

**Чернівецький торговельно-економічний інститут
Державного торговельно-економічного університету**

Кафедра фінансів, обліку і оподаткування

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**РОЗРОБКА ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ
ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

(на матеріалах ТОВ «АНІТ»)

Студентки 2 курсу заочної форми
навчання спеціальності 072
«Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»
спеціалізації «Державні фінанси»

Глібчук
Галина
Василівна

Науковий керівник:
к.т.н., доцент

Лошенко
Ірина
Романівна

Завідувач кафедри:
д.е.н., професор

Чорновол
Алла
Олегівна

Чернівці 2023

З М І С Т

	Стор.
ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО УТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ	6
1.1. Прибуток і його значення в економіці та фінансах підприємства	6
1.2. Теоретичні аспекти управління прибутком підприємств	12
1.3. Механізм формування прибутку підприємства	17
Висновки до розділу 1	18
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОРЯДКУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «АНІТ» ЗА 2019 – 2021рр.	19
2.1. Аналіз динаміки загального обсягу та рівня прибутку	19
2.2. Розрахунок впливу окремих факторів на зміну розміру прибутку	25
2.3. Аналіз рентабельності показників діяльності підприємства	32
Висновки до розділу 2	40
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	41
3.1. Шляхи управління прибутком підприємства з метою його збільшення	41
3.2. Необхідність та методи планування прибутку підприємства	48
3.3. Обґрунтування прибутку підприємства на наступний період	52
Висновки до розділу 3	54
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	58
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах в державі спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох підприємств. Серед причин, які мали суттєвий негативний вплив на розвиток вітчизняної економіки, слід назвати глобальні економічні кризи, політичну кризу, пандемію та війну з РФ. Незадовільні державні антикризові заходи призвели до соціального напруження в суспільстві, загострення політичного протистояння [34].

Удосконалення господарського механізму пов'язано з необхідністю більш повного використання таких інструментів, як господарський розрахунок, прибуток, рентабельність, кредит і фінанси. В зв'язку із цим, особливе значення надається зниженню собівартості продукції, підвищенню продуктивності праці, збільшенню обсягу реалізації продукції, зростанню прибутку, підвищенню ефективності господарювання, мобілізації внутрішньогосподарських резервів і суворе дотримання господарської, фінансової і трудової дисципліни.

Важлива роль в забезпеченні всебічної інтенсифікації виробництва і підвищення його ефективності належить прибутку. Прибуток є головною рушійною силою ринкової економіки, він забезпечує інтереси держави, власників і персоналу підприємства. Тому одним з актуальних завдань сучасного етапу є оволодіння сучасними методами ефективного управління формування прибутку в процесі звичайної діяльності підприємства.

Питанням прибутку та розв'язанню проблеми формування прибутковості сучасного підприємства присвячено праці вітчизняних учених С.М. Баранцева, І.О. Бланка, М.І. Гладкої, О.Р. Кривицької, С.І. Ляшенка, С.Ф. Покропивного, В.В. Худой. Теоретичні аспекти управління прибутком діяльності підприємств знайшли відображення в наукових працях В.В. Апопія, В.І. Блонської, Н.С. Бондаренко, Т.А. Говорушко, Т.Є. Воронкової, Я.Д. Качмарика, А.А. Мазаракі, В.В. Нагайчук, С.Є. Николишина та інших науковців. Але не дивлячись на велику

кількість публікацій у даному науковому напрямі, що, у свою чергу, доводить актуальність даного дослідження, процес управління прибутком підприємств в сучасних умовах господарювання вимагає подальших досліджень.

Метою дослідження є поглиблення знань з питань ефективного управління формуванням і розподілом прибутку, використання сучасних методів аналізу та планування його на підприємстві, що передбачає побудову відповідних організаційно-методологічних систем цього аналізу, планування та управління.

Завданнями випускної кваліфікаційної роботи є:

- вивчено методологічні основи формування та розподілу прибутку підприємства;
- досліджено порядок формування прибутку підприємства за загальним обсягом та джерелами;
- проведено аналіз впливу факторів, що спричинили зміну обсягу прибутку;
- обґрунтовано стратегію формування прибутку підприємства на наступний період;
- зроблено конкретні висновки і пропозиції щодо удосконалення формування прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є економічні відносини, пов'язані з формуванням та використанням прибутку ТОВ «АНІТ», яке є юридичною особою і здійснює діяльність згідно законодавства України та Статуту.

Предметом дослідження є теоретичні засади та практичні аспекти формування прибутку підприємства.

Методи дослідження. При проведенні дослідження випускної кваліфікаційної роботи використано загальнонаукові та специфічні методи наукового пізнання: історичний та аналітичний, узагальнення та групування, графічний, аналізу та синтезу, табличний і графічний тощо.

Інформаційну базу дослідження формують періодичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, сучасних літературних джерел

по проблемах управління формування виручки від реалізації продукції, праці практиків фінансово-економічної справи, законодавчі та нормативні акти, закони та декрети Уряду України, статистично-звітна документація.

Наукова новизна одержаних результатів випускної кваліфікаційної роботи полягає в удосконаленні напрямків систематизації характеристики сутності прибутку підприємства та основні шляхи управління прибутком підприємства з метою його збільшення, а також визначені шляхів підвищення ефективності управління прибутком підприємства та вдосконалені обґрунтування його обсягу на майбутній період шляхом використання побудови динамічного ряду та врахування випадкової і сезонної компоненти.

Публікації. Основні положення роботи знайшли своє відображення у збірнику тез доповідей студентської Інтернет-конференції «Фінансово-економічний розвиток регіонів: виклики воєнного стану та поствоєнні перспективи».

Обсяг та структура випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи становить 58 сторінок, основний зміст роботи викладено на 54 сторінках, список використаних джерел включає 50 найменувань на 5 сторінках. Випускна кваліфікаційна робота містить 16 таблиць, 5 рисунків.

РОЗДІЛ 1.

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО УТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

1.1. Прибуток і його значення в економіці та фінансах підприємства

Прибуток – це форма грошових накопичень, економічна категорія, яка характеризує фінансовий результат виробничої та господарської діяльності підприємства. Прибуток синтезує в собі всі найбільш важливі сторони діяльності підприємства. Він є єдиним джерелом грошових накопичень господарюючого суб'єкта. Для збільшення прибутку підприємство повинно постійно збільшувати обсяги реалізації продукції (робіт, послуг); розширяти, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість продукції; вживати заходи до зниження витрат; з максимальною віддачею використовувати виробничий потенціал; кваліфіковано проводити цінову політику та будувати довірливі стосунки; інтенсивно впроваджувати новітні технології для конкурентоспроможної продукції; ефективно використовувати грошові ресурси, забезпечувати їх максимально можливу віддачу.

Роль прибутку в економіці та фінансах підприємства полягає в наступному:

1. Прибуток характеризує реальний економічний результат в грошовій формі, отриманий на підприємствах. Хоча і не всі аспекти діяльності підприємства можна оцінити за допомогою показника прибутку, адже на нього впливає безліч факторів (кон'юнктура ринку, ціни на сировину та паливо, рівень оплати праці, норми амортизації та ін.), проте прибуток відображує ефект у вигляді доходу, отриманого господарюючим суб'єктом.

2. Прибутку притаманна стимулююча функція. Він є не лише фінансовим результатом, але й основним елементом формування грошових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається саме отриманим прибутком. Разом з цим прибуток – це джерело соціально-економічного розвитку підприємства, матеріального стимулювання праці і

виробництва.

3. Через прибуток підприємство виконує свої головні зобов'язання перед бюджетами всіх рівнів, тобто фінансує загальнодержавні та місцеві суспільні потреби.

В умовах ринкової економіки прибуток має величезне значення. Прагнення отримати прибуток орієнтує товаровиробників на випуск продукції, яка потрібна споживачеві, зниження виробничих витрат, режим економії, поновлення виробництва та конкурентну боротьбу. Прибуток висвітлює помилки і прорахунки у використанні грошових коштів, організації виробництва, праці та збуту продукції. Прибуток в узагальненому вигляді відображає результати господарювання, продуктивність витрат праці і тому служить важливою економічною характеристикою ефективності роботи підприємств.

Діяльність підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана з підвищенням стимулюючої ролі прибутку. Отримання прибутку сприяє вирішенню важливіших, першочергових завдань - росту об'єму виробництва з метою всебічного з метою всебічного задоволення виробничих і особистих потреб, зниженню рівня необхідних витрат виробництва і реалізації продукції, а також підвищення її якості.

Основними характеристиками сутності прибутку є:

1. Прибуток являє собою форму доходу підприємця, що здійснює певний вид діяльності. Однак, така характеристика не завжди є повною, тому що активна діяльність в деяких сферах може і не бути пов'язана з отриманням прибутку (наприклад благодійна діяльність).

2. Прибуток являється формою доходу підприємця, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозподільно пов'язана з категорією капіталу - особливим фактором виробництва і характеризує ціну функціонуючого капіталу.

3. Прибуток не являється гарантованим доходом підприємця, що вклав свій капітал в той чи інший вид бізнесу. Він являється результатом тільки умілого і

успішного здійснення цього бізнесу. Але в процесі ведення бізнесу підприємець внаслідок своїх неуспішних дій або інших об'єктивних чинників може не тільки залишитись без прибутку, але і повністю або частково втратити вкладений капітал. Тому прибуток в певний мірі являється і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

4. Прибуток характеризує не весь дохід, отриманий в процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, що "очевидна" від здійснення витрат. Іншими словами, в кількісному виразі прибуток являється остаточним показником, що являє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності.

5. Прибуток являється вартісним показником, що виражений в грошовій формі. Така форма оцінки прибутку пов'язана з практикою узагальнюючого вартісного обліку всіх пов'язаних з ним основних показників - вкладеного капіталу, отриманого доходу, здійснених витрат і т.п., а також з чинним податковим регулюванням.

Як вже визначалось до прибутку від фінансових операцій включаються доходи від інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства, дохід (втрати) від спільної діяльності, дивіденди одержані, відсотки, одержані за облігаціями та іншими цінними паперами, інші доходи від фінансових операцій.

Прибуток від іншої звичайної діяльності включає доходи від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів, ліквідації необоротних активів, дохід (втрати) від неопераційних курсових різниць, дохід від безоплатно отриманих оборотних активів, уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій та інші доходи (втрати) від звичайної діяльності.

Основним джерелом формування прибутку для торговельного підприємства є прибуток від операційної діяльності.

По-перше, прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності. Спонукаючим мотивом здійснення любого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є ріст благоустрою власників підприємства.

По-друге, прибуток підприємства створює базу економічного розвитку держави в цілому.

По-третє, прибуток підприємства являється критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності.

По-четверте, прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечує його розвиток.

По-п'яте, прибуток являється головним джерелом підвищення ринкової вартості підприємства. Спроможність саморосту вартості капіталу забезпечується шляхом капіталізації частки отриманого підприємством прибутку, тобто направлення її на приріст активів.

По-шосте, прибуток підприємства є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Ця роль проявляється в задоволенні за рахунок отриманого прибутку частини соціальних потреб персоналу підприємства.

По-сьоме, прибуток є основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства.

Прибуток підприємства характеризується не тільки своїм багатоаспектним значенням, але і багаточисельністю різновидів, в ролі яких він виступає. Під загальним поняттям "прибуток" розуміють різні його види (рис. 1.1.).

Прибуток підприємства класифікують.

1. За джерелами формування прибутку розрізняють:

- валовий прибуток - є основним видом прибутку на підприємстві, результат господарювання по основній виробничо-збутовій діяльності підприємства;

- прибуток від участі у капіталі та ін. фінансових операцій;

- прибуток від іншої діяльності являє собою доход від продажу зношених або невикористовуваних видів основних засобів і нематеріальних активів, а також непотрібних залишків сировини, матеріалів, зменшений на суму витрат на цю реалізацію.



Рис. 1.2. Систематизація видів прибутку підприємства за основними класифікаційними ознаками

2. За джерелами формування прибутку в розрізі основних видів діяльності підприємства виділяють: прибуток від операційної діяльності - результат операційної (виробничо-збутової) діяльності підприємства; прибуток від інвестиційної діяльності включає результати, що відображені частково в прибутку від позаопераційних операцій, а частково - в прибуток від реалізації майна; прибуток від фінансової діяльності, отримання його пов'язане з забезпеченням підприємства зовнішніми джерелами фінансування і виникнення ефекту фінансового левериджу.

3. За складом елементів, що формують прибуток розрізняють: маржинальний прибуток; валовий прибуток являє собою різницю між сумою чистого доходу підприємства і сумою собівартості реалізованої продукції; чистий прибуток характеризує суму прибутку до оподаткування, зменшену на суму податкових платежів за його рахунок.

4. За характером оподаткування прибутку виділяють: оподаткований прибуток; прибуток, що не оподатковується.

5. За характером інфляційного очищення прибутку виділяють номінальний і реальний його види. Реальний прибуток характеризує розмір номінальної отриманої його суми, скоригований на темп інфляції в відповідному періоді.

6. За періодом формування прибутку виділяють прибуток минулого періоду, прибуток звітного періоду та прибуток планового періоду.

7. За характером використання прибутку розрізняють: капіталізований прибуток; розподілений прибуток.

7. За значенням підсумкового результату господарювання розрізняють позитивний прибуток і прибуток з від'ємним результатом (збитком).

1.2. Теоретичні аспекти управління прибутком підприємств

Основною метою створення будь-якого підприємства, незалежно від форми власності чи галузевої приналежності, є отримання достатнього розміру доходу для покриття усіх витрат підприємства та ефективної діяльності в майбутньому. Прибуток найповніше характеризує фінансові можливості підприємств, адже чим більший прибуток, тим більше можливостей з'являється для розширення виробничої діяльності підприємства. У кінцевому підсумку прибуток визначає рівень фінансової стабільності у державі та є джерелом підвищення рівня добробуту населення.

Як вже зазначалось, прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається як різниця між доходом і витратами, отриманими впродовж здійснюваної ризикової та суспільно-корисної діяльності.

Для того щоб ефективно здійснювати управління прибутком, підприємству потрібно провести ретельний аналіз прибутку. Це дасть змогу зрозуміти, які з чинників негативно чи позитивно впливають на прибуток, які види діяльності приносять найменше прибутку, витрати на яку діяльність не приносять очікуваного результату. Як тільки така інформація виявлена, підприємство може оцінювати резерви зростання фінансових результатів та впроваджувати їх у виробництво.

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 [10].

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 [15].

Т.Є. Воронкова [11] вважає, що управління прибутком являє собою процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві.

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 заданої величини. [26].

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 [18].

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 [10].

В.В. Нагайчук [9] виділяє такі три основні типи орієнтації підприємств на прибуток, як максимізація прибутку, отримання «задовільного» прибутку, мінімаксимізація прибутку.

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 [9].

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 [10].

1.3. Механізм формування прибутку підприємства

Перейшовши на національні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності балансовий прибуток набув нового змісту і трактується зараз як прибуток від звичайної діяльності. Він включає доходи від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.

Головним джерелом формування власних фінансових ресурсів підприємства є операційний прибуток, який утворюється в результаті виробництва і реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг, а також від виконання інших видів діяльності, які не відносяться до фінансової та інвестиційної діяльності.

У складі операційного прибутку найбільшу питому вагу складають доходи, пов'язані з випуском продукції, що характеризує профіль і призначення підприємства. Тому підприємство повинне постійно прагнути до максимізації

прибутку від основного виробництва.

Розрізняють такі види операційного прибутку: маржинальний операційний прибуток, валовий операційний прибуток, чистий операційний.

На рис. 1.4. представлено механізм формування операційного прибутку підприємства, який складено на основі форми № 2 (Звіту про фінансові результати).

На рисунку 1.4. видно, що прибуток (збиток) від операційної діяльності підприємства утворюється як алгебраїчна сума валового прибутку (збитка), інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат по збуту і інших операційних витрат.

Отриманий результат включає можливі інші операційні доходи, наприклад, надходження від оренди активів підприємства, доходи від операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, виручка від реалізації оборотного капіталу (крім фінансових інвестицій) та ін.

З прибутку (збитку) від операційної діяльності підприємства віднімаються інші витрати. В цій рядку відображені собівартість проданих виробничих запасів, сумнівні борги і втрати від знецінення товарів, збитки від операційних курсових різниць, визнані економічні санкції, а також інші витрати, крім тих, що включаються у собівартість продукції.

Таким чином, механізм формування операційного прибутку (збитку) охоплює цілий комплекс находжень і відрахувань грошових коштів, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг).

Для більш детального розкриття механізму формування чистого прибутку детальніше розглянемо характер доходів і витрат підприємства, які визначають остаточний фінансовий результат.

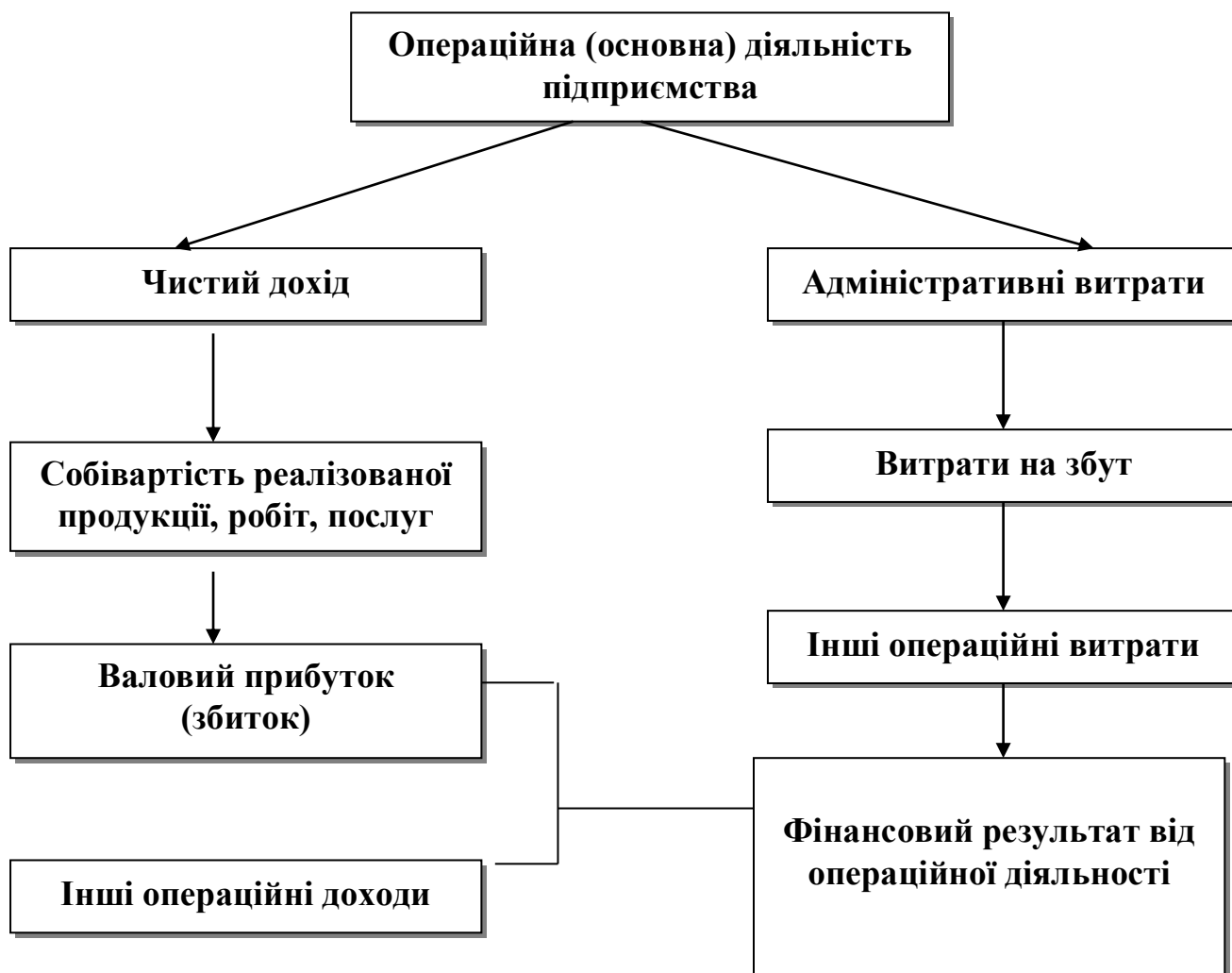


Рис. 1.4. Механізм формування прибутку від операційної діяльності підприємства

На рис. 1.5 наведено механізм утворення чистого прибутку від звичайної діяльності підприємства. Він включає крім операційного прибутку доходи і витрати від фінансових і інвестиційних операцій.

На обсяги отриманого підприємством операційного прибутку впливає безліч різних факторів, які можна віднести до наступних трьох груп:

1. Фактори, що визначають виручку від реалізації підприємства.
2. Фактори, що обумовлюють механізм витрат.
3. Фактори, що пов'язані з оподаткуванням.

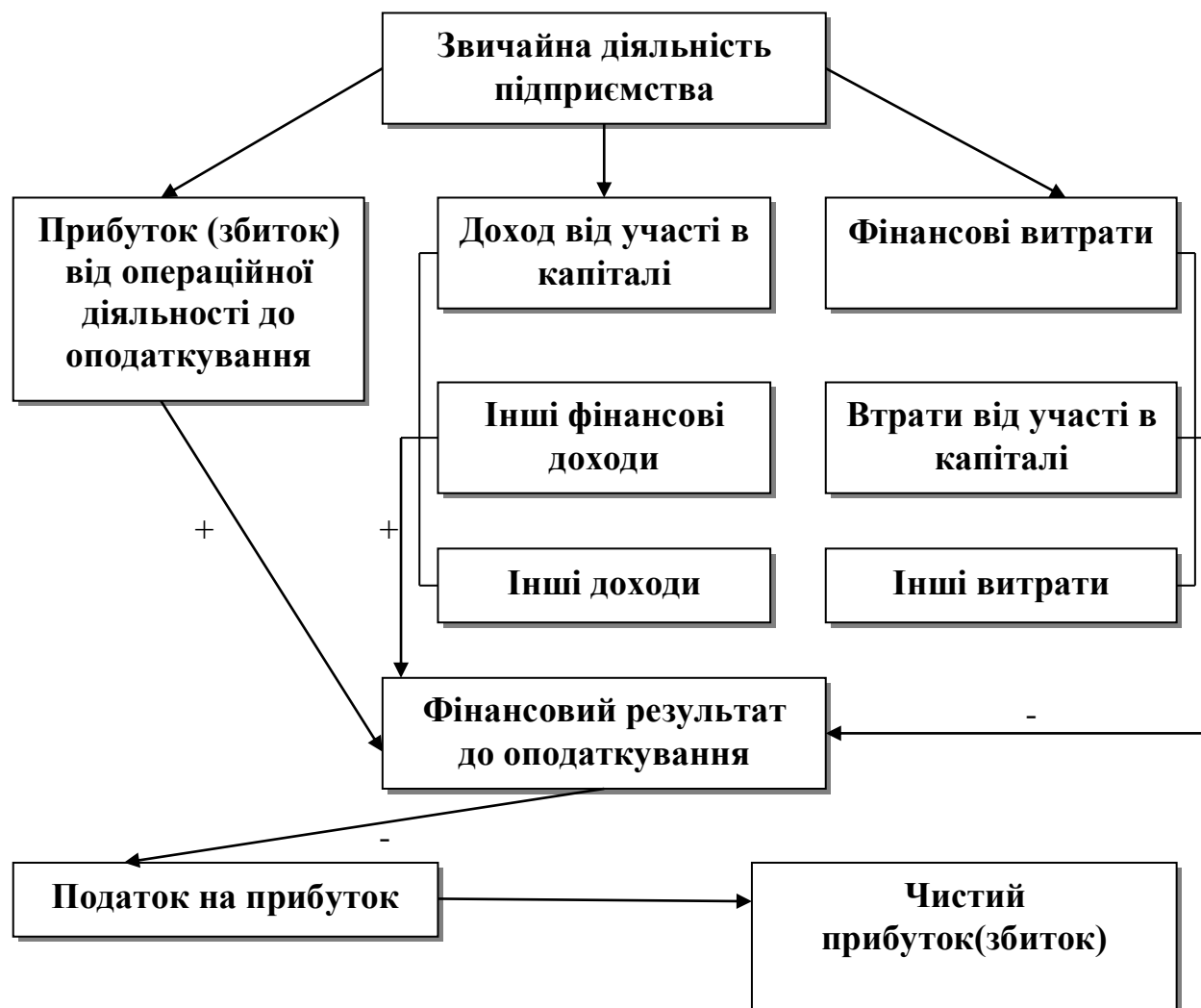


Рис. 1.5. Механізм утворення чистого прибутку від звичайної діяльності підприємства зі звіту про фінансові результати

Отже, розглянувши теоретичний аспект формування прибутку необхідно проаналізувати механізм формування прибутку на прикладі певного підприємства, для чого обрано ТОВ «АНІТ».

Висновки до розділу 1

Прибуток підприємства є головною метою та критерієм ефективності підприємницької діяльності, основним внутрішнім елементом формування фінансових ресурсів підприємства та головним джерелом підвищення його ринкової вартості. 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.

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.

Головним джерелом формування власних фінансових ресурсів підприємства є операційний прибуток, який утворюється в результаті виробництва і реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг, а також від виконання інших видів діяльності, які не відносяться до фінансової та інвестиційної діяльності. На обсяги отриманого підприємством операційного прибутку впливає безліч різних факторів, які можна віднести до наступних трьох груп: фактори, що визначають виручку від реалізації підприємства; фактори, що обумовлюють механізм витрат; фактори, що пов'язані з оподаткуванням.

Механізм управління формуванням операційного прибутку будується з врахуванням тісного взаємозв'язку цього показника з показниками об'єму реалізації продукції, доходів і витрат підприємства.

РОЗДІЛ 2.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОРЯДКУ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «АНІТ» ЗА 2019 – 2021рр.

2.1. Аналіз динаміки загального обсягу та рівня прибутку

Фінансовим підсумком господарської діяльності будь-якого підприємства є його прибутковість, яка, як відомо, характеризується абсолютними і відносними показниками. Абсолютний показник прибутковості — це сума прибутку. Відносний показник прибутковості — це рівень рентабельності. У збільшенні прибутку та високій рентабельності зацікавлені і підприємства і держава, оскільки, з одного боку, це є прямим джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства, а з другого — вони забезпечують сталі й зростаючі надходження до державного бюджету.

Аналіз прибутку являє собою процес дослідження умов і результатів його формування з метою виявлення резервів майбутнього підвищення ефективності управління ним на підприємстві.

Введення плану рахунків бухгалтерського обліку, приведення форм бухгалтера обліку в більшу відповідальність з вимогами міжнародних стандартів зумовлюють необхідність розробки методики аналізу, яка б відповідала сучасним вимогам ринкової економіки. Тому завдання аналізу зумовлені завданнями управління підприємством у трьох сферах діяльності — фінансовій, інвестиційній та операційній, що поєднані рухом фінансових ресурсів. Такий поділ, що є традиційним для країн з розвинутою економікою (22), набрав й чинності в Україні.

Основними цілями аналізу прибутку є: визначення джерела формування прибутку; визначення відхилення фактичного прибутку від прибутку минулого року; вивчення динаміки прибутку за ряд періодів; вивчення впливу на зміну суми прибутку факторів, які одночасно є і складовими частинами прибутку;

визначення показників рентабельності підприємства; визначення суми резервів зростання прибутку.

Інформаційною базою для аналізу прибутку є: баланс підприємства (форма №1), звіт про фінансові результати (форма № 2-м), декларація про прибуток підприємства.

Дослідження прибутку підприємства розпочнемо із аналізу загального обсягу та складу. На цьому етапі визначення загальний обсяг прибутку підприємства у звітному році, його зміну порівняно з минулим періодом проаналізуємо джерела формування прибутку від всіх видів діяльності підприємства.

Як уже зазначалось, облік і визначення фінансових результатів — прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна, фінансова та інша звичайна діяльність. Виходячи з цього, джерела формування прибутку від різних видів діяльності підприємства наведено в табл. 2.1.

За даними таблиці видно, що ТОВ «АНІТ» впродовж 2019 – 2021рр. формувало свій прибуток тільки від звичайної діяльності. ТОВ «АНІТ» працює лише в одному напрямку своєї діяльності – операційній, оскільки досвід роботи у фінансовому напрямку в 2020 році був негативним (збиток склав 9,0 тис. грн.). Якщо проаналізувати діяльність підприємства в досліджуваних періодах, можна сказати, що в результаті операційної діяльності були отримані прибутки в 2019 та 2021 роках, при чому їх сума значно зросла в 2021 році.

Так, від операційної діяльності підприємство в 2020 році отримало збиток у сумі 73,0 тис.грн. Наявність збитку від фінансової діяльності у сумі 9 тис.грн. збільшило збиток від звичайної діяльності (до оподаткування). який склав 82,0 тис.грн. В наслідок невідповідності бухгалтерського обліку з податковим спостерігається наявність податкових різниць. В результаті чого у товариства виник податок на прибуток, тому обсяг чистого збитку сягнув 131, 0 тис.грн.

Структура джерел формування прибутку від господарської діяльності у 2020

році графічно зображено на рис. 2.1.

Таблиця 2.1

Джерела формування прибутку підприємства

ТОВ «АНІТ» за 2019 - 2021 роки

Показники	2019 р.		2020 р.		Відх., +, -	2021 р.		Відх., +, -
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %		сума, тис. грн.	питома вага, %	
Прибуток від операційної діяльності	155,0	100,0	-73,0	89,0	307,0	307,0	100,0	218,0
Прибуток (збиток) від фінансової діяльності	0,0	0,0	-9,0	11,0	-9,0	0,0	0,0	-11,0
Прибуток від звичайної діяльності (до оподаткування)	155,0	100,0	-82,0	100,0	-237,0	307,0	100,0	207,0

Структура джерел формування прибутку від господарської діяльності у 2021 році графічно зображена на рис. 2.2. Як видно, прибуток від операційної діяльності стає єдиним джерелом утворення прибутку від господарської діяльності і склав 307,0 тис.грн.

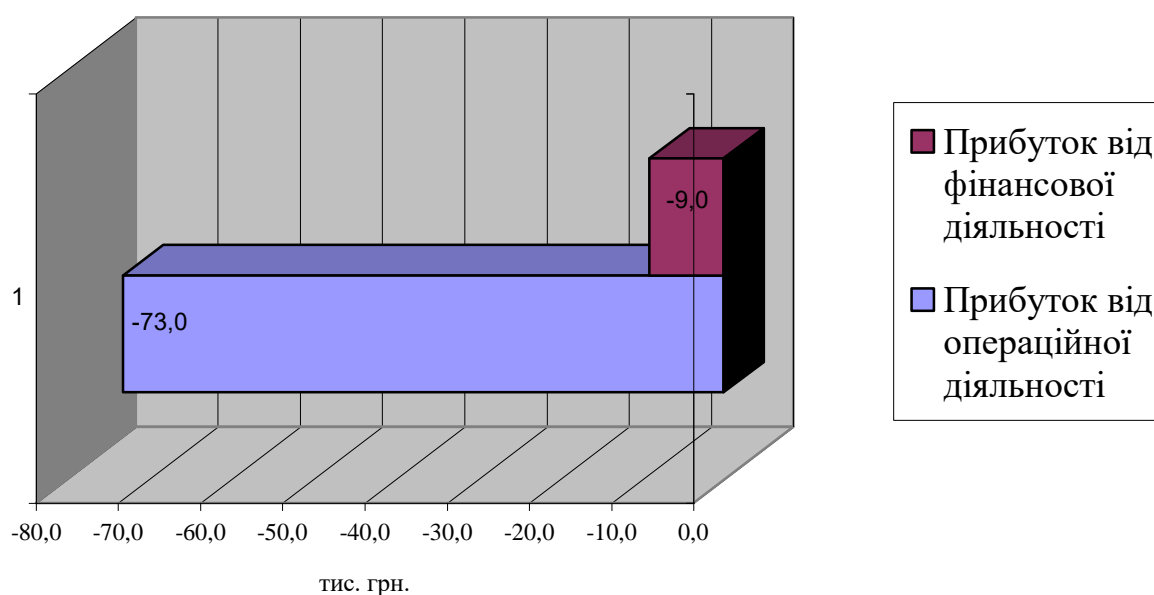


Рис. 2.1. Структура джерел формування прибутку від господарської діяльності у

2018 році

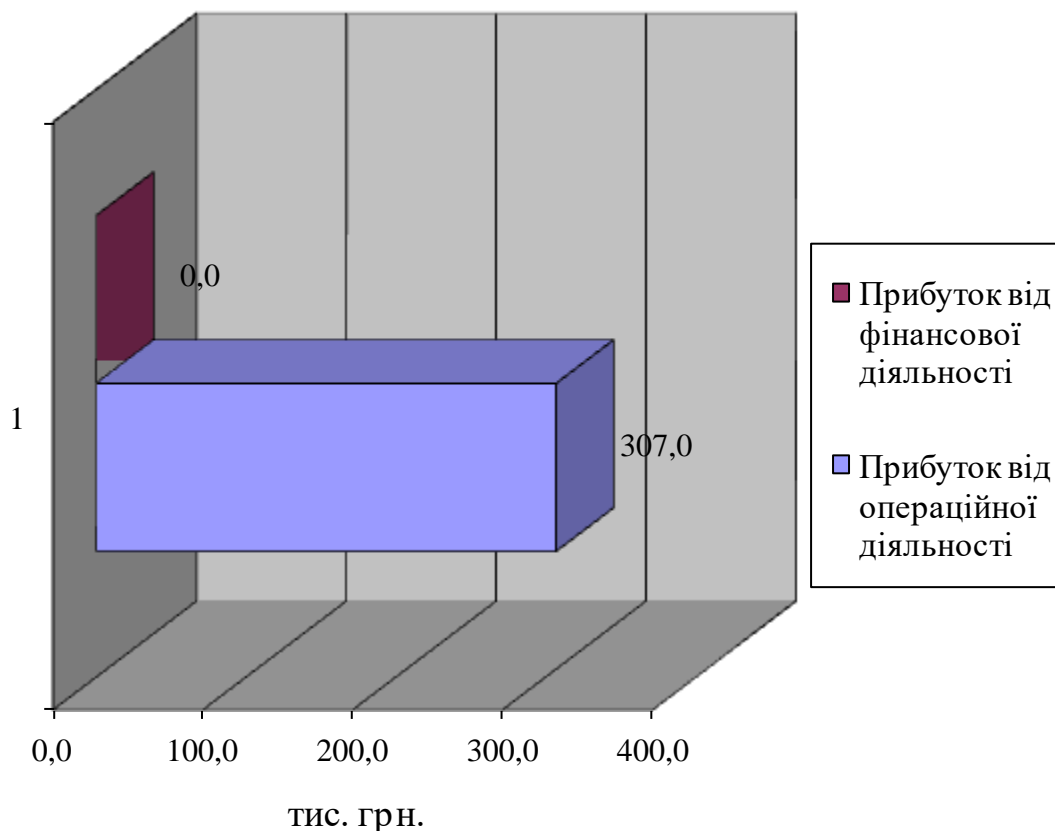


Рис. 2.2. Структура джерел формування прибутку від господарської діяльності у 2021 році

Аналіз прибутку підприємства за рік доповнюють його вивченням у розрізі кварталів.

Для цього складемо аналітичну таблицю 2.2, в якій наведено динаміку фінансових результатів від господарської діяльності та чистий дохід ТОВ «АНІТ» у розрізі кварталів 2019 – 2021рр.

Як свідчать дані таблиці, чистий дохід товариства у розрізі кварталів 2019 року поступово зростав: з 1015,0 тис.грн. в I кв. до 1020,0 тис.грн. в II кв., та 1213,0 тис.грн. в III кв., в IV кв. було отримано найвище значення в сумі 1560,0 тис. грн. В 2020 р. ситуація дещо змінилась: спостерігається зростання цього показника впродовж I півріччя: з 1560,0 тис.грн. в I кв. до 2279,0 в II кв, а в другому півріччі обсяг чистого доходу значно знижується і досягає свого мінімального значення на кінець року, так в III кв. обсяг отриманого чистого доходу склав 1097,0

тис.грн., а в IV кв. склав 1033,0 тис. грн. Максимально позитивного відхилення чистий дохід 2020 року зазнав в II кв.: коли він збільшився порівняно з аналогічним кварталом минулого року на 1259,0 тис. грн. (темп росту склав 223,4%) В цілому за 2020 рік чистий дохід виріс на 1161,0 тис. грн. або на 124,2% порівняно з показником 2019 року.

Таблиця 2.2

Фінансові результати від господарської діяльності підприємства

ТОВ «АНІТ» за 2019 - 2021 роки

Квартали	Чистий дохід				Фінансові результати від господарської діяльності				Питома вага фінансових результатів від господарської діяльності в сумі доходів, %		
	2019 р., тис. грн.	2020 р., тис. грн.	Відх., тис. грн.	Темп росту, %	2019 р., тис. грн.	2020 р., тис. грн.	Відх., тис. грн.	Темп росту, %	2019 р., тис. грн.	2020 р., тис. грн.	Зміна рівня, %
I	1015,0	1560,0	545,0	153,7	88,0	-78,0	-166,0	-88,6	8,7	-5,0	-13,7
II	1020,0	2279,0	1259,0	223,4	-71,0	-78,0	-7,0	109,9	-7,0	-3,4	3,5
III	1213,0	1097,0	-116,0	90,4	45,0	57,0	12,0	126,7	3,0	2,8	-0,2
IV	1560,0	1033,0	-527,0	66,2	93,0	17,0	-76,0	18,3	4,2	1,3	-2,9
Всього	4808,0	5969,0	1161,0	124,2	155,0	-82,0	-237,0	-52,9	2,7	-1,1	-3,8

Прослідкуємо динаміку формування фінансових результатів за кварталами 2019 – 2020 рр. За даними таблиці видно, що у 2019 році діяльність підприємства була переважно прибутковою, і лише в II кв. отримано збиток у сумі 71,0 тис.грн., в I кв. було отримано 88,0 тис.грн. прибутку. В II півріччі спостерігається поступове зростання прибутку з 45,0 тис.грн. в III кв. до максимального значення за рік - 93,0 тис.грн. IV кв. На початку ж 2019 року було отримано збитки в сумі 78,0 тис.грн., як у I так і в II кв., але в II півріччі ситуація покращилась, в III кв. отримано максимальне значення прибутку в сумі 57,0 тис.грн. і в IV кв. зниження прибутку до – 17,0 тис.грн. В результаті такої діяльності впродовж всього 2020 р. було отримано збиток на суму 82,0 тис.грн.

Аналогічно розглянемо динаміку прибутку від господарської діяльності та

чистого доходу ТОВ «АНІТ» за кварталами 2020 – 2021рр. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Фінансові результати від господарської діяльності підприємства

ТОВ «АНІТ» за 2019 - 2021 роки

Квартали	Чистий дохід				Фінансові результати від господарської діяльності				Питома вага фінансових результатів від господарської діяльності в сумі доходів, %		
	2020 р., тис. грн.	2021 р., тис. грн.	Відх., тис. грн.	Темп росту, %	2020 р., тис. грн.	2021 р., тис. грн.	Відх., тис. грн.	Темп росту, %	2020 р., тис. грн.	2021 р., тис. грн.	Зміна рівня, %
I	1560,0	954,0	-606,0	61,2	-78,0	-60,0	18,0	76,9	-5,0	-6,3	-1,3
II	2279,0	1114,0	-1165,0	48,9	-78,0	151,0	229,0	-193,6	-3,4	13,6	17,0
III	1097,0	1585,0	488,0	144,5	57,0	49,0	-8,0	86,0	2,8	2,0	-0,8
IV	1033,0	518,0	-515,0	50,1	17,0	167,0	150,0	982,4	1,3	32,2	30,9
Всього	5969,0	4171,0	-1798,0	69,9	-82,0	307,0	389,0	-374,4	-1,1	6,1	7,3

Як свідчать дані таблиці, чистий дохід товариства у 2021 році поступово зростав з I по III кв.: з 954,0 тис.грн. в I кв. до 1114,0 тис.грн. в II кв., та 1585,0 тис.грн. в III кв., в IV кв. було отримано найнижче значення в сумі 518,0 тис. грн. В цілому за 2021 рік чистий дохід знизився на 1798,0 тис. грн. або на 30,1% порівняно з показником 2020 року. Максимальне відхилення відмічається в II кв., коли чистий дохід склав 1114,0 тис.грн., що менше минулорічного показника на 1165,0 тис.грн.

Прослідкуємо динаміку формування фінансових результатів за кварталами 2020 – 2021 рр. За даними таблиці видно, що у 2021 році максимальний прибуток було отримано у IV кв. в сумі 167,0 тис.грн., дещо нижчий у II кв. - 151,0 тис.грн., що на 229,0 тис.грн. більше минулорічного показника. Найнижче значення отримано у I кв. – збиток склав 60,0 тис.грн., в III кв. було отримано прибуток в сумі 49,0 тис.грн.

В результаті такої діяльності впродовж всього 2021 р. було отримано прибуток на суму 307,0 тис.грн., що на 389,0 тис.грн. більше порівняно з 2020

роком.

Отже, такі тенденції зростання прибутку впродовж досліджуваних періодів, коливання його обсягу у розрізі окремих кварталів свідчать про певне покращенні в управлінні формуванням цього показника на ТОВ «АНІТ». Далі визначимо кількісний вплив окремих факторів на зміну обсягу прибутку підприємства.

2.2. Розрахунок впливу окремих факторів на зміну розміру прибутку

Механізм управління прибутком будується з врахуванням тісного взаємозв'язку цього показника з показниками обсягу реалізації продукції, доходів і витрат підприємства. Система цього взаємозв'язку (CVP) дозволяє виділити роль окремих факторів у формування прибутку і забезпечити ефективне управління цим процесом на підприємстві.

До чинників, що впливають на загальну суму прибутку належать зміни: індексу цін на реалізовану продукцію; обсягів реалізації продукції; структури реалізованої продукції; собівартості одиниці продукції; собівартості продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції.

Серед цих факторів є такі, що побічно впливають на величину прибутку, до яких відносяться: асортиментна структура і склад виручки від реалізації за видами продажу та за видами комерційних угод.

Важливим чинником, що впливає на суму всіх видів прибутків підприємства, є розмір доходів, що формується ним в процесі звичайної діяльності. Щодо аналізу цього чинника необхідно визначити, що розуміється під категорією “дохід”. В Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку “Дохід” доходом вважається сукупність доходів (виручки) від реалізації продукції, інших операційних доходів, фінансових доходів та надзвичайних доходів.

Динаміка та структура формування доходів підприємства ТОВ «АНІТ» за 2019 – 2021 роки наведені в таблиці 2.4.

Як свідчать дані, загальний дохід підприємства в 2019 році формувався

тільки за рахунок чистого доходу і фактично склав 4808,0 тис. грн., сума чистого доходу займає питому вагу – 100%, ні інших операційних доходів, ні доходів від фінансової діяльності не було отримано. В 2020 році ситуація змінилась: підприємство отримало інші доходи в сумі 2,0 тис.грн., проте основу, як і в 2019 році, складає чистий дохід, сума якого значно зросла і склала 5969,0 тис.грн.

В 2021 році були отримані також інші операційні доходи в сумі 159,0 тис.грн. (3,7%), а сума доходів від іншої діяльності зросла до 23,0 тис.грн. (0,5%), основну питому вагу (95,8%) знову займає чистий дохід, який зменшився до 4171,0 тис.грн.

Таблиця 2.4

Динаміка та структура формування доходів підприємства

ТОВ «АНІТ» за 2019 - 2021 роки

Показники	2019 р.		2020 р.		Відх., +, -	2021 р.		Відх., +, -
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %		сума, тис. грн.	питома вага, %	
Чистий дохід	4808,0	100,0	5969,0	99,97	1161,0	4171,0	95,8	-1798,0
Інші операційні доходи	0,0	0,0	0,0	0,00	0,0	159,0	3,7	159,0
Доходи від фінансової діяльності та іншої діяльності	0,0	0,0	2,0	0,03	2,0	23,0	0,5	21,0
Доходи підприємства	4808,0	100,0	5971,0	100,0	1163,0	4353,0	100,0	-1618,0

Як видно, чистий дохід (від реалізації продукції) займає максимальну питому вагу в формуванні доходів ТОВ «АНІТ», тому необхідно дослідити динаміку формування саме цього показника, так як він буде здійснювати основний вплив на формування прибутку підприємства.

Розподіл чистого доходу ТОВ «АНІТ» за 2019 – 2021 роки наведено в таблиці 2.5.

Як свідчать дані, чистий дохід, як в 2019, так і в наступних роках розподілявся: на собівартість (2555,0 тис.грн., 2502,0 тис.грн. та 2064,0 тис.грн. відповідно по роках), причому, як бачимо собівартість знижується з року в рік,

що є позитивною тенденцією. Відповідно, валовий прибуток підприємства склав: у 2019 році – 2253,0 тис.грн., у 2020 році він зріс майже на третину і склав 3467,0 тис.грн., а у 2021 році знизився до 2107,0 тис.грн.

У структурі чистого доходу відбулись незначні зміни – якщо в 2019 році собівартість займала 53,1%, а валовий прибуток 46,9%, то у 2020 та 2021 роках картина протилежна: відсоток валового прибутку переважає відсоток собівартості, що є позитивною тенденцією. Тому слід детальніше розглянути фактори, що вплинули на його формування.

Таблиця 2.5

Розподіл доходу від реалізації товарів підприємства

ТОВ «АНІТ» за 2019 - 2021 роки

Показники	2019 р.		2020 р.		Відхилення +, -		2021 р.		Відхилення +, -	
	сума, тис. грн.	Питома вага, %	сума, тис. грн.	Питома вага, %	по сумі	по питомій вазі	сума, тис. грн.	Питома вага, %	по сумі	по питомій вазі
Чистий дохід	4808,0	100,0	5969,0	100,0	1161,0	0,0	4171,0	100,0	-1798,0	0,0
Собівартість	2555,0	53,1	2502,0	41,9	-53,0	-9,4	2064,0	41,2	-438,0	6,3
Валовий прибуток	2253,0	46,9	3467,0	58,1	1214,0	9,3	2107,0	42,1	-1360,0	-6,3

До чинників, що впливають на валовий прибуток, належать зміни: ціни на реалізовану продукцію; обсягів реалізації продукції; структури реалізованої продукції; собівартості одиниці товару; собівартості реалізованої продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції.

Розрахунок впливу цих факторів на валовий прибуток підприємства за 2020 – 2021 роки наведений у таблиці 2.6.

Визначимо вплив на прибуток змін ціни на реалізацію продукції за їх видами. Він визначається як різниця між цінами одиниці продукції за відповідні роки помножена на обсяг реалізації даної продукції у звітному році.

Як вже зазначалось, розмір прибутку підприємства залежить ще і від розміру витрат підприємства. Чим менший розмір витрат, тим більший прибуток може отримати підприємство. Зниження витрат можливе при: виборі найбільш оптимального місцезнаходження підприємств постачальників, зниженні тарифів за транспортні послуги, що надаються підприємству, посиленні режиму економії, ефективному використанні трудових, матеріальних ресурсів.

Таблиця 2.6

Вплив факторів на валовий прибуток ТОВ «АНІТ»
за 2020 - 2021 роки

Види продукції	Обсяг реалізації, од. за період		Ціна реалізації одиниці товару, тис.грн.		Собівартість одиниці товару, тис.грн. за період		Дохід від реалізації товарів, тис.грн. за період		Собівартість реалізованих товарів, тис.грн. за період		Валовий прибуток, тис.грн. за період		Зміни прибутку
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	
Лісопильне виробництво	5620,0	6740,0	0,35	0,30	0,12	0,10	1967,0	2023,0	680,1	700,5	803,2	985,4	-182,2
Дерев'яні конструкції	1457,0	2895,0	0,95	0,59	0,37	0,24	1384,0	1707,0	544,7	680,5	525,9	742,1	-216,2
Столярні вироби	10,0	17,0	91,90	83,24	37,12	34,71	919,0	1415,0	371,2	590,0	201,3	589,1	-387,8
Тара	1750,0	6723,0	0,42	0,30	0,27	0,08	735,0	2018,0	468,0	531,0	576,6	1150,4	-573,8
Разом							5005,0	7163,0	2064,0	2502,0	2107,0	3467,0	-1360,0

Як видно з даних таблиці, переважна більшість факторів справила на прибуток підприємства позитивний вплив, виключення склало значне зменшення чистого доходу, яке знизило прибуток на 17988,0 тис.грн. Найбільший позитивний вплив справило зменшення операційних витрат, що збільшило прибуток на 1581,0 тис.грн., скорочення собівартості збільшило прибуток на 438,0 тис.грн. Завдяки тому, що було отримано прибуток від операційної діяльності (у минулому році був збиток) підприємство збільшило суму прибутку від операційної діяльності на 380,0 тис.грн.

Для аналізу загального прибутку від звичайної діяльності до оподаткування необхідно проаналізувати ще і всі витрати ТОВ «АНІТ». Для цього

використовуються матеріали бухгалтерського обліку, дані аналітичного обліку витрат. Структура витрат ТОВ «АНІТ» наведена в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка та структура формування витрат підприємства
ТОВ «АНІТ» за 2019 - 2021 роки

Показники	2019 р.		2020 р.		Відх., +, -	2021 р.		Відхилення +, -	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %		сума, тис. грн.	Питома вага, %	по сумі	по питомій вазі
Собівартість реалізованих товарів	2555,0	54,9	2502,0	41,4	-53,0	2064,0	51,3	2018,5	7,9
Адміністративні витрати	1975,0	42,5	3300,0	54,6	1325,0	1784,0	44,3	1748,8	-8,9
Витрати на збуг	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші операційні витрати	123,0	2,6	240,0	4,0	117,0	175,0	4,4	172,8	0,3
Витрати підприємства	4653,0	100,0	6042,0	100,0	1389,0	4023,0	100,0	2019,0	-

За даними таблиці видно, що основна питома вага (крім 2020 р.) належить собівартості: у 2019 р. – 54,9%, у 2020 р. – 41,4%, а у 2021 р. – 51,3%, тобто їх питома вага знизилась у минулому році й зросла у звітному, протилежна тенденція спостерігається стосовно адміністративних витрат, при чому у 2019р. вони склали 42,5%, у 2020 р.– 54,6% у всій сумі витрат, а в 2021 р - 44,3%. Інші операційні витрати у 2019 р. займали 2,6% у структурі витрат підприємства, у 2020 р. – зросли до 4,0%, а у 2021 р. відмічається зростання до 4,4%. В цілому вплив вищезазначених факторів наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Визначення впливу факторів на прибуток від операційної діяльності до оподаткування ТОВ «АНІТ» за 2020 - 2021 роки

Показники	2020	2021	Розмір впливу
Чистий дохід	5969,0	4171,0	-1798,0
Інші операційні доходи	0,0	159,0	159,0
Собівартість	2502,0	2064,0	-438,0
Операційні витрати	3540,0	1959,0	-1581,0
Прибуток від операційної діяльності	-73,0	307,0	380,0

Аналіз формування прибутку доцільно здійснити ще й за співставленими цінами, так як такий аналіз дасть повну картину формування прибутку в умовах інфляції. Аналіз одержання прибутку, проведений за співставленими цінами, наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз динаміки прибутку підприємства ТОВ «АНІТ» за 2020 - 2021 роки

Показники	2020 р.	2021 р.	2021 р. в цінах 2020р.	2021 р. в цінах 2020 р. в % до 2020 року	Відхилення 2021р. в цінах 2020 р. від 2020 року	
					в сумі	в %
Дохід від реалізації товарів	5969,00	4171,00	3792,00	63,52	-2177,00	-36,48
Собівартість	2502,00	2064,00	1876,36	74,99	-625,64	-25,01
Валовий прибуток (збиток)	3467,00	2107,00	1915,45	55,25	-1551,55	-44,75
Операційні витрати	3300,00	1784,00	1621,82	49,15	-1678,18	-50,85
Прибуток від операційної діяльності	-73,00	307,00	279,09	-382,32	352,09	-482,32
Прибуток (збиток) від фінансової діяльності	-9,00	0,00	0,00	0,00	9,00	-100,00
Чистий прибуток	-131,00	213,00	193,64	-147,81	324,64	-247,81
Індекс цін		1,1				

Вплив цінового фактору на прибуток вимірюється прийомом різниць, тобто збільшення або зменшення обсягу виручки від реалізації за рахунок зміни цін множать на базисний рівень прибутку (фактично за минулий рік) і ділять на 100. В нашому випадку, обсяг чистого доходу в 2021 році в цінах 2020 року повинен був

бути тільки 3792,0 тис. грн., а фактично склав 4171,0 тис. грн.

Спостерігається зниження і собівартості з 2502,0 тис. грн. у 2020 році до 2064,0 тис. грн. у 2021 році, проте якби ціни на продукцію не зросли собівартість становила б лише 1876,36 тис. грн. Не дивлячись на підвищення цін на товари, валовий прибуток підприємства знизився і склав 2107,0, в перерахунку за співставленими цінами він склав би 1915,45 тис. грн.

За рахунок цінового фактору операційні витрати склали 1784,0 тис. грн. Якщо ж ціни не змінились би, то спостерігалось зниження абсолютної суми операційних витрат і вони б склали тільки 1621,82 тис. грн. В 2021 році підприємство отримало прибуток від операційної діяльності в сумі 307,0 тис. грн., проте без підвищення цін він склав би лише 279,09 тис. грн. У звітному році підприємство покорило видатки від фінансової діяльності – прибуток дорівнює 0. Після сплати податку на прибуток підприємством отримано чистий прибуток, на який так само вплинуло зростання цін. Так, фактично був отриманий чистий прибуток у обсязі 213,0 тис. грн., без зростання цін цей обсяг би тільки склав 193,64 тис. грн., тобто зростання цін призвело до збільшення чистого прибутку підприємства майже на 20,0 тис. грн.

Отже, проведення виміру впливу окремих факторів на величину прибутку дозволяє зробити висновок, що зростання суми прибутку сталося завдяки більш ефективному управлінню формування витрат товариства. Але враховуючи значне зниження розміру доходів від реалізації продукції підприємству необхідно прийняти відповідні управлінські рішення для орієнтації підприємства для його зростання. Проте маса прибутку може змінитись при достатньому (або недостатньому) використанні ресурсів підприємства. Тому для характеристики ефективності господарської діяльності, ступеня використання його ресурсів, раціональності здійснення витрат необхідним є застосування показників відносної прибутковості, які в економічній практиці одержали назву рентабельності.

2.3. Аналіз рентабельності показників діяльності підприємства

Як уже зазначалось для більш повної характеристики ефективності господарської діяльності підприємства, ступеня використання його ресурсів і є необхідним визначення показників рентабельності. Усі вони відносні й показують, скільки одиниць прибутку (валового, чистого, операційного, оподаткованого тощо) отримують на одиницю реалізованої продукції (активів, виробничих засобів, власного капіталу тощо).

Інакше кажучи, при визначенні показників рентабельності в чисельнику завжди буде прибуток. Сукупність показників рентабельності всебічно відбиває ефективність виробничої (операційної), інвестиційної, фінансової діяльності підприємства і відповідає інтересам учасників економічного процесу(рис. 2.3).

На рівень показників рентабельності, які, по суті, є узагальнюючими, впливає багато чинників, що відбивають різні аспекти діяльності підприємства. Певна річ, позитивні чинники сприяють підвищенню рентабельності. Завдання аналізу полягає в кількісній оцінці впливу кожного чинника на рентабельність, тобто оцінити саме його внесок, а потім визначити як зміна ефективності використання різних ресурсів вплинула на отримання розміру прибутку підприємством.

В цілому по підприємству спостерігається зменшення суми використаних ресурсів у 2021 році, порівняно з 2020 роком. Знизався обсяг капіталу на 518,0 тис. грн. (503,0 – 1021,0), а також капіталу короткострокового користування (на 552,0 тис. грн.), натомість обсяг постійного капіталу зріс (на 34,0 тис. грн.), а власного – на 51,0 тис. грн. Спостерігається зменшення мобільних та іммобілізованих засобів, відповідно на 389,0 тис. грн. та на 129,0 тис. грн. Зменшився обсяг використаних трудових ресурсів з 126 осіб у 2020 році до 68 осіб у 2021 році.

Зміна розміру використаних ресурсів та ефективності їх використання по ТОВ «АНІТ» приведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Зміна розміру використаних ресурсів та ефективності їх використання по підприємству ТОВ «АНІТ» за 2020 - 2021 роки

Вид ресурсів або капіталу	Обсяг використаних ресурсів		Зміна розміру ресурсів	Рентабельність використання ресурсів		Зміна рівня рентабельності
	2020	2021		2020	2021	
Мобільні засоби	533,00	144,00	-389,00	-15,38	213,19	228,58
Імобілізовані засоби	488,00	359,00	-129,00	-16,80	85,52	102,32
Трудові ресурси	126,0	68,0	-58,0	-65,08	451,47	516,55
Капітал	1021,00	503,00	-518,00	-8,03	61,03	69,07
Власний капітал	136,00	187,00	51,00	-60,29	164,17	224,47
Капітал короткового користування	868,00	316,00	-552,00	-9,45	97,15	106,60

Визначимо як це вплинуло на зміну обсягу формування прибутку. Для цього складемо таблицю 2.11.

Таблиця 2.11

Вплив на прибуток від господарської діяльності ефективності використання ресурсів

Вид ресурсів або капіталу	Вплив на прибуток зміни	
	розміру ресурсів	ефективності використання
Мобільні засоби	59,85	329,15
Імобілізовані засоби	21,68	367,32
Трудові ресурси	37,75	351,25
Капітал	41,60	347,40
Власний капітал	-30,75	419,75
Капітал короткового користування	52,15	336,85

За даними таблиці видно, що зменшення обсягу мобільних засобів позитивно вплинуло на обсяг прибутку, якого було отримано на суму

59,85 тис.грн., а покращення ефективності використання цих засобів призвело до збільшення обсягу прибутку на 329,15 тис.грн. Зниження суми іммобілізованих засобів вплинула на обсяг прибутку також позитивно – прибуток зріс на 21,68 тис.грн., а зростання ефективності їх використання збільшило суму прибутку на 367,32 тис.грн., зменшення використання трудових ресурсів збільшило прибуток на 37,75 тис.грн., а значне зростання ефективності їх використання збільшило прибуток ще на 351,25 тис.грн. Зміна обсягу використаного капіталу позитивно вплинула на обсяг отриманого прибутку – збільшила його на 41,6 тис.грн., а зростання ефективності використання капіталу збільшило прибуток на 347,4 тис.грн. Зміна обсягу власного капіталу знизила обсяг прибутку на 30,75 тис.грн., а зростання ефективності використання власного капіталу збільшило суму прибутку на 419,75 тис.грн. Позитивно вплинуло зменшення суми капіталу короткострокового користування – прибуток зріс на 52,15 тис.грн., а зростання ефективності його використання збільшило прибуток на 336,85 тис.грн. Отже, можна сказати, покращення ефективності використання переважної більшості видів ресурсів підприємства вплинуло позитивно на обсяг отриманого прибутку.

Графічно вплив на прибуток від господарської діяльності зміни розмірів ресурсів зображено на рис. 2.4.

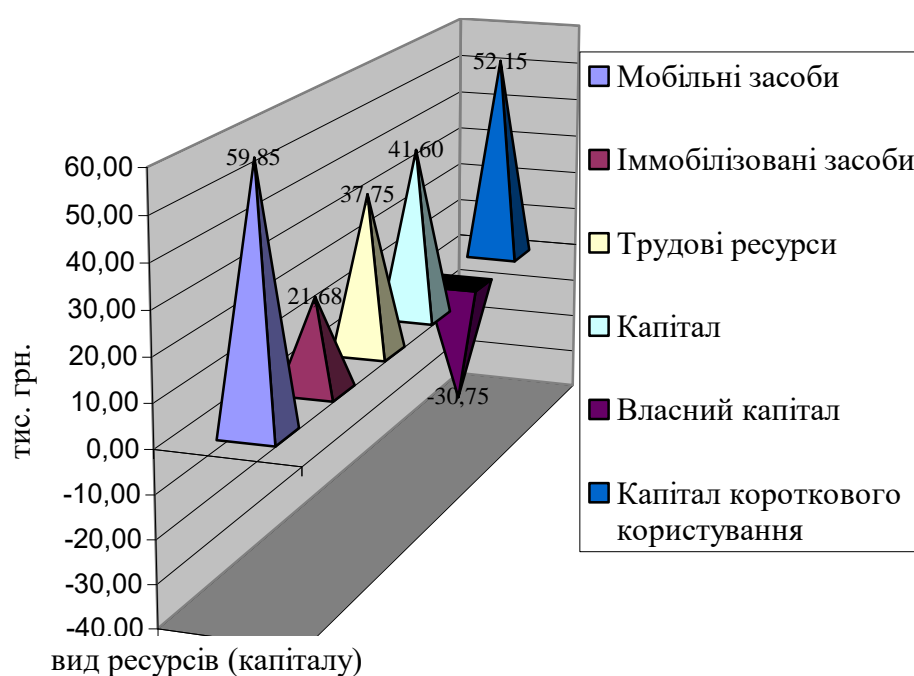


Рис. 2.4. Вплив на прибуток від господарської діяльності зміни розмірів ресурсів

На рисунку чітко видно, що тільки зміна розмірів власного та постійного капіталу негативно вплинула на формування прибутку звітного року. Зміна обсягу всіх інших ресурсів вплинула позитивно.

Рівень рентабельності підприємств на практиці звичайно визначають відношенням прибутку до чистого доходу. Цей рівень рентабельності необхідно визначити не по всьому прибутку від звичайної діяльності, а тільки по прибутку від реалізації продукції (від операційної діяльності). Динаміка показників рентабельності господарської діяльності підприємства ТОВ «АНІТ» за 2020 - 2021 рр. наведена в табл. 2.12.

Як свідчать дані таблиці, робота ТОВ «АНІТ» в 2021 році відзначається зростання рентабельності в порівнянні з минулим роком. Так, рентабельність доходу від реалізації продукції в звітному 2021 році склала 4,256%, що на 6,09% більше ніж в минулому році, це говорить про позитивну тенденцію і характеризує скільки отриманого прибутку припадає на одиницю продукції.

Таблиця 2.12

Динаміка показників коефіцієнтів рентабельності підприємства
ТОВ «АНІТ» за 2020 - 2021 роки

Назва показника	2020	2021	Відхилення, +,-
Коефіцієнт рентабельності реалізації	-1,829	4,256	6,08
Коефіцієнт рентабельності операційних витрат	-2,21	17,21	19,42
Коефіцієнт рентабельності виробничих засобів	-8,36	73,27	81,63
Коефіцієнт рентабельності основних засобів	-14,96	85,52	100,47
Коефіцієнт рентабельності обігових коштів	-13,70	213,19	226,89
Коефіцієнт рентабельності трудових ресурсів	-57,94	451,47	509,41
Фінансовий результат від господарської діяльності у розрахунку на 1 працівника	-0,58	4,51	5,09
Фінансовий результат від господарської діяльності у розрахунку на 1 грн. фонду оплати праці	-0,07	0,52	0,59

Рівень рентабельності, визначений відношенням прибутку до доходу від

реалізації, має суттєвий недолік: він не враховує, при яких ресурсах (активах) досягнутий фінансовий результат і як ефективно вони використовувались, позаяк не відображає залежності між одержаним прибутком і величиною факторів виробництва, які використовуються. Показники абсолютної суми прибутку і його рівня до обороту можуть бути високими навіть при недостатньо ефективному використанні основних засобів та оборотних коштів, наявності їх і понаднормативних залишків.

Рентабельність операційних витрат використовується при оцінці ефективності поточних витрат підприємства, їх окупності та показує розмір прибутку на 100 одиниць операційних витрат підприємства. За даними таблиці 2.12, рентабельність операційних витрат в 2021 році сягнула 17,24%. Цей показник теж не вільний від недоліків. Він не стимулює найбільш ефективного використання виробничих засобів підприємств, оскільки не відображає всієї величини засобів і оборотних коштів, які використовуються. По рівню рентабельності операційних витрат не можливо визначити, при якому обсязі основних засобів і оборотних коштів підприємство спроможне одержати певний обсяг прибутку, наскільки ефективно використовуються ці кошти, як швидко вони окуповуються. Для цього розраховується показник -рентабельність виробничих засобів підприємства. Даний показник визначається як відношення прибутку до середньої вартості основних і оборотних засобів. Цей показник використовується для оцінки ефективності виробничих засобів підприємства та показує розмір прибутку в розрахунку на сто одиниць основних засобів і оборотних коштів. В нашому випадку, коефіцієнт рентабельності виробничих засобів в звітному 2019 році склав 73,27%. Цей показник рівня рентабельності узагальнює всі сторони господарської діяльності ТОВ «АНІТ», тим самим найбільш повно виражає ефективність його роботи, тобто враховується вся сукупність засобів ТОВ «АНІТ» і відображається ефективність їх використання.

Можна обрахувати і часткові показники, які характеризують, відповідно рентабельність основних засобів і рентабельність оборотних коштів. За даними

таблиці видно, що два цих показника зросли в динаміці. В звітному 2019 році коефіцієнт рентабельності основних засобів зріс і фактично склав 85,52%, а рентабельність обігових коштів фактично склала 213,19%. Рентабельність трудових ресурсів характеризується за таким показником: прибутком в розрахунку на одного робітника підприємства, обчисленим як відношення суми прибутку до середньоспискової чисельності працівників підприємства. Цей показник також зріс в динаміці: якщо в минулому періоді на 1 працівника припадало 0,58 тис.грн. збитків, то в 2019 році ситуація погіршилась — на 1 працівника припадає 4,51 тис. грн. прибутку. В умовах ринкової економіки та різноманітних форм власності виникає потреба в оцінці рентабельності капіталу.

Таблиця 2.13

Аналіз рентабельності підприємства ТОВ «АНІТ» за 2020 - 2021 роки

Показники	Значення показника		Відхилення, +,-
	2020	2021	
1	2	3	4
1.1. Прибуток від господарської діяльності	-82,0	307,0	389,0
1.2. Чистий прибуток	-131,0	213,0	344,0
2. Вартість майна	1021,0	503,0	-518,0
3. Власні кошти	136,0	187,0	51,0
4. Виробничі засоби	384,0	59,0	-325,0
5. Чистий дохід	5969,0	4171,0	-1798,0
6. Перманентний капітал	153,0	187,0	34,0
7. Основні засоби та інші необоротні активи	488,0	359,0	-129,0
1. Коефіцієнт рентабельності усього капіталу	-0,080	0,610	0,691
	-0,128	0,423	0,552
2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,603	1,642	2,245
	-0,963	1,139	2,102
3. Коефіцієнт рентабельності виробничих засобів	-0,214	5,203	5,417
	-0,341	3,610	3,951
4. Рентабельність продажів	-0,011	0,061	0,073
	-0,018	0,043	0,061
5. Рентабельність перманентного капіталу	-0,536	1,642	2,178
	-0,856	1,139	1,995
6. Рентабельність основних засобів та інших необоротних активів	-0,168	0,855	1,023
	-0,268	0,593	0,862

За даними таблиці видно, що в 2021 р. ситуація покращилась по більшості показників, так зросла сума отриманого прибутку, який склав у 2021 році 307,0 тис.грн., після сплати податку на прибуток, чистий прибуток підприємства став 213,0 тис.грн. Однак, спостерігається зменшення вартості майна з 1021,0 тис.грн. у 2020 році до 503,0 тис.грн. у 2021 році. Збільшились власні кошти на 51,0 тис.грн. (187,0 – 136,0), зменшилась сума виробничих засобів на 325,0 тис.грн. (59,0 – 384,0), в цих умовах було отримано менший обсяг виручка від реалізації, який в звітному 2021 році склав 5005,0 тис.грн., що на 2158,0 тис.грн. менше. Обсяг перманентного капіталу також збільшився з 153,0 тис.грн. у 2020 році до 187,0 тис. грн. у звітному 2021 році, тобто на 34,0 тис.грн. Основні засоби та інші необоротні активи знизились на 129,0 тис.грн. (359,0 – 488,0).

Рентабельність всього капіталу або рентабельність вкладень у підприємство характеризує прибуток в розрахунку на одиницю майна, яке знаходиться в розпорядженні підприємства, визначається як відношення прибутку від господарської діяльності до вартості майна, яке знаходиться в розпорядженні підприємства. Як свідчать дані таблиці 2.13., коефіцієнт рентабельності всього капіталу зріс з -0,080 в 2020 році до 0,610 в 2021 році. Показники рентабельності рахуються не тільки за показником прибутку від господарської діяльності, а й за чистим прибутком підприємства. Розрахований коефіцієнт рентабельності всього капіталу за чистим прибутком так само зріс з -0,603 в 2020 році до 0,423 в 2021 році. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу так само має тенденцію до зростання: визначений за прибутком від господарської діяльності він відповідно зріс з -0,603 до 1,642; за чистим прибутком цей показник зріс з -0,963 в 2020 році до 1,139 в 2021 році. Коефіцієнт рентабельності виробничих засобів визначений за прибутком від господарської діяльності збільшився з -0,214 в 2020 році до 5,203 у 2021 році; за чистим прибутком цей показник зріс на 3,951 (3,610 – (-0,341)). Розрахований коефіцієнт рентабельності продажів за прибутком від господарської діяльності зріс менш суттєво: з -0,011 в 2020 році до 0,061 у 2021 році; за чистим прибутком цей показник зріс на 0,061 (0,043–(-0,018)). Коефіцієнт

рентабельності перманентного капіталу збільшився: розрахований за прибутком від господарської діяльності він зріс на 2,178 (1,642 – (-0,536)), а розрахований за чистим прибутком – на 1,995 (1,139 – (-0,856)). Збільшилась також ефективність використання основних засобів та інших необоротних активів. Розрахований показник рентабельності за прибутком від господарської діяльності зріс на 1,023 (0,855 – (-0,168)); за чистим прибутком цей показник теж зріс і фактично склав в звітному році 0,593, що на 0,862 більше ніж у минулому році.

Отже, проведене у цій частині дипломної роботи дослідження прибутку ТОВ «АНІТ» та вплив факторів на його величину дозволяє зробити певні висновки. Минулий період (2020 рік) був для підприємства поганим, підприємство постійно працювало збитково. Однак, далі ситуація на підприємстві покращилася. Отриманий прибуток від звичайної (господарської) діяльності формувався у досліджуваному 2021 звітному періоді тільки за рахунок прибутку від операційної діяльності, що з одного боку є позитивним, так як відповідає генеральній стратегії розвитку підприємства, і ним не втрачається виробниче спрямування, а відповідно і конкретні переваги на ринку виробників.

Вимір впливу факторів показав, що зміна рівня операційних витрат та рівня чистого доходу вплинули позитивно на формування обсягу прибутку, що призвело в цілому до його росту та підвищення рентабельності підприємства.

Висновки до розділу 2

ТОВ «АНІТ» працює лише в одному напрямку своєї діяльності – операційній, оскільки досвід роботи з фінансової діяльності в 2020 році був негативним (збиток склав 9,0 тис. грн.). Якщо проаналізувати діяльність підприємства в досліджуваних періодах, можна сказати, що в результаті операційної діяльності були отримані прибутки в 2019 та 2021 роках (в 2020 році товариство зазнало збитків), при чому їх сума значно зросла в 2021 році.

Механізм управління прибутком будується з врахуванням тісного взаємозв'язку цього показника з показниками обсягу реалізації продукції, доходів і витрат підприємства. Система цього взаємозв'язку (CVP) дозволяє виділити роль окремих факторів у формування прибутку і забезпечити ефективне управління цим процесом на підприємстві.

Загальний дохід підприємства в 2019 році формувався тільки за рахунок чистого доходу, ні інших операційних доходів, ні доходів від фінансової діяльності не було отримано. В 2020 році ситуація змінилась: підприємство отримало незначну суму інших доходів, проте основу, як і в 2019 році, складає чистий дохід, сума якого значно зросла. 2021 рік визначається позитивними зрушеннями в складі доходів товариства, так як були отримані інші операційні доходи, доходи від іншої діяльності та чистий дохід, обсяг якого зменшився. Аналіз впливу на прибуток змін обсягів реалізації кожного виду продукції показав, що в останні періоди найбільше доходів та відповідно прибутків товариство отримало від лісопильного виробництва та виробництва дерев'яних конструкцій.

Позитивним є зменшення витрат підприємства. Найбільший позитивний вплив справило зменшення операційних витрат, що збільшило прибуток у звітному році на 1581,0 тис.грн., скорочення собівартості збільшило прибуток на 438,0 тис.грн. В зв'язку з одержанням прибутку в звітному році спостерігається зростання всіх показників рентабельності підприємства, особливо тих, що розраховані за показником чистого прибутку.

РОЗДІЛ 3.

ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Шляхи управління прибутком підприємства з метою його збільшення

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства займає ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес розробки прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання.

Системне управління прибутком являє собою багаторівневу систему, яка об'єднує підсистеми: формування прибутку, забезпечувальну частину (організаційно-методичне забезпечення), розподіл і використання прибутку. Кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, який сформовано на першому етапі, визначають напрями його розподілу. Чим більший прибуток підприємство отримує, тим більше завдань воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання.

Політика управління формуванням прибутку включає в себе такий елемент, як розробка політики управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Вона повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань, щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління доходами й витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, підвищення продуктивності праці [32, с.316].

Доцільно зазначити, що НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» з 2013 року визначає отримання прибутку від звичайної і

припиненої діяльності, що безпосередньо впливає на кінцевий фінансовий результат – чистий прибуток. При цьому прибутків від надзвичайних подій вже не існує [3] .

Отже, значну частку прибутку підприємство отримує від операційної діяльності, тобто від операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції. Дуже мало підприємств зараз займається фінансовими та інвестиційними операціями. Проте, якщо вони наявні в діяльності підприємства, то розширюють коло джерел утворення прибутку.

Найважливішими чинниками є зміна обсягу виробництва й реалізації продукції. Падіння обсягів виробництва за сучасних економічних умов, враховуючи високі ціни, неодмінно веде до скорочення обсягу прибутку.

Обсяг виробництва буде зростати за умов впровадження нової техніки, удосконалення технологій виробництва, використання прогресивних матеріалів. Хоч такий напрям і є достатньо затратним, однак за умов детального планування та вибору оптимальних варіантів, його застосування може бути ефективним і прибутковим.

Обсяг реалізації безпосередньо залежить від цінової політики підприємства. В ринкових умовах підприємства встановлюють вільні ціни на продукцію в залежності від конкурентоспроможності цієї продукції, попиту й пропозиції на аналогічну продукцію інших виробників.

Отже, в багатьох випадках є сенс спрямувати зусилля на поліпшення ціноутворення. Це особливо справедливо, якщо прибутковість в розрахунку на одиницю продукції низька, адже тоді збільшення обсягу продажу не спричинить суттєвого зростання прибутку, відтак кращим варіантом буде зниження витрат і підвищення ціни.

Ще одним чинником, який безпосередньо впливає на величину прибутку підприємства, є зміна рівня собівартості. Цей чинник, в свою чергу, перебуває під впливом багатьох факторів. Загалом, при аналізі зміни рівня собівартості потрібно виявляти причини її зниження або підвищення для того,

щоб розробити заходи зі скорочення рівня витрат на виробництво продукції й досягти збільшення за рахунок цього прибутку підприємства.

Щодо контролю за розподілом витрат підприємства фінансовому менеджеру доцільно використовувати нові методи управління витратами, такі як управлінський облік.

Особливо ефективним є облік за центрами відповідальності, які здійснюють функціональне калькулювання витрат. Центр витрат повинен раціоналізувати структуру витрат, оперативно реагувати на відхилення від нормальної запланованої величини витрат і передбачає передачу частини функцій з прийняття рішень до рівня лінійних керівників. Останні відповідають за затверджену величину витрат і мають забезпечити виконання запланованих показників. Проте, створення таких центрів відповідальності залежить від багатьох чинників – обсягу діяльності підприємства, його організаційно-правової форми, чисельності персоналу тощо.

Досліджуючи проблеми прийняття рішень при управлінні операційним прибутком, Т.В. Романова [30, с. 2] вважає, що важливо враховувати стадії життєвого циклу відповідної продукції. Науковець також зазначає, що задля збереження рівня прибутку для підприємства важливо визначити початок проектування й запуску у виробництво нового виду продукції.

Етап проектування й освоєння продукції займає певний час, протягом якого підприємство зазнає збитків. Із моменту запуску продукції у виробництво збитки починають знижуватися і через деякий час досягається точка беззбитковості. При збільшенні обсягу продажу росте і прибуток за допомогою зниження частки постійних витрат.

При досягненні рівноваги попиту й пропозиції розмір прибутку стабілізується і певний час залишається на незмінному рівні. Такий стан може зберігатися досить тривалий час за відсутності загрози з боку конкурентів і при стабільному попиті на продукцію. За наявності конкурентів підтримку рівня продажів можна досягти, використовуючи метод зниження

рентабельності, тобто зниження ціни за допомогою частки прибутку.

При посиленні конкурентної боротьби підприємство неспроможне далі підтримувати рівень продажів за допомогою зниження ціни, оскільки робота стає неефективною, збитковою. Задля підтримки ефективності підприємству потрібно знижувати витрати пропорційно зниженню ціни або ж збільшувати обсяг виробництва іншої продукції, попит на яку ще не вичерпаний. Тому підприємства повинні братися до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості. Така стратегія дозволить постійно зберігати досягнутий рівень рентабельності і навіть, при несприятливій кон'юнктурі, підвищити його [29, с.2–3].

Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників [14; 5; 32] доцільно запропонувати послідовність визначення цільового розміру прибутку підприємства, що передбачає такі управлінські кроки: зростання обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства; зростання цін; зниження собівартості; ефективні маркетингові дослідження.

Аналізуючи організаційну складову управління прибутком підприємств, слід зазначити, що сучасні умови господарювання, потребують застосування нових наукових підходів та методів керування фінансово-господарською діяльністю. Існуюча загальна організаційна структура управління підприємством, заснована на класичній структурно-функціональній концепції не відповідає сучасним вимогам ринкової економіки, динамічним змінам зовнішнього середовища.

Ця концепція обумовлює фрагментарне управління процесами підприємства, що ускладнює інформаційний обмін, сприяє виникненню інформаційної надмірності, заважає впровадженню комплексної автоматизації процесів управління. Внаслідок того, що проблемами формування і розподілу прибутку займаються часто декілька структурних підрозділів, на підприємствах немає ані цілісної технології управління

прибутком, спрямованої на координацію кінцевих результатів діяльності підприємства із запитами зовнішніх споживачів, ані конкретного відповідального за кінцеві результати. Все це веде до скорочення суми прибутку, зниження рівня рентабельності діяльності підприємств.

Саме впровадження сучасної процесно орієнтованої концепції управління (процесний підхід управління прибутком) дозволить спрямувати фінансового менеджера на кінцевий результат, на збільшення суми прибутку, підвищення ефективності функціонування бізнесу.

Дана концепція передбачає чітку організаційну структуру, розподіл обов'язків, що виключає дублювання різними ланками однакових функцій управління. Вона дає можливість оптимізувати витрати ресурсів, чисельність і завантаженість персоналу, налагодити взаємодію між структурними одиницями як усередині підприємства, так і з клієнтами, постачальниками. Впровадження в практику управління прибутком центрів відповідальності дає можливість якісно вдосконалити процеси формування, розподілу та споживання прибутку, побудувати систему управління, адекватну сучасним вимогам господарювання.

Зокрема, Іванченко Д.Ф.[20] у своєму дослідженні пропонує організаційну структуру управління прибутком представити у вигляді трьох основних департаментів та їх відділів (рис. 3.2)

Для виявлення тенденцій у формуванні прибутку, центр доходу на основі дослідження вхідних даних аналізує динаміку показників прибутку, проводить їх трендовий аналіз, і факторний аналіз чинників впливу на прибуток. Інформація про результати аналізу, аналітичні розрахунки оформлені у вигляді аналітичних таблиць та текстових додатків, поступають в центри прибутку, інвестицій, витрат.

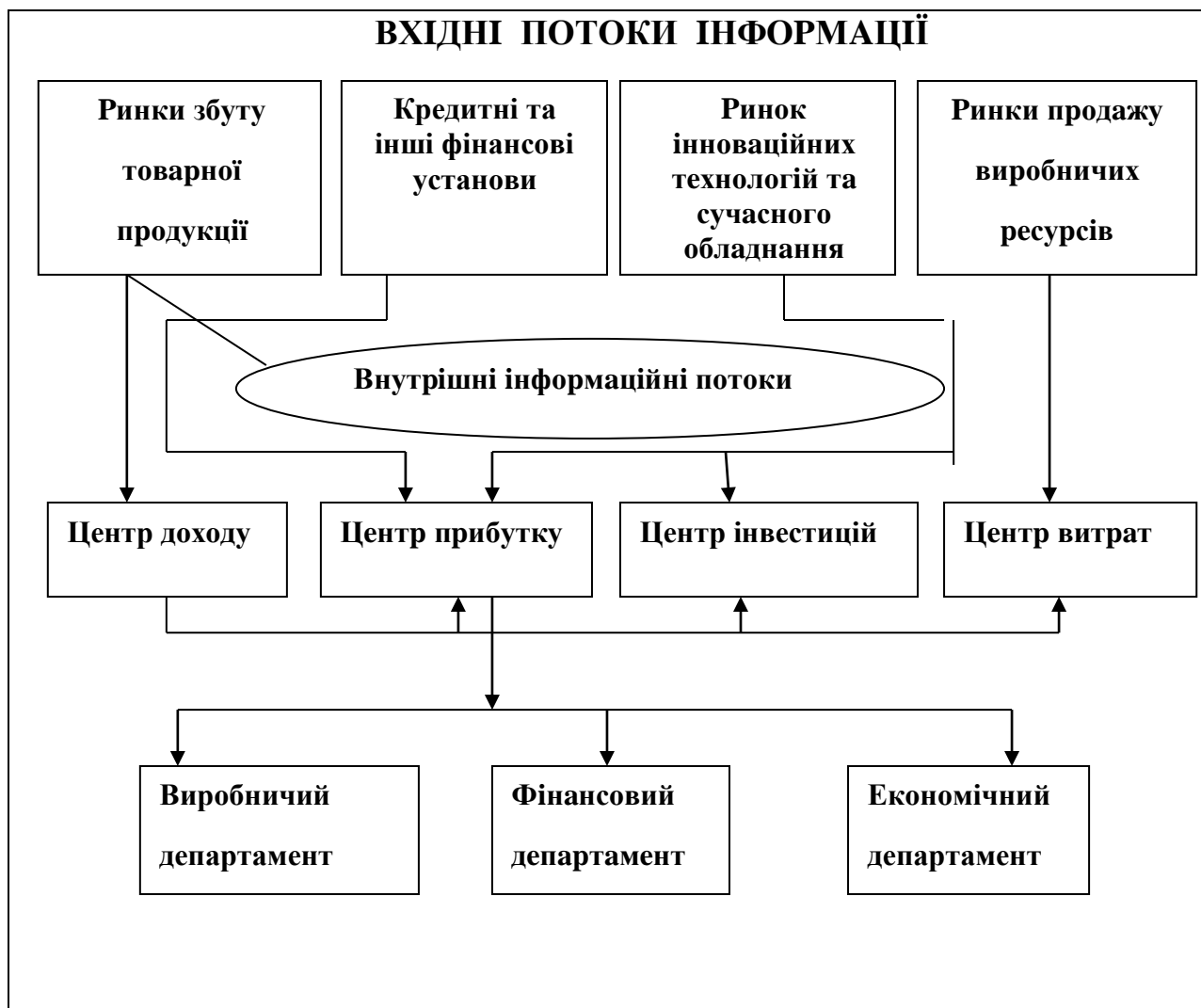


Рис.3.2. Структурно-логічна схема обміну інформацією при управлінні прибутком підприємства.

Розглядаючи проблеми формування інформаційного забезпечення, зазначимо, що менеджери українських підприємств не використовують всю необхідну інформацію, оскільки часто не знають, яка інформація їм потрібна, як нею користуватися, як накопичувати і обробляти, не розуміють змістовної значущості багатьох видів внутрішньої і зовнішньої інформації [31].

На підприємствах часто не розроблена збалансована система показників, яка відображає всі суттєві аспекти діяльності підприємства (виробничі, фінансові, маркетингові та ін.) [5]. Внаслідок недостатньої сформованості інформаційних потоків, відсутності внутрішньої раціональної системи обміну інформацією, неможливо ефективно реалізовувати комплекси

задач і функцій. Це, як справедливо стверджує Н.М. Хорунжак [14, с. 107,112], негативно позначається на системі управління та оцінці результатів діяльності.

Основою інформаційної бази фінансового менеджменту є показники фінансового обліку, на підставі чого здійснюється аналіз, прогнозування і планування. Саме фінансова звітність підприємства, порядок складання якої регламентується НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» дає змогу підприємствам застосовувати типові технології та алгоритми розрахунків за окремими напрямками формування та використання показників [7].

Отже, при розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; поповнення фінансових ресурсів підприємства; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в обіговий капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного капіталу, інших напрямків спеціального призначення [32, с.317].

Отже, приймаючи рішення, власники і керівники підприємства повинні всебічно зважати на напрями першочергових вкладень фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, його матеріально-технічної бази, соціально-економічного розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення засобів на ринку цінних паперів, в грошово-кредитній сфері тощо.

3.2. Необхідність та методи планування прибутку підприємства

Основні та допоміжні функції бізнесу визначають необхідність розробки функціональних планів. До функціональних планів відносяться наступні: план прибутку; план витрат виробництва та обігу; фінансовий план та ін.

Підприємство самостійно визначає, які функціональні плани йому потрібні. Фінансове планування відіграє особливу роль, його значення значно зростає в умовах ринку. Тому фінансове планування вивчається спеціалістами в галузі економіки окремо.

Всі функціональні плани направлені на досягнення маркетингової і відповідно загальної (базової) стратегії підприємства. Вони економічно обґрунтовують вибір найбільш ефективних шляхів досягнення довготермінових цілей діяльності підприємства.

Першим в ряду функціональних планів є план прибутку. Цей план може розглядатися, з одного боку, як функція маркетинга, що пов'язана з загальноприйнятою господарською діяльністю людей і визначає економічний результат роботи підприємства, що планується, та направлена на задоволення потреб ринку, а з іншого боку – як основний в ланцюгу економічних інтересів підприємства, оскільки показники прибутку є вельми значимими щодо стимулювання праці, закріплення конкурентоспроможності і стабільності функціонування будь-якого економічного об'єкта. Таким чином, план прибутку характеризує прогностні дії стосовно досягнення основної економічної мети підприємництва. Але досягнення цієї мети носить опосередкований характер, тобто вона досягається лише виходячи з досягнення суспільних цілей: задоволення потреб суспільства. Тому план прибутку умовно можна віднести до функціональних.

План прибутку має першочергове значення для власників підприємства. Він відображає обґрунтування економічних результатів всіх сторін діяльності підприємства. І якщо план маркетингу можна розглядати як основу для діяльності

підприємства, то план прибутку – це його основний економічний план, який підтверджує ефективність вибраних видів діяльності і кроків по досягненню стратегічних цілей. Тому лише в плані прибутку відображаються всі аспекти функціонування підприємства і його підрозділів, виражені результативним економічним показником.

Планування прибутку - це складний і багатогранний процес, який включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників за період, що передував плановому періоду, досягнення максимальної узгодженості з кількісними і якісними показниками плану випуску продукції (виконання робіт, послуг), її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво, особливо непродуктивних і позареалізаційних витрат і збитків.

Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно грамотно, підприємство має змогу правильно визначити обсяг платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку виробництва, необхідних витрат на розвиток соціальної сфери, матеріальне заохочення праці.

В бізнесі рішення і дії ґрунтуються на уявленні про майбутній прибуток. Але оскільки досвід минулого не завжди розповсюджується на майбутнє, то в основі майбутньої поведінки підприємства повинно бути його нове уявлення про розмір очікуваного прибутку. Підприємство з різних варіантів проекту плану прибутку зазвичай вибирає той, який вміщує максимум прибутку. Іноді економічною метою бізнесу буває максимізація прибутку. Сучасні підходи до обґрунтування максимуму цього показника дозволяють чітко це розмежовувати.

Функціональні плани можуть бути різними за часом: від оперативного до довгострокового. Підприємство може мати як прогноз, так і план по функції діяльності. Однак з позиції природи економічного передбачення і необхідності вольових і усвідомлених дій по досягненню поставлених цілей, підприємство обов'язково повинно мати плани показників функціонування. Таким чином,

можна представити декілька варіантів обґрунтування плану прибутку: шляхом прогнозування; шляхом планування; шляхом прогнозування і планування.

План прибутку складається на декілька років, на рік і квартал. Іноді складається план прибутку на місяць, що дозволяє підприємству краще контролювати результати своєї роботи.

Стратегічний план прибутку передбачає вибір мети. Як правило, метою може бути: постійне стабільне зростання прибутку, максимізація прибутку, досягнення певної величини прибутку.

Завданнями планування прибутку є: економічний доказ вигідності підприємницьких дій стосовно досягнення стратегічних цілей; економічна оцінка плану маркетингу і функціональних планів підприємства; перспективне стимулювання власників і трудового колективу підприємства, а також опосередковано – всього суспільства.

Планове обґрунтування прибутку побудовано на грамотному використанні економічної теорії, зокрема впливу на прибуток таких факторів, як: обсяг діяльності, витрати виробництва та обігу (постійні та змінні), складові іншого прибутку, оборотність капіталу, ціни та доходність, частка ринку товару і ін.

Розрізняють наступні основні методи прогнозування і планування прибутку: використання формули беззбитковості; економіко-статистичний; техніко-економічний (нормативний), в тому числі прямого рахунку; визначення оптимального цільового прибутку; визначення прибутку на вкладений капітал; метод маржинального доходу; економіко-математичні методи, в тому числі метод оптимізаційних моделей та ін.

Економіко-статистичний метод планування прибутку використовує фактичну динаміку показника. Планування прибутку побудовано на використанні тенденцій зміни цих показників, характерних для останніх років роботи підприємства. Щорічні темпи зміни показників екстраполуються на майбутнє.

Техніко-економічний метод планування прибутку включає розрахунки і обґрунтування факторів, з яких складається показник. Підходи, характерні для

використання двох останніх методів, в цілому характеризують інактивний стиль планування прибутку.

Даний метод визначення плану прибутку передбачає використання ряду інших планів: обсягу діяльності; доходів та ПДВ; витрат, в тому числі змінних і постійних; іншого прибутку.

На основі вказаних планів і враховуючи виявлені тенденції минулого визначається прибуток основної діяльності і прибуток на майбутнє. Відмінність методу прямого рахунку від техніко-економічного полягає в тому, що в першому випадку для обґрунтування використовується, як правило, фактично досягнуті рівні показників підприємства за минулі роки, а в другому – нормативи і норми, рекомендовані для економічних розрахунків, і плани відповідних складових показників.

Кожне підприємство в умовах ринкової економіки надає великого значення використанню свого капіталу: основного і оборотного. Тому зростає значення обґрунтування прибутку за допомогою обліку прибутку на вкладений капітал: норми прибутку на капітал, найкращого досягнутого на підприємстві рівня прибутку на капітал. Слід нагадати, що розрахунок рентабельності капіталу ведеться на основі прибутку від господарської діяльності, а рентабельності виробництва (продукції, торгівлі) – на основі операційного прибутку. Тому використання прибутку на вкладений капітал в плануванні буде визначати прибуток від господарської діяльності підприємства, який потім за допомогою будь-якого з наведених вище методів необхідно визначити за видами діяльності, тобто напрямками його утворення.

Метод планування прибутку, названий як визначення оптимального цільового прибутку, передбачає спеціальні розрахунки потреби підприємства в прибутку: по-перше, для виплати податків на прибуток; по-друге, для інших відрахувань з прибутку підприємства; по-третє для внутрішніх потреб підприємства в прибутку, в тому числі для розвитку.

Отримана таким чином величина прибутку є вихідною для визначення

необхідного обсягу діяльності, який дозволив би його отримати. Обґрунтування обсягу діяльності від прибутку можливо за допомогою використання формул беззбитковості.

Метод маржинального доходу планування прибутку використовує розрахункові дані про змінні витрати за видами продукції. Різниця між очікуваним маржинальним доходом продукції підприємства і постійними витратами визначає плановий прибуток

Різновидом економіко-математичних методів є метод оптимізації планового прибутку. Критеріями вибору моделі можуть бути: мінімум поточних затрат; максимум прибутку; максимум вкладеного капіталу; прискорення обертання капіталу (до нормативного) та ін.

Таким чином, різні методи визначення планового прибутку, незважаючи на свою несхожість, вирішують єдину задачу його точного обґрунтування виходячи з можливих ресурсів і потреб в ньому підприємства з врахуванням поставлених цілей діяльності.

3.3. Обґрунтування прибутку підприємства на наступний період

Як вже зазначалось, у системі планів, пов'язаних із діяльністю підприємств, головне місце посідає планування прибутку. Прибуток не тільки синтезує всі сторони діяльності підприємства, а й наочно відображає ефективність його діяльності: зміну доходів, величину витрат, рівень використання ресурсів у процесі діяльності. Планування прибутку визначає необхідний обсяг операційної діяльності підприємства, забезпечує стратегічний його розвиток необхідними фінансовими ресурсами, формує фінансові взаємовідносини підприємства з бюджетом та спеціальними цільовими фондами.

Ефективність управління процесами планування прибутку значною мірою залежить від якості аналізу, реальності виявлених резервів збільшення прибутку, економічного обґрунтування планів (прогнозів) формування та використання

прибутку на майбутній період.

При прогнозуванні прибутку необхідно особливу увагу приділити його динаміці. Оскільки динаміка характеризує розвиток явища в часі, аналіз динаміки уможливорює прогнозування майбутнього рівня прибутку і на цій основі - визначення перспективних напрямків розвитку підприємства.

Як бачимо, крім постійної дії систематичних і випадкових факторів, рівень ряду динаміки перебуває також під впливом обставин, зумовлених періодичністю коливань. У рядах динаміки можна виділити протягом року три найголовніші періодичні складові: тренд; сезонна компонента; випадкова компонента.

Таблиця 3.1

Динаміка прибутку ТОВ «АНІТ» за 2019 - 2021рр.

Рік	КВАРТАЛИ				Разом за рік
	1	2	3	4	
2019	88,0	-71,0	45,0	11,0	73,00
2020	-78,0	-78,0	57,0	-32,0	-131,00
2021	-60,0	151,0	49,0	73,0	213,00
РАЗОМ	-50,0	2,0	151,0	52,0	155

Середнє значення прибутку в 2020 р. буде в діапазоні між 206,911 тис. грн. та 353,777 тис.грн., тобто в найгіршому випадку прибуток підприємства буде на 6,1 тис.грн. менше показника 2019 року.

Продемонстрована методика дає змогу прогнозувати динаміку прибутку підприємства з урахуванням відповідних особливостей в його діяльності. Відомо, що багато підприємств мають сезонний попит на продукцію, що, у свою чергу, призводить до сезонних коливань інших показників господарської діяльності, а особливо впливає на рівень реалізації продукції, а отже, і на рівень прибутку підприємства.

Тому аналіз динаміки з урахуванням сезонності уможливорює оцінювання цієї компоненти коливань протягом року й отримання адекватних прогнозів розвитку явища в майбутньому.

Висновки до розділу 3.

Важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства займає ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес розробки прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання.

Організаційна структура управління прибутком значною мірою залежить від концепції управління, яка прийнята на підприємстві. Наголосимо, що існуюча загальна організаційна структура управління підприємством, заснована на класичній структурно-функціональній концепції не відповідає сучасним вимогам ринкової економіки, динамічним змінам зовнішнього середовища. Впровадження сучасної процесно орієнтованої концепції управління дозволить спрямувати фінансового менеджера на кінцевий результат, на збільшення суми прибутку, підвищення ефективності функціонування бізнесу.

У процесі управління прибутком велике значення має його оптимальний розподіл і використання. На вітчизняних підприємствах фактично не відбувається розподілу чистого фінансового результату. В більшості випадків на балансах суб'єктів господарювання відображається нерозподілений прибуток.

При розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників,

Отримані результати побудови динамічного ряду та визначення тренду ТОВ «АНІТ» свідчать про те, що динаміці прибутку притаманні сезонні коливання. До сезонних відносять усі явища, яким притаманна закономірність більш-менш постійного коливання рівнів протягом року.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Розвиток ринкових відносин в Україні потребує підвищення ефективності господарювання. Здійснення глибоких перетворень в економіці висуває необхідність максимальної мобілізації внутрішніх резервів. Для ефективного функціонування підприємств в умовах ринкових відносин першочергове значення належить виявленню резервів підвищення обсягу реалізації товарів, зниження витрат, збільшення прибутку.

Але за останні роки показники ефективності в країні значно погіршилися: зменшилися обсяги виробництва, знизилася його рентабельність, різко скоротилися інвестиції. Усе це є наслідком занедбання економічної роботи на підприємствах усіх форм власності. У роки економічної кризи більшість підприємств намагалася досягти збільшення прибутків не з допомогою ретельного економічного розрахунку, зниження собівартості продукції, а постійним підвищенням цін на свою продукцію. Хоч у такий спосіб певним підприємствам і щастило тимчасово досягти бажаних результатів, але в цілому цей підхід призвів до поглиблення економічної кризи. Поточний рік має бути роком початку стабілізації економіки країни та економічного зростання. Цей новий етап розвитку незалежності України, розбудови її державності має ознаменуватися й удосконаленням економічної роботи на підприємствах.

ТОВ «АНІТ» впродовж 2019-2021 роках поступово нарощує обсяг реалізації продукції, однак спостерігається зменшення суми чистого доходу у 2019 році, який знизився на 1798,0 тис. грн. Обсяг прибутку в звітному році формувався тільки за рахунок прибутку від операційної діяльності, причому спостерігається тенденція його зростання, так в 2021 році прибутку від операційної діяльності отримано у обсязі 307,0 тис.грн. проти 73,0 тис.грн. збитку минулого року.

Дослідження формування загального обсягу прибутку за кварталами дає можливість визначити коливання цього показника впродовж періоду: спочатку

одержано збиток (1 квартал 2021р.), а потім його зростання з кварталу в квартал. Для визначення кількісної оцінки факторів, що вплинули на зміну обсягу отриманого прибутку в роботі було проаналізовано такі чинники, як ціновий фактор, чистий дохід, операційні витрати та ефективність використання ресурсів підприємства. За проведеними дослідженнями зміну обсягу отриманого операційного прибутку спричинено, в першу чергу, зниження чистого доходу, що призвело до зменшення прибутку на 1798,0 тис.грн. Збільшення інших операційних доходів призвело до зростання прибутку на 159,0 тис.грн. Ще одним важливим чинником, що впливає на суму прибутку підприємства, являються витрати підприємства. Зниження собівартості вплинуло позитивно, збільшивши суму прибутку на 438,0 тис.грн. Особливого впливу спричинено зміною зменшення операційних витрат, що призвело до зростання прибутку на 1581,0 тис.грн. Зростання ціни на продукцію ТОВ «АНІТ» дало змогу отримати чистий прибуток на 344,0 тис.грн. більше. Ефективність використання ресурсного потенціалу оцінена нами за допомогою показників рентабельності, по яким в динаміці спостерігається підвищення ефективності використання всіх засобів, вкладених у підприємство. Аналіз ефективності управління капіталом свідчить про зміни в сторону зниження прибутку впродовж 2021 року. Так в минулому році на 1 грн. вкладеного капіталу припадало -0,58 грн. прибутку, в 2021 році на 1 грн. вкладеного капіталу припадає вже 4,51 грн. прибутку, що говорить про значне підвищення ефективності господарювання на ТОВ «АНІТ».

Поставлена мета розробки стратегії обґрунтування прибутку підприємства реалізована в третьому розділі випускної кваліфікаційної роботи: розрахована по підприємству величина можливого прибутку, виходячи з тренду, з врахуванням сезонності та з прогнозуванням майбутніх рівнів показника; визначено розмір можливого прибутку у сумі 206,911 тис.грн., а з коригуванням на сезонність розмір прибутку ТОВ «АНІТ» складе 353,777 тис.грн., тобто в найгіршому випадку прибуток підприємства буде на 6,1 тис.грн. менше показника 2021 року.

Для того щоб ефективно та раціонально розподілити прибуток необхідно

мати його у великому розмірі. Тому, для забезпечення прибутковості виробничої діяльності підприємства та збільшення розміру прибутку пропонується: нарощувати обсяги реалізації продукції, здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці працюючи, зменшувати витрати на виробництво та реалізацію продукції, тобто оптимізувати й далі обсяг собівартості та інших витрат, кваліфіковано здійснювати цінову політику, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни, найдоцільніше розміщувати (вкладати) одержаний дохід з точки зору досягнення оптимального ефекту, зменшувати запаси продукції, шляхом пошуку ширшого кола споживачів, займатись рефінансуванням дебіторської заборгованості, тим самим збільшуючи оборотність обігових коштів, розширювати ринки збуту, шляхом пошуку закордонних споживачів продукції підприємства, постійно проводити аналітичну роботу.

Крім цього варто здійснювати самостійний контроль за розподілом прибутку і його використанням, вчасно виконувати свої зобов'язання та не порушувати вимог чинного законодавства.

Розгляд даної теми є дуже важливим і потребує більшої уваги, так як з кожним роком розширюється сфера діяльності підприємств, ускладнюється механізм і методика управління. Особливо це відчутно зараз - в період не стабільності розвитку ринкової системи.