK}{ВК}, \quad (2.2)$$

де ВOK – власні оборотні кошти,

ВК - власний капітал (1 розділ пасиву).

Власний оборотний капітал визначається шляхом вирахування з власних засобів (ВК, 1 розділ пасиву), основних фондів і інших необоротних активів (ОФ, 1 розділ активу).

$$ВOK = ВК - ОФ \quad (2.3)$$

Коефіцієнт маневреності показує, яка частина власного капіталу пішла на формування оборотних коштів. Величина коефіцієнта маневреності повинна бути не менш 0,2 (тобто не менше 20% власного капіталу повинно бути спрямовано підприємством на створення власних оборотних коштів).

З огляду на те, що формування власних оборотних коштів починається з формування оборотних фондів, основним елементом яких є виробничі запаси, величину власних оборотних коштів порівнюють з величиною виробничих запасів і визначають, яка частина виробничих запасів сформована за рахунок власних коштів. Інша частина формується за рахунок позикових засобів [26,36].

Знаючи основне балансове рівняння: сума активів дорівнює сумі пасивів, тобто сума основних фондів і інших необоротних активів плюс оборотні кошти дорівнюють сумі власних і позикових засобів, маємо:

$$ОФ + ОЗ = ВК + ЗК, \quad (2.4)$$

де ЗК – позиковий капітал, грн.,

ОЗ- обігові засоби, грн..

Звідси впливає другий метод визначення власних оборотних коштів:

$$ВOK = ВК - ОФ = ОЗ - ЗК, \quad (2.5)$$

тобто власні оборотні кошти дорівнюють поточним активам за винятком позикового капіталу.

Аналіз коефіцієнта маневреності представлений в таблиці 2.2.

Можна визначити, що коефіцієнт маневреності за розглянутий період стабільно перевищує нормативний рівень.

Таблиця 2.2

## Аналіз коефіцієнта маневреності

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Власний капітал, грн.	112185	116046	141805
Основні фонди, грн.	66216	75322	87222
Коефіцієнт маневреності	0,410	0.351	0.385

До другої групи показників, показників платоспроможності, віднесені: коефіцієнт покриття (КП), коефіцієнт ліквідності (КЛ), коефіцієнт платоспроможності (КПСП).

Значення цих коефіцієнтів охарактеризує, чи готове підприємство розрахуватися зі своїми боргами в разі потреби.

Поточний коефіцієнт ліквідності (чи коефіцієнт покриття) визначається відношенням поточних активів (виробничі запаси, грошові кошти, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції) до поточних пасивів.

$$КП = \frac{ПА}{ПП} , \quad (2.6)$$

де ПА – поточні активи, грн.,

ПП – поточні пасиви, грн..

Коефіцієнт покриття дає можливість установити, у якій кратності сума ліквідних активів покриває суму короткострокових зобов'язань. Він повинен перевищувати величину 2.

Ця вимога означає, що підприємство вважається платоспроможним, якщо воно в стані розплатитися зі своїми боргами, реалізувавши 50% активів, то підприємство вважається ліквідним.

Аналіз коефіцієнта покриття представлений в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

## Аналіз коефіцієнта покриття на підприємстві

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Поточні активи, грн.	61575	66586	75187
Поточні пасиви, грн.	2865	3520	4221
Коефіцієнт покриття	10,5	4,26	6,16

Можна визначити, що коефіцієнт покриття за розглянутий період знижувався, але завжди значно перевищував нормативне значення.

Не всі поточні активи мають однакову ліквідність, тобто здатність бути реалізованими в разі потреби для одержання коштів. Тому необхідно визначити їхню структуру. При цьому варто врахувати, що найбільш ліквідними є кошти і високо ліквідні цінні папери. Далі за ступенем ліквідності в умовах України йдуть товарно-матеріальні цінності, а потім – дебіторська заборгованість.

У країнах з розвинутою ринковою економікою дебіторська заборгованість випереджає за ступенем ліквідності товарно-матеріальні запаси, що пов'язано з виробленням і освоєнням у цих країнах діючого механізму погашення боргів.

У зв'язку з цим визначається коефіцієнт термінової ліквідності (КЛ<sub>сп</sub>) і коефіцієнт миттєвої (абсолютної) ліквідності (КЛ<sub>абс</sub>).

Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності представлений в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

## Аналіз коефіцієнтів термінової та абсолютної ліквідності

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Поточні активи, грн.	61575	66586	75187
Поточні пасиви, грн.	2865	3520	4221
Коефіцієнт покриття	10,5	4,26	6,16
Грошові кошти	532	704	903
Дебіторська заборгованість	2116	2302	2771
Запаси	58801	63450	71200
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,47	0,20	0,33
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,091	0,045	0,074

Можна визначити, що коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали тенденцію до зниження. Тому один із заходів щодо оптимізації прибутку підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Для характеристики перспективи розрахунків підприємства по усіх своїх зобов'язаннях існує показник - коефіцієнт платоспроможності (КПСП):

$$КПСП = \frac{ПА}{ПП + ДП}, \quad (2.7)$$

де ДП – довгострокові пасиви.

Аналіз коефіцієнту платоспроможності представлений в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

## Аналіз коефіцієнту платоспроможності

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Поточні активи, грн.	61575	66586	75187
Поточні пасиви, грн.	2865	3520	4221
Довгострокові пасиви	5845	2774	2400
Коефіцієнт платоспроможності	5,26	3,61	5,15

Можна визначити, що коефіцієнт платоспроможності за розглянутий період завжди перевищував нормативне значення.

Коефіцієнт фінансової стійкості визначається за формулою:

$$\text{КФУ} = (\text{ВК} + \text{ДП}) / \text{ВБ}. \quad (2.8)$$

Він показує питому ваги всіх джерел засобів у загальній вартості майна, що підприємство може використовувати у своїй поточній діяльності без збитку для кредиторів. Даний коефіцієнт свідчить про фінансову стійкість підприємства, якщо його величина не менш 0,7.

Аналіз коефіцієнту фінансової стійкості представлений в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

#### Аналіз коефіцієнту фінансової стійкості

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Власний капітал, грн.	112185	116046	141805
Довгострокові пасиви	5845	2774	2400
Валюта балансу, грн.	127791	141908	162409
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,923	0,837	0,888

Можна визначити, що коефіцієнт фінансової стійкості за розглянутий період завжди перевищував нормативне значення.

Однією з важливих характеристик фінансового стану підприємства – стабільність його діяльності з позиції довготермінової перспективи. Вона перш за все пов'язана з загальною фінансовою структурою підприємства, мірою його залежності від кредиторів і інвесторів. Розрахуємо та проаналізуємо показники співвідношення власного та позикового капіталу, коефіцієнт автономії, коефіцієнт покриття.

Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу.

Цей показник дає найбільш загальну оцінку фінансовій стійкості підприємства, він показує наскільки підприємство власним капіталом зможе покрити свої зобов'язання, та наскільки підприємство має залежність від



позикового капіталу. Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу визначається наступним чином:

$$K_{\text{вв}} = \frac{ПЗ + ДЗ}{ВК} \quad (2.9)$$

де ПЗ- поточні зобов'язання, грн.,

ДЗ- довгострокові зобов'язання, грн.,

ВК – власний капітал, грн..

Аналіз використання власного та позикового капіталу на підприємстві представлений в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз використання власного та позикового капіталу на підприємстві

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Власний капітал, грн.	112185	116046	141805
Довгострокові пасиви	5845	2774	2400
Поточні зобов'язання, грн	2865	3520	4221
Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу	12,88	18,44	21,42

Після аналізу коефіцієнтів співвідношення власного та позикового капіталу, покриття, автономії, можна зробити висновок, що підприємство є досить стійким при своєму фінансовому стані, та зможе покрити зобов'язання власним коштом, але коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності вказують на проблеми підприємства в сфері оптимізації запасів та грошового потоку.

Коефіцієнти ділової активності.

До цієї групи відносяться всі показники оборотності, що мають велике значення для оцінки фінансового стану компанії, тому що швидкість обороту засобів безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Коефіцієнт оборотності активів ( $Oa$ ):

$$Oa = \frac{BP}{BB}, \quad (2.10)$$

де ВР - виторг від реалізації продукції;

ВБ - валюта балансу (підсумок чи активу чи пасиву балансу).

Коефіцієнт оборотності власного капіталу (Оск):

$$O_{вк} = \frac{BP}{BK_{сер}} , \quad (2.11)$$

де ВКсер - середньорічна вартість власного капіталу.

Якщо оборотність власного капіталу дуже висока, це спричиняє збільшення кредитних ресурсів і виникає можливість досягнення тієї межі, за якою кредитори починають більше брати доля в справі, ніж власники компанії.

Низький коефіцієнт оборотності власного капіталу означає бездіяльність частини власних засобів.

Аналіз коефіцієнтів ділової активності підприємства представлений в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

#### Аналіз коефіцієнтів ділової активності

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Власний капітал, грн.	112185	116046	141805
Валюта балансу, грн.	127791	141908	162409
Виручка від реалізації, грн	74370	81810	87305
Коефіцієнт обігу власного капіталу	0,662	0,705	0,616
Коефіцієнт обігу активів	0,582	0,577	0,538

Основні засоби – один з найважливіших чинників виробничого потенціалу. Їх стан і ефективне використання прямо впливають на кінцеві результати господарської діяльності підприємства. Раціональне використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, у тому числі збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, трудомісткості виготовлення.

Оцінка ефективності використання основних засобів передбачає розрахунок і аналіз показників віддачі і місткості [26,28,38].

Фондовіддача. Відображає прибутковість використання основних засобів, що беруть участь у виробництві продукції і показує, скільки виробленої продукції доводиться на кожну гривню вартості основних засобів. Розрахунок середньорічної вартості основних засобів при визначенні показника фондовіддачі варто засновувати на їх первісній вартості, а не балансовій (залишковій). Інакше результат буде абсурдним чим старіше обладнання, тим більша фондовіддача, а цього бути не повинно.

Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) ( $\Phi_o$ ):

$$\Phi_o = \frac{BP}{OF_{сер}}, \quad (2.12)$$

де  $OF_{сер}$  - середньорічна вартість основних засобів.

Фондомісткість - показник зворотний показнику фондовіддачі. Показує, скільки в середньому основних засобів доводиться на одну гривню виробленої продукції. При розрахунку середньорічної вартості основних засобів для визначення фондомісткості можна приймати як первинну, так і залишкову їх вартість, залежно від цілей аналізу. Дані для розрахунку фондовіддачі та фондомісткості наведені у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка показників фондовіддачі і фондомісткості підприємства

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Виручка від реалізації	74370	81810	87305
Середньорічна вартість ОЗ	64854	73600	84211
Фондовіддача	1,147	1,112	1,037
Фондомісткість	0,872	0,899	0,965

З наведених вище розрахунків видно що фондовіддача з кожним роком знижується, а показник фондомісткості зростає, який з 0,872 грн у 2019 році виріс до 0,965 гривні у 2021 році.

Оцінка рентабельності виробничої діяльності.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність. Економічна ефективність – відносний показник, який ставить поруч отриманий ефект з витратами і ресурсами, використаними для досягнення цього ефекту.

Показники рентабельності дають уявлення про прибуток на вкладений капітал, відображаючи рівень прибутковості тих або інших вкладень [29,36].

Існує безліч коефіцієнтів рентабельності, використання кожного з яких залежить від характеру оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Від цього в першу чергу залежить вибір оцінюваного показника (прибутку), що використовується в розрахунках.

При оцінці рентабельності виробничої діяльності можна виділити два основні показники – чиста рентабельність виробництва і валова рентабельність виробництва. Дані показники показують, скільки підприємство має прибутку з кожної гривні, що витрачає на виробництво продукції. Вони розраховуються таким чином.

Валова рентабельність виробництва розраховується за формулою:

$$R_{ВРВ} = \frac{Вприб}{СП} \cdot 100 \% \quad (2.13)$$

Показник валової рентабельності виробництва показує, скільки гривень валового прибутку (Вприб) припадає на гривню затрат, що формують собівартість реалізованої продукції (СП).

Чиста рентабельність виробництва (формула 2.14):

$$R_{ЧРВ} = \frac{Чприб}{СП} \cdot 100 \% \quad (2.14)$$

Показник чистої рентабельності виробництва показує, скільки гривень чистого прибутку (ЧП) припадає на гривню реалізованої продукції [28].

Коефіцієнти рентабельності показують, на скільки прибуткова компанія, розраховуються як відношення отриманого прибутку до

витрачених засобів, або як відношення отриманого прибутку до обсягу реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності активів ( $R_a$ ):

$$R_a = \frac{ЧП}{A} \cdot 100\% , \quad (2.15)$$

де ЧП - чистий прибуток,

A - середньорічна вартість активів.

Цей коефіцієнт показує, скільки грошових одиниць знадобилося фірмі для одержання однієї грошової одиниці прибутку, незалежно від джерела залучення цих засобів.

Коефіцієнт рентабельності реалізації ( $R_p$ ):

$$R_p = \frac{ЧП}{ВР} \cdot 100\% \quad (2.16)$$

де ЧП - прибуток (валова чи чиста),

ВР - обсяг реалізованої продукції.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу ( $R_{ск}$ ):

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{ВК_{сер}} \cdot 100\% , \quad (2.17)$$

де ВКсер - середньорічна вартість власного капіталу.

Показники рентабельності виробництва наведено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

#### Аналіз рентабельності виробництва підприємства

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Чистий прибуток підприємства, тис. грн.	572	1710	2312
Собівартість продукції, грн.	61212	65895	61548
Власний капітал, тис. грн.	112185	116046	141805
Валюта балансу, тис. грн.	127791	141908	162409
Виручка від реалізації, тис. грн.	74370	81810	87305
Рентабельність активів, %	0,45	1,20	1,42
Рентабельність власного капіталу, %	0,51	1,47	1,63
Рентабельність реалізації, %	0,77	2,09	2,65

З даних табл.2.10 можна зробити наступні висновки:

- абсолютна величина чистого прибутку на протязі останніх років зростає;
- також зростає валюта балансу підприємства та виручка від реалізації продукції;
- динаміка зміни коефіцієнтів валової рентабельності реалізованої продукції, активів та власного капіталу показує, що рентабельність активів, реалізації та власного капіталу є стабільною, хоча і невисокою, але має позитивну тенденцію.

Все вище сказане зведено в одну таблицю 2.11.

Таблиця 2.11

Зведена таблиця фінансових коефіцієнтів підприємства

Показники	Роки		
	2019	2020	2021
Коефіцієнт автономії	0.8779	0.8178	0.8731
Коефіцієнт маневреності	0,410	0,351	0,385
Коефіцієнт покриття	10,5	4,26	6,16
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,47	0,20	0,33
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,091	0,045	0,074
Коефіцієнт платоспроможності	5,26	3,61	5,15
Коефіцієнт обігу власного капіталу	0,662	0,705	0,616
Коефіцієнт обігу активів	0,582	0,577	0,538
Фондовіддача	1,147	1,112	1,037
Фондомісткість	0,872	0,899	0,965
Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу	12,88	18,44	21,42
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,923	0,837	0,888
Рентабельність активів, %	0,45	1,20	1,42
Рентабельність власного капіталу, %	0,51	1,47	1,63
Рентабельність реалізації, %	0,77	2,09	2,65

Загальний висновок з наведеного вище аналізу наступний. Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2019 – 2021 років. Лише коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали

тенденцію до зниження. Тому один із заходів щодо оптимізації прибутку підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Проаналізувавши господарську діяльність по підприємству слід відмітити, що в цілому господарську діяльність підприємства за звітній період можна вважати задовільною. Для покращення фінансового стану підприємства необхідно розробити ефективну інвестиційну стратегію його розвитку з метою отримання максимального прибутку і збільшення ринкової вартості підприємства.

#### Висновки до розділу 2

Підприємство ТОВ «Грейн Тех Агро» створено у 2019 році і розташовано в Дніпропетровській області, Юр'ївському районі, село Варварівка.

Метою діяльності підприємства є задоволення суспільних потреб у сільськогосподарській продукції, роботах і послугах, впровадження найбільш прогресивних форм господарювання, посилення і покращення українського сільського господарства та створення його нових потенціалів, отримання прибутків від фінансово-господарської діяльності і задоволення на їх основі інтересів засновників, а також економічних і соціальних інтересів працівників.

Головне завдання, яке ставить перед собою фінансовий аналітик, — прогнозування майбутньої платоспроможності та прибутковості підприємства. Для цього аналізуються всі можливі фактори, які можуть вплинути на платоспроможність та прибутковість. На практиці використовуються різні моделі аналізу: дискримінантний та регресійний аналіз, комплексна оцінка на основі розрахунку окремих фінансових показників тощо.

Найтипівіший підхід до оцінки прибутковості підприємств, який застосовується провідними європейськими банками, включає розрахунок таких основних блоків показників:

ліквідності та платоспроможності, які характеризують структуру капіталу та майна підприємства;

прибутковості та самофінансування (поточні та прогнозні).

Загальний висновок з наведеного вище аналізу наступний. Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2019 – 2021 років. Лише коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали тенденцію до зниження. Тому один із заходів щодо оптимізації прибутку підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Проаналізувавши господарську діяльність по підприємству слід відмітити, що в цілому господарську діяльність підприємства за 2019-2021 роки можна вважати задовільною:

- абсолютна величина чистого прибутку на протязі останніх років зростає;
- також зростає валюта балансу підприємства та виручка від реалізації продукції;
- динаміка зміни коефіцієнтів валової рентабельності реалізованої продукції, активів та власного капіталу показує, що рентабельність активів, реалізації та власного капіталу є стабільною, хоча і невисокою, але має позитивну тенденцію.

Для покращення фінансового стану підприємства необхідно розробити ефективну стратегію його розвитку з метою отримання максимального прибутку і збільшення ринкової вартості підприємства.



## РОЗДІЛ 3

### УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ГРЕЙН ТЕХ АГРО»

#### 3.1. Диверсифікація видів діяльності підприємства

Диверсифікація — це стратегія, яка передбачає вхід підприємства до нових для нього сфер бізнесу.

Розрізняють такі види диверсифікації: вертикальна (концентрична), горизонтальна та конгломеративна диверсифікація.

Вертикальна диверсифікація — коли підприємство починає виробляти товари, які в технологічному та маркетинговому аспекті пов'язані з існуючими товарами фірми.

Переваги вертикальної диверсифікації: поєднання координації дій з великими можливостями контролю; стабільність господарських зв'язків у межах підприємства; гарантовані поставки матеріально-технічних ресурсів; тісний контакт з кінцевими споживачами.

Недоліки: взаємозалежність підрозділів підприємства, що в разі негативних зовнішніх змін погіршує становище підприємства; обмежений ринок збуту призводить до зменшення впливу конкуренції: необхідність удосконалення потребує значних витрат, що, врешті, призводить до перевищення вартості ресурсів за середньою ринковою ціною. Як наслідок указаних недоліків спостерігається зниження рівня вертикальної диверсифікації.

Горизонтальна диверсифікація передбачає вихід у нові сфери бізнесу, які пов'язані із задоволенням потреб для існуючих клієнтів (споживачів) фірми. Підприємство, що виготовляє певний вид товару або послуги, може отримати інформацію від своїх споживачів щодо необхідності в інших видах товарів та послуг і користуватися цією можливістю. Саме в цьому полягають переваги горизонтальної диверсифікації, що дає змогу різнобічно врахувати

потреби споживачів, при цьому досягається ефект синергізму— сукупність видів діяльності дає значніший ефект, ніж окремі види діяльності.

Приклад — фірма, що здійснює пасажирські перевезення, виходить у туристичний бізнес та може надавати своїм пасажиром послуги з туристичного обслуговування.

Конгломеративна диверсифікація— вихід у нові види бізнесу, які жодним чином не пов'язані ні з існуючою технологією, ні з потребами існуючих у фірми споживачів. Такий вид диверсифікації потребує найбільших фінансових витрат і доступний лише великим підприємствам.

Для покращення фінансового стану підприємства, підвищення рентабельності його роботи пропонується провести диверсифікацію видів діяльності (горизонтальна диверсифікація). Диверсифікація є найпоширенішим способом розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності підприємства.

Визначення місця диверсифікації у життєвому циклі підприємства має велике теоретичне та практичне значення для розробки варіантів і прийняття стратегічних управлінських рішень для підтримання конкурентоспроможності та можливості подальшого ведення господарської діяльності.

Підприємство повинно здійснювати диверсифікацію з найбільшою для себе користю і найменшим ризиком, тобто вибрати оптимальний варіант вкладення капіталу із максимально можливим прибутком і забезпеченням фінансової стійкості підприємства. Для цього потрібно враховувати всі переваги та недоліки цього процесу

Ефективність здійснення диверсифікації безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації на види товарів, робіт, послуг, які мають попит і є конкурентоздатними. Оцінка результатів діяльності підприємства пов'язана

з розробкою методики отримання, аналізу та подання інформації, яка стосується, освоєння нових технологій, видів продукції, діяльності ринків та інших видів і напрямків діяльності, а також виявлення закономірностей визначення стану досягнення та проведення диверсифікації. Перспективи та проблеми, пов'язані із своєчасною оцінкою результатів диверсифікації складових бізнесу підприємств є актуальними і потребують глибоких досліджень [27].

Економічно ефективним є той проект диверсифікації, в якому різниця дисконтованих результатів діяльності та витрат має невід'ємне значення за певний період часу і в подальшому змінюється. Ефективний бізнес, який реалізується відповідно до мети в кінцевому результаті приведе до того, що підприємство та інвестор отримають необхідний очікуваний прибуток.

### 3.2. Надання в оренду вантажних автомобілів і легкових автотранспортних засобів

На балансі підприємства є чисельні транспортні засоби, які впродовж року мають нерівномірну завантаженість. Деякі автомобілі здаються в оренду на тривалий термін. В нашому дослідженні пропонується здавати в оренду ваговози в час, коли немає для них достатнього навантаження. А це майже 5 місяців на рік. І таких машин щонайменше 10.

Розрахуємо додатковий дохід від запропонованого заходу:

$$\text{Ддод} = K \times \text{Вор/міс} \times K_v \times K_{\text{міс}} = 10 \times 5 \times 15\,000 = 600\,000 \text{ грн.} \quad (3.1)$$

Де  $K$  – кількість транспортних засобів,

$\text{В ор/міс}$  – місячна вартість оренди з врахуванням необхідного техобслуговування,

$K_v$  – коефіцієнт використання (прогнозний коефіцієнт, величина визначена на основі маркетингових досліджень ринку подібної діяльності,  $K_v = 0.8$ )

$K_{\text{міс}}$  – кількість місяців оренди.

### 3.3. Створення комплексу для відпочинку водіїв

Наступний захід стосується створення комплексу для відпочинку водіїв. Це організація автостоянки автомобілів на відкритій площадці та відкриття придорожного мотелю, який включає в себе кафе і кімнати для відпочинку.

### 3.3.1. Організація автостоянки для вантажних машин

Для організації стоянки для 30 машин підприємство понесе такі поточні витрати таблиця 3.1 :

Таблиця 3.1

Калькуляція поточних витрат на автостоянку з відкритою площадкою, грн

Затрати	Сума
1. Заробітна плата персоналу:	
Сторож/двірник (3)	19500
ЄСВ	4 290
2. Витрати на електроенергію :	
550 кВт. * 1.78	9 700
5. Податок на землю	1 500
<b>ВСЬОГО ВИТРАТ</b>	<b>34 990</b>
Собівартість стоянки 1 авто ( з врахуванням витрат на бухгалтера, який знаходиться на постійній основі в мотелі):	40
Планові нагромадження (55%)	22
ПДВ (20 %)	8
<b>ВСЬОГО</b>	<b>70</b>

Окрім поточних витрат необхідно також враховувати капітальні затрати на організацію проекту, в даному випадку на організацію роботи автостоянки на відкритій площадці, необхідно підготувати саму площадку.

Для стоянки 30 великих авто, необхідна територія площею 1700 м<sup>2</sup> . Для того щоб побудувати таку площадку підприємство понесе витрати у розмірі 340 000 грн.

Таким чином, середньомісячна виручка від реалізації дорівнює:

$$BP = Цод \cdot Ов \cdot 365, \quad (3.2)$$

де BP виручка від реалізації орендних місць, грн

Цод – ціна орендного місця, грн

Ов – кількість місць, од

$VP=70 \times 30 \times 365 = 766\ 500$  грн

Сума витрат підприємства за рік визначається наступним чином:

Витрати =  $40 \times 30 \times 365 = 438\ 000$  грн.

Прибуток до оподаткування визначається за формулою:

$$Певіт = VP - НДС - Витрати \quad (3.3)$$

$Певіт = 766\ 500 - 438\ 000 = 328\ 500$  грн.

Чистий прибуток визначається за формулою:

$$ЧП = Певіт - ПП, \quad (3.4)$$

де ПП - податок на прибуток.

$$ЧП = Певіт - Певіт \cdot (1 - 0.18)$$

$ЧП = 328\ 500 \times (1 - 0.18) = 269\ 370$  грн.

Таким чином, чистий прибуток дорівнює 269 370 грн.

### 3.3.2. Відкриття комплексу (кафе та мотелю)

Відкриття на придорожній території комплексу відпочинку, який складається з мотелю та кафе, потребує наступних витрат:

-витрати на будівництво (2 поверхи по 100 кв.м кожний) – 460 000 грн;

-витрати на обладнання :

кафе – 180 000 грн;

мотель/хостел ( ліжка, шафи, простирадла і т.і.) -110 000 грн.

загальний обсяг первісних інвестицій – 750 000 грн.

Поточні витрати на обслуговування даного комплексу наведені в табл.3.2.

Таблиця 3.2

## Очікувані поточні витрати на виробництво, грн

Показники	Кількість	Оклад, грн	ЄСВ, грн	Сума, грн.
Витрати на заробітну плату ( з ЄСВ):				
Офіціант	2	7000	1540	17 080
Кухар	2	8000	1760	19 520
Черговий/прибиральниця	3	7000	1540	25 620
Бухгалтер	1	9000	1980	10 980
Директор	1	10000	2 200	12 200
Всього зарплати с ЄСВ				
Місяць				85400
Рік				1 024 800
Витрати на електроенергію (1 квт – 3.98 грн)	110			160 500
	квт/год/доба			
Податок на землю				60 000
Комунальні платежі (вода, опалення)				72 000
Всього:				1 317 300

Вартість послуг мотелю і страв кафе надано в табл.3.3

Таблиця 3.3

## Вартість послуг мотелю і страв кафе

Назва послуг	Вартість, грн	Собівартість, грн
Стандартний обід	100	60
Обід з десертом	120	80
Стандартна вечеря	120	80
Вечеря з десертом	160	90
Вишукана вечеря	200	120
Доба перебування у мотелі 1 людини	80	45
Середньозважена вартість /собівартість одного прийому їжі	140	85

При визначенні прибутковості заходів врахуємо деякі коефіцієнти:

Середня наповненість мотелю -80%;

Питома вага водіїв, що споживають їжу, яку взяли із собою -20%.

Прибуток від діяльності кафе (тільки прийом їжі):

$П = (Цп - Вп) \times K_{відв} \times K_{вод} \times N = (140-85) \times 70 \times 0.8 \times 365 = 1\,124\,200$  грн,

де  $Цп$  – середньозважена ціна 1 прийому їжі, грн;

$Вп$  – собівартість 1 прийому їжі, грн;

$K_{відв}$  – кількість відвідувачів кафе за добу;

$K_{вод}$  - коефіцієнт, що враховує кількість водіїв, які відвідують кафе;

$N$  – кількість днів у році.

Дохід від діяльності мотелю:

$Д_{мот} = K_{відв} \times В_{доб} = 30 \times 80 \times 0.8 \times 365 = 700\,800$  грн,

де –  $В_{доб}$  – добова вартість перебування в мотелі, грн.

Загальний прибуток від відкриття комплексу відпочинку:

$П = 1\,124\,200 + 700\,800 - 1\,317\,300 = 507\,700$  грн

Податок на прибуток (ПП):

$ПП = 0.18 \times 507\,600 = 91\,386$  грн

Чистий прибуток (ЧП):

$ЧП = 507\,600 - 91\,386 = 416\,214$  грн

### 3.4. Оцінка доцільності впровадження інвестиційних проектів

Розглянемо загальновідомі методи оцінки інвестиційних проектів:

- метод чистої теперішньої вартості;
- метод внутрішньої норми прибутковості;
- метод дисконтованого періоду окупності;
- метод визначення індексу прибутковості.

Розрахуємо чисту теперішню вартість проекту (NPV).

Метод дисконтування грошових потоків з метою визначення ефективності довгострокових інвестицій. Метод заснований на використанні поняття чистого сучасного значення (Net Present Value).

Чиста теперішня вартість — це теперішня (дисконтована) вартість майбутніх грошових надходжень за мінусом теперішньої вартості чистих первісних інвестицій

Для затвердження інвестиційних проектів чиста теперішня вартість має бути позитивною. Якщо цей показник є від'ємним, проект необхідно відхилити, тому що він не приносить підприємству економічної вигоди.

Визначення дисконтованої суми доходів наведені в таблиці 3.4, враховуючи, що коефіцієнт дисконтування дорівнює 21% на рік.

Таблиця 3.4

## Визначення дисконтованої суми чистого прибутку

Рік	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн.
2022	269 370	222 620
2023	269 370	183 983
Усього	538 740	406 603

Первісні інвестиції складуть 340 000 грн.

$$NPV = \sum \text{ГПД} - \text{ІНВ}_n, \quad (3.3)$$

де ГПД — грошові потоки дисконтовані;

ІНВ<sub>n</sub> — первісні інвестиції.

$$NPV = 406\,603 - 340\,000 = 66\,603$$

Так як NPV > 0, то проект необхідно прийняти.

Розрахуємо внутрішню норму прибутковості проекту (IRR)

Метод внутрішньої норми прибутковості (внутрішня ставка доходу) (IRR — Internal Rate of Return) зводиться до знаходження такої ставки дисконтування, при якій поточна вартість очікуваних від проекту доходів буде дорівнювати поточній вартості необхідних інвестицій. Внутрішню ставку доходу порівнюють з мінімальною нормою прибутковості, яка звичайно базується на вартості капіталу підприємства і використовується для



добору перспективних інвестиційних проектів при перевищенні цього показника бази порівняння. Проект визнається ефективним, якщо ставка дисконтування більше відсотків на капітал, і його чиста поточна вартість більша нуля.

Показник внутрішньої норми прибутковості визначається виключно для порівняння з середньозваженою ціною інвестиційних ресурсів і прийняття рішень щодо оптимізації структури джерел фінансування.

Якщо ставка дисконтування дорівнює 90%, тоді дисконтовані грошові потоки складуть (табл.3.5):

Таблиця 3.5

## Дисконтовані грошові потоки, грн

Рік	Облікова вартість доходів	Дисконтована сума доходів
2022	269 370	141 774
2023	269 370	74 618
Усього	538 740	216 392

Таким чином, при ставці дисконтування у 90% NPV буде дорівнювати:

$$NPV = 216\,392 - 340\,000 = -123\,608 \text{ грн}$$

$$IRR = r_d + \frac{NPV_d}{NPV_d - NPV_e} * (r_e - r_d), \quad (3.4)$$

де  $r_d$  — ставка дисконтування;

$NPV_d$  — додатне NPV;

$NPV_e$  — від'ємне NPV;

$r_d$  — значення ставки дисконтування, при якому NPV додатне;

$r_e$  — значення ставки дисконтування, при якому NPV від'ємне.

$$IRR = 21 + \frac{66603}{66603 + 123608} \times (90 - 21) = 45.16\%$$

Розрахуємо значення індексу прибутковості проекту (PI)

Метод визначення індексу прибутковості (PI) порівнює теперішню вартість майбутніх грошових потоків з початковими інвестицій.

Використовується для оцінки ефективності інвестицій та є відношенням приведених доходів до приведених інвестиційних витрат. В якості доходу тут виступають грошові потоки, приведені в процесі оцінки до поточної вартості. Індекс прибутковості використовують не тільки для порівняльної оцінки, але і в якості критерію при прийнятті проекту до реалізації.

Проведемо розрахунок ефективності інвестиційного проекту —

$$PI = \frac{\sum \text{ГП}_t}{I\text{НВ}_n}, \quad (3.5)$$

де  $\text{ГП}_t$  — грошові потоки дисконтовані;

$I\text{НВ}_n$  — первісні інвестиції;

$$PI = \frac{406603}{340\,000} = 1.196$$

$PI > 1$ , тому проект необхідно прийняти.

Розрахуємо дисконтований період окупності проекту (DPP)

Метод дисконтованого періоду окупності (DPP — Discounted Payback Period) показує період часу, протягом якого дисконтовані грошові потоки по проекту будуть рівні дисконтованим первісним інвестиціям.

Основна відмінність дисконтованого періоду окупності, який є модифікованим показником, від періоду окупності полягає в тому, що він враховує вартість грошей в часі.

Метод використовують для приблизної оцінки ризику, але інші методи більш досконалі. Оскільки за допомогою методу окупності можна отримати корисну інформацію, він добре працює в поєднанні з методами внутрішньої норми прибутковості і чистої теперішньої вартості (табл.3.6).

Таблиця 3.6

Період окупності проекту

Роки	Грошові потоки дисконтовані, тис. грн.	Непогашені інвестиції, тис. грн.
2022	222 620	340 000-222620=117380
2023	183 983	

На нашому підприємстві грошові потоки розподілені рівномірно протягом кожного року, таким чином залишок на 2023 рік у розмірі 117 380 грн. буде погашено за  $117380/183983=0.64$  року, тобто впровадження нового проекту окупиться за 1 рік та 8 місяців.

Аналогічно визначаємо показники оцінки ефективності відкриття комплексу для відпочинку.

Визначення дисконтованої суми доходів наведені в таблиці 3.7, враховуючи, що коефіцієнт дисконтування дорівнює 21% на рік.

Таблиця 3.7

## Визначення дисконтованої суми чистого прибутку

Рік	Облікова вартість чистого прибутку, тис. грн.	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн. $i=21\%$	Дисконтована сума чистого прибутку, тис. грн. $i=90\%$
2022	416 214	343 979	219 060
2023	416 214	284 280	115 295
2024	416 214	234 942	60 681
Усього		863 201	395 036

Первісні інвестиції складуть 750 000 грн.

$NPV_{\text{поз}} = 863\,201 - 750\,000 = 113\,201$  грн

$NPV_{\text{від}} = 395\,036 - 750\,000 = -354\,964$  грн

Внутрішня ставка доходності проекту:

$$IRR = 21 + \frac{113201}{13201 + 354964} \times (90 - 21) = 42.22\%$$

Індекс прибутковості(PI)

$$PI = \frac{863\,201}{750\,000} = 1.151$$

Період окупності (Рок) – табл.3.8:

Таблиця 3.8

## Період окупності проекту

Роки	Грошові потоки дисконтовані, тис. грн.	Непогашені інвестиції, тис. грн.
2022	343 979	750 000-343 979=406 021
2023	284 280	121 741
2024	234 942	

На нашому підприємстві грошові потоки розподілені рівномірно протягом кожного року, таким чином залишок на 2024 рік у розмірі 121 741 грн. буде погашено за  $121\,741/234\,942=0.52$  року, тобто впровадження нового проекту окупиться за 2 рік та майже 6 місяців.

## 3.5. Будівництво додаткового вагового майданчика

Одним із можливих заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, і відповідно зростання його прибутковості є будівництво додаткового вагового майданчика для прийому та відвантаження товарної продукції. Фінансування даного заходу здійснюється за рахунок частки нерозподіленого прибутку підприємства, яка становить 253 640 грн. Для реалізації даного заходу підприємству потрібно придбати необхідне обладнання (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

## Первісні інвестиції

Назва устаткування	Вартість устаткування, грн.
Ваги автомобільні	84 600
Завантажувач для зерна ЗШН-40	70740
Зернометач ЗМС-90	39720
Розвантажувач автомобілів У10-РГБ	67580
Разом:	253640

У зв'язку із будівництвом додаткового вагового майданчика для прийому та відвантаження товарної продукції прогнозується зростання продуктивності праці в результаті збільшення швидкості та якості обслуговування споживачів продукції та послуг, які надає дане підприємство, орієнтовно на 4-8%. Прогнозні показники діяльності підприємства в результаті впровадження даного проекту представлені в табл.3.10.

Таблиця 3.10

Прогнозні показники діяльності підприємства в результаті впровадження даного інвестиційного проекту, тис. грн.

Показники	2022 рік
Чиста виручка від реалізації продукції	74 200
Собівартість продукції	73 146
Валовий прибуток	1054
Податок з прибутку	190
Чистий прибуток	864

Оцінювання ефективності та доцільності запланованих капіталовкладень (інвестицій) в даний проект здійснюється за допомогою визначення періоду окупності, величини чистої теперішньої вартості проекту та внутрішньої норми прибутку, знаючи чистий прибуток за місяць:

$$864\ 000 : 12 = 72\ 000 \text{ грн}$$

Період окупності заходу розрахований в таблиці 3.31.

Таблиця 3. 31

Період окупності інвестиційного проекту

Період (рік)	Дисконтовані грошові потоки	Інвестиції непогашені
0	0	-253 640
1	$72\ 000 / (1 + 0.21 / 12) = 70\ 588$	- 83 052
2	69 204	-113 848
3	67 847	- 46 001
4	66 517	

Термін, за який даний інвестиційний проект повністю окупиться складає майже 4 місяці.

Величина чистої теперішньої вартості даного проекту (*NPV*) становить:

Для ставки дисконтування 21%,  $NPV = 864000 / (1+0.21) - 253\ 640 = 460410$  грн. Додатне значення *NPV* вказує на доцільність інвестування коштів, оскільки проект є прибутковим.

Для ставки дисконтування 90%,  $NPV = 201\ 097$  грн

Внутрішня норма прибутку для даного інвестиційного проекту дорівнює:

$$NPV = 21 + \frac{460410}{460410 - 201097} \times (90 - 21) = 143.51\%$$

Так як внутрішня норма прибутку проекту вища за відсоткову ставку дохідності (21%), то проект є економічно вигідним.

$$PI = \frac{406410}{253640} = 1.602$$

Показники оцінки інвестиційних проектів наведені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Показники оцінки інвестиційних проектів

Назва проекту	Чистий прибуток, грн	Первісні інвестиції, грн	NPV, грн	IRR, %	IP	DPP
Будівництво відкритої автостоянки на 30 вантажівок	269 370	340 000	66 603	46.15	1,196	1 рік 8 міс.
Відкриття комплексу відпочинку	416 214	750 000	113 201	42.22	1.151	2 роки 6 міс
Будівництво додаткового вагового майданчика	864 000	253 640	406 410	143.51	1.602	4 міс
РАЗОМ	1649584	1343 640				

В Статуті підприємства записано, що впродовж року на інвестиційний розвиток воно може витратити до 50 % чистого прибутку, який у звітному році склав 2 312 000 грн.  $50\% \text{ ЧП} = 1\,156\,000$  грн. Тому для повномасштабного варіанту впровадження проектів власних коштів не вистачить. Тому потрібно шукати шляхи залучення коштів або запровадити поетапний план впровадження заходів (табл.3.10).

Таблиця 3.10

## Поетапний варіант впровадження заходів

Назва проекту	Чистий прибуток, грн	Первісні інвестиції, грн	NPV, грн	IRR, %	IP	DPP
Будівництво відкритої автостоянки на 15 вантажівок	134 685	170 000	33 300	46.15	1,196	10 міс.
Відкриття комплексу відпочинку	416 214	750 000	113 201	42.22	1.151	2 роки 6 міс
кафе	327 524	640 000	39 264	28.35	1.061	2 роки 9 міс
2022 рік-хостел	88 806	110 000	24050	47.46	1.127	1 рік 6 міс
Будівництво додаткового вагового майданчика	864 000	253 640	406 410	143.51	1.602	4 міс
РАЗОМ	1414899	1 173 640				

## 3.6. Управління формуванням прибутку підприємства

Проблема вибору з різноманіття варіантів розвитку підприємства найбільш ефективного виникає у зв'язку з тим, що розвиток системи відбувається в умовах дії певних обмежень.

Перш за все, обмеженими є різного роду ресурси - природні, фінансові, трудові, виробничі, науково-технічні та інші. В нашому випадку це фінансові і земельні ресурси.

Тому, як правило, всі можливі заходи не можуть бути впроваджені. Більш того при розгляді одного комплексу заходів, послідовність їх впровадження також впливає на ефективність здійснення всього комплексу, що зумовлює включення в число даних варіантів всі можливі розподіли в часі одного комплексу заходів.

Всі виробничі системи, і підприємство зокрема, пов'язані зі споживачами своєї продукції, вимоги яких необхідно враховувати при розробці економіко-математичної моделі формування прибутку і розвитку підприємства.

Також в якості обмежень виступають умови з досягнення цільових показників економічної стратегії розвитку підприємства в  $t$ -ому році.

Наявність обмежуючих умов ускладнює управління розвитком виробництва, вимагає розробки і залучення наукових методів до вибору варіантів і розподілу ресурсів для їх впровадження.

Постановка задачі формування оптимального плану інвестиційного розвитку підприємства полягає в наступному: з масиву, що складається з  $MM$  заходів, підготовлених до впровадження, необхідно відібрати для включення в план інвестиційного розвитку  $J_1$  заходів ( $J_1 \leq MM$ ), впровадження яких забезпечить максимальну при даних витратах величину економічного ефекту. Метою економіко-математичної моделі оптимізації інвестиційного розвитку підприємства є вибір варіанту інвестиційного розвитку, що забезпечує високі техніко-економічні показники роботи підприємства. В якості функції цілі (критерію оптимізації) доцільно максимізувати прибуток (або зниження витрат підприємства, особливо в умовах кризи), який залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків і платежів.

Функція цілі економіко-математичної моделі має вигляд:



$$\sum_{i=1}^n ЧП_i \cdot Y_i \text{ max} \quad (3.6)$$

де  $ЧП_i$  - чистий прибуток, який залишився у розпорядженні підприємства після сплати усіх податків і платежів при виконання  $i$ -го заходу, грн.;

$Y_i$  - булева змінна;

$i$  – номер заходу.

Максимізація прибутку за допомогою економіко-математичної моделі оптимізації інвестиційного розвитку підприємства здійснюється в умовах наступних обмежень.

Перше обмеження – це умова з досягнення цільових показників економічної стратегії розвитку підприємства в  $t$ -ому році.

$$b_{ijt} \times Y_{ijt} \geq B_{it} \times R_{it} \quad (3.7)$$

де  $B_{it}$  – значення цільового показника  $i$ -го виду на початок планового року;

$R_{it}$  – відхилення (розрив) значення цільового показника  $i$ -го виду на кінець і початок планового року, яке (який) необхідно усунути за допомогою реалізації інвестиційних проектів (заходів);

$b_{ijt}$ , – значення  $i$ -го виду цільового показника, що можна одержати від реалізації  $j$ -го проекту в плановому році  $t$ .

Друге обмеження:

- ліміт капітальних вкладень, які виділені на інвестиційний розвиток підприємства (передбачимо, що підприємство може отримати кредитні ресурси в обсязі 5 млн грн під заставу нового інвестиційного обладнання)

$$\sum_{i=1}^n K_i \times Y_i \leq Kn \quad (3.8)$$

де  $K_i$  – капітальні ресурси підприємства, необхідні для фінансування  $i$ -го заходу, грн;

$Y_i$  – булева змінна;

$НП$  – нерозподілений прибуток підприємства, грн.

- перевищення внутрішньої ставки доходності над середньогалузевою:

$$IRR_i \cdot Y_i \leq IRR_{\text{встан}} \quad (3.9)$$

де  $IRR_i$  – внутрішня ставка доходності, розрахована для  $i$ -го заходу, %;  
 $IRR_{\text{встан}}$  – встановлена достатня внутрішня ставка доходності на рівні підприємства.

- ліміт ресурсів по деяким видах ресурсів на здійснення заходів всіх напрямів технічного розвитку:

$$S_{\text{звіт}} + \sum_{i=1}^n S_i^{3P} \cdot Y_i \leq S_{\text{підп}}^{3P} \quad (3.10)$$

де  $S_{\text{звіт}}$  – обсяг ресурсів, використаних підприємством у звітному році, га;

$S_i^{3P}$  – ресурси підприємства, які можуть бути використані при впровадженні  $i$ -го заходу;

$S_{\text{підп}}^{3P}$  – загальна площа земельних ресурсів, якими володіє підприємство.

- за умовою включення варіанту в план інвестиційного розвитку

$$Y_i = \begin{cases} 1 & \text{- якщо } i\text{-ий захід включений в план технічного розвитку} \\ & \text{підприємства;} \\ 0 & \text{- якщо } i\text{-ий захід не включений в план технічного} \\ & \text{розвитку підприємства.} \end{cases}$$

У нових умовах господарювання підприємство часто саме встановлює контрольні цифри і ліміти, до числа яких входять показники, використовувані в обмеженнях.

Така економіко-математична модель може бути вирішена за допомогою адитивного алгоритму Балаша та за допомогою програми Excel за наступною схемою: «Сервіс» – «Пошук рішення».

Вихідні дані для розрахунку оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства представлені в таблицях 3.9-3.10.

Цільова функція економіко-математичної моделі вибору оптимального плану інвестиційного розвитку буде мати такий вигляд:

$$269370 \times Y_1 + 416214 \times Y_2 + 864000 \times Y_3 \rightarrow \text{MAX}$$

Математичну постановку задачі сформулюємо так: задачею оптимізації є визначення таких інвестиційних проектів, які задовольняли б систему обмежень та забезпечували б максимальне значення чистого прибутку підприємства. Сформульована економіко-математична модель реалізована за допомогою Microsoft Excel. Розв'язок отримано з використанням його надбудови «Пошук рішення», в якій використаний алгоритм лінійного програмування.

На рисунках 3.1 та 3.2 зображено приклад процесу розрахунку цільової функції моделі в Microsoft Excel (максимізація).

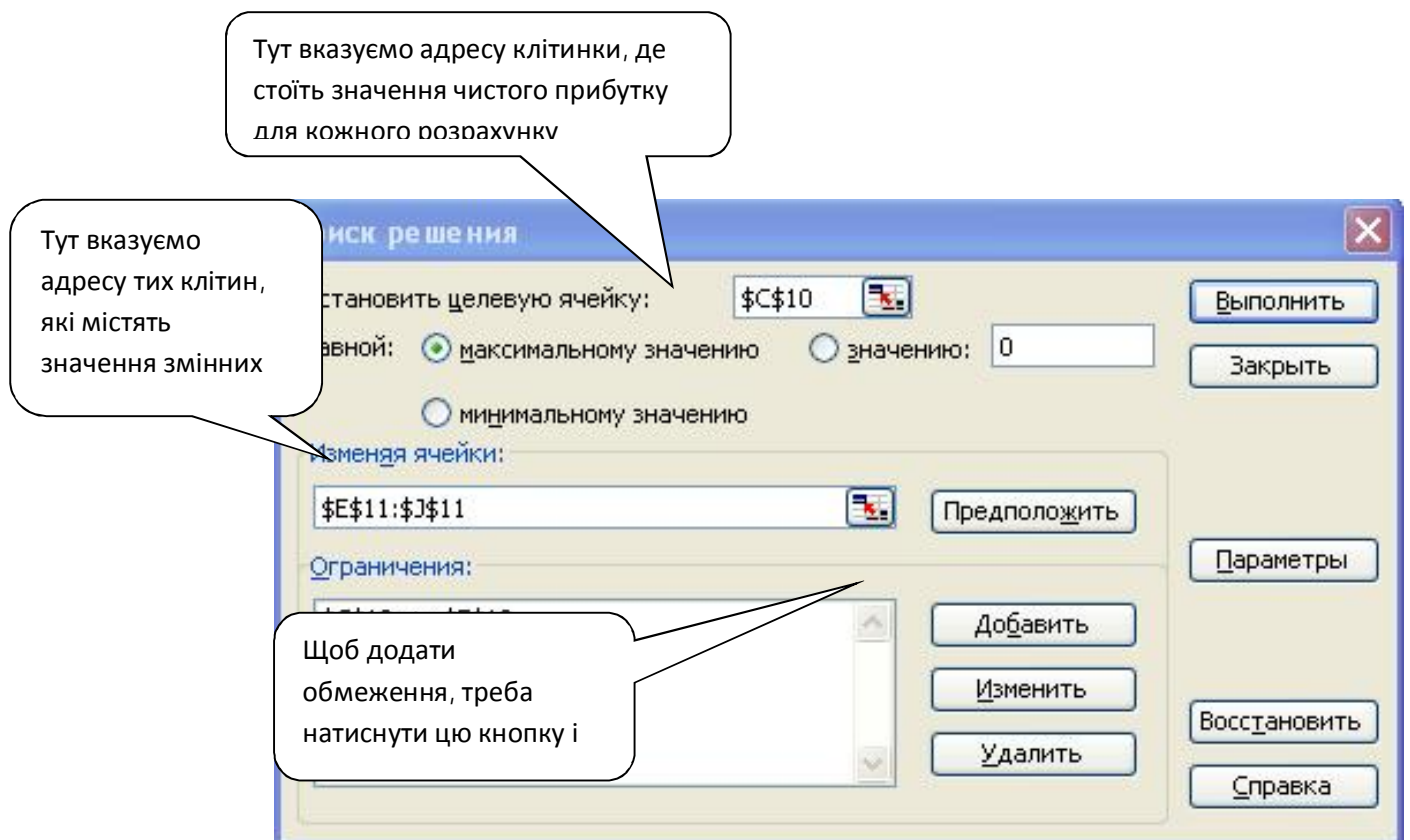


Рис. 3.1. Головне вікно функції «Пошук рішення»

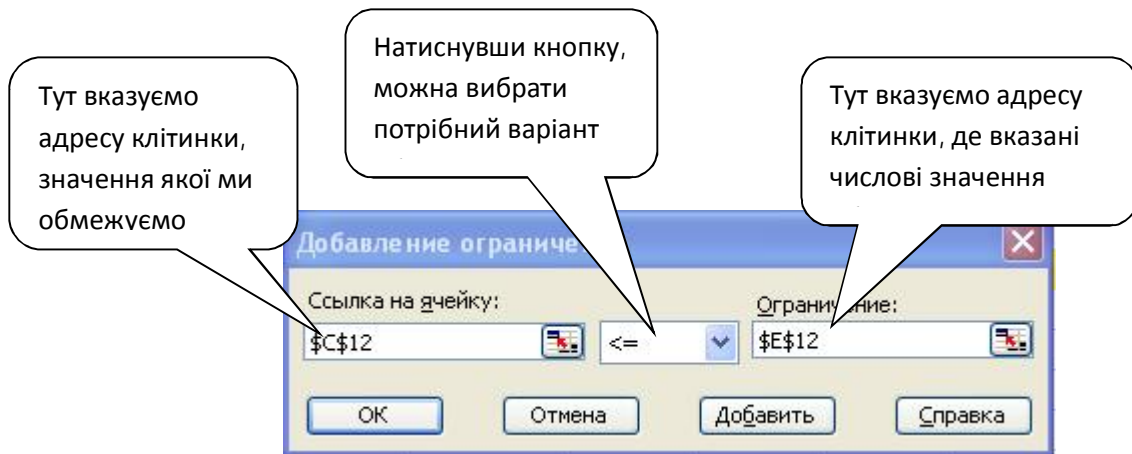


Рис. 3.2. Вікно введення обмежень функції «Пошук рішення»

За допомогою програми Excel та функції «Пошук рішення» вводимо цільову функцію для всіх запропонованих проектів і перше обмеження. Результат вирішення, при якому  $Y_1 \dots Y_7$  рівні 1, показав, що темпи зростання витрат підприємства на впровадження даних інвестиційних проектів не перевищують темпи зростання виручки від реалізації, тобто всі представлені інвестиційні проекти можуть бути реалізовані

Перше обмеження – це умова з досягнення цільових показників економічної стратегії розвитку підприємства в  $t$ -ому році.

$$2092500 \times Y_1 + 2\,200\,000 \times Y_2 + 2\,790\,000 \times Y_3 \geq 6\,975\,000$$

6 975 000 – цільовий показник зниження собівартості продукції, запланований на підприємстві на рік (зниження на 10%).

Далі в цільову функцію вводимо друге обмеження - внутрішню ставку доходності, розраховану для кожного заходу. Встановлена достатня внутрішня ставка доходності на рівні підприємства становить 21%.

Обмеження буде представлене у вигляді:

$$46.15 Y_1 \geq 21\%$$

$$42.22 Y_2 \geq 21\%$$

$$143.51 Y_3 \geq 21\%$$

Як можна зазначити, наступному обмеженню відповідають всі інвестиційні проекти.

Наступним етапом є введення обмеження по ліміту капітальних вкладень, які виділені на інвестиційний розвиток підприємства.

Передбачимо, що в умовах кризи підприємство не має для реалізації своєї інвестиційної стратегії власних коштів, а отримує їх за рахунок банківського кредиту під заставу самого інвестиційного обладнання.

Виходячи з цього обмеження має вигляд:

$$340000 \times Y_1 + 750000 \times Y_2 + 253\,640 \times Y_3 \leq 1\,156\,000$$

При введенні цього обмеження виконанню підлягають не всі запропоновані проекти. Коштів не було достатньо для відкриття комплексу відпочинку в повному обсязі. Для невиконання був вибраний саме цей проект, тому що і внутрішня ставка доходності у нього найнижча серед інвестиційних проектів, запропонованих до впровадження, і дуже вагомими необхідні капітальні вкладення.

Тому запропонуємо наступну задачу з поетапним введенням в експлуатацію комплексу відпочинку ( 1 рік – кафе; 2 рік – хостел), а також будівництва в першому році відкрити автостоянку лише на 15 машин.

Цільова функція економіко-математичної в цьому випадку буде мати такий вигляд:

$$134635 \times Y_1 + 327524 \times Y_2 + 88806 \times Y_3 + 864000 \times Y_4 \rightarrow \text{MAX}$$

Обмеження щодо досягнення цільових показників економічної стратегії розвитку підприємства в t-ому році.

$$1046250 \times Y_1 + 1\,200\,000 \times Y_2 + 1\,000\,000 \times Y_3 + 2\,790\,000 \times Y_4 \geq 6\,975\,000$$

Обмеження щодо внутрішньої ставки доходності буде представлене у вигляді:

$$46.15 Y_1 \geq 21\%$$

$$28.35 Y_2 \geq 21\%$$

$$47.46 Y_3 \geq 21\%$$

$$143.51 Y_4 \geq 21\%$$

Обмеження по ліміту капітальних вкладень:

$$340000 \times Y_1 + 640000 \times Y_2 + 110\,000 \times Y_3 + 253\,640 \times Y_4 \leq 1\,156\,000$$

Отже, в результаті виконання задачі ми отримали оптимальний вибір інвестиційних проектів, при реалізації яких розмір чистого прибутку підприємства збільшиться на 1326209 грн.

Для виконання запропонованих для впровадження інвестиційних проектів підприємству знадобиться 1 063 640 гривень капітальних вкладень ( в своєму розпорядженні підприємство має до 1 156 000 гривень).

	ЧВ	Капвклад	IRR
проект1	134685	170000	46.15
проект2	327524	640000	28.35
проект3	88806	110 000	47.46
проект4	864000	253640	143.51
КВ	1156 000грн		
IRRnorm=	21%		

Net profit		Capital	
1 326 209 грн		1 063640грн	
X1	X2	X3	X4
1	1	0	1

Рис. 3.3 – Результати розрахунку оптимального плану розвитку підприємства

Результати розрахунку оптимального плану розвитку підприємства відображено в табл.3.11.

Таблиця 3.11

Результати розрахунку оптимального плану розвитку підприємства

Назва проекту	Чистий прибуток, грн	Первісні інвестиції, грн	NPV,грн	IRR,%	IP	DPP
Будівництво відкритої автостоянки на 15 вантажівок	134 685	170 000	33 300	46.15	1,196	10 міс.
Відкриття комплексу відпочинку						
кафе	327 524	640 000	39 264	28.35	1.061	2 роки 9 міс

## Продовження таблиці 3.11

Будівництво додаткового вагового майданчика	864 000	253 640	406 410	143.51	1.602	4 міс
РАЗОМ	1326209	1 063 640				

## Висновки до розділу 3

Для покращення фінансового стану підприємства, підвищення рентабельності його роботи пропонується провести диверсифікацію видів діяльності (горизонтальна диверсифікація). Диверсифікація є найпоширенішим способом розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності підприємства.

Для подальшого розвитку підприємства було запропоновано до впровадження наступні проекти:

- будівництво відкритої автостоянки;
- відкриття комплексу відпочинку;
- будівництво додаткового вагового майданчика.

Для вибору оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства було проведено оцінювання ефективності та доцільності запланованих капіталовкладень (інвестицій) в запропоновані проекти з метою оцінки перспектив їх прибутковості та окупності.

Для цього були використані наступні методи оцінки капітальних вкладень:

- період окупності інвестицій;
- розрахунок чистої теперішньої вартості проекту (NPV);
- визначення внутрішньої норми прибутку (IRR).

За отриманими результатами оцінки капітальних вкладень можна зробити висновки, що всі із запропонованих проектів є економічно вигідними.

Для визначення оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства, який сприятиме максимізації прибутку, що залишається в розпорядженні промислового підприємства після сплати податків та платежів, була використана представлена в розділі 3 даної дипломної роботи економіко-математична модель оптимізації чистого прибутку підприємства.

Представлена оптимізаційна модель була вирішена за допомогою програми Excel за наступною схемою: «Сервіс» – «Пошук рішення».

Результати розрахунку цільової функції економіко-математичної моделі та після оптимізаційний аналіз розв'язку задачі по обмеженням показали, що коштів не було достатньо для будівництва повномасштабного комплексу відпочинку. Тому було запропоновано його поетапне впровадження.

Отже, в результаті виконання задачі ми отримали оптимальний вибір інвестиційних проектів, при реалізації яких розмір чистого прибутку підприємства збільшиться на 1926209 грн. Для виконання запропонованих для впровадження інвестиційних проектів підприємству знадобиться 1 063 640 гривень капітальних вкладень ( в своєму розпорядженні підприємство має до 1 156 000 гривень).



РОЗДІЛ 4  
РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ  
ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Результати наукових досліджень та підсумки процесу розробки шляхів управління прибутком підприємства

Результати наукових досліджень щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства на базі оптимізації плану розвитку підприємства представлені в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Результати наукових досліджень щодо удосконалення управління прибутком підприємства

Напрямок дослідження	Реалізація запропонованого підходу	Наукова новизна дослідження щодо управління прибутком підприємства
Підвищення рівня управління прибутком підприємства	Запропоновано і обґрунтовано шляхи диверсифікації роботи підприємства, спрямовані на підвищення рівня його прибутковості	Встановлено особливості процесу управління прибутком в ринкових умовах та удосконалено механізм управління прибутком підприємства на базі диверсифікації видів діяльності підприємства з визначенням оптимального варіанту подальшого його розвитку з урахуванням існуючих обмежень щодо різного виду ресурсів, земельних площ та необхідності виконання намічених нормативів.
Удосконалено механізм управління прибутком на основі вибору оптимального варіанту розвитку підприємства	Оптимізація варіанту розвитку підприємства з метою максимізації прибутку.	Розроблено модель вибору оптимального варіанту розвитку підприємства на базі максимізації цільової функції (максимізації прибутку) при обґрунтуванні оптимальної величини капітальних вкладень і врахуванні існуючих обмежень щодо не перевищення визначеної суми витрат, різного роду ресурсів, внутрішньої ставки доходності проектів та інші.

#### 4.2. Складання прогностного балансу та розрахунок прогностних показників фінансового стану підприємства

За наслідками аналізу діяльності підприємства і розробки заходів щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства складемо прогностний баланс - таблиці 4.2-4.3 і порівняємо отримані прогностні фінансові результати роботи підприємства з фінансовими результатами звітного року (табл.4.4).

За рахунок половини отриманого чистого прибутку в сумі 1063640 грн підприємство мало змогу здійснити свою інвестиційну стратегію, а саме, будівництво відкритої автостоянки; відкриття комплексу відпочинку (1 етап); будівництво додаткового вагового майданчика, що дало йому змогу отримати додатковий прибуток в сумі 1326209 грн. на рік і збільшити вартість основних фондів на суму первісних інвестицій.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги. Заборгованості з оплати праці та страхування підприємство не мало ні в жодному періоді. Невикористана сума прибутку поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, де підприємство накопичує кошти для впровадження більш масштабних заходів свого подальшого розвитку.

Розрахуємо прогностні показники фінансового стану підприємства, порівняємо їх з фактичними даними, результати зведемо в таблицю 4.4.

Для розрахунку коефіцієнтів рентабельності роботи підприємства необхідно визначити прогностний чистий прибуток роботи підприємства в наступному році. Для цього за базу візьмемо дані виручки від реалізації та собівартості продукції звітного року і скорегуємо їх на запропоновані зміни:

Таблиця 4.2

## Прогнозний баланс підприємства (актив)

Актив	Код рядка	2021	Прогноз
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	( )	( )
Незавершене будівництво	020	1 509	1 509
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	84 211	85 275
первісна вартість	031		
знос	032	( )	( )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	1 502	1 502
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	87 222	88 286
II. Оборотні активи			
Запаси			
виробничі запаси	100	71 200	64 920
завершене виробництво	120	68 780	62 500
готова продукція	130	1 411	1 411
товари	140	1 009	1 009
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2 771	2 771
первісна вартість	161	908	908
резерв сумнівних боргів	162	( )	( )
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	903	2 830
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	313	313
Витрати майбутніх періодів	260		
Усього за розділом II	270	75 187	70 834
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	280	162 409	159 120

Таблиця 4.3

## Прогнозний баланс підприємства (пасив)

Пасив	Код рядка	2021	Прогноз
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	1 010	1 010
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320	20 361	20 361
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	120 434	120 816
Неоплачений капітал	360	(	( )
Вилучений капітал	370	(	( )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>141 805</b>	<b>142 187</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Довгострокові кредити банків	440	2 400	2 400
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	3 205	3 005
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	2 795	2 795
<b>Усього за розділом II</b>	<b>480</b>	<b>8 400</b>	<b>8 200</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	4 221	4 221
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	1 805	1 005
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	6 178	3507
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
<b>Усього за розділом III</b>	<b>620</b>	<b>12 204</b>	<b>8733</b>
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	<b>630</b>		
<b>Баланс</b>	<b>640</b>	<b>162 409</b>	<b>159 120</b>

Таблиця 4.4

## Прогнозні показники діяльності підприємства

Показники	2021	Прогноз
Коефіцієнт автономії	0.8731	0.894
Коефіцієнт маневреності	0,385	0.385
Коефіцієнт покриття	6,16	8.59
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,33	0.72
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,074	0.34
Коефіцієнт платоспроможності	5,15	4.31
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,888	0.945
Рентабельність активів, %	1,42	19.86
Рентабельність власного капіталу, %	1,63	22.24
Рентабельність реалізації, %	2,65	31.51

Виручка від реалізації прогнозна = 87305000 + 766 500+2861600+700800+8730000= 100 364 000 грн

ПДВ = 16 727 000 грн

Витрати = 1737 000+1317300+69751000+697510=79780700грн

Валовий прибуток = 3 856 300 грн

Чистий прибуток = 3856300 x( 1 -0.18)=3 162 166 грн

Підприємство зробило великий крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися. Так, коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився до 22.24,% що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

## Висновки до розділу 4

Проаналізувавши діяльність підприємства, було розроблено ряд методичних підходів щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства.

Було удосконалено механізм управління прибутком підприємства на базі диверсифікації видів діяльності підприємства з одночасною оптимізацією вибору інвестиційних проектів, які забезпечують максимізацію прибутку, що призвело до наступних змін:

за рахунок 50% чистого прибутку підприємство мало змогу здійснити свою інвестиційну стратегію, що дало йому змогу отримати додатковий прибуток в сумі 1 926 209 грн.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги. Заборгованості з оплати праці та страхування підприємство не мало ні в жодному періоді. Невикористана сума прибутку поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, де підприємство накопичує кошти для впровадження більш масштабних заходів свого подальшого розвитку.

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства удосконалення процесу управління прибутком підприємства, необхідно відмітити, що значення всіх фінансових коефіцієнтів зросли. Лише коефіцієнт маневреності залишився незмінним, але на рівні, який значно перевищує нормативний.

Підприємство зробило великий крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися. Так, коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився до 22.24%, що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

## ВИСНОВКИ

Процеси глобалізації вітчизняної економіки зумовлюють необхідність удосконалення методів, пов'язаних із розрахунками показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, відповідно до законів ринку в забезпеченні задоволення інтересів працівників, підприємств та держави.

Прибуток суб'єкта господарювання відіграє провідну роль у системі управління його фінансами і розглядається в трьох основних аспектах:

- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;
- прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання;
- прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування потреби підприємства у капіталі і посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування).

Об'єкт управління прибутком підприємства включає:

- дохід від реалізації продукції, товарів, надання послуг, виконання робіт;
- покриття витрат, що включають матеріальні витрати, оплату праці виробничого та управлінського персоналу, покриття амортизаційних відрахувань;
- сплату податків та інших обов'язкових платежів;
- покриття процентних платежів за позиками (витрат, пов'язаних з фінансовою діяльністю);
- формування прибутку до сплати податків;
- сплату податків, що здійснюється за рахунок прибутку;
- формування чистого прибутку;
- виплату грошових дивідендів та тезаврацію прибутку;
- формування нерозподіленого прибутку.

Модель управління прибутком суб'єкта господарювання має включати сукупність логічно цілісних та взаємозв'язаних функціонально-організаційних блоків, а саме:

- управління витратами;
- управління доходами;
- управління розподілом прибутку.

Якщо економічна система має мету (ціль) розвитку та функціонування - отримання максимуму чистого прибутку, ступінь досягнення мети, здебільшого, має кількісну міру, тобто може бути описаний математично.

В умовах ринкової економіки потрібні обґрунтовані і зважені підходи за умови прийняття як стратегічних, так і тактичних рішень на основі широкого використання математично-економічних методів, які базуються на системі показників, що відображають взаємозв'язок існуючих відносин в реальній економічній системі. Математичне моделювання розглядається як інструмент управління і впливу на прибуток підприємства.

Очевидно, що при моделюванні прибутковості підприємства доцільно використовувати вже існуючі методи і моделі, що позитивно зарекомендували себе на практиці. У зв'язку з цим проведено огляд основних економіко-математичних методів і моделей, розроблених для моделювання прибутковості підприємства.

Економічні процеси завжди розвиваються в часі. Статично-економічна модель утворюється, якщо всі її характеристики віднести до одного і того ж моменту часу. Динамічні моделі в економіці, в свою чергу, діляться на дискретні і безперервні. У дискретних моделях зміна параметрів пов'язана тільки з окремими моментами часу. У безперервних моделях параметри змінюються в часі плавно.

Нехай  $F$  — обрана мета (ціль). За цих умов вдається, як правило, встановити залежність між величиною  $F$ , якою вимірюється ступінь досягнення мети, і незалежними змінними та параметрами системи.



Функцію  $F$  називають цільовою функцією, або функцією мети. Для економічної системи це є функція ефективності її функціонування та розвитку, оскільки значення  $F$  відбиває ступінь досягнення певної мети.

Задача математичного програмування формулюється так:

Знайти такі значення керованих змінних  $X_j$  щоб цільова функція набувала екстремального (максимального чи мінімального) значення.

Можливості вибору  $X_j$  завжди обмежені зовнішніми щодо системи умовами, параметрами виробничо-економічної системи і т. ін. Таким чином, вирішивши таку задачу можна здійснити процес оптимізації прибутку.

Підприємство ТОВ «Грейн Тех Агро» створено у 2019 році і розташовано в Дніпропетровській області, Юр'ївському районі, село Варварівка.

Метою діяльності підприємства є задоволення суспільних потреб у сільськогосподарській продукції, роботах і послугах, впровадження найбільш прогресивних форм господарювання, посилення і покращення українського сільського господарства та створення його нових потенціалів, отримання прибутків від фінансово-господарської діяльності і задоволення на їх основі інтересів засновників, а також економічних і соціальних інтересів працівників.

Більшість показників діяльності підприємства мала позитивну динаміку у період 2019 – 2021 років. Лише коефіцієнти термінової та абсолютної ліквідності за розглянутий період не тільки були нижче нормативного рівня, а й мали тенденцію до зниження. Тому один із заходів щодо оптимізації прибутку підприємства повинен бути спрямований на оптимізацію запасів підприємства та його грошового потоку.

Проаналізувавши господарську діяльність по підприємству слід відмітити, що в цілому господарську діяльність підприємства за 2019-2021 роки можна вважати задовільною:

- абсолютна величина чистого прибутку на протязі останніх років зростає;

- також зростає валюта балансу підприємства та виручка від реалізації продукції;
- динаміка зміни коефіцієнтів валової рентабельності реалізованої продукції, активів та власного капіталу показує, що рентабельність активів, реалізації та власного капіталу є стабільною, хоча і невисокою, але має позитивну тенденцію.

Для покращення фінансового стану підприємства, підвищення рентабельності його роботи запропоновано провести диверсифікацію видів діяльності (горизонтальна диверсифікація). Диверсифікація є найпоширенішим способом розвитку підприємства, що полягає в освоєнні виробництва нових товарів, ринків, а також видів послуг, що включає не просто диверсифікацію товарних груп, але й розповсюдження підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності підприємства.

Для подальшого розвитку підприємства було запропоновано до впровадження наступні проекти:

- будівництво відкритої автостоянки;
- відкриття комплексу відпочинку;
- будівництво додаткового вагового майданчика.

Для вибору оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства було проведено оцінювання ефективності та доцільності запланованих капіталовкладень (інвестицій) в запропоновані проекти з метою оцінки перспектив їх прибутковості та окупності.

Для цього були використані наступні методи оцінки капітальних вкладень:

- період окупності інвестицій;
- розрахунок чистої теперішньої вартості проекту (NPV);
- визначення внутрішньої норми прибутку (IRR).

За отриманими результатами оцінки капітальних вкладень можна зробити висновки, що всі із запропонованих проектів є економічно вигідними.

Для визначення оптимального варіанту інвестиційного розвитку підприємства, який сприятиме максимізації прибутку, що залишається в розпорядженні промислового підприємства після сплати податків та платежів, була використана представлена в розділі 3 даної дипломної роботи економіко-математична модель оптимізації чистого прибутку підприємства.

Представлена оптимізаційна модель була вирішена за допомогою програми Excel за наступною схемою: «Сервіс» – «Пошук рішення».

Результати розрахунку цільової функції економіко-математичної моделі та після оптимізаційний аналіз розв'язку задачі по обмеженням показали, що коштів не було достатньо для будівництва повномасштабного комплексу відпочинку. Тому було запропоновано його поетапне впровадження.

Отже, в результаті виконання задачі ми отримали оптимальний вибір інвестиційних проектів, при реалізації яких розмір чистого прибутку підприємства збільшиться на 1926209 грн. Для виконання запропонованих для впровадження інвестиційних проектів підприємству знадобиться 1 063 640 гривень капітальних вкладень ( в своєму розпорядженні підприємство має до 1 156 000 гривень).

Таким чином, було розроблено ряд методичних підходів щодо удосконалення процесу управління прибутком підприємства.

Було удосконалено механізм управління прибутком підприємства на базі диверсифікації видів діяльності підприємства з одночасною оптимізацією вибору інвестиційних проектів, які забезпечують максимізацію прибутку, що призвело до наступних змін:

за рахунок 50% чистого прибутку підприємство мало змогу здійснити свою інвестиційну стратегію, що дало йому змогу отримати додатковий прибуток в сумі 1 926 209 грн.

За рахунок додатково отриманого прибутку від запропонованих заходів підприємство частково погасило свою кредиторську заборгованість за товари, роботи і послуги. Заборгованості з оплати праці та страхування підприємство не мало ні в жодному періоді. Невикористана сума прибутку поповнила статтю „Нерозподілений прибуток”, де підприємство накопичує кошти для впровадження більш масштабних заходів свого подальшого розвитку.

Аналізуючи прогностичні показники фінансових коефіцієнтів, які були отримані в результаті розрахунку впливу на фінансовий стан підприємства удосконалення процесу управління прибутком підприємства, необхідно відмітити, що значення всіх фінансових коефіцієнтів зросли. Лише коефіцієнт маневреності залишився незмінним, але на рівні, який значно перевищує нормативний.

Підприємство зробило великий крок до досягнення позитивних змін. Так всі коефіцієнти рентабельності (рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації) збільшилися. Так, коефіцієнт рентабельності власного капіталу збільшився до 22.24%, що доказує вірність обраної стратегії розвитку підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: станом на 01 січня 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
2. Податковий Кодекс України від 02.12.10р. №2755-VI [zakon.rada.gov.ua/go/2755-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17)
3. Закон України від 27.03.91р. №887-12 «Про підприємства в Україні» (зі змінами і доповненнями)
4. Закон України “ Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999р. № 996-XIV // Бухгалтерія. - 2001, № 52/2 (467). -С. 6-10.
5. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.99 № 996-XIV (з пізнішими змінами й доповненнями) //Спец, додаток „Нова бухгалтерія” до тижневика „Дебет-Кредит”. — 2000. — №1.
6. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997р. № 283/97-ВР // Усе про бухгалтерський облік. - 2002, № 94 (762).
7. Закон України "Про податок на додану вартість" від 3 квітня 1997 року №168/97-ВР. // Відомості Верховної Ради України. - 1997 р., № 21, ст. 156; № 51, ст. 305.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „ Баланс" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) //Спец, додаток „ Нова бухгалтерія” до тижневика „ Дебет-Кредит”. - 2000. - №1.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „ Звіт про фінансові результати" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) //Спец, додаток „ Нова бухгалтерія” до тижневика „ Дебет-Кредит”. — 2000. — №1.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 „ Звіт про рух грошових коштів" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) //Спец, додаток „ Нова бухгалтерія” до тижневика „ Дебет-Кредит”. — 2000. — №1.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 5 „Звіт про власний капітал" від 31.03.1999 № 87 (з пізнішими змінами і доповненнями) // Спец, додаток „Нова бухгалтерія" до тижневика „Дебет-Кредит". — 2000. — №1.
- 12 . Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31 грудня 1999 р. №318 [Електронний ресурс] / Український портал аудиту. - Режим доступу : <http://proaudit.com.ua/buh/standart/p-s-bo-3-zv-t-pro-nansov-rezultati.lkro/>. - 20.05.2011. - Назва з екрана.
13. Бланк И. А. Управление формированием капитала. К: "Ника-Центр". 2003. - 512 с.
14. Бондаренко Н.С. Удосконалення управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / Н.С. Бондаренко, Ю.В. Тюленева // Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління» 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586>.
15. Воронкова Т.Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища [Текст] / Т.Є. Воронкова, Н.Ю. Безпалько // Інвестиції: практика та досвід. Київ, 2016. № 19. С. 42–44.
16. Говорушко Т.А. Теоретичні аспекти сутності управління фінансово-економічними результатами діяльності підприємства / Т.А. Говорушко, М.І. Арич // Економічний аналіз: збірник наукових праць. 2012. № 11. С. 117–121.
17. Зайченко Ю. П. Основи проектування інтелектуальних систем. Київ : Видавничий дім «Слово», 2014. 352 с.
18. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 144 с.
19. Лобанів, О. А. Формування концептуальних засад щодо стратегічного управління прибутком підприємства [Текст] / О. А. Лобанів // Економіка підприємства та управління виробництвом. - 2008. - № 5. - 89-93.
20. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах

господарювання / В.В. Лойко, Є.С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). 2015. № 7.

21. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку підприємства та їх залежність від обраної стратегії [Електронний ресурс] / В.В. Нагайчук // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Сер. Економічні науки. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. Вип. II (42), ч. 1. С. 139–146.

22. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С.Є. Николишин // Молодий вчений. 2017. Вип. № 2. С. 299–303.

23. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посіб. - К.: КНЕУ, 2002. - 294 с.

24. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства./Г.В.Савицька. – К.: Знання, 2005. – 654 с.

25. Соколик С.А. Аналіз вигід і витрат: Практ. посібник./С.А.Соколик, О.А. Клієвич. – К.: Основи, 2006.–175с.

26. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. - М.: Изд-во "Перспектива", 2003 - 574 с.

27. Скоробогатов М.М., Куцерубова О.І. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах/ М.М. Скоробогатов, О.І.Куцерубова.- Економічний вісник Донбасу № 3 (25), 2011. С.18-22

28. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. –2-ге вид., стер. – К.: Алеута, 2003. - 485с.

29. Таркуцяк А.О. Фінансовий аналіз та управлінські рішення: Навч. посібник./А.О.Таркуцяк.– 2-ге видання –К.: Видавництво Європ. ун-ту, 2001.–201с.

30. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник.-К.:КНЕУ,2003.-554с.

31. Терещенко О. Фінансова санація та банкрутство підприємства: навчально-методичний посібник. - К.: КНЕУ, 2002. - 412 с.

32. Тирпак І.В., Тирпак В.І. Організаційні структури бізнесу: порядок створення і функціонування: Навч. посіб. – Тернопіль: Джура, 2005. – 340с.
33. Тов «Грейн Тех Агро» - інформація// Режим доступу : <https://clarity-project.info/edr/42878206>
34. Чабанова Н., Василенко Ю. Бухгалтерський фінансовий облік. Навчальний посібник для студентів ВНЗ. – Київ. – вид. центр „Академія”. – 2004.–343с.
35. Чебан Т.Н., Каменська Т.А., Дмитрієнко І.О. Теорія економічного аналізу: Навч. посібник для студентів ВНЗ. М-во освіти і науки України. ХДТУ.– К.ЦУЛ,2003.–214с.
36. Чупіс А.В. Управління підприємницькою діяльністю: оцінка, організація, прогнозування. – Суми: Університет. кн., 1999. – 333с.
37. Чумаченко М.Г., Болюх М.А., Бурчевський В.З., та ін. Економічний аналіз:Навч. посібник. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556с.
- 38.Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник./Ю.С.Цал-Цалко. -2-ге вид.,перероб., доп. Житомир: ЖІТІ, 2002. - 300 с.
39. Шегда А.В. Економіка підприємства: Навч.посібник. /А.В.Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2006. – 335с.
40. Шеремет А.Д. Финансы предприятий./ А.Д.Шеремет.- М.: ИНФРА. 2005. –342 с.
41. Штефан Н.М., Михайліченко В. Штефан Н. М., Михайліченко В. С. Математичні методи і моделі в управлінні прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2021. № 9. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9280> (дата звернення: 06.12.2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2021.9.83
42. Яковлев О.І. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. Харків./ О.І.Яковлев. – Х.: Консум, 2005. – 88с.



## Додаток А

## Баланс підприємства на 31.12. 2021 року (актив)

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	( )	( )
Незавершене будівництво	020	1 402	1 509
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	73 600	84 211
первісна вартість	031		
знос	032	( )	( )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	320	1 502
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	75 322	87 222
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси			
виробничі запаси	100	63 450	71 200
завершене виробництво	120	61 643	68 780
готова продукція	130	1 132	1 411
товари	140	675	1 009
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2 302	2 771
первісна вартість	161	722	908
резерв сумнівних боргів	162	( )	( )
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	704	903
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	130	313
Витрати майбутніх періодів	260		
Усього за розділом II	270	66 586	75 187
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
Баланс	280	141 908	162 409

Продовження додатку А

Баланс підприємства на 31.12. 2021 року (пасив)

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	1 010	1 010
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320	15 722	20 361
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	99 314	120 434
Неоплачений капітал	360	( )	( )
Вилучений капітал	370	( )	( )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>116 046</b>	<b>141 805</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Довгострокові кредити банків	440	2 774	2 400
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	3 899	3 205
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	3 543	2 795
<b>Усього за розділом II</b>	<b>480</b>	<b>10 216</b>	<b>8 400</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	3 520	4 221
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	4 884	1 805
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	7 242	6 178
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
<b>Усього за розділом III</b>	<b>620</b>	<b>15 646</b>	<b>12 204</b>
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	<b>630</b>		
<b>Баланс</b>	<b>640</b>	<b>141 908</b>	<b>162 409</b>

## Додаток В

## Баланс підприємства на 31.12.2020 року (актив)

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	( )	( )
Незавершене будівництво	020	1 115	1 402
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	64 854	73 600
первісна вартість	031		
знос	032	( )	( )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	247	320
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	66 216	75 322
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси			
виробничі запаси	100	57 512	61 643
завершене виробництво	120	1 198	1 132
готова продукція	130	91	675
товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2 116	2 302
первісна вартість	161	862	722
резерв сумнівних боргів	162	( )	( )
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	532	704
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	126	130
Витрати майбутніх періодів	260		
Усього за розділом II	270	61 575	66 586
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
Баланс	280	127 791	141 908

Продовження додатку В

Баланс підприємства на 31.12.2020 року (пасив)

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	1 010	1010
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320	14 923	15722
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	96 252	99 314
Неоплачений капітал	360	( )	( )
Вилучений капітал	370	( )	( )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>112 185</b>	<b>116 046</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Довгострокові кредити банків	440	5 845	2 774
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		3 899
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	3 899	3 543
<b>Усього за розділом II</b>	<b>480</b>	<b>9 744</b>	<b>10 216</b>
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	500	2 865	3 520
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		4 884
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2 997	7 242
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
<b>Усього за розділом III</b>	<b>620</b>	<b>5 862</b>	<b>15 646</b>
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	<b>630</b>		
<b>Баланс</b>	<b>640</b>	<b>127 791</b>	<b>141 908</b>

## Баланс підприємства на 31.12.2019 року (актив)

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
знос	012	( )	( )
Незавершене будівництво	020	999	1 115
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	57 049	64 854
первісна вартість	031		
знос	032	( )	( )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		247
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>080</b>	<b>58 048</b>	<b>66 216</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси			
виробничі запаси	100	55 620	58 801
завершене виробництво	120	54 499	57 512
готова продукція	130	1 037	1 198
товари	140	84	91
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	2 771	2 116
первісна вартість	161	358	862
резерв сумнівних боргів	162	( )	( )
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170		
за виданими авансами	180		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210		
Поточні фінансові інвестиції			
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	704	532
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	32	126
Витрати майбутніх періодів			
<b>Усього за розділом II</b>	<b>260</b>	<b>59 127</b>	<b>61 575</b>
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
<b>Баланс</b>	<b>280</b>	<b>117 175</b>	<b>127 791</b>

## Продовження додатку С

## Баланс підприємства на 31.12.2019 року (пасив)

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>I. Власний капітал</b>			
Статутний капітал	300	1 010	1 010
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320	9 757	9 762
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	89 985	101 413
Неоплачений капітал	360	( )	( )
Вилучений капітал	370	( )	( )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>100 752</b>	<b>112 185</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Довгострокові кредити банків	440	9 887	5 845
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	3 899	3 899
<b>Усього за розділом II</b>	<b>480</b>	<b>13 786</b>	<b>9 744</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	500		2 865
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2 637	2 997
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550		
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570		
з оплати праці	580		
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
<b>Усього за розділом III</b>	<b>620</b>	<b>2 637</b>	<b>5 862</b>
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	<b>630</b>		
<b>Баланс</b>	<b>640</b>	<b>117 175</b>	<b>127 791</b>

## І. Фінансові результати підприємства за 2020-2021 роки

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	87305	81810
Податок на додану вартість	015	14 551	13 635
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	72754	68175
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	69 751	65 895
<b>Валовий :</b>			
прибуток	050	3003	2280
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
<b>Фінансові результати від операційної діяльності :</b>			
прибуток	100		
збиток	105		
Доход від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:</b>			
прибуток	170	3003	2280
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	691	570
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності :</b>			
прибуток	190		
збиток	195		
<b>Надзвичайні :</b>			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
<b>Чистий :</b>			
прибуток	220	2312	1710
збиток	225		

## І. Фінансові результати за 2019-2020 роки

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	81810	74370
Податок на додану вартість	015	13 635	12 395
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	68175	61 975
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	65 895	61 212
<b>Валовий :</b>			
прибуток	050	2280	763
збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
<b>Фінансові результати від операційної діяльності :</b>			
прибуток	100		
збиток	105		
Доход від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:</b>			
прибуток	170	2280	763
збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	570	191
<b>Фінансові результати від звичайної діяльності :</b>			
прибуток	190		
збиток	195		
<b>Надзвичайні :</b>			
доходи	200		
витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
<b>Чистий :</b>			
прибуток	220	1710	572
збиток	225		



Ректору  
Національного технічного університету  
«Дніпровська політехніка»  
Проф. Азюковському О.О.

**ЗАМОВЛЕННЯ**  
**на виконання кваліфікаційної роботи**

Просимо Вас надати можливість студентці групи 072м-20з Інституту заочно-дистанційної освіти Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» за спеціалізацією «Корпоративний фінансовий менеджмент» Михайліченко Вікторії Сергіївни виконати кваліфікаційну роботу на тему «Управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «Грейн Тех Агро»)».

Тема роботи є актуальною для підприємства, тому що дозволить науково обґрунтувати методичні підходи щодо визначення, обґрунтування та управління прибутком підприємства, дозволить їх реалізувати в умовах конкретного підприємства.

Директор ТОВ «Грейн Тех Агро»



## РЕЦЕНЗІЯ

*на кваліфікаційну роботу  
студента Національного технічного університету «Дніпровська  
політехніка» зі спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Інституту заочно-дистанційної освіти  
на тему «Управління прибутком підприємства  
(на прикладі ТОВ «Грейн Тех Агро»)».*

Михайліченко Вікторії Сергіївни

Кваліфікаційна робота присвячена актуальній темі і має практичне значення для підприємств України, оскільки в ринкових умовах управління прибутком підприємства є важливим питанням.

В роботі на базі аналізу фінансового стану підприємства було визначено подальші шляхи його розвитку та створено базу інвестиційних проєктів, спрямованих на їх реалізацію.

Шляхом застосування економіко-математичного моделювання вибрано оптимальний план інвестиційного розвитку підприємства з метою його максимізації його прибутку.

Студентка Михайліченко В.С. грамотно використала теоретичний і методичний матеріал. Кваліфікаційна робота виконана в повному об'ємі, зміст відповідає тематиці роботи і заслуговує оцінки «відмінно».

Директор ТОВ «Грейн Тех Агро»



**ВІДЗИВ**

*на дипломну роботу студентки групи 072м-20з-1 Михайліченко В.С.  
«УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА (на прикладі ТОВ «Грейн  
Тех Агро)», яка представлена для присвоєння ступеню» магістр»  
кваліфікації «магістр фінансів, банківської справи та страхування» за  
спеціальністю «Фінанси, банківська справа та страхування».*

1. *Мета дипломної роботи* – удосконалення управління прибутком підприємства
2. *Обрана тема актуальна* у зв'язку з тим, що управління прибутком підприємства є чинником фінансового забезпечення ефективного розвитку підприємства.
3. *Тема кваліфікаційної роботи магістра* безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності магістра спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування» - управління прибутком підприємств
4. *Задачі кваліфікаційної роботи* містять елементи наукового дослідження, що відповідає вимогам освітньо-кваліфікаційної характеристики магістра.
5. *Автором удосконалено* методичні підходи щодо управління прибутком підприємств
6. *Робота з керівником роботи та інновації запропонованих рішень.* Студент Михайліченко В.С. регулярно відвідувала консультації та виконувала роботу самостійно. *Кваліфікаційна робота* містить обґрунтування напрямків удосконалення управління прибутку підприємства за рахунок оптимізації асортименту продукції.
7. *Самостійність при виконанні та оформленні результатів досліджень.* Ступінь самостійності при виконанні кваліфікаційної роботи ст. Михайліченко В.С. достатньо висока.
8. *Виконання презентації.* Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи.
9. *Дотримання стандартів.* Оформлення пояснювальної записки виконано у відповідності зі стандартами ЄСКД.
10. *Робота Михайліченко В.С. виконана на замовлення підприємства та отримала позитивну оцінку його керівництва.*

*Таким чином констатуємо, що кваліфікаційна робота Михайліченко В.С. рекомендується до захисту з оцінкою 84 бали.*

Науковий керівник  
кваліфікаційної роботи магістра  
к. т. н., доцент



Н.М.Штефан