

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

Кафедра фінансів, обліку і оподаткування

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА
РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

(на матеріалах ТОВ «АНІТ»)

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

Григуцьк
Петро
Іванович

Науковий керівник:
к.фіз.-мат.н., доцент

Дрінь
Ірина
Ігорівна

Завідувач кафедри:
д.е.н., професор

Чорновол
Алла
Олегівна

Чернівці 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	6
1.1. Управління прибутком як складова стратегічного управління підприємством	6
1.2. Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком підприємства	10
1.3. Фактори впливу на управління прибутком підприємства	16
Висновки до розділу 1	19
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОВ «АНІТ» ЗА 2020-2022 РОКИ	20
2.1. Аналіз загального обсягу та структури прибутку підприємства	20
2.2. Оцінка рентабельності в системі управління прибутком підприємства	32
2.3. Розрахунок впливу факторів на зміну розміру прибутку	35
Висновки до розділу 2	39
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	40
3.1. Стратегічний підхід до управління прибутком підприємства	40
3.2. Розробка стратегії управління прибутком ТОВ «АНІТ»	46
3.3. Прогнозний аналіз формування обсягу прибутку на підприємстві	51
Висновки до розділу 3	55
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	60

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Результатом правильно організованої господарської діяльності підприємств є прибуток, який є своєрідною реакцією споживачів на пропонований асортимент товарів та послуг. Забезпечення прибутковості підприємства на сучасному етапі розвитку економіки, який характеризується високим ступенем невизначеності та ризику, є важливою та складною метою в системі стратегічного управління підприємством. Саме тому планування комплексу заходів щодо управління прибутком повинен бути узгодженим із основними завданнями підприємства в сфері стратегічного управління та сприяти раціональному використанню потенціалу підприємства. Актуальність дослідження проблеми управління прибутком підприємства обумовлюється необхідністю формування довгострокових конкурентних переваг підприємства на ринку, що потребує комплексного та системного розвитку виробничої сфери, активізації інноваційної діяльності, підвищення ефективності маркетингової діяльності, розвитку корпоративної культури тощо. Основним джерелом фінансування такого розвитку є прибуток підприємства, тому питання управління прибутком набувають першочергового значення. Для ефективного управління прибутком підприємства необхідно приділяти достатньо уваги усім етапам класичного процесу управління: плануванню, організації, мотивації та контролю. Слід зазначити, що незважаючи на достатню кількість наукових публікацій з тематики управління прибутком, недостатньо дослідженими залишаються питання управління прибутком з позиції концепції стратегічного управління, адаптації процедури стрес-тестування до процесів управління прибутком в умовах ризику та невизначеності. Дослідженню теоретико-методологічних аспектів управління прибутком підприємства присвячені роботи таких науковців, як Одіжний В. О. [1], Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. [2], Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. [3], Коваленко Д. І., Бейгул В. І. [4], Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. [5], Николишин С. Є. [6] та інших. У роботах цих науковців підкреслюється стратегічне значення управління прибутком для

підприємства, визначаються основні принципи цього процесу. Разом з тим подальшого розвитку потребують питання узгодження стратегії управління прибутком підприємства з його стратегічним набором. Основні методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком підприємства систематизовані у роботах Ніпіаліди О. [7], Попович Д. В., Славчаник О. Р. [8], Маркіної І. А., Вороніної В. Л. [9], Мартиненко В. П., Кушик І. Л. [10], Нечаєвої І. А., Савчук І. О. [11], Кунаєва А. Ю. [12] та інших. Безперечною перевагою цих робіт є визначення основних напрямів оцінювання ефективності управління прибутком, але слід відзначити, що питання впливу ризиків на процеси управління прибутком підприємства залишаються недостатньо розкритими. Проблематика удосконалення управління прибутком підприємства розглянута у роботах Бондаренко Н. С., Тюленевої Ю. В. [13], Тульчинської С. О., Бершадської І. І. [14], Данчук В. Д., Козак Л. С., Данчук М. В. [15], Мельник Т. Ю. [16], та інших. У цих роботах досліджено основні напрями удосконалення управління прибутком підприємства, достатньо уваги приділено процедурі контролю в системі управління прибутком підприємства, але подальшого розвитку потребують питання урахування впливу ризиків при плануванні комплексу заходів з управління прибутком підприємства.

Метою дослідження є вивчення теоретичних та практичних аспектів формування політики управління прибутком підприємства з метою її удосконалення на ТОВ «АНІТ».

Завданнями випускної кваліфікаційної роботи є: дослідити сутність управління прибутком як складової стратегічного управління підприємством; визначити методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком підприємства; провести аналіз загального обсягу та структури прибутку підприємства; здійснити оцінку рентабельності в системі управління прибутком підприємства; проаналізувати вплив факторів на зміну розміру прибутку на ТОВ «АНІТ»; розробити стратегію управління прибутком на ТОВ «АНІТ»; провести прогнозний аналіз формування обсягу прибутку на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес управління прибутком ТОВ «АНІТ», яке є

юридичною особою і здійснює свою діяльність згідно законодавства України та Статуту. Підприємство веде фінансовий та податковий облік своєї роботи, складає та подає статистичну звітність у порядку, встановленому чинним законодавством.

Предметом дослідження є сукупність економічних відносин, що виникають у процесі розробки політики управління прибутком підприємства спрямованих на покращення його діяльності.

Методи дослідження. В процесі дослідження були використані традиційні способи та засоби економічного аналізу, а саме: наукового узагальнення; порівняння; групування; графічний; синтез; індукція. Також застосовувалась обробка матеріалів з використанням сучасних комп'ютерних технологій, зокрема, пакету прикладних програм Microsoft Office

Інформаційну базу дослідження формують статистичні матеріали, матеріали фінансової звітності ТОВ «АНІТ», а також власні розрахунки автора і результати їх обробки. Теоретичним та методологічним підґрунтям дослідження є об'єктивні закони і фундаментальні положення економічної теорії, теорії управління, наукові праці та методичні розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених з цих питань.

Наукова новизна одержаних результатів роботи полягає у подальшому обґрунтуванні та розробці теоретичних положень та методичних рекомендацій в питаннях поліпшення процесу управління прибутковістю на підприємстві.

Публікації. Основні положення та результати випускної кваліфікаційної роботи відображені 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 із вступу, 3 розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи становить - 65 сторінок, основний зміст роботи викладено на 60 сторінках. Робота містить 22 таблиці, 7 рисунків, список використаних джерел включає 56 найменувань на 6 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

1.1. Управління прибутком як складова стратегічного управління підприємством

Гуменюк В. С. у систематизує основні підходи до управління прибутком наступним чином: стратегічний; організаційний; системний [17, с. 51 – 52].

Елементи системи управління підприємством, які повинні бути підпорядковані системі стратегічного управління підприємством, визначені Жигалкевич Ж. М. та Фісенко Е. С. у [5]. До цих елементів належать: концепція управління прибутком; політика підприємства стосовно управління прибутком; принципи управління прибутком; механізм управління прибутком; інформаційна система; методи аналізу та планування прибутку.

Аналізуючи завдання управління прибутком, наведені у [17, с. 52], відзначимо, що у них знайшли відображення стратегічний аспект управління прибутком, маркетинговий аспект, виробничий аспект та інвестиційний аспект. Основні принципи управління прибутком в системі стратегічного управління підприємством наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Принципи управління прибутком підприємства [17, с. 52]

Принцип	Сутність
Системності	забезпечення економічної ефективності процесу управління прибутком
Комплексності	урахування при управлінні прибутком потреб основних функціональних підсистем управління підприємством
Безперервності	реалізація процесу управління прибутком підприємства на постійній основі з урахуванням впливу факторів екзогенного та ендогенного середовищ
Варіативності	реалізація сценарного підходу при управлінні прибутком
Орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства	узгодження цілей управління прибутком із стратегічними цілями розвитку підприємства
Динамічності	управління швидка адаптація до нових завдань при управлінні прибутком

Необхідність управління прибутком з позиції концепції стратегічного управління обумовлюється тим, що саме прибуток характеризує економічний ефект від здійснення господарської діяльності підприємства. Також він одночасно є і фінансовим результатом, і основним елементом фінансових ресурсів підприємства як джерело формування бюджетів різних рівнів [2, с. 191].

Аналізуючи управління прибутком як складову системи стратегічного управління підприємством, необхідно достатньо уваги приділяти питанням узгодження загальної стратегії розвитку підприємства та стратегії управління прибутком. Вишневський О. О. пропонує для досягнення цієї мети застосовувати категорію «цінності», яка безпосередньо пов'язана із місією підприємства [18]. Стратегія розвитку підприємства, яке планує мати довгостроковий успіх на цільовому сегменті ринку, базується на таких цінностях: професіоналізм; згуртованість; відповідальність; прагнення вдосконалюватися.

Базисом для стратегії управління прибутком виступають такі цінності: максимізація прибутковості підприємства; забезпечення платоспроможності підприємства; збереження фінансової незалежності підприємства; підтримування цільового рівня ділової активності підприємства.

Результатом узгодження стратегії управління прибутком та стратегії розвитку є певний синергетичний ефект, який проявляється у зростанні швидкості досягнення стратегічних цілей підприємства. Для удосконалення процедури узгодження цих стратегій необхідно визначити, які ознаки має потенційно ефективна стратегія. Основні характеристики ефективної стратегії підприємства систематизовано В. П. Мікловдою, І. Г. Брітченко, Н. Ю. Кубіній, Ю. О. Дідовичем [19, с. 59] та представлено на рис. 1.1.

З рис. 1.1 видно, що ефективність стратегії характеризується класичними показниками ефективності інвестиційних проектів (чистий дисконтований дохід, внутрішня норма дохідності, термін окупності), це пояснюється тим, що реалізація стратегії займає певний проміжок часу, тому адекватне оцінювання співвідношення притоків та відтоків грошових коштів в даному випадку можливе лише за умови дисконтування цих потоків.

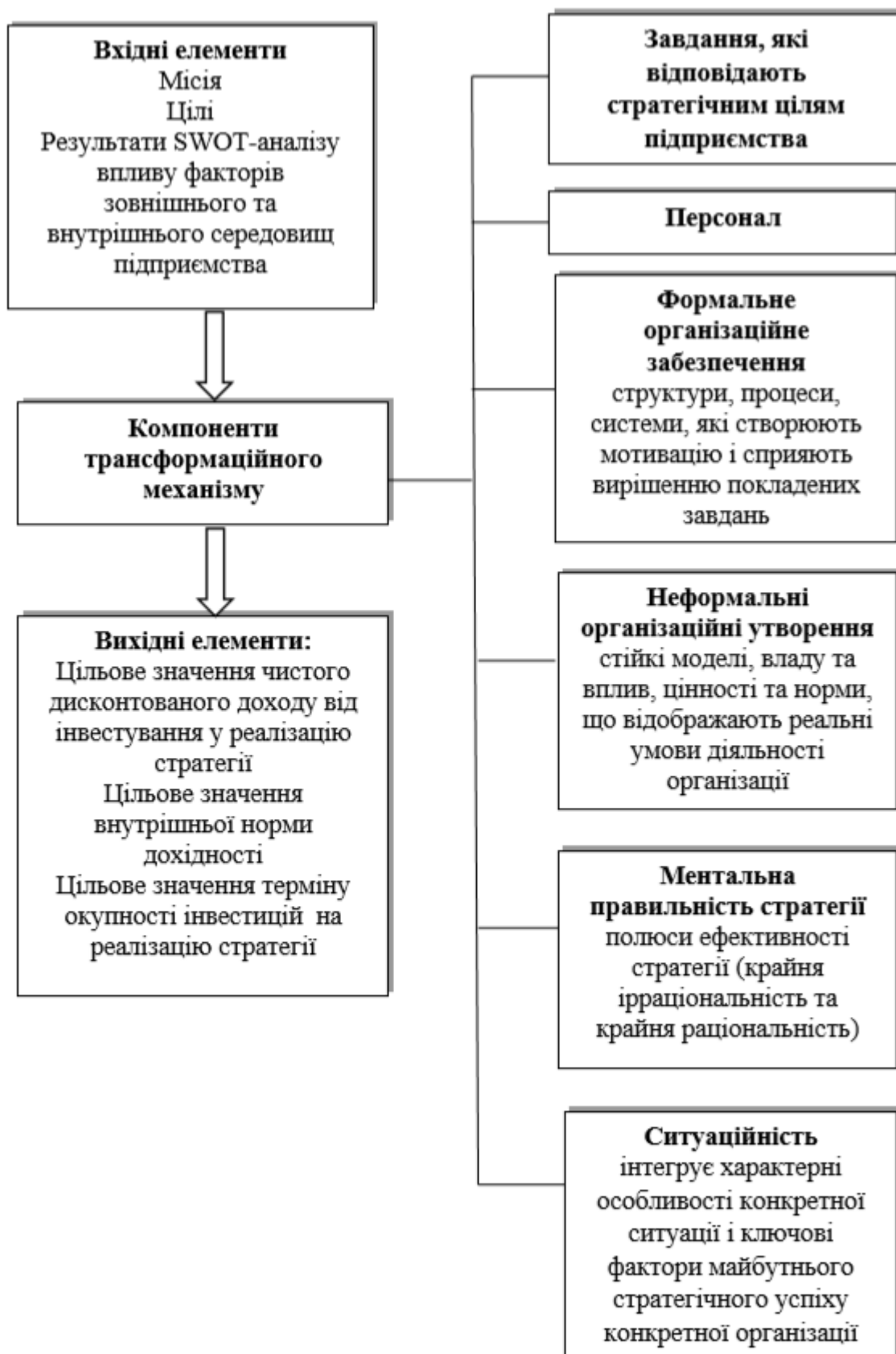


Рис. 1.1. Характеристики потенційно ефективної стратегії [19]

Організаціям важливо розвиватися у різних напрямках в управлінні фінансовими ризиками, включаючи: управління фінансовою стійкістю підприємства; управління формуванням фінансових ресурсів підприємства; управління фінансовою рентабельністю підприємства; управління інвестиційною активністю та ефективністю інвестицій; управління фінансовими інноваціями.

Оптимізація структури капіталу - найскладніше завдання, яке вирішується у процесі управління фінансовими ризиками, коли визначається оптимальне співвідношення використання власних та позикових ресурсів. Використовуючи лише власний капітал, підприємство має найбільшу фінансову стійкість і обмежує темпи розвитку, відповідно не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал. Використовуючи лише позиковий капітал, підприємство має вищий фінансовий потенціал свого розвитку та можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, але більшою мірою генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства [2].

Організація може вибрати будь-які методи оптимізації структури капіталу, залежно від ефективності досягнення поставленої мети: за критерієм максимізації рівня прогнозування фінансовою рентабельністю; за критерієм мінімізації його вартості; за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків.

З першим критерієм пов'язаний фінансовий леверидж, коли збільшення частки залученого капіталу викликає зростання рентабельності власного капіталу. Позитивний ефект має місце в тому випадку, коли різниця між рентабельністю активів і середнім розміром відсотка за кредит є позитивною величиною. Другий критерій мінімізація вартості капіталу ґрунтується на попередній оцінці власного та залученого капіталу та передбачає здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу. Третій критерій пов'язані з диференційованим вибором джерела фінансування різних складових частин активів підприємства.

1.2. Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком підприємства

Удосконалення будь-якого процесу управління повинно базуватися на аналізі його ефективності. Саме тому нагальною потребою є систематизація методичних підходів до оцінювання ефективності управління прибутком підприємства (табл. 1.2).

Таблиця 1.2.

Методичні підходи до оцінювання ефективності управління прибутком

Автор	Сутність підходу	Інформація для застосування підходу	Примітки
1	2	3	4
Кошельок Г. В. [21, с. 146]	стрес-тестування: аналіз чутливості грошових потоків до зміни факторів ризику (моделюються наслідки зміни одного фактору ризику або групи тісно взаємопов'язаних факторів, при цьому значення інших факторів залишаються без змін)	прогнозні значення майбутніх прибутків та ключові фактори ризику, історичні та гіпотетичні сценарії розвитку підприємства у плановий період	результати стрестестів необхідно розглядати як у межах комплексу інструментів управління ризиками, так і під час визначення величини капіталу, необхідного для покриття ризиків
Мартиненко В. П., Кушик І. Л. [10, с. 165]	розрахунок показників ефективності використання основних виробничих фондів, трудових ресурсів, матеріальних ресурсів та обігових фондів	дані щодо структури та вартості основних виробничих фондів, кількісного та якісного складу персоналу, розмір власного капіталу, собівартість продукції, обсягів реалізації тощо	застосування цього підходу дозволяє комплексно оцінити управління прибутком підприємства від операційної діяльності
Куцик П. О., Головацька С. І. [24, с. 148]	визначення ефективності системи контролінгу за управлінням прибутком підприємства за кількісними та якісними показниками	приріст грошового потоку внаслідок удосконалення управління прибутком, величина витрат на удосконалення управління прибутком	дозволяє комплексно оцінити наслідки удосконалення управління прибутком за кількісними та якісними показниками

Продовження табл. 1.2

1	2	3	4
Ніпіаліді О. [7, с. 21]	визначення ефективності забезпечувальних складових (організаційної, кадрової, інформаційної, методологічної та методичної) управління прибутком підприємства	інформація щодо якості виконання планових завдань, продуктивності роботи персоналу, адекватності системи моніторингу підприємства, методичних підходах, що застосовуються при управлінні прибутком	доцільно виділити також ресурсну складову, оскільки у запропонованих складових відображено лише кадрові ресурси підприємства, не ураховані матеріальні та фінансові ресурси, що актуально при управлінні прибутком
Гринів Л. В., Вачіль О. П., [22, с. 295]	визначення ефективності управління прибутком з позиції теорії ігор	платіжна матриця, елементами якої є прибуток підприємства унаслідок реалізації альтернативних стратегій управління прибутком	при виборі оптимальної стратегії важливим є обраний критерій відсіювання альтернатив (критерій Вальда, оптимізму, Севіджа або Гурвіца)
Сьомкіна Т. В., Гужавіна І. В., Згурська О. М. [23, с. 110]	визначення розміру суми «межі безпеки» або «запасу міцності» підприємства як результат управління прибутком підприємства	зменшення обсягу реалізації при несприятливій кон'юктурі ринку при збереженні прибутковості операційної діяльності	є подальшим розвитком методичного підходу визначення точки беззбитковості виробництва

Слід зазначити, що перевагою методичного підходу стрес-тестування є сценарний підхід, у межах якого розробляють історичний сценарій (на основі екстраполяції тенденцій за фактичними значеннями динамічного ряду прибутку підприємства) та/або гіпотетичні сценарії (сценарій максимальних втрат, теорія екстремальних значень) [24].

Мартиненко В. П. та Кушик І. Л. пропонують оцінювати ефективність процесу управління прибутком за основними напрями формування прибутку: від операційної діяльності, від фінансової діяльності та від інвестиційної діяльності. Вони підкреслюють, що для виробничого підприємства ключовою є операційна діяльність, тому основну увагу фокусують на системі показників, які характеризують ефективність використання основних ресурсів підприємства [10]. Характеристика основних показників управління прибутком від операційної

діяльності наведена на рис. 1.2.

Показники ефективності використання основних виробничих фондів характеризують обсяг виробленої підприємством продукції у вартісних вимірниках, що припадає на 1 грн вартості основних виробничих фондів; частку вартості основних фондів, що припадає на кожну гривню продукції, що випускається; частку прибутку підприємства, отриманого за рік, від вартості основних засобів тощо.



Рис. 1.2. Показники ефективності управління прибутком від операційної діяльності [10]

Управління доходами веде до інновацій - як у створенні нових продуктів та послуг, так і в їх ціноутворенні. Це нововведення призводить до збільшення доходів джерел, які компанії, можливо, раніше не досліджували. Згідно зі статтею в «Hospitality Upgrade», управління доходами, як правило, становить від трьох до шести відсотків доходів готелів, хоча деякі готелі зазнають значно більшого впливу

Використання управління прибутковістю як частини філософії бізнесу може допомогти компанії отримати максимально можливий прибуток від продажу обмежених або швидкопсувних товарів, що особливо для підприємств ресторанного бізнесу. Правильне сегментування аудиторії, яка купуватиме ці товари, може досягти цієї мети високого прибутку. Є ряд переваг, які компанія може скористатися, якщо пов'язати свої рекламні зусилля зі стратегіями управління доходами. Головним серед цих переваг є те, що буде зроблено кращу роботу зі зіставлення клієнтів з найвищою ціною, яку вони заплатять за товар. Змінна ціна ідея про те, що продукт може змінити вартість в залежності від ряду факторів - дозволяє компанії створювати додаткову цінність у свідомості клієнта. Коли в маркетингових матеріалах пропонується знижену ціну на товари з низьким прибутком, це допомагає переконати їх, що вони отримують чудову угоду.

Коли послуги мають обмежену доступність, компанія може використовувати маркетинг для більш ефективного управління доходами за одночасного підвищення лояльності клієнтів до бізнесу. За словами Девіда Дж. Уорделла, письменника, який зосереджується на розумінні індустрії туризму, програма «лояльності клієнтів» служить ефективної роботи з клієнтами, дозволяючи підприємству коригувати свою норму прибутку [3]. Власник кінотеатру ставить премію за квитки, продані під час нічних шоу у вихідні дні, бо попит у цей час вищий. З іншого боку, ранки в будні, як правило, відвідуються рідше, що робить квитки менш цінними. Якщо дозволити своєму відділу маркетингу роздавати такі види товарів з низьким прибутком, можна отримати звичку приходити у компанію, не втрачаючи багато.

Таблиця 1.3

Якісні показники оцінювання ефективності управління прибутком підприємства [21]

Назва показника	Ознака оцінювання	Показник оцінювання
Інформаційні ознаки		
Достовірність	кваліфікація осіб, що надають інформацію	кількість виявлених помилок у процесі перевірки наданої інформації
Об'єктивність	перевірка компетентності та зацікавленості осіб, що надають інформацію	Кількість випадків некоректної інтерпретації інформації суб'єктами, що її надають у системі управління прибутком
Релевантність	відповідність наданої інформації завданням управління прибутком підприємства	значущість інформації для процесу управління прибутком
Повнота	оптимальність обсягу інформації для користувачів різних рівнів управління підприємством	відповідність отриманої інформації запитам в системі управління прибутком підприємства
Своєчасність	актуальність інформації для відповідної мети управління прибутком	відсоток досягнення мети управління прибутком підприємства
Комплексність	кількісні та якісні показники, які характеризують основні функціональні підсистеми управління прибутком	синергетичний ефект від інформаційного забезпечення процесу управління прибутком підприємства
Компаративність	формування бази даних щодо відхилень планових та фактичних показників у сфері управління прибутком	своєчасність діагностування характеру відхилень між плановими та фактичними показників управління прибутком підприємства
Економіко-стратегічні ознаки		
Рівень досягнення економічних цілей підприємства	оцінювання фінансового стану підприємства: платоспроможності, фінансової незалежності та ділової активності	коефіцієнти загальної, швидкої, абсолютної ліквідності, коефіцієнти автономії, фінансового ризику, маневреності власного капіталу тощо
Рівень реалізації стратегії розвитку підприємства	аналіз процесів планування стратегічних цілей підприємства	досягнення стратегічної мети у відсотках
Організаційно-управлінські ознаки		
Рівень координації діяльності різних рівнів управління	прозорість комунікації між рівнями управління прибутком	швидкість виконання поставлених завдань
Уніфікація внутрішньої звітності та регулювання прав доступу до інформації	ефективність бюджетної моделі підприємства, актуальність та якість наданої інформації	відповідність наданої інформації потребам при управління прибутком підприємства
Організація функціональних зв'язків між працівниками	зрозумілість посадових інструкцій, ефективність системи мотивації, процедура атестації кадрів	кількість конфліктів в колективі, ставлення співробітників до корпоративних цінностей

Несвоєчасне надходження виручки призводить до затримки розрахунків за сировину, матеріали, комплектуючі, у зв'язку з чим організація змушена виплачувати штрафи, а це зрештою обумовлює тол'копотфі прибутку підприємства-постачальника, а й перебої в роботі та зупинку виробництва суміжних підприємств виручка від продажів служить основним оцінним показником результативності роботи підприємств, оскільки за її надходженням можна судити про те, що продукція, що випускається за обсягом, якістю, ціною відповідає ринковому попиту від своєчасності надходження виручки залежать стійкість фінансового стану організації, розмір її прибутку, своєчасність розрахунків з бюджетом, позабюджетними фондами, банками, постачальниками,

Методика аналізу доходів у громадському харчуванні не має великих відмінностей у порівнянні з торгівлею: оцінюється ступінь досягнення прогнозів; аналізується динаміка суми та рівня валового доходу; досліджуються структурні зрушення; проводиться факторний аналіз доходів та аналіз його використання за напрямками.

Основні методичні підходи до прогнозування валового доходу у громадському харчуванні аналогічні торгівлі: екстраполяція; від фінансових можливостей; на основі самоокупності чи самофінансування; з урахуванням еластичності попиту. У громадському харчуванні еластичність попиту від цінового чинника набагато вища, ніж у торгівлі. Проте в окремих категоріях підприємств ціновий фактор не є провідним.

Крім того, динаміка цін реалізації за складовими ціни, за видами продукції, асортиментними позиціями в різних класах підприємств різна. Тому на рівні госпрозрахункового об'єднання громадського харчування прогнози доцільно проводити або за кожним підрозділом окремо, або за групами підприємств за якоюсь ознакою. Основну складність при прогнозі доходу становить оцінка впливу цінового чинника, т.к. вона включає два основних елементи: динаміка цін купівлі сировини, товарів; динаміка цін реалізації продукції. Якщо другий елемент піддається прогнозуванню всередині підприємства на основі очікуваного зростання витрат і очікуваної динаміки попиту.

1.3. Фактори впливу на управління прибутком підприємства

Виявлення чинників, що впливають на прибуток, передбачає вивчення економічних умов його формування, адже безпосередньо під впливом зовнішніх і внутрішніх умов господарської діяльності підприємства істотно змінюються абсолютна величина і відносний рівень прибутку [32].

Одним із напрямків максимізації прибутку є підвищення якості цього показника, що, як зазначалось вище, формується під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Під якістю прибутку прийнято розуміти його зміст, характер його формування під впливом різних факторів [28].

З метою всебічної оцінки управління формуванням прибутковості необхідно здійснювати аналіз сукупності факторів, під впливом яких формуються рівень і сума прибутку. При цьому, варто пам'ятати, вплив факторів може бути як негативним, так і позитивним [14]. Фактори, що впливають на прибуток, численні і різноманітні. Обмежити їх вплив доволі таки складно. Всі фактори, що впливають на управління формуванням прибутковості підприємства.

Будь-яка зміна прибутку - це сигнал для прийняття управлінських рішень, які спрямовані на виявлення фактора впливу. Якщо фактор негативний, то необхідно приймати управлінське рішення, яке направлене на його усунення. У разі, коли фактор позитивний, то управлінське рішення пов'язане з реінвестуванням, інвестиційними вкладеннями [13].

Основною метою стратегії ціноутворення є прогнозування вартості, створеної для клієнтів, а потім встановлення конкретних цін для отримання цієї вартості. , особливо на рівні сегмента Як тільки стратегія ціноутворення диктує, що компанія хоче робити, тактика ціноутворення визначає, як компанія насправді отримує вартість.

Для ефективного управління фактори необхідно класифікувати. Традиційний підхід до класифікації передбачає розподіл факторів на зовнішні і внутрішні, що продемонстровано на рисунку 1.2.

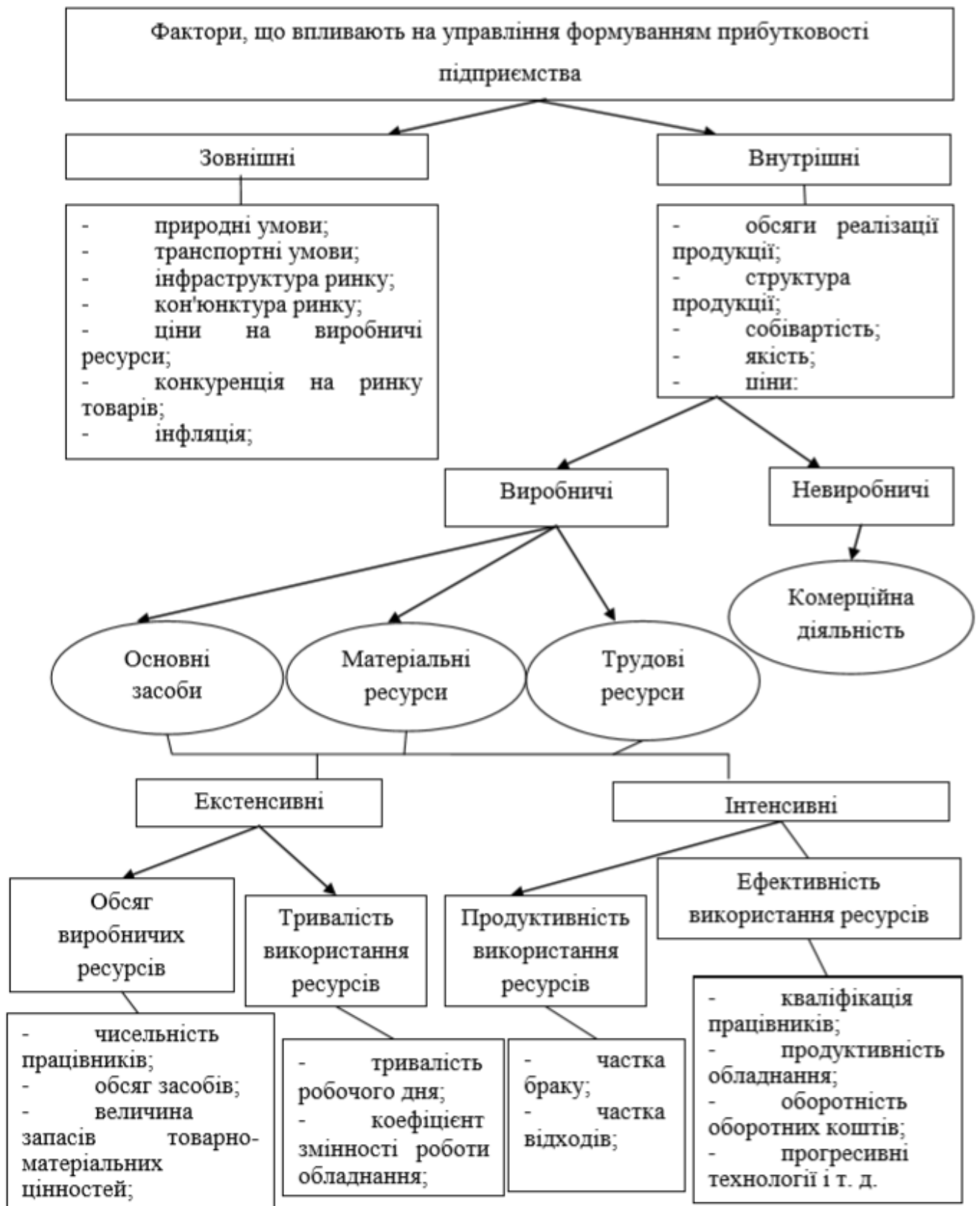


Рис. 1.2. Класифікація факторів впливу на управління формуванням прибутковості підприємства [17-18, 20]

Тактика включає створення інструментів ціноутворення, які значно змінюються, щоб реагувати на зміни і постійно фіксувати вартість і отримувати дохід. Оптимізація цін, наприклад, передбачає постійну оптимізацію безлічі змінних, таких як чутливість до цін, співвідношення цін і запасів для доходів.

Закупівлі матеріалів здійснюються в такий спосіб: вибирається метод, що використовується при закупівлі товарів, розробляються умови їх поставки та оплати, складаються графіки поставок, організується транспортування та експедирування. За потреби проводиться здійснення митних процедур.

Завершенням даного етапу є організація контролю на прийомке. Також крім зазначених завдань можна наголосити на необхідності підготовки бюджету для закупівель, що передбачає облік не тільки самої вартості товарів, а й облік витрат на страхування, доставку, транспортування та експедирування одержуваних матеріалів. У деяких випадках потрібне проведення складних розрахунків, що враховують виконання умов доставки у договорах, у тому числі при міжнародних імпорتنих поставках, що враховують умови Інкотермс [1].

Важливим завданням відділу постачання є постійна робота над можливостями зниження рівня накладних витрат при поставках. У цілому нині досягнення оптимальної системи постачання для підприємства дозволяє підвищити його конкурентоспроможність над ринком, т.к. воно відрізнятиметься стабільністю продажів, наявністю необхідної кількості та якості товарів для споживачів і буде здатним виконувати всі умови договорів з клієнтами. Оцінка діяльності підприємств у сфері ресторанного бізнесу свідчить, що однією з умов ефективного управління прибутковістю бізнесу є наявність точних даних про сформований розклад роботи обслуговуючого персоналу, перерви в роботі, кількість повних відпрацьованих змін тощо. Проблема підвищення прибутковості підприємства у ресторанному бізнесі безпосередньо пов'язана з ефективним складанням розкладів співробітників, оскільки саме менеджери є одними з найбільш високооплачуваних осіб, і завдання оптимального планування їхнього робочого часу займає значну частку трудових/тимчасових витрат [2].

Висновки до розділу I

Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки. Він є основною і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотивом діяльності підприємств в цій економіці.

Проаналізовано основні складові управління політикою прибутковістю підприємства. В ході дослідження узагальнено основні задачі управління прибутком, розглянуто основні функції управління прибутковістю, наведена багаторівнева функціональна система керування прибутком, охарактеризовано основні елементи механізму управління прибутком, узагальнено напрями розподілу прибутку підприємства.

Стратегічне управління прибутком включає в себе такі стадії: керівництво компанії визначає цільові показники прибутку підприємства, що залежить від внутрішнього становища підприємства та зовнішнього середовища; визначаються товари, які користуються попитом, для того, щоб розробити стратегію товарообігу; визначається асортиментна політика підприємства, яка має на меті створення оптимальної товарної групи; створюється цінова політика, яка має на меті визначення ціни товару, при якій прибуток максимізується; визначаються планові показники забезпечення ресурсами підприємство, з метою досягнення необхідного обсягу діяльності з найменшими затратами; визначається стратегія управління валовими доходами підприємства; порівнюється обсяг отриманого прибутку порівнюють з його цільовим розміром – якщо можливий прибуток більший або рівний цільовому, то дана стратегія приймається до виконання; контроль за реалізацією плану.

Таким чином, досягнення сталих результатів господарської діяльності підприємств ґрунтується на використанні стратегічного підходу до управління їх прибутком, який складається з дев'яти етапів: від визначення цільового розміру прибутку до прийняття стратегічного плану досягнення цільового розміру прибутку та контролю його реалізації.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОВ «АНІТ» ЗА 2019-2021 РОКИ

2.1. Аналіз загального обсягу та структури прибутку підприємства

Кінцевим позитивним результатом господарської діяльності підприємства є прибуток. Прибуток - це грошовий дохід, утворений в результаті торговельно-господарської діяльності. Прибуток виконує такі основні функції: оцінки підсумків діяльності підприємства; розподілу (розподілу доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою); джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів.

Емпіричною базою дослідження є Товариство з обмеженою відповідальністю «АНІТ», яке було створене відповідно до засновницького договору шляхом добровільного об'єднання матеріальних цінностей та грошових вкладів з метою одержання прибутку та здійснення підприємницької діяльності, реалізації економічних інтересів засновника та працівників.

Показники прибутку та рентабельності є найважливішими під час аналізу фінансово-господарську діяльність підприємства. Саме підвищення розміру прибутку створює фінансову основу розширеного відтворення, вирішення завдань соціально-економічного розвитку підприємства. У зв'язку з цим аналіз показників прибутку та рентабельності дозволяє своєчасно виявити проблеми у фінансово-господарській діяльності підприємства та використовувати необхідні інструменти для їх усунення.

Фінансові показники діяльності підприємства дозволяють визначити поточний стан справ, його проблеми, а також оцінити можливості та перспективи.

На підставі даних бухгалтерської звітності було розраховано показники прибутку та рентабельності. Аналіз показав, що за період 2019-2021 років. виручка, що характеризує результат фінансової складової діяльності підприємства збільшується на 3,51 %, що у абсолютному значенні відповідає 35395 тис. грн. зростання виручки свідчить у тому, що фірма успішно функціонує над ринком.

Собівартість продукції є витрати підприємства, пов'язані виробництвом продукції. Цей показник зростає у більшій величині, ніж попередній. Приріст цього показника становить 106289 тис. грн., що у відносному значенні відповідає 12,89%.

Прибуток від продажу складає основну частину валового прибутку. Цей показник менше валового прибутку на величину управлінських та комерційних витрат і є фінансовим результатом від основної діяльності підприємства. За період 2019-2021 років. цей показник зменшується на 1410 тис. грн. У відносному вираженні ця зміна становить 2,44%. Однак, у 2021 р. прибуток від продажів знижується не настільки значно, як у 2020р. та становить 168 тис. грн. Зменшення цього показника може бути викликано різними причинами, серед яких можна виділити такі: активна робота конкурентів, зміна попиту на продукцію, погіршення якості продукції, що виробляється.

Якщо підприємство має такий вид прибутку, як прибуток до оподаткування, це свідчить про ефективну діяльність організації. Вона є позитивний фінансовий результат діяльності підприємства до відрахування відповідних податків та інших обов'язкових платежів. Протягом аналізованого періоду цей показник збільшується на 43,34%, що у абсолютному значенні становить 1474 тис. грн. У 2020р. вона збільшується на 1317 тис. грн., а в 2021р. на 157 тис. грн.

Чистий прибуток - прибуток підприємства, що залишається у його розпорядженні після сплати всіх обов'язкових платежів. Цей показник збільшується з кожним роком. У 2020 р. чистий прибуток підприємства

зростає на 5269 тис. грн. порівняно з попереднім роком, а у 2021 на 1071 тис. грн. За період цей показник збільшується загалом на 46,6 %, що у абсолютному вираженні становить 6340 тис. грн.

Чисті активи - це реальна вартість майна, що є у підприємства, щорічно визначається за вирахуванням його боргів, тобто різниця між активами та зобов'язаннями компанії. Цей показник з кожним роком зростає. Його зростання у 2020р. та у 2021р. складає відповідно 22402 тис. грн. та 5838 тис. грн. Зростання чистих активів говорить про те, що компанія працює стабільно та прибутково. Це позитивний чинник в оцінці бізнесу, як його власників, так зовнішніх користувачів - контрагентів, банків, потенційних інвесторів. Зобов'язання підприємства - наявність рахунків чи заборгованості перед кредиторами, які необхідно оплатити організації. Вони можуть бути короткостроковими та довгостроковими.

Короткострокові зобов'язання є заборгованістю, термін погашення яких настає в межах короткого проміжку часу, до одного року. У 2020 р. порівняно з попереднім роком цей показник знижується на 85696 тис. грн., У 2021р. він також знижується, але не настільки різко і становить 35784 тис. грн. За період короткострокові зобов'язання зменшуються на 94590 тис. грн., що становить 72,55 %. Таке скорочення свідчить про грамотну роботу бухгалтерії, своєчасну оплату заборгованості постачальникам.

Довгострокові зобов'язання – зобов'язання, термін виконання яких перевищує 12 місяців. У 2020 р. показник зростає на 45 000 тис. грн., А в 2021 р. знижується на 256 707 тис. грн. проти 2020р. протягом період довгострокові зобов'язання зменшуються на 211707 тис. грн., що відповідає 87,59 %.

Рентабельність виробництва - один із ключових параметрів, завдяки якому можна визначити, наскільки ефективна діяльність підприємства. Рентабельність виробництва показує наскільки правильно використовуються ресурси та яка віддача від вкладених коштів. За аналізований період найбільше значення цього показника у 2020 р., яке становить 2,05 %, у 2021

р. рентабельність виробництва зменшується порівняно з 2020 р. та становить 1,91 %. За період цей показник зростає на 0,26 %.

Рентабельність продажів характеризує ефективність головного аспекту діяльності підприємства - реалізацію основної продукції. Що таке система продажів? Найбільшого значення цей показник досягає у 2019 р. і дорівнює 5,73 %. У 2020 році рентабельність продажів зменшується на 0,36%, а в 2021 р. збільшується на 0,03% порівняно з попереднім роком. За період 2019-2021 років. рентабельність продажу загалом знижується на 0,33%.

Рентабельність активів – фінансовий показник, що відображає ефективність використання активів. За цей період цей показник з кожним роком зростає, і максимальне значення досягається в 2021р., яке становить 1,42 %. Рентабельність активів за період 2019-2021 років. збільшується на 0,45%. Загалом можна сказати, що фінансовий стан підприємства залишається стійким, хоча трохи знижується прибуток від продажу продукції. Про стабілізацію діяльності підприємства свідчить також різке зниження зобов'язань як короткострокових, так і довгострокових. Підприємству необхідно переглянути асортимент і якість продукції, а також провести гарну рекламну кампанію, щоб зміцнити довіру споживачів продукції.

З даних бухгалтерської звітності провести динамічний аналіз формування чистий прибуток ТОВ «АНІТ». Виручка, яка є показником, що характеризує результат фінансової діяльності підприємства, стрімко збільшується у 2021 р. порівняно з 2020 р. та її приріст становить 36,39 %. У наступний період цей показник також зростає. Збільшення цього показника свідчить про успішне функціонування фірми над ринком. Собівартість – витрати підприємства, пов'язані виробництвом та реалізацією продукції. Цей показник зростає так само, як і попередній. У 2021р. його зростання становить 43,88%, а в 2022 р. лише 3,82%, що в абсолютному значенні становить 52548 тис. грн.

Таблиця 2.1.

Горизонтальний аналіз фінансових результатів по ТОВ «АНІТ» за 2020-2022 рр.

Показники	Роки			Відхилення			
	2020	2021	2022	2020-2022		2021-2022	
				Абсолютне	Відносне, %	Абсолютне	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1512	2013	3417	1905,0	125,99	1404,0	69,75
2.Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	995	1207	2266	1271,0	127,74	1059,0	87,74
3.Валовий прибуток	517	806	1151	634,0	122,63	345,0	42,80
4.Інші операційні доходи	-	-	-	-	-	-	-
5.Адміністративні витрати	504	790	876	372,0	73,81	86,0	10,89
6.Витрати на збут	-	-	98	98,0	-	98,0	-
7.Інші операційні витрати	-	-	162	162,0	-	162,0	-
8.Фінансовий результат від операційної діяльності, прибуток (збиток)	13	16	15	2,0	15,38	-1,0	-6,25
9.Інші фінансові доходи	3	1	4	1,0	33,33	3,0	300,00
10.Інші доходи	-	-	2	2,0	-	2,0	-
11.Фінансові витрати	-	-	-	-	-	-	-
12.Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-
13.Інші витрати	-	-	-	-	-	-	-
14.Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	16	17	21	5,0	31,25	4,0	23,53
15.Витрати (дохід) з податку на прибуток	-3	-3	-4	-1,0	33,33	-1,0	33,33
16.Чистий прибуток (збиток)	13	14	17	4,0	30,77	3,0	21,43

Важливою характеристикою фінансового стану підприємства виступає його фінансова стійкість, яка характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використанням

Першим етапом аналізу фінансової стійкості ТОВ «АНІТ» виступає її коефіцієнтний аналіз (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

**Коефіцієнтний аналіз фінансової стійкості ТОВ «АНІТ»
за 2020-2022 роки**

Показники	На кінець року			Абсолютний приріст	
	2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021
1	2	3	4	5	6
Вихідні дані, тис. грн.					
1. Власний та прирівняний до нього капітал	22	25	29	3,0	4,0
2. Власний оборотний капітал	-36	-30	-91	6,0	-61,0
3. Всього капіталу	374	368	290	-6,0	-78,0
4. Позиковий капітал	352	343	261	-9,0	-82,0
5. Запаси	252	207	85	-45,0	-122,0
Коефіцієнти фінансової стійкості					
1. Коефіцієнт автономії	0,06	0,07	0,10	0,01	0,03
2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-1,64	-1,20	-3,14	0,44	-1,94
3. Коефіцієнт забезпечення запасів власним оборотним капіталом	-0,14	-0,14	-1,07	0,00	-0,93
4. Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу	0,06	0,07	0,11	0,01	0,04

Дані табл. 2.2. показують, що коефіцієнт маневреності власного капіталу та коефіцієнт забезпечення запасів власним оборотним капіталом на кінець 2022 року зменшилися в порівнянні з 2021 роком, хоча й не відповідають своїм оптимальним значенням. Коефіцієнт автономії, оптимальне значення якого $>0,5$, збільшився на 0,03 пункти у 2022 році порівняно з 2021 роком, коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу зріс на 0,04 пункти відповідно.

Наступним етапом аналізу фінансового стану ТОВ «АНІТ» за 2020-

2022 роки виступає коефіцієнтний аналіз платоспроможності підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Коефіцієнтний аналіз платоспроможності ТОВ «АНІТ» за 2020-2022 роки

Показники	На кінець року			Абсолютний приріст	
	2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021
1	2	3	4	5	6
Вихідні дані, тис. грн.					
1. Найбільш ліквідні активи	59	60	52	1,0	-8,0
2. Середньо реалізовані активи	5	46	33	41,0	-13,0
3. Оборотні активи	316	313	170	-3,0	-143,0
4. Поточні зобов'язання	352	343	261	-9,0	-82,0
Коефіцієнти фінансової стійкості					
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,168	0,175	0,200	0,007	0,025
2. Проміжний коефіцієнт покриття	0,182	0,309	0,326	0,127	0,017
3. Коефіцієнт покриття	0,900	0,913	0,651	0,013	-0,262

Дані табл. 2.3 показують, що ТОВ «АНІТ» знаходиться у негативному фінансовому стані в розрізі платоспроможності на кінець 2020-2022 років, У 2021 р. валовий прибуток зростає на 13,58%, що відповідає 42661 тис. грн., А в 2022 р. її зростання становить 8,83% або 31488 тис. грн.

Основну частину валового прибутку становить прибуток від продажів. Вона являє собою фінансовий результат від основної діяльності підприємства та менше валового прибутку на величину управлінських та комерційних витрат. За аналізований період цей показник зростає на 32987 тис. грн. і до 2022 становить 88455 тис. грн. У 2021 р. прибуток від продажу зростає на 23263 тис. грн.

Що відповідає 41,94%. У 2022 р. також спостерігається зростання цього показника, але вже не таке значне і становить 12,35 %.

Іншими доходами є доходи, які пов'язані з основною діяльністю підприємства. Їхня величина в 2021 р. зростає на 192 тис. грн. або 1,07%. У 2022 р. інші доходи різко знижуються на 61,71%, що відповідає 11211 тис. грн. Така тенденція зменшення інших доходів може бути пов'язана з тим, що підприємство концентрується на виробництві основної продукції та зменшенні уваги до інших джерел доходів. Інші витрати - витрати, що виникають при звичайній діяльності підприємства, але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та реалізацією продукції. У 2021р. цей показник значно зростає та його зміна становить 17469 тис. грн., що відповідає 144,06%. У 2022 р. проти 2021р. інші витрати зменшуються на 10,77%, що у абсолютному значенні становить 3188 тис. грн.

Прибуток до оподаткування - позитивний фінансовий результат діяльності підприємства до відрахування відповідних податків та інших обов'язкових платежів. Наявність цього виду прибутку в підприємства свідчить у тому, що його комерційна діяльність була ефективна та організація виконала поставлену перед нею завдання. У 2021р. цей показник збільшується на 5,87%, а в 2022р. на 2,71%, що в абсолютному значенні дорівнює відповідно 3232 тис. грн. та 1580 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства представляє ту частину прибутку, що залишається у її розпорядженні після сплати всіх податків та інших обов'язкових платежів. За досліджуваний період цей показник зростає з кожним роком. Проте, у 2021р. вона зростає у більшому відсотковому відношенні та становить 5,87%, ніж у 2022р., коли чистий прибуток підприємства збільшується на 2,71 % порівняно з попереднім роком.

Підсумовуючи, можна зробити висновок про те, що за аналізований період фінансова ситуація на підприємстві помітно покращала у 2021р., і незважаючи на зменшення деяких показників у 2022р. порівняно з 2021р. фінансове становище підприємства залишається стійким.

Таблиця 2.4.

Структура доходів діяльності по ТОВ «АНІТ» за 2020-2022 роки

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення			
	Сума, тис. грн.	Частка, %	Сума, тис. грн.	Частка, %	Сума, тис. грн.	Частка, %	2020-2022		2021-2022	
							Абсо- лютне	По структурі, %	Абсо- лютне	По структурі, %
1	4	5	6	7	8	9	12	13	14	15
1.Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції,товарів, робіт, послуг)	1512	99,80	2013	99,95	3417	99,82	1905,0	0,02	1404,0	-0,13
2.Інші операційні доходи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.Інші фінансові доходи	3	0,20	1	0,05	4	0,12	1,0	-0,08	3,0	0,07
4.Інші доходи	-	-	-	-	2	0,06	2,0	0,06	2,0	0,06
Разом	1515	100,0	2014	100,0	3423	100,0	1908,0	X	1409,0	X

Таблиця 2.5.

Структура витрат за Звітом про фінансові результати по ТОВ «АНІТ» за 2020-2022 роки

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення			
	Сума, тис. грн.	Частка, %	Сума, тис. грн.	Частка, %	Сума, тис. грн.	Частка, %	2020-2022		2021-2022	
							Абсолютне	По структурі, %	Абсолютне	По структурі, %
1	4	5	6	7	8	9	12	13	14	15
1. Собівартість реалізованої продукції	995	66,25	1207	60,35	2266	66,53	1271,0	0,28	1059,0	6,18
2. Адміністративні витрати	504	33,55	790	39,50	876	25,72	372,0	-7,83	86,0	-13,78
3. Витрати на збут	-	-	-	-	98	2,87	98,0	2,87	98,0	2,87
4. Інші операційні витрати	-	-	-	-	162	4,76	162,0	4,76	162,0	4,76
5. Фінансові витрати	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6. Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7. Інші витрати	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8. Витрати з податку на прибуток	3	0,20	3	0,15	4	0,12	1,0	-0,08	1,0	-0,03
Разом	1502	100,0	2000	100,0	3406	100,0	1904,0	X	1406,0	X

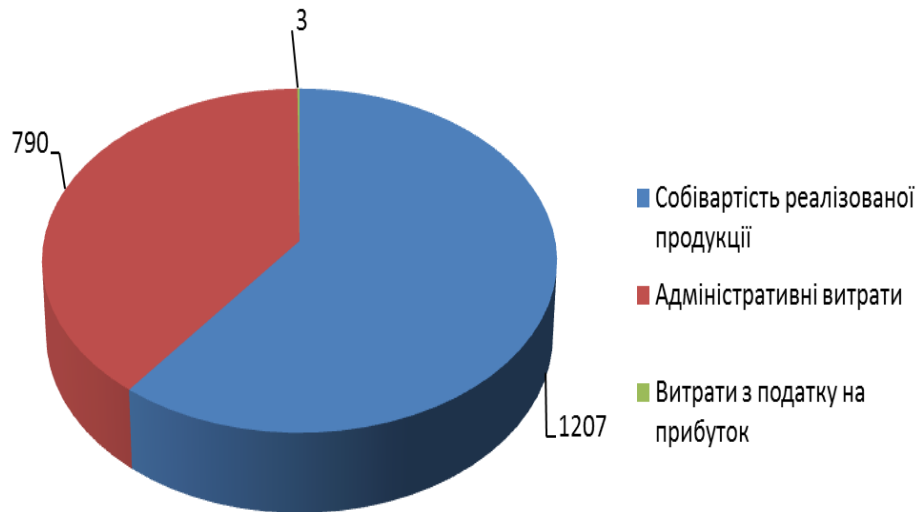


Рис. 2.2. Структура витрат за Звітом про фінансові результати по ТОВ «АНІТ» за 2021р., тис. грн.

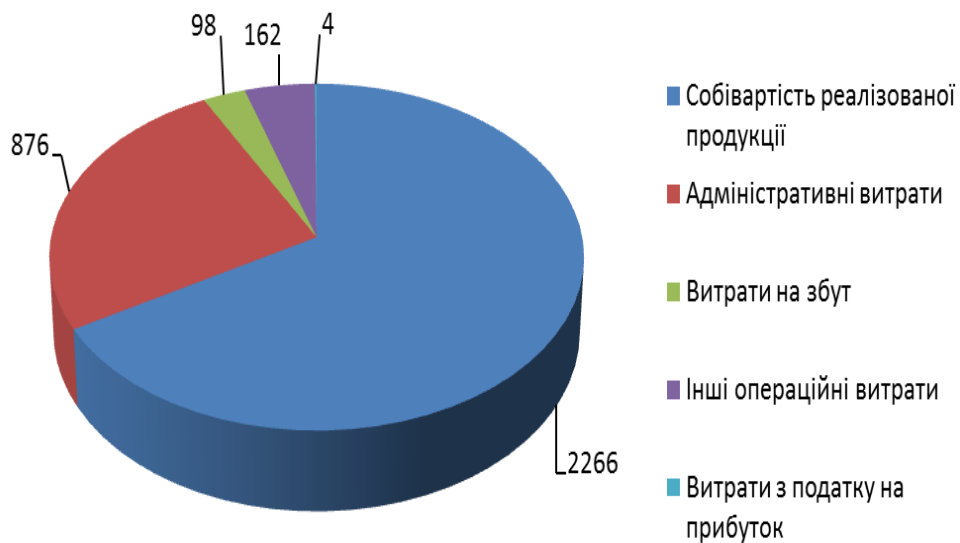


Рис. 2.3. Структура витрат за Звітом про фінансові результати по ТОВ «АНІТ» за 2022 р., тис. грн.

Управління доходами, у разі,- це операційна методологія, яка фокусує кожен групу чи відділ усередині компанії на діях, які їм необхідно зробити підвищення прибутковості. Компанія, яка може впровадити цю перспективу у свою культуру, швидше за все, отримає вигоди, включаючи більший вплив на доходи та маржу.

2.2. Оцінка рентабельності в системі управління прибутком підприємства

Доход є загальний результат діяльності підприємства міста і характеризує досягнення його основний мети -отримання прибутку. Управління доходами - це практика максимізації доходів компанії під час продажу тієї самої кількості продуктів чи послуг. Цей процес також називається управлінням ризиками доходності, деякі вважають це мистецтво наукою. Вони використовують поєднання цінових стратегій і систем для максимізації прибутковості [2].

Таблиця 2.6

Динаміка показників рентабельності діяльності ТОВ «АНІТ» за 2020-2022 роки

Показники	2018	2019	2020	Відхилення, тис.грн	
				2019- 2018	2020- 2019
1.Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	1512	2013	3417	501,0	1404,0
2.Середня вартість активів, тис. грн.	360	371	329	11,0	-42,0
3.Середня вартість власного капіталу, тис. грн.	21	24	27	3,0	3,0
4.Чистий прибуток, тис. грн.	13	14	17	1,0	3,0
5.Операційний прибуток	13	16	15	3,0	-1,0
6.Валовий прибуток	517	806	1151	289,0	345,0
7.Рентабельність активів, %	3,61	3,77	5,17	0,16	1,40
8.Рентабельність власного капіталу, %	61,90	58,33	62,96	-3,57	4,63
9.Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком, %	0,86	0,70	0,50	-0,16	-0,20
10.Рентабельність реалізованої продукції за операційним прибутком, %	0,86	0,79	0,44	-0,07	-0,35
11.Рентабельність реалізованої продукції за валовим прибутком, %	34,19	40,04	33,68	5,85	-6,36

Бухгалтерський облік у своєму історичному розвитку спирався на низку фундаментальних наук, таких як філософія, психологія, соціологія, право, економічна теорія, планування та прогнозування, а також сприяв появі нових,

похідних від нього дисциплін: управлінський облік, судово-бухгалтерська експертиза, аудит, комплексний економічний аналіз господарську діяльність [5].

Таблиця 2.7.

Оцінка ділової активності ТОВ «АНІТ» за 2018-2020 роки

Показники	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, тис.грн		Відносне відхилення, %	
				2019-2018	2020-2019	2019-2018	2020-2019
1. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	1512	2013	3417	501,0	1404,0	33,13	69,75
2. Собівартість реалізованої продукції	995	1207	2266	212,0	1059,0	21,31	87,74
3. Середня вартість активів, тис. грн.	360	371	329	11,0	-42,0	3,06	-11,32
4. Середня вартість запасів, тис. грн.	258	230	146	-28,0	-84,0	-10,85	-36,52
5. Середня вартість оборотних активів, тис. грн.	306	315	242	9,0	-73,0	2,94	-23,17
6. Середня вартість власного капіталу, тис. грн.	21	24	27	3,0	3,0	14,29	12,50
7. Середня вартість дебіторської заборгованості, тис.грн.	6	26	40	20,0	14,0	333,33	53,85
8. Середня вартість кредиторської заборгованості, тис.грн.	283	306	275	23,0	-31,0	8,13	-10,13
9. Оборотність активів, обороти	4,20	5,43	10,39	1,2	5,0	29,29	91,34
10. Період 1 обороту активів, дні	85,7	66,30	34,65	-19,4	-31,7	-22,64	-47,74
11. Оборотність запасів, обороти	3,86	5,25	15,52	1,4	10,3	36,01	195,62
12. Період 1 обороту запасів, дні	93,3	68,6	23,2	-24,7	-45,4	-26,47	-66,18
13. Оборотність оборотних активів, обороти	4,94	6,39	14,12	1,5	7,7	29,35	120,97
14. Період 1 обороту оборотних активів, дні	72,9	56,3	25,5	-16,6	-30,8	-22,77	-54,71
15. Оборотність власного капіталу, обороти	72,00	83,88	126,56	11,9	42,7	16,50	50,88
16. Період обороту власного капіталу, дні	5,0	4,3	2,8	-0,7	-1,5	-14,00	-34,88
17. Період погашення дебіторської заборгованості, дні	1,4	4,6	4,2	3,2	-0,4	228,57	-8,70
18. Період погашення кредиторської заборгованості, дні	102,4	91,3	43,7	-11,1	-47,6	-10,84	-52,14
19. Період операційного циклу, дні	94,7	73,2	26,0	-21,5	-47,2	-22,70	-64,48
20. Період фінансового циклу, дні	-7,7	-18,1	-17,7	-10,4	0,4	135,06	-2,21

Даний аналіз дає змогу оцінити економічний потенціал підприємства та ефективність його діяльності. Вихідні дані наведені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8.

Показники «золотого правила економіки» ТОВ «АНІТ» за 2020-2022 роки

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Темп приросту, %	
				2021-2020	2022-2021
1. Чистий прибуток, тис. грн.	13	14	17	7,69	21,43
2. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	1512	2013	3417	33,13	69,75
3. Середня вартість активів, тис. грн.	360	371	329	3,06	-11,32

Показники таблиці 2.8. дають змогу побачити, що економічний потенціал підприємства є слабким, оскільки за весь аналізований період $T_{пр}(A)$ постійно тримався на рівні значно нижчому за 100%.

Нерівність $T_{пр}(ЧД) > T_{пр}(A)$ вказує на те, що поряд зі зниженням економічного потенціалу дохід від реалізації зростає високими темпами, тобто ресурси підприємства використовуються ефективніше, отже підвищується віддача з кожної одиниці, вкладеної в підприємство.

З третьої нерівності видно, що у 2022 році прибуток зростав. Це свідчить про відносне зниження витрат виробництва і реалізації як результату дій, спрямованих на покращення технологічного процесу та взаємодії з контрагентами. Негативні тенденції спостерігались у кризові 2021 роки. Загалом слід відмітити, що за аналізований період умова «золотого правила економіки» на ТОВ «АНІТ» не виконувалась.

2.3. Розрахунок впливу факторів на зміну розміру прибутку

Попередній структурний аналіз прибутку звітного періоду показав, що основним джерелом його формування на даному підприємстві є прибуток від реалізації товару. Він представляє собою кінцевий результат діяльності підприємства.

Визначення факторів, що впливають на прибуток показано на рис. 2.5.

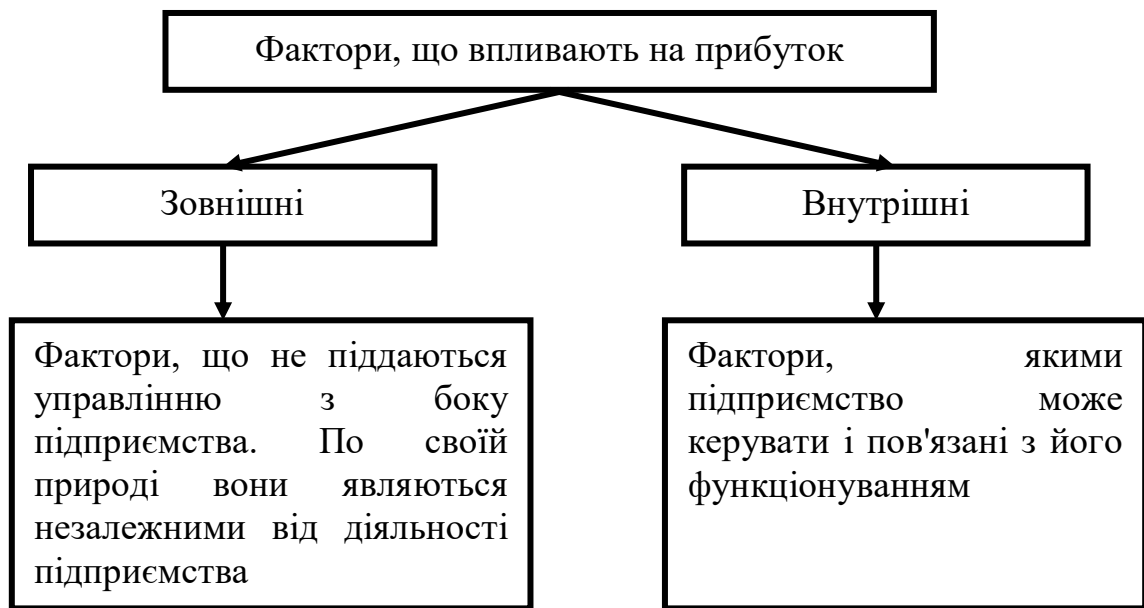


Рис. 2.5. Фактори, що впливають на прибуток

Розглянуті фактори прямо впливають на величину доходів, а відповідно, і на прибуток підприємства.

В даний час система управління прибутком у комерційній організації повинна відповідати реальним потребам і можливостям організації, що вивчається. Впровадження системи контролінгу та створення бюджетів продажу та бюджетів виробництва продукції, а також ретельне вивчення собівартості дозволять підприємству гарантовано отримувати прибуток. Раніше організація стабільно зазнавала збитків, хоча виходила на прибутковість під кінець року. Застосування системи контролінгу дозволяє мінімізувати ризики та наочно продемонструвати необхідність управління прибутком [1].

Розглянемо більш детально внутрішні фактори, що впливають на

формування прибутку на рисунку 2.6.

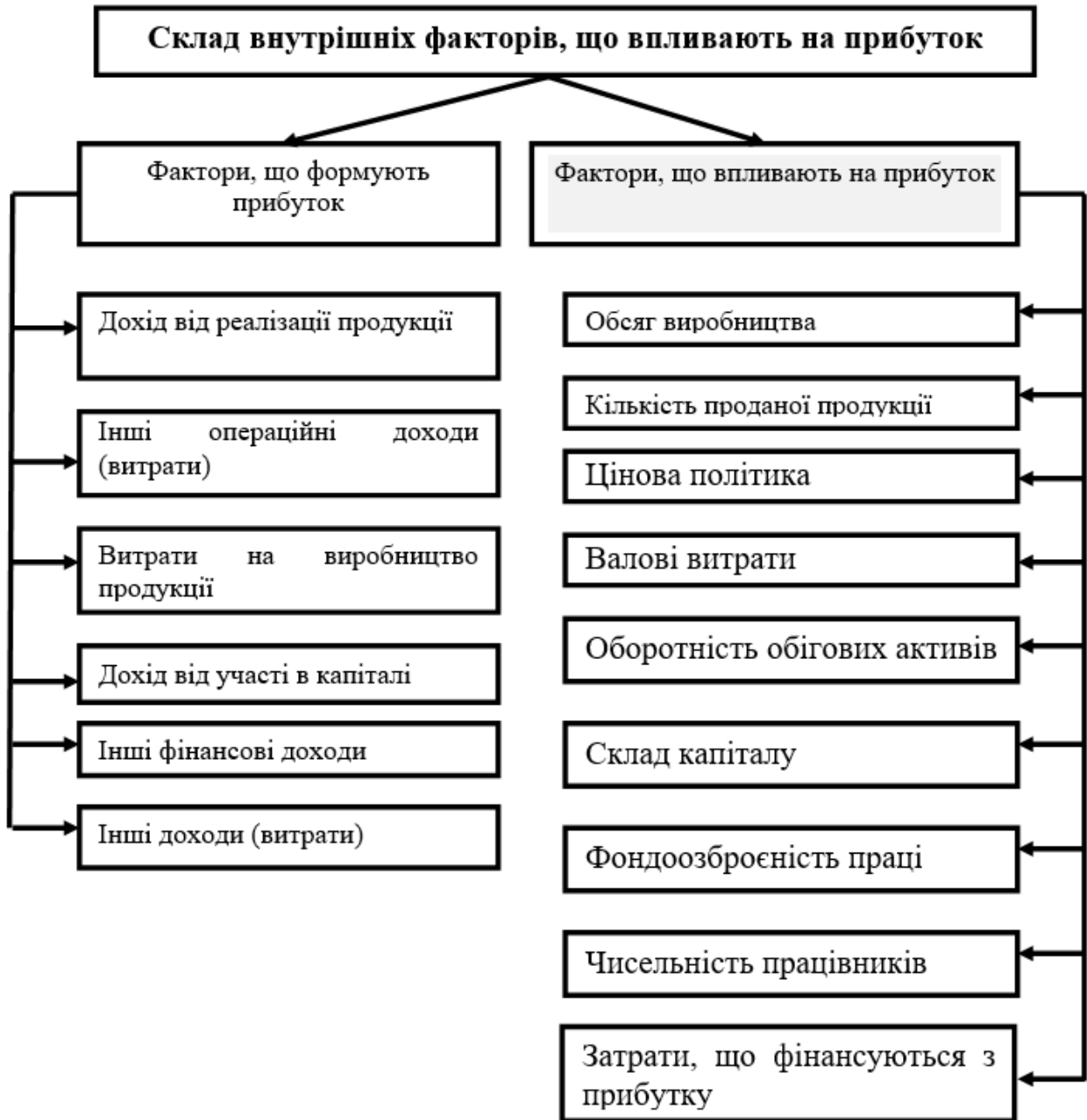


Рис. 2.6. Внутрішні фактори, що впливають на прибуток

Також варто відзначити, що незважаючи на те, що в організації є ризик залежності від кредиторів, вона нормально існує на безвідсоткову позику без залучення додаткових кредитів, і не потребує кредитування, що також позитивно впливає на прибуток у комерційній організації.

Слід звернути увагу на те, що в організації відсутні інші доходи і в досліджуваному періоді, і в попередньому.

Вплив на прибуток від реалізації продукції обсягу реалізації і собівартості розглянемо на основі даних таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції і чистого прибутку на ТОВ «АНТ» за 2021-2022 роки

Показники	2021 рік	2022 рік	Відхилення, тис. грн.	Відхилення (темп приросту, %)
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) тис. грн.	2013	3417	1404	69,75
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1207	2266	1059	87,74
3. Валовий прибуток, тис. грн.	806	1151	345	42,80
4. Чистий прибуток, тис. грн.	14	17	3	21,43
5. Рівень рентабельності продукції, яку реалізують, %	0,70	0,50	-0,2	X

Порівняння підсумків зміни обсягу чистого доходу від реалізації продукції, обчисленої в продажних цінах і за собівартістю, з даними минулих років показує, що при збільшенні обсягу чистого доходу від реалізації продукції в продажних цінах в 2022 році в порівнянні з 2021 роком на 69,75%, собівартість продукції зросла на 87,74%.

Прогнозування фінансових показників на основі пропорційних залежностей досить поширене у практичній діяльності. В основі нього – взаємозв'язок та інерційність [5]. Суть інерційності в тому, що в компанії з виробленими технологічними процесами та комерційними зв'язками немає різких стрибків по відношенню до ключових кількісних характеристик. Практично у будь-якого показника існує певна залежність від тих значень, які він набув у попередні періоди. Ця залежність може бути як прямою, так і зворотною.

У результаті методу ідентифікується базовий показник, яким згодом визначається тип взаємозв'язку з прогнозованими показниками і будується прогноз методом імітаційного моделювання.

У стохастичних методах враховується імовірнісний характер наявного зв'язку між прогнозованими та вихідними даними з формуванням області прогнозних значень.

Простий динамічний аналіз є визначенням трендів часових рядів, оскільки побудова трендів дозволяє спостерігати картину загальної спрямованості змін значень ряду. У цьому вся методі відбувається аналіз циклічності (коливань, значень часового ряду щодо лінії тренду). Підсумком проведення динамічного аналізу є рівняння регресії, параметри якого знаходять методом найменших квадратів. Як характеристики адекватності зазвичай виступають: метод найменших модулів або метод мінімаксу.

Метод екстраполяції заснований на ретроспективному аналізі основних макроекономічних та мікроекономічних показників. При використанні цього методу зазвичай виходять із тенденцій, що склалися змін різних кількісних характеристик показників.

Ключовим у застосуванні методик економіко-математичного моделювання є ймовірна оцінка показників фінансового прогнозу залежно від впливу різних факторів. Враховується вплив як внутрішнього, так і довкілля, а саме, розраховуються різні індикатори, що характеризують стан компанії, галузі тощо.

Отже, за даними факторного аналізу фінансових результатів можна зробити наступні висновки:

Чистий прибуток в 2022 порівняно з 2021 роком збільшився на 3,0 тис. грн. і в 2022 році ТОВ «АНІТ» отримало прибуток у розмірі 17,0 тис грн., це відбулося внаслідок: Збільшення чистого доходу від реалізації продукції призвело до збільшення прибутку на 1404,0 тис. грн. та збільшення інших доходів – на 4,0 тис. грн.; зміна інших факторів вплинула негативно, а саме: збільшення собівартості викликало зменшення чистого прибутку на 1059,0 тис. грн.

Висновки до розділу 2

В результаті проведеного аналізу прибутку в системі управління ТОВ «АНІТ» можна зробити наступні висновки. Формування, оцінка та розподіл кінцевих фінансових результатів діяльності комерційного суб'єкта господарювання належать до ключових проблем сучасного бухгалтерського обліку.

Підкреслюючи значущість проблеми достовірного обчислення, оцінки та розподілу кінцевого фінансового результату в економіці суб'єкта господарювання, деякі дослідники сучасного бухгалтерського обліку зводять до досягнення цієї мети, стверджуючи, що «...головною функцією сучасного бухгалтерського обліку є визначення та відображення фінансових результатів організації за звітний період [4]. Інші автори також зазначають, що змістом бухгалтерської процедури як реєстрації фактів господарського життя в регістрах та складання на їх підставі звітності є «набір методологічних прийомів обчислення фінансових результатів діяльності підприємства» [5]. Зарубіжні дослідники Ж. Рішар, Е.С. Хендріксен та М.Ф. Ван Бреда також розглядають суть бухгалтерського обліку як методологію процедур обчислення фінансових результатів.

В обліково-економічній літературі немає єдиної думки та підходу до визначення змісту самої категорії «фінансовий результат» діяльності підприємства. Для деяких дослідників як критерій фінансового результату виступають різні показники, що формуються бухгалтерським системним методом. Так, професор Л. Т. Гіляровська пише, що «кінцевий фінансовий результат діяльності комерційної організації будь-якої організаційно-правової форми господарювання виражається так званім бухгалтерським прибутком (збитком), виявленим за звітний період на підставі бухгалтерського обліку всіх її господарських операцій та оцінки статей бухгалтерського балансу.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Стратегічний підхід до управління прибутком підприємства

Для визначення економічного ефекту від проведення рекламної компанії розраховують величину додаткового виторгу, отриманої під впливом реклами, коригуючи на рентабельність продажів (у відсотках до виручки) і величину витрат на рекламу/додаткових витрат із забезпечення приросту виручки від реалізації.

Таким чином, закордонний досвід підвищення прибутковості бізнесу оперує такими категоріями, як стратегія ціноутворення, прогнозування вартості бізнесу та контроль за рухом товарно-матеріальних цінностей. Як ефективний інструмент підвищення прибутковості бізнесу розглядається стратегічне управління з різних каналів розподілу та виявлення клієнтів з різним ступенем цінової чутливості.

Як методичні рекомендації щодо підвищення прибутковості бізнесу можна відзначити такі: визначення цільової функції для оптимізації інструментарію для її проведення. Як цільову функцію може бути обраний маржинальний прибуток, обсяг продажів послуг, кількість місяців утримання постійного клієнта, ціна на комплексний пакет послуг. Вітчизняна практика управління прибутковістю бізнесу розглядає доходи як деяке збільшення економічних вигод у результаті надходження активів та погашення зобов'язань, що призводить до збільшення капіталу організації.

Відповідно, джерелами доходу може бути підприємницька діяльність, власність, кошти підприємства, трудова діяльність персоналу. Для моніторингу впливу обсягів продажу, комерційних витрат і собівартості на величину прибутковості бізнесу можна використовувати метод точкової еластичності, при цьому функція попиту демонструє залежність між зростанням ціни на послуги в один карбованець і попитом. Оцінити прибутковість бізнесу можна через

коефіцієнти прибутковості, рівень рентабельності власного капіталу, внутрішню норму прибутковості інвестицій, і навіть норму маржинального доходу з урахуванням впливу різних чинників.

Для підвищення прибутковості підприємства, що функціонує у сфері ресторанного бізнесу, використовуються переважно два напрями: «управління витратами» та «управління націнкою». У рамках першого здійснюється управління прямими/непрямими видатками, фондом заробітної плати, позиковими коштами; в рамках другого напрямку-формується система ціноутворення, програми з підвищення лояльності покупців, заходи щодо просування та реклами.

Методологія дослідження спрямовано обґрунтування відповідності запропонованих методів бухгалтерського обліку кінцевого фінансового результату діяльності підприємства основним принципам і припущенням бухгалтерського обліку, нормативним актам у сфері бухгалтерського обліку, і навіть пошук оптимальних методів обліку нерозподіленого прибутку як джерела економічного зростання та підвищення добробуту власників підприємства.

Узагальнено представлені в економічній літературі позиції різних авторів на економічний зміст фінансового результату діяльності підприємства, пропозиції різних авторів щодо вдосконалення методів бухгалтерського обліку фінансового результату та оцінки власного капіталу, а також застосовувані у практиці бухгалтерського обліку підходи до обліку нерозподіленого прибутку та інших складових частин власного капіталу підприємства. Обґрунтовано пропозиції щодо розвитку бухгалтерського обліку.

Отримання прибутку як кінцевого фінансового результату підприємницької діяльності є потужним стимулом та фактором розвитку виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності кожного господарюючого підприємства [1].

Існування прибутку як найважливішої економічної категорії породжує цілу систему складних економічних концепцій, пов'язаних з методологією оцінки її формування та характеризують взаємовідносини щодо її розподілу, що складаються між власниками та суспільством загалом [2]. (табл. 3.1).

Комплекс основних принципів стратегічного управління прибутком підприємств [62, с. 112]

Основні принципи стратегічного управління прибутком	Характеристика основних принципів стратегічного управління прибутком підприємств
Системності та ієрархічності	Стратегічне управління прибутком є основною складовою системи стратегічного менеджменту підприємства та реалізується з урахуванням принципів і засад даної системи
Комплексності	Процес прийняття ефективних управлінських рішень передбачає комплексне врахування умов, правил, ресурсів і факторів формування прибутку підприємства
Цілеспрямованості	Важливою складовою стратегічного управління прибутком підприємства є інноваційно-інвестиційні проекти, реалізація яких здійснюється у зонах стратегічних інтересів та стратегічних зонах господарювання
Реалізації ситуаційно-ресурсного підходу	Стратегічні управлінські рішення приймаються на підставі оцінки стану усіх факторів та ресурсів, що впливають (або можуть впливати) на можливість забезпечення стійкого підвищення прибутковості підприємства у довгостроковому періоді
Ієрархічності цілей	Процеси розподілу і використання прибутку повинні відбуватися з урахуванням пріоритетності тих цілей, реалізація яких сприяє стійкому підвищенню прибутковості, ринкової вартості та досягненню довгострокового економічного розвитку підприємства
Капіталовідтворення	Важлива функція стратегічного управління прибутком спрямована на забезпечення перманентного відтворення та зростання вартості капіталу підприємства
Активності	Для забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємству необхідно здійснювати цілеспрямований вплив на зовнішнє середовище з метою створення найбільш сприятливих умов для успішної реалізації основних цілей суб'єкта господарювання
Розвитку виробничотехнологічної основи підприємства	Забезпечення високого рівня розвитку виробничо-технологічної бази підприємства та ефективного використання його виробничих ресурсів
Мотиваційного характеру	Розробка мотиваційного механізму створення, відбору та реалізації інноваційних продуктів
Позитивного впливу на генерування доданої вартості	Функціонування системи стратегічного управління прибутком повинно забезпечувати високий рівень ефективності кожного етапу формування і розподілу доданої вартості у формі прибутку
Моніторингу умов формування та розподілу прибутку	Створення частково децентралізованої системи стратегічного моніторингу управління прибутком підприємства
Коллективного прийняття управлінських рішень	Формування уявлення про прийнятний або бажаний обсяг генерування та отримання підприємством прибутку має колективний суб'єктивний характер, який відображає очікування фахівців, які приймають відповідні управлінські рішення
Децентралізації управління	Децентралізація стратегічного управління прибутком на основі прийняття ефективних управлінських рішень за відповідними зонами стратегічних інтересів підприємства

Забезпечення ефективного функціонування системи стратегічного управління прибутком, як важливої технології стратегічного менеджменту підприємства потребує реалізації адекватного підходу до формування структури даної системи, що сприяє успішній реалізації основних цілей та завдань останньої. На наш погляд, структурна модель системи стратегічного управління прибутком підприємства повинна формуватися із комплексу взаємопов'язаних базових блоків стратегічного управління прибутком: блоку стратегічної організації управління прибутком, що передбачає: впровадження адекватних організаційних змін та формування обґрунтованої політики кожного структурного підрозділу підприємства; збалансування (приведення у відповідність) із обраною стратегією управління прибутком ресурсної бази, внутрішніх зв'язків, ключових цілей та завдань, сфери відповідальності працівників підприємства; блоку стратегічного планування прибутку, який спрямований на вирішення важливих завдань щодо обґрунтування цільової суми прибутку з урахуванням стадії життєвого циклу та набору стратегічних цілей підприємства; у рамках блоку стратегічного аналізу прибутку реалізуються процедури стратегічної комплексної оцінки процесу управління прибутком на підставі даних моніторингу прибутковості підприємства з метою формування адекватних планів і програм щодо забезпечення ефективного функціонування системи стратегічного управління прибутком підприємства; блоку стратегічного моніторингу і контролю управління прибутком підприємства, який забезпечує ефективну реалізацію прийнятих заходів менеджменту та розробку і виконання адекватних управлінських рішень щодо оптимізації системи стратегічного управління прибутком підприємства з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Вважаємо, що основною перевагою вище зазначеного підходу до формування структурної моделі системи стратегічного управління прибутком підприємства є цілісно-комплексний характер даного підходу, який забезпечує узгоджену взаємодію усіх базових блоків стратегічного управління прибутком з урахуванням прямого та зворотного зв'язку між ними для забезпечення

ефективного стратегічного управління прибутком, яке сприяє стійкому зростанню прибутковості, ринкової вартості та довгостроковому економічному розвитку підприємства.

Таким чином, для забезпечення ефективного стратегічного управління прибутком підприємств, спрямованого на стійке підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку суб'єктів господарювання їх менеджери повинні забезпечити належне врахування та адекватну реалізацію наступних цілей: забезпечення ефективної господарської діяльності та підвищення прибутковості підприємства у довгостроковій перспективі; забезпечення стійкого зростання ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку суб'єкта господарювання; впровадження та використання інноваційних технологій у господарському процесі; забезпечення ефективного використання капіталу для генерування економічного розвитку підприємства; забезпечення оптимальної мобілізації та реалізації наявних можливостей і концентрації потужностей для формування надійного потенціалу економічного розвитку підприємства; забезпечення ефективного використання потенціалу прибутковості та економічного розвитку підприємства за умов непередбачуваних змін та ризиків бізнес середовища.

Стратегічне управління прибутком підприємств є не лише базовою, але й основною структурною складовою системи корпоративного менеджменту, яка значною мірою визначає ефективність функціонування останньої та впливає на успішність реалізації головної мети і ключових цілей підприємства, серед яких підвищення рівня прибутковості, ринкової вартості, досягнення фінансової рівноваги та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Тому, зважаючи на високу науково-прикладну значимість вирішення проблеми забезпечення ефективного стратегічного управління прибутком подальшого дослідження потребують завдання обґрунтування теоретико-методичних засад для формування та дієвого функціонування системи комплексного управління в часі прибутком корпоративних структур.

Важливими критеріями, які необхідно обов'язково враховувати у процесі

формування стратегії управління прибутком підприємства є базова економічна стратегія та стадія життєвого циклу суб'єкта господарювання [61, с. 9-11], які визначають ключові орієнтири (напрями) реалізації управлінського впливу на прибуток підприємства для забезпечення підвищення прибутковості, ринкової вартості та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Формування стратегії управління прибутком підприємства [62, с. 117]

Етап життєвого циклу підприємства	Базова економічна стратегія підприємства	Ключові орієнтири стратегії управління прибутком підприємства
<i>Формування та становлення</i>	<i>Розвитку</i>	Підвищення якості прибутку за процесами його формування, розподілу та використання. Досягнення цільового прибутку та фінансової рівноваги підприємства.
Вік підприємства менше 10 років		
<i>Зростання</i>	<i>Розвитку</i>	Зростання рівня якості прибутку у розрізі процесів його формування, розподілу, використання. Забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості, конкурентоспроможності підприємства..
Закріплення позиції підприємства на ринку, темп зростання обсягу реалізації перевищує 15 %, досягнення оптимального рівня прибутковості		
<i>Зрілості</i>	<i>Стабілізації</i>	Підвищення якості прибутку за процесами його формування, розподілу та використання. Збереження фінансової рівноваги підприємства. Утримання рівня прибутковості, ринкової вартості та конкурентоспроможності підприємства.
Обсяг реалізації зростає не більше ніж на 15 %, господарська діяльність підприємства є прибутковою		
<i>Спаду</i>	<i>Виживання</i>	Оптимізація якості прибутку у розрізі процесів його формування, розподілу і використання. Забезпечення максимально можливого рівня рентабельності, мінімально рівня збитковості.
Зниження обсягів реалізації та рівня рентабельності підприємства		

3.2. Розробка стратегії управління прибутком ТОВ «АНІТ»

За результатами аналізу фінансового стану підприємства було зроблено висновок щодо необхідності збільшення капіталізації ТОВ «АНІТ», оскільки рівень фінансового ризику є критичним та підприємство є фінансово залежним. Цей момент необхідно враховувати при розробленні стратегії управління прибутком.

Наслідками підвищення капіталізації ТОВ «АНІТ» можуть бути: зменшення фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; підвищення кредитної привабливості підприємства; формування позитивного іміджу підприємства [38, с. 141].

Рівень капіталізації підприємства – один з ключових параметрів, який характеризує процес перетворення засобів в додатковий капітал, додаткові фактори виробництва, в результаті чого досягається збільшення розміру власних коштів підприємства. Основні функції капіталізації для ТОВ «АНІТ» систематизовано у вигляді табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Функції капіталізації для ТОВ «АНІТ»

Функція	Зміст
Стратегічна	визначення стратегічних орієнтирів розвитку підприємства на основі конкурентних переваг підприємства
Прогнозна	прогнозування впливу підвищення капіталізації на фінансову незалежність підприємства
Діагностична	ідентифікація ключових факторів успіху підприємства
Розподільна	ефективний розподіл залучених ресурсів на розвиток та розширення діяльності підприємства, тобто здійснення процесу капіталізації
Мобілізаційна	залучення ресурсів для підвищення рівня ділової активності підприємства
Стимулююча	сприяння розвитку підприємству та закріпленні на цільовому ринку збуту
Інформаційна	збір та розповсюдження інформацію про економічну стійкість та інвестиційну привабливість підприємства на мікро-, мезо- та макрорівні

Рівень балансової капіталізації визначається на основі співвідношення понять активи, доходи, витрати, джерела фінансування. Такий ракурс у науковій

літературі інтерпретується як реальна капіталізація та представляє собою результат фінансово-господарської діяльності, який ініціюється з боку джерел фінансування, тобто пасиву балансу.

Оцінимо балансову капіталізацію ТОВ «АНІТ» за період 2020-2022 рр. (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Балансова капіталізація ТОВ «АНІТ»

Показник	Код рядка у формі 1 «Баланс»	Значення за роками, тис. грн		
		2020 р.	2021 р.	2022 р.
Пасив	1900	374	368	290
Власний капітал	1495	22	25	29
Необоротні активи	1095	58	55	120
Оборотні активи	1195	316	313	170
Засоби праці	1010	41	33	75
Запаси	1100	252	207	85

Як видно з табл. 3.4, ТОВ «АНІТ» в результаті господарської діяльності реінвестує прибуток на поповнення необоротних активів (вартість засобів праці збільшилася з 41 тис. грн у 2020р. до 75 тис. грн у 2022 р., а вартість необоротних активів підприємства збільшилася з 58 тис. грн у 2022р. до 120 тис. грн), тобто мова може йти про зростання реальної вартості майна або реальну капіталізацію. В той же час слід зазначити, що значення коефіцієнту фінансового ризику при такій пропорції елементів балансу є неприпустимим для подальшого розвитку підприємства, тому ТОВ «АНІТ» доцільно альтернативними шляхами збільшувати рівень своєї капіталізації.

Крім підвищення капіталізації підприємства у стратегії управління прибутком ТОВ «АНІТ» необхідно відобразити аспекти ризикменеджменту. Оскільки фінансовий ризик підприємства є занадто високим, нагальною потребою є проведення стрес-тестування для визначення імовірних сценаріїв розвитку середовища.

Найнижчі оцінки у семантичному диференціалі отримано за такими ризик-факторами ТОВ «АНІТ»: низький рівень капіталізації підприємства; неефективна

маркетингова діяльність підприємства; неефективна фінансова стратегія; велика частка позикового капіталу.

Слід зазначити, що низький рівень капіталізації підприємства та велика частка позикового капіталу є наслідками неефективної фінансової стратегії ТОВ «АНІТ». Збільшити грошові притоки підприємства можна за рахунок підвищення маркетингової активності підприємства. Підприємство займає досить пасивну позицію у боротьбі за споживача, тому застосування інструментів інтернет-маркетингу буде доречним, зважаючи на специфіку діяльності підприємства.

Після діагностування ризик-факторів ТОВ «АНІТ» переходимо до наступного етапу стрес-тестування: розроблення імовірних сценаріїв розвитку ринкової ситуації. Розглянемо, які саме переваги отримає ТОВ «АНІТ» від впровадження сценарного підходу при розробленні та реалізації стратегії управління прибутком (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Порівняльний аналіз існуючого та сценарного підходу до стратегічного управління прибутком ТОВ «АНІТ» [42]

Показник	Існуючий підхід	Сценарний підхід
Трактування майбутнього розвитку подій	для прогнозування майбутнього застосовуються статистичні методи	оскільки середовище діяльності підприємства характеризується невизначеністю, застосовуються стратегії прийняття рішень в умовах невизначеності на базі платіжної матриці
Принцип розроблення стратегії управління прибутком	директивний підхід до розроблення стратегії, жорсткі строки виконання завдань відповідно до розробленої стратегії	гнучкий підхід до розроблення стратегії, детальний аналіз альтернативних стратегічних рішень, стратегія носить адаптивний характер
Підхід до вибору робочого варіанту стратегії управління прибутком	обирається єдина стратегія управління прибутком	існує набір сценаріїв стратегії управління прибутком, в залежності від ситуації обирається найкращий варіант стратегії
Особливості реалізації стратегії управління прибутком	стратегія формалізується у фіксованому комплексі управлінських рішень	Стратегія формалізується у гнучкому комплексі управлінських рішень
Кількість стратегій, прийнятих для впровадження	одна	декілька
Механізм коригування стратегії	відбувається під впливом ситуації у ручному режимі	Підбирається оптимальний сценарій, який найбільше відповідає новим умовам господарювання

Розглянемо основні альтернативні сценарії розподілу прибутку підприємства під час проведення стрес-тестування ТОВ «АНІТ» (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Альтернативні сценарії розподілу прибутку підприємства

Сценарій	Очікуваний чистий прибуток за 2023 р. в залежності від стану середовища, тис. грн		
	несприятливий (S1)	нейтральний (S2)	Сприятливий (S3)
Розподіл прибутку: 60 % – капіталізація та 40 % – споживання (A1)	15,30	17,85	20,40
Розподіл прибутку: 50 % – капіталізація та 50 % – споживання (A2)	16,15	18,36	18,70
Розподіл прибутку: 40 % – капіталізація та 60 % – споживання (A3)	14,45	17,00	17,85

Чистий прибуток підприємства у 2022р. складав 17 тис.грн. За оцінками спеціалістів підприємства при реалізації першого сценарію (розподіл прибутку: 60% – капіталізація та 40% – споживання) чистий прибуток підприємства за підсумками 2023р. за умови сприятливого середовища збільшиться на 20%, при несприятливому середовищі – зменшиться на 10%. При нейтральному стані середовища чистий прибуток підприємства збільшиться на 5 %.

При реалізації другого сценарію (розподіл прибутку: 50 % – капіталізація та 50 % – споживання) чистий прибуток підприємства за підсумками 2023 р. за умови сприятливого середовища збільшиться на 10 % (18,7тис.грн), при несприятливому середовищі – зменшиться на 5 % (16,15тис.грн). При нейтральному стані середовища чистий прибуток підприємства збільшиться на 8 %. При реалізації третього сценарію (розподіл прибутку: 40 % – капіталізація та 60 % – споживання) чистий прибуток підприємства за підсумками 2023 р. за умови сприятливого середовища збільшиться на 5 % (17,85 тис. грн), при несприятливому середовищі – зменшиться на 15 % (14,45 тис. грн). При нейтральному стані середовища чистий прибуток підприємства залишиться на рівні 2022 р. та складе 17 тис. грн.

Таблиця 3.7 являє собою платіжну матрицю, рядки якої – це можливі

альтернативні рішення, а стовпчики – стани середовища. Для вибору оптимального сценарію розподілу прибутку скористаємося стратегією прийняття рішення мінімакс (критерій Севіджа), який орієнтований на мінімізацію ризику втратити прибуток й допускає розумний ризик заради отримання додаткового прибутку. Побудуємо на основі платіжної матриці (табл. 3.7) матрицю ризиків, елементами якої є недоотриманий прибуток від невдало прийнятих рішень, допущених через помилкову оцінку можливої реакції ринку (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Матриця ризику при управлінні прибутком ТОВ «АНІТ»

Альтернатива рішення	Платіжна матриця ($V(A_i, S_j)$)			Матриця ризику (R_{ij})		
	Можливий стан середовища			Можливий стан середовища		
	S1	S2	S3	S1	S2	S3
A1	15,30	17,85	20,40	16,15-15,3=0,85	18,36-17,85=0,51	20,4-20,4=0
A2	16,15	18,36	18,70	16,15-16,15=0	18,36-18,36=0	20,4-18,7=1,7
A3	14,45	17,00	17,85	16,15-14,45=1,7	18,36-17=1,36	20,4-17,85=2,55

Далі обираємо найкращу альтернативу за критерієм Севіджа за допомогою табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Визначення альтернативи за критерієм Севіджа (мінімакс)

Альтернатива рішення	Можливий стан середовища (матриця ризику)			$\max_j\{R_{ij}\}$	mini $\max_j\{R_{ij}\}$
	S1	S2	S3		
A1	0,85	0,51	0	0,85	оптимальна альтернатива
A2	0	0	1,7	1,7	
A3	1,7	1,36	2,55	2,55	

Таким чином, за результатами розрахунків оптимальним сценарієм розподілу прибутку є варіант, який передбачає виділення більшої частки прибутку ТОВ «АНІТ» на цілі капіталізації, що у перспективі зменшить рівень фінансового ризику підприємства та підвищить рівень його фінансової незалежності.

3.3. Прогнозний аналіз формування обсягу прибутку на підприємстві

Діяльність підприємства нерозривна з ухваленням управлінських рішень. Одним із інструментів, який допомагає менеджменту проводити оцінку майбутньої діяльності підприємства, є прогнозування. Фінансове прогнозування відіграє ключову роль розробки стратегії компанії і є невід'ємною частиною фінансового управління. У цій статті розглянуто завдання та методи фінансового прогнозування, а також фактори, на основі яких здійснюється вибір методології прогнозування для успішної оцінки фінансового стану підприємства та прийняття вірних управлінських рішень.

В останні роки фінансове прогнозування стало одним із найважливіших аспектів діяльності будь-якого підприємства. Воно дозволяє компаніям бачити вектор свого розвитку протягом різних тимчасових горизонтів і за необхідності внести зміни у поточну діяльність задля досягнення вищих результатів у майбутньому чи запобігання стагнації розвитку підприємства. Завдяки фінансовому прогнозуванню компанія мінімізує ризики, пов'язані з «касовими розривами», втратою ліквідності, зниженням виробництва тощо.

Понад те, використовуючи інструмент прогнозування, менеджмент організації має можливість оцінити діяльність підприємства через кілька періодів з допомогою розрахунку різних коефіцієнтів, мультиплікаторів і показників. Ця оцінка дозволить зробити оперативні висновки щодо майбутніх грошових потоків організації та ухвалити управлінське рішення сьогодні.

Фінансове прогнозування дозволяє менеджменту компанії приймати ключові рішення в галузі короткострокового та довгострокового планування та розподілу ресурсів організації, для забезпечення її органічного зростання та підтримки високого рівня фінансової стійкості. Варто зазначити, що інструмент прогнозування зручний у використанні не лише у бізнесі, а й на рівні державної влади. З його допомогою фіскальна податкова служба прогнозує суму потенційно зібраних податків, Міністерство фінансів – державний бюджет, а Міністерство економічного розвитку – показники зростання економіки тощо.

Фінансове прогнозування грає ключову роль стратегії управління фінансами. Спираючись на історичні дані компанії, а також на дослідження авторитетних компаній щодо майбутніх тенденцій ринку, воно дозволяє нам сьогодні розуміти, оцінювати та аналізувати фінансове становище організації в майбутньому та вжити превентивних заходів для вирішення потенційних проблем та покращення фінансового стану.

Фінансове прогнозування приносить у компанії стабільність та можливість природного зростання. На операційному рівні менеджмент організації заздалегідь може планувати платежі підрядникам, капітальні та фінансові вкладення, не побоюючись касових розривів та втрати ліквідності, а на горизонті довгострокового планування розглядати можливість ведення інноваційних проектів та розробку стратегії розвитку компанії.

Насамперед для фінансового прогнозування велике значення має інформація, що дає розуміння економічної ситуації у майбутніх періодах, тобто прогностична інформація. Прогнозуванням називається процес отримання цієї інформації.

Прогноз - це уявлення майбутньої ситуації, що ґрунтується на різноманітних тенденціях, припущеннях, гіпотезах та обмеженнях.

Фінансове прогнозування - це обґрунтування показників, що виникають у результаті проведення фінансової політики та передбачення фінансової ситуації на будь-який часовий проміжок. Теоретично і практично прийнято виділяти (з погляду тимчасової шкали) середньострокове (5-10 років) і довгострокове (понад 10 років) фінансове прогнозування.

Основна мета фінансового прогнозування - визначення обсягу фінансових ресурсів та потреби організації в них у прогнозованих періодах. Прогнози є вкрай важливим елементом та етапом у розробці та реалізації фінансової стратегії компанії. З їх допомогою можна створювати різні сценарії на вирішення економічних завдань, що виникають перед різними суб'єктами фінансової систем.

Завдання фінансового прогнозування: пошук джерел формування та напрямів найбільш ефективного використання фінансових ресурсів; оцінка

економічних та фінансових перспектив підприємства у прогнозованому періоді залежно від можливих варіантів фінансово-господарської діяльності підприємства; формування обґрунтованих висновків та рекомендацій щодо раціональної фінансової стратегії та тактики дій менеджменту.

У теорії та на практиці використовуються різні методи прогнозування. Вони поділяються на такі групи: математичне моделювання; економетричне прогнозування; метод експертних оцінок; трендовий метод; розробка сценаріїв.

Однак при виборі будь-якого з методів прогнозування, виділяють ряд найважливіших факторів, які мають бути вихідними в будь-якій моделі: достовірність та повнота вхідних даних; стабільність провадження діяльності; актуалізація. Результати прогнозних розрахунків показників прибутковості відобразимо у вигляді таблиць (табл. 3.10.).

Таблиця 3.10

Прогнозні показники прибутковості ТОВ «АНІТ» на 2023 рік

Показники	2020р.	2021р.	2022 р.	Середній темп приросту	Прогноз показників на 2023 рік	Відхилення 2022-2023 (резерв)
1. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	1512	2013	3417	1,514	5173,3	1756,3
2. Середня вартість активів, тис. грн.	360	371	329	0,959	315,5	-13,5
3. Середня вартість власного капіталу, тис. грн.	21	24	27	1,134	30,6	3,6
4. Валовий прибуток	517	806	1151	1,494	1719,6	568,6
5. Операційний прибуток	13	16	15	1,084	16,3	1,3
6. Чистий прибуток, тис. грн.	13	14	17	1,146	19,5	2,5

Прогнозується, що чистий прибуток у майбутньому зросте на 2,5 тис. грн. Підвищення може спостерігатись стосовно чистого доходу від реалізації на 1756,3 тис. грн, що свідчить про високу ефективність використання активів. Підводячи підсумки можна сказати, що ефективність роботи підприємства визначається не лише прибутком, отриманим у звітному періоді, але і рентабельністю та діловою активністю підприємства. Крім того, на підприємстві не виконувалось «золоте правило економіки».

Рентабельність – це рівень прибутковості, який вимірюється у відсотках. Підприємство вважається рентабельним, якщо доходи від реалізації продукції покривають витрати виробництва і, крім того, забезпечують прибуток, достатній для нормального його функціонування. Розрахуємо коефіцієнти рентабельності ТОВ «АНІТ» за 2020-2022 роки та за прогнозними даними на 2023 рік в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Аналіз показників рентабельності по ТОВ «АНІТ» за 2020-2022 роки та прогноз на 2023 рік

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Середній темп приросту	Прогноз показників на 2023 рік	Відхилення 2022-2023 (резерв)
1. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	1512	2013	3417	1,514	5173,3	1756,3
2. Середня вартість активів, тис. грн.	360	371	329	0,959	315,5	-13,5
3. Середня вартість власного капіталу, тис. грн.	21	24	27	1,134	30,6	3,6
4. Валовий прибуток	517	806	1151	1,494	1719,6	568,6
5. Операційний прибуток	13	16	15	1,084	16,3	1,3
6. Чистий прибуток, тис. грн.	13	14	17	1,146	19,5	2,5
7. Рентабельність активів, %	3,61	3,77	5,17	X	6,18	1,01
8. Рентабельність власного капіталу, %	61,90	58,33	62,96	X	63,73	0,77
9. Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком, %	0,86	0,70	0,50	X	0,38	-0,12
10. Рентабельність реалізованої продукції за операційним прибутком, %	0,86	0,79	0,44	X	0,32	-0,12
11. Рентабельність реалізованої продукції за валовим прибутком, %	34,19	40,04	33,68	X	33,24	-0,44

За результатами проведених розрахунків можна зробити висновки, що у плановому 2023 році ефективність ведення господарської діяльності буде частково зменшуватись. Отже, керівництву досліджуваного підприємства слід вжити дієвих заходів із скорочення витрат і мобілізації доходів підприємства.

Висновки до розділу 3

Удосконалення управління прибутком ТОВ «АНІТ» за рахунок впровадження стратегії управління прибутком, орієнтованої на підвищення рівня капіталізації підприємства, є економічно доцільним, виходячи із значень показників чистого дисконтованого доходу, індексу доходності та терміну окупності.

Впровадження запропонованої стратегії матиме довгостроковий ефект, підвищить інвестиційну привабливість підприємства, збільшить його ринкову вартість, мінімізувати фінансові ризики підприємства. Для мінімізації ризиків підприємства доцільно орієнтуватися на комплекс заходів з лімітування концентрації ризиків, який спрямовано на визначення відносно безпечних зон ведення бізнесу в умовах невизначеності та ризику. Лімітуванню підлягають: граничний розмір позикових коштів, що використовуються в господарській діяльності; мінімальний розмір активів у високоліквідній формі; максимальний розмір кредиту, що надається одному клієнту; максимальний розмір депозитного внеску, що розміщується в одному банку; максимальний період відволікання коштів у дебіторську заборгованість.

Крім того, орієнтація на диверсифікацію ризиків також дозволить підвищити готовність ТОВ «АНІТ» до впливу несприятливих факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ. Застосування критерію Севіджа для обґрунтування оптимальної в даний момент стратегії управління прибутком дозволяє шляхом побудови матриці ризику обрати той альтернативний варіант стратегії управління прибутком, ризик за яким є мінімальним.

Запропоновані заходи з удосконалення управління прибутком ТОВ «АНІТ» спрямовані не лише на максимізацію прибутку підприємства, а і на його довгостроковий успіх на цільовому ринку збуту. Розроблення стратегії управління прибутком підприємства спирається на результати аналізу його ресурсного потенціалу, визначення збалансованості його складових, що позитивно впливає не тільки на процеси управління прибутком.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

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

Узагальнено основні складові елементи формування управління політикою прибутковості підприємства. Таким чином, саме категорія прибутку – є основною метою господарською діяльністю комерційних підприємств, і саме він визначає рівень ефективності діяльності суб'єкта господарської діяльності. Водночас, прибуток поділяється за багатьма класифікаційними ознаками. Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки. Він є основною і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотивом діяльності підприємств в цій економіці.

Проаналізовано основні складові управління політикою прибутковістю підприємства. В ході дослідження узагальнено основні задачі управління прибутком, розглянуто основні функції управління прибутковістю, наведена багаторівнева функціональна система керування прибутком, охарактеризовано основні елементи механізму управління прибутком, узагальнено напрями розподілу прибутку підприємства. Таким чином, досягнення сталих результатів господарської діяльності підприємств ґрунтується на використанні стратегічного підходу до управління їх прибутком, який складається з дев'яти етапів: від визначення цільового розміру прибутку до прийняття стратегічного плану досягнення цільового розміру прибутку та контролю його реалізації.

Таким чином, фінансове прогнозування є невід'ємною частиною фінансового управління, сучасна економіка - це система взаємозв'язків між організаціями у різних секторах економіки та у різних країнах. Тому для

прогнозування власних грошових потоків (наприклад, з інвестиційної діяльності), компанії необхідно прогнозувати ще й фінансову діяльність тих організацій, чії цінні папери вона має, для визначення розміру дивідендів або для оцінки її поточної вартості на фондовій біржі, наслідком якої може стати рішення про продаж або докуп акцій компанії.

З метою підвищення якості прогнозу було висунуто припущення про врахування кореляції прибутку компанії з історичними показниками звіту про фінансове становище компанії. В результаті було розроблено модель, що визначає найбільш корелюючий показник. Після цього шляхом найменших квадратів розраховувався прогнозний темп зростання прибутку підприємства. Через війну облік кореляції під час прогнозування прибутку відбулося зниження середньої помилки прогнозу до 15 %. За результатами порівняльного аналізу методів прогнозування було виявлено, що використання методу кореляції найкраще.

Проведені розрахунки показали підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства у 2022 році в порівнянні з 2021 в цілому, про що свідчить зростання рентабельності активів та рентабельності власного капіталу за ці роки. Негативні тенденції прослідковуються 2020 та у 2021 роках, оскільки в цей період підприємство працювало неефективно і відбувалось зниження по всіх показниках рентабельності.

Щодо довгострокових зобов'язань, то у 2022р. спостерігається їх виникнення у розмірі 9 212 тис.грн. Це негативний фактор, що свідчить про зниження здатності організації покривати довгострокову заборгованість перед зовнішніми кредиторами. Однак до 2019 року довгострокові зобов'язання буде повністю погашено, що оцінюється позитивно. Основними складовими оборотних активів компанії є: запаси та витрати; дебіторська заборгованість; грошові кошти. За аналізований період спостерігається зростання дебіторську заборгованість на 96 714 тис. грн. Основну частину основних засобів займають кошти. Основні кошти на початок 2021 року становили 216 744 тис. грн., а на кінець року – 278 364. Порівняно з 2019 роком зростання становило 13,1 %, що свідчить про збільшення майнового потенціалу. Відповідно до договорами, укладеними з

основними покупцями продукції, обсяг продажу 2022 р. становив 356 400,0 тис. грн., 2023 р. він має збільшитися на 10 %.

Основним позитивним моментом є спадання операційного циклу, адже це означає, що підприємству з кожним роком все менше часу потрібно для виробництва та продажу продукції. Від'ємні значення фінансового циклу у 2020-2022 роках вказують на те, що підприємство не потребує додаткових грошових коштів. Отже, загалом ділова активність ТОВ «АНІТ» знаходиться на задовільному рівні.

В основі ринкового механізму лежать економічні показники, необхідні для планування та об'єктивної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, формування та використання спеціальних фондів, порівняння витрат та результатів на певних етапах відтворювального процесу. У складі джерел формування майна за 2021 рік відбулися суттєві якісні зміни у бік значного скорочення суми короткострокових зобов'язань, що виникли внаслідок зменшення суми кредитів та повного погашення одержаних позикових коштів. Частка кредиторської заборгованості на початок 2021 року знизилася на 7,4%. Нараховані податки на фінансові результати діяльності 2023 року збільшилися на 13 943 тис. грн. Порівняно з 2022 роком. Прибуток на балансі зменшився на 410 тис. грн. Податок з прибутку також зменшився на 611 тис. грн. Чистий прибуток збільшилася на 1211 тис. грн.

При дослідженні організації управління прибутком у ТОВ «АНІТ» було виявлено, що цей процес на підприємстві носить несистемний характер. Результати проведеного SWOT-аналізу свідчать про несприятливий сукупний вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ ТОВ «АНІТ». Виходячи із цього, підприємству доцільно орієнтуватися на захисні стратегії ведення бізнесу та провести ревізію своїх слабких сторін з метою їх посилення за рахунок більш ефективного управління потенціалом підприємства.

За результатами логіко-змістовного моделювання проблем ТОВ «АНІТ» у сфері управління прибутком зроблено висновок про те, що основною проблемою у сфері управління прибутком є недостатня узгодженість стратегії управління

прибутком із загальною стратегією розвитку підприємства. Результати аналізу організації управління прибутком ТОВ «АНІТ» свідчать про необхідність розроблення комплексу заходів щодо удосконалення управління прибутком підприємства. При цьому акценти необхідно розставити на розроблення стратегії управління прибутком, застосування стрес-тестування для формулювання альтернативних варіантів рішень стосовно управління прибутком підприємства та застосування критерію Севіджа для вибору оптимальної альтернативи.

ТОВ «АНІТ» в результаті господарської діяльності реінвестує прибуток на поповнення необоротних активів (вартість засобів праці збільшилася з 41 тис. грн у 2020р. до 75 тис. грн у 2022 р., а вартість необоротних активів підприємства збільшилася з 58 тис. грн у 2020р. до 120 тис. грн), тобто мова може йти про зростання реальної вартості майна або реальну капіталізацію. В той же час слід зазначити, що значення коефіцієнту фінансового ризику при такій пропорції елементів балансу є неприпустимим для подальшого розвитку підприємства, тому ТОВ «АНІТ» доцільно альтернативними шляхами збільшувати рівень своєї капіталізації.

Слід зазначити, що низький рівень капіталізації підприємства та велика частка позикового капіталу є наслідками неефективної фінансової стратегії ТОВ «АНІТ». Збільшити грошові притоки підприємства можна за рахунок підвищення маркетингової активності підприємства. Підприємство займає досить пасивну позицію у боротьбі за споживача, тому застосування інструментів інтернет-маркетингу буде доречним, зважаючи на специфіку діяльності підприємства. При розрахунку критерію Севіджа для вибору стратегії управління прибутком підприємством було визначено, що оптимальним сценарієм розподілу прибутку є варіант, який передбачає виділення більшої частки прибутку ТОВ «АНІТ» на цілі капіталізації, що у перспективі зменшить рівень фінансового ризику підприємства та підвищить рівень його фінансової незалежності.