

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, АДМІНІСТРУВАННЯ ТА ТУРИЗМУ
Кафедра менеджменту та адміністрування

ДИПЛОМНА РОБОТА

Формування ефективного механізму управління прибутком підприємства
(на прикладі ТОВ «ЕКО-СФЕРА», м. Калинівка Вінницької області)

Шифр ДРМН. 18263. ПЗ

Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань 07 Управління та адміністрування
Шифр і назва галузі знань
Спеціальність 073 Менеджмент
Шифр і назва спеціальності
Освітня програма Менеджмент організацій
Назва

Виконав студент 2 курсу, групи МОм-22-1 Владислав ВОЙЦЕШУК
Шифр Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник к.е.н., доц. Олена САВЧЕНКО
Науковий ступінь, звання Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Нормоконтролер ст.викл. Ірина ГРАБОВСЬКА
Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

До захисту допускаю:

Завідувач кафедри менеджменту Ніла ТЮРІНА
та адміністрування Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

_____ 202__ р.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет управління, адміністрування та туризму

Кафедра менеджменту та адміністрування

Рівень вищої освіти другий (магістрський)

Галузь знань 07 Управління та адміністрування
шифр і назва

Спеціальність 073 Менеджмент
шифр і назва

Освітня програма Менеджмент організацій

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри _____

“_____” _____ 202__ р.

ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Войцещука Владислава Віталійовича

Прізвище, ім'я, по батькові студента

1. Тема Формування ефективного механізму управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «ЕКО-СФЕРА» м. Калинівка Вінницької області)

керівник роботи Савченко О.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання

Затверджено наказом ректора університету від _____ 202__ р. № ____ дод. _____

2. Строк подання студентом роботи на кафедру _____

3. Вихідні дані до роботи: наукові статті, монографії, навчальні посібники, статистична інформація по страхових компаніях, бухгалтерська звітність ТОВ «Еко-Сфера», тощо

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): 1. Теоретичні основи ефективного механізму управління прибутком підприємства. 2. Оцінка фінансово-економічного стану ТОВ «Еко-Сфера». 3. Напрями удосконалення механізму управління прибутком ТОВ «Еко-Сфера».

5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень): Підходи до визначення категорії прибуток. Основні елементи механізму управління прибутком. Основна інформація про ТОВ «Еко-Сфера». Показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Еко-Сфера» за 2020 – 2022 роки. Рух грошових коштів ТОВ «Еко-Сфера» за 2020-2022 роки. Інтеграція та синхронізація інформації про покупців з основними функціями підприємства (CSR). Рекомендовані заходи щодо оптимізації механізму управління прибутком ТОВ «Еко-Сфера».

6. Консультанти розділів дипломної роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1. Теоретико-методичний	Савченко О.В., доцент кафедри МА		
2. Дослідницько-аналітичний	Савченко О.В., доцент кафедри МА		
3. Проектно-рекомендаційний	Савченко О.В., доцент кафедри МА		
4. Нормоконтроль	Грабовська І.В., ст.викл. Кафедри МА		

7. Дата видачі завдання

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Пор. №	Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Вибір теми дипломної роботи		
2.	Одержання індивідуального завдання		
3.	Складання календарного плану графіка написання дипломної роботи		
4.	Аналіз літератури, участь у виконанні науково-дослідних робіт, інші заходи		
5.	Корегування теми дипломної роботи та календарного плану-графіку		
6.	Підготовка першого розділу		
7.	Підготовка другого розділу		
8.	Підготовка третього розділу		
9.	Підготовка висновків		
10.	Здача науковому керівнику		

Студент

Підпис

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник роботи

Підпис

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

АНОТАЦІЯ

Войцшук В.В. Формування ефективного механізму управління прибутком підприємства (на прикладі ТОВ «ЕКО-СФЕРА», м.Калинівка, Вінницька обл.)

Керівник роботи – к.е.н., доцент кафедри МА Савченко О.В. Дипломна робота магістра: 76 с., 9 рисунків, 15 таблиць, 48 джерела посилання.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ, ОПЕРАЦІЙНИЙ ВАЖІЛЬ, ЗНИЖКИ ТА ПРИБУТКОВІСТЬ

В першому розділі дипломної роботи магістра проаналізовано сутність поняття прибутку, було проведено дослідження механізму управління прибутком і визначено його як систему, яка спрямована на цілеспрямований вплив на стан підприємства за допомогою управлінських, економічних та організаційних процедур, інструментів і методів з метою збільшення його здатності генерувати прибуток та забезпечення сталого розвитку.

В другому розділі дипломної роботи магістра було досліджено фінансово-економічний стан ТОВ «Еко-Сфера», систему управління прибутком підприємства.

В третьому розділі магістерської роботи було запропоновано ряд заходів з оптимізації елементів механізму управління прибутком підприємства, зокрема:

- Оптимізація інформаційного забезпечення механізму управління прибутком;
- забезпечення зростання прибутковості через застосування обґрунтованих знижок;
- застосування показника операційного важелю при управлінні прибутковістю товариства.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1 Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства	8
1.2 Структура механізму управління прибутком підприємства та його елементи	13
1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства	21
2 ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТОВ “ЕКО- СФЕРА”	26
2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ “Еко-Сфера”	26
2.2 Аналіз витрат та активів ТОВ “Еко-Сфера”	33
2.3 Аналіз фінансового стану та прибутку ТОВ “Еко-Сфера”	36
3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ “ЕКО-СФЕРА”	44
3.1 Шляхи удосконалення інформаційного забезпечення механізму управління прибутком ТОВ “Еко-Сфера”	44
3.2 Управління знижками в контексті зростання прибутку ТОВ “Еко- Сфера”	51
3.3 Операційний важіль в управлінні прибутком ТОВ “Еко-Сфера”	56
ВИСНОВКИ	62
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	65
ДОДАТКИ	71

ВСТУП

Прибуток, який підприємство отримує, має важливе значення для його функціонування, оскільки він впливає на формування фінансових ресурсів, збільшення ринкової вартості, ефективність виробництва та економічний розвиток в цілому. Необхідність отримання прибутку спонукає підприємство впроваджувати нововведення, що стимулює інвестиції, підвищує обсяг виробництва та сприяє зайнятості. У зв'язку з цим, ефективне управління прибутком стає важливим елементом управління підприємством в умовах сучасного господарювання.

У системі управління вітчизняних підприємств існують численні недоліки в управлінні, такі як спрямування на поточні завдання та досягнення короткострокових результатів, відсутність стратегічного управління прибутком та системи планування і прогнозування. Також відзначається відсутність уваги до показників платоспроможності та фінансових ризиків, що може призводити до збитковості. З цих причин виникає потреба у формуванні ефективного механізму управління прибутком підприємства, який відповідав би вимогам сучасного економічного середовища.

Грамотне та ефективне управління процесами формування, розподілу та використання прибутку передбачає створення на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем та механізму для забезпечення цього управління.

Методологічні та прикладні аспекти ефективного механізму управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання детально розглядаються у нормативних документах, а також в науковій та навчально-методичній літературі. Огляд цієї проблематики підтверджує, що вчені-економісти, такі як І.О. Бланк, Л. А. Костирко, Е. В. Чернодубова, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, О.В. Павловська, В.О. Подольська, Т.Я. Попович,

Г.В. Савицька, Ю.С. Цалко, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, Н. П. Шморгун та інші, внесли значний вклад у розвиток теорії та практики аналізу фінансових результатів і рентабельності.

В той же час, деякі аспекти побудови системи управління прибутком вимагають подальших досліджень.

Мета даної роботи полягає в розгляді теоретичних засад та виробленні практичних рекомендацій з удосконалення механізму управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання. Для досягнення цієї мети виділимо ряд завдань:

а) розкрити економічну сутність та провести класифікацію прибутку підприємства;

б) дослідити структуру механізму управління прибутком підприємства та визначити його складові елементи.

в) розглянути методичне забезпечення оцінки механізму управління прибутком підприємства.

г) надати загальну характеристику фінансово-господарської діяльності ТОВ “Еко-сфера”;

г) оцінити ефективність управління прибутком ТОВ “Еко-Сфера”;

е) визначити способи оптимізації елементів механізму управління прибутком товариства.

Об'єктом дослідження є механізм управління прибутком підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні основи формування ефективного механізму управління прибутком підприємства в умовах сучасного господарювання.

У даній роботі використовується комплекс методів пізнання соціально-економічних процесів і явищ, зокрема:

а) методи наукового узагальнення, порівняння, системності і комплексності при обґрунтуванні теоретичних підходів до формування загальноекономічної та правової сутності концепції прибутковості;

- б) економіко-статистичні методи при обробці інформації;
- в) графічні методи при побудові графіків.

Інформаційною базою дослідження служать законодавчі акти, періодичні видання та монографії, матеріали конференцій, статистичні дані, вітчизняні та зарубіжні публікації з фінансів, фінансового аналізу та фінансового менеджменту, а також дані фінансової звітності ТОВ “Еко-Сфера” за 2020–2022 роки.

1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність та класифікація прибутку підприємства

Головною метою створення та функціонування будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності та розміру, є отримання справедливої винагороди за проведену діяльність, іншими словами, досягнення достатнього рівня прибутку [1].

Прибуток є ключовим показником, що відображає фінансові можливості підприємства та його потенціал для розширення виробничої діяльності. Очевидно, що зі збільшенням прибутку зростає можливість підприємства здійснювати економічний розвиток, покращувати та розширювати свою діяльність. Прибуток є важливим джерелом для підвищення рівня добробуту населення та визначає рівень фінансової стабільності у країні [1].

Прибуток є ключовим показником, що відображає фінансові результати та цільові орієнтири діяльності підприємства. Одним із основних аспектів економіки та фінансів є визначення фінансового результату, який виникає внаслідок діяльності підприємства. Прибуток відіграє визначальну роль як основний орієнтир економічних процесів і головна мета функціонування підприємства. Крім того, він виступає джерелом для задоволення не лише внутрішніх потреб підприємства, але й формування бюджетних ресурсів держави [2].

Економіст Ф. Найт зазначає, що термін “прибуток” та поняття “дохід” використовуються в надзвичайно великій кількості значень.

Часто поняття “прибутку” порівнюють із терміном “дохід”. Проте, “дохід” охоплює ширший спектр ситуацій. Він використовується на різних

рівнях, включаючи загальний, економічний та побутовий. Можна розглядати національний дохід держави, дохід громадян або дохід підприємства.

Дохід представляє собою загальну суму грошових надходжень підприємства від продажу продукції, виконання робіт або надання послуг. Загальний дохід підприємства включає в себе грошову виручку від реалізації продукції, інших матеріальних цінностей і майна підприємства, з урахуванням постійних витрат.

Прибуток підприємства, з свого боку, є частиною доходу, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробництво і комерційну діяльність. Цей показник характеризує перевищення надходжень над витратами, відображає ціль підприємницької діяльності і є ключовим показником ефективності фірми [2].

Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, його визначення ускладнене різноманіттям інтересів, які він відображає.

Аналізуючи різні підходи вчених до визначення поняття “прибуток” в економічній літературі, стало очевидним, що наразі не існує загально прийнятої точки зору щодо цієї економічної категорії [2]. Різні підходи до визначення прибутку, систематизовані та представлені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 - Існуючі підходи до визначення категорії прибуток

№	Джерело	Визначення
1	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [3]	Прибуток: сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
2	Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М [4]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
3	Мочерний С.В. [5]	Прибуток – одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарногрошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту.
4	Гальчинський А.С. [6]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва.

Кінець таблиці 1.1

№	Джерело	Визначення
5	Буряковський В.В. [7]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
6	Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [8]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів;
7	Предборський В.А. [9]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.

Після аналізу визначень можна зробити висновок, що кожен вчений розуміє поняття “прибутку” по-різному. Однак ми виокремили деякі загальні риси цієї економічної категорії [2]:

а) зазвичай, прибуток визначають як різницю між валовим доходом і валовими витратами. Щодо визначення валового доходу проблем немає (це результат множення обсягу реалізованої продукції на ціну одиниці товару). Проте, що включає в себе категорія валових витрат з погляду бухгалтера;

б) прибуток є ключовим показником фінансових результатів економічної діяльності підприємства;

в) загальною його характеристикою є визнання творчої діяльності як джерела прибутку.

Щоб досягти задовільного рівня ефективності, потрібно з одного боку, перевищити кінцеві результати над витратами на їх досягнення, а з іншого — порівняти отримані результати з результатами аналогічних об'єктів. І хоча абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, є важливим показником діяльності, вона не може повністю відображати рівень ефективності управління, оскільки абсолютний розмір прибутку лише вказує на одноразовий економічний ефект. У той час як показник прибутковості визначає відношення цього прибутку до витрат, що є більш об'єктивною мірою ефективності [5].

Прибуток є абсолютним показником прибутковості підприємства, його наявність свідчить про ефективність діяльності, однак лише сам прибуток не дозволяє точно визначити рівень цієї ефективності. Для отримання повноцінної

картини необхідно порівняти показник прибутку з витратами ресурсів і визначити рівень рентабельності підприємства. [5]

Прибуток представляє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), різницю між виручкою та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Це форма доходу для підприємця, який інвестував свій капітал з метою досягнення комерційного успіху. Однак, прибуток характеризує лише ту частину доходу, яка залишається “очищеною” від витрат, пов'язаних з реалізацією цієї діяльності [6].

Важливо відзначити, що прибуток, як ключова категорія в ринкових відносинах, виконує наступні функції [5]:

- а) характеризує економічний ефект - остаточний фінансовий результат;
- б) виконує стимулюючу роль - є економічним результатом і основним компонентом фінансових ресурсів підприємства водночас;
- в) прибуток - джерело формування бюджетів на різних рівнях.

На величину прибутку впливають первні фактори. До зовнішніх факторів відносяться природні умови, умови транспортування, державне регулювання цін, тарифів, відсоткових ставок, податкових ставок та пільг, штрафних санкцій, конкуренція на ринку товарів і таке інше. Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але значно впливають на його прибуток [5].

Внутрішні фактори включають обсяги виробництва та реалізації продукції, структуру продукції, собівартість, якість продукції, ціни і інші. Внутрішні фактори можна розподілити на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори охоплюють наявність та ефективне використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів [5].

Загальний прибуток підприємства є остаточним результатом його діяльності. В цей показник включається прибуток, отриманий від всіх видів діяльності підприємства: прибуток від реалізації товарів, виконання робіт і надання послуг (валовий прибуток), прибуток від операційної діяльності,

прибуток від звичайної та надзвичайної діяльності. Також враховується чистий прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства. Основним компонентом загального прибутку є прибуток від реалізації товарної продукції, який становить понад 95% загального прибутку [5].

Визначення розміру та характеру прибутків і збитків на кожному етапі функціонування підприємства є критично важливими ознаками його продуктивності. Тому під час аналізу цих параметрів доцільно використовувати логічну схему (додаток А.1).

Давайте зрозуміємо значення певних видів прибутку відповідно до стандартів бухгалтерського обліку, аналізуючи конкретні розділи форми № 2 “Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)”:

а) валовий прибуток - це різниця між чистим доходом, отриманим від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), і собівартістю цієї продукції (товарів, робіт, послуг);

б) прибуток (збиток) від операційної діяльності обчислюється як результат алгебраїчного додавання валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, мінус суми адміністративних витрат, витрат на збут і інших операційних витрат;

в) прибуток (збиток) до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), мінус фінансові та інші витрати (збитки);

г) чистий прибуток (збиток) обчислюється як результат алгебраїчної різниці прибутку (збитку) до оподаткування, суми податку на прибуток [22].

Отже, відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період потрібно порівняти доходи, отримані протягом цього періоду, та витрати, які були понесені для генерації цих доходів. У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності доходи та витрати реєструються в момент їх фактичного виникнення, незалежно від часу отримання чи сплати грошей [23].

В управлінському обліку широко використовується поняття маржинального доходу, яке автори називають різними способами, такими як “маржинальний прибуток“, “внесок до загального прибутку“, “валова маржа“ та інші [24].

Економічний сенс маржинального доходу полягає в тому, що він дозволяє визначити, яким чином можна покрити постійні витрати та сформувати чистий прибуток від діяльності підприємства. Маржинальна теорія стверджує, що у точці безбитковості маржинальний прибуток дорівнює постійним витратам. Отже, шляхом визначення точок безбитковості і величини маржинального прибутку для різних обсягів можна визначити величину умовно-постійних витрат для кожної групи виробів.

1.2 Структура механізму управління прибутком підприємства та його елементи

Прибуток підприємства є основною та найважливішою метою створення і функціонування кожного господарського суб'єкта. Цей прибуток відображає загальну обґрунтованість існування підприємства і становить основу економічного розвитку країни. За умов сучасної ринкової економіки високий рівень конкурентної боротьби змушує підприємства шукати ефективні стратегії розвитку, які не тільки забезпечать максимально можливий прибуток, але й створять довгострокові конкурентні переваги. Для досягнення цієї мети підприємство повинно ефективно та мудро управляти своїм прибутком.

Розглядаючи різні підходи до визначення терміну “управління прибутком”, можна визначити, що наявні підходи взаємодоповнюють один одного (див. додаток Б.1).

Поняття “управління прибутком” відзначається множинністю тлумачень і вимагає чіткої ідентифікації. На наш погляд, управління прибутком підприємства представляє собою комплексний процес, який включає в себе аналіз, планування, регулювання та контроль у формуванні, розподілі і використанні прибутку. Цей процес реалізується шляхом використання багаторівневої та взаємозалежної системи всіх організаційних елементів підприємства з метою сприяння зростанню прибутку як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі.

На нашу думку, для успішного здійснення ефективного управління прибутком підприємств важливо створити відповідний механізм управління. Цей механізм повинен забезпечувати успішне досягнення основної мети та завдань підприємства, використовуючи комплексну реалізацію функцій, принципів, важелів, методів і інструментів управління прибутком. Таким чином, ми вважаємо, що задоволення цих вимог можливе за допомогою створення та ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємства в рамках загальної системи управління господарським суб'єктом.

Механізм управління прибутком підприємства слід розглядати як впроваджену в загальний процес менеджменту динамічну систему, функціонування якої спрямоване на забезпечення ефективного управління прибутком підприємства. Це передбачає підвищення якості прибутку та досягнення фінансової рівноваги підприємства, сприяючи його довгостроковому економічному розвитку. Його функціонування забезпечується за допомогою використання відповідних методів, важелів, інструментів та процедур.

Для успішного досягнення цієї мети були обґрунтовані ключові завдання функціонування механізму, які відповідають завданням управління прибутком підприємства:

а) забезпечення максимального рівня прибутку, який виникає від використання ресурсного потенціалу підприємства;

- б) забезпечення належного балансу між рівнем прибутку та припустимим рівнем ризику;
- в) підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізація складу та структури обігових коштів;
- г) забезпечення виплати власникам підприємства необхідного рівня доходу від інвестованого капіталу;
- г) досягнення високої «якості» прибутку в процесі його формування;
- д) забезпечення утворення необхідного обсягу фінансових ресурсів через розподіл прибутку, який відповідає завданням розвитку підприємства;
- е) створення умов для зростання ринкової вартості підприємства, що визначається рівнем капіталізації прибутку;
- є) розробка ефективних програм, спрямованих на зацікавленість персоналу в кінцевих результатах діяльності підприємства та підвищення продуктивності праці персоналу підприємства; досягнення збільшення прибутку підприємства через підвищення якості та конкурентоспроможності товарів на ринку та інші аспекти [13; 14; 15].

Таким чином, узагальнене вирішення завдань управління формуванням прибутку підприємства полягає у збільшенні прибутку шляхом зростання обсягів та (або) розширення напрямків діяльності, або зниження витрат.

Для успішного управління прибутком підприємства необхідно ефективно досягати його основної мети та ключових завдань. Це можливе через взаємодію основних елементів механізму управління прибутком, таких як головна мета, завдання, об'єкти, суб'єкти та основні функції (рисунок 1.1).

Суб'єкти управління прибутком підприємства забезпечують досягнення головної мети та ключових завдань управління прибутком, виконуючи відповідний набір функцій. Це досягається шляхом розробки, ухвалення та виконання обґрунтованих управлінських рішень. Функції служать засобом реалізації основних цілей та завдань управлінського процесу.

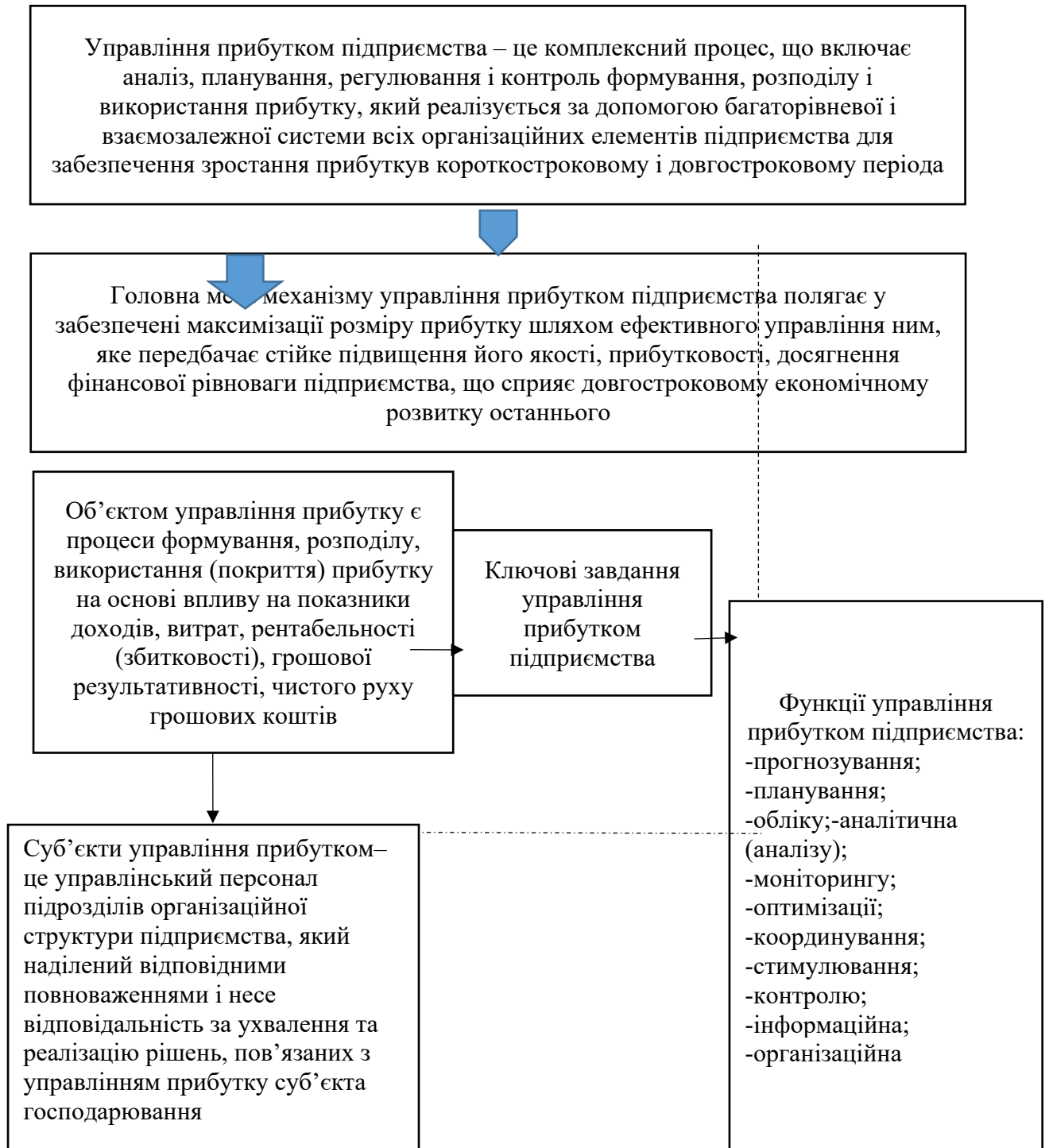


Рисунок 1.1 - Основні елементи механізму управління прибутком

Досягнення основної мети та вирішення ключових завдань функціонування механізму управління прибутком підприємства відбувається через реалізацію функцій управління прибутком, при цьому враховуються ряд відповідних принципів.

Після аналізу різних підходів до визначення принципів управління прибутком підприємства, ми обрали основні принципи, які, на наш погляд, є науково обґрунтованими і відображають особливості управління прибутком (додаток В.1).

Ефективне функціонування механізму управління прибутком підприємства вимагає використання відповідних методів та важелів управління фінансовими результатами, які суттєво впливають на ефективність цього механізму. Ці методи отримують своє застосування у господарській діяльності підприємства через використання конкретних важелів.

В таблиці 1.2 представлені основні методи та важелі механізму, розміщені відповідно до їх взаємозв'язку в процесі впровадження процедур управління прибутком підприємства.

Таблиця 1.2 - Методи та важелі механізму управління прибутком підприємства

Методи управління прибутком підприємства	Важелі управління прибутком підприємства
Фінансування	Нерозподілений прибуток, статутний, резервний, додатковий капітал
Метод амортизації	Амортизаційні відрахування
Ціноутворення	Ціни
Інвестування	Курс цінних паперів, рівень рентабельності інвестованого капіталу, величина інвестицій
Кредитування	Види кредиту, величина кредиту, відсоткові ставки, пільги, санкції
Дивідендна політика	Сума виплачених дивідендів
Оподаткування	Ставки та розмір податків, зборів, пільги

Важливим компонентом, на якому базуються подальші функціональні елементи механізму, є проведення аналізу та моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища. Цей процес включає в себе: оцінку можливостей, що наявні для здійснення господарської діяльності та отримання прибутку

підприємством; аналіз ринкової ситуації; розгляд структури та складу прибутку підприємства, отриманого у попередніх періодах; вивчення тенденцій змін в обсягу та структурі прибутку та чинників, які вплинули на ці зміни, та інші [17].

Сукупність зазначених функціональних елементів механізму може ефективно працювати тільки за умови належного інформаційного забезпечення - наявності в достатній кількості достовірної інформації з надійних джерел, на підставі якої можна розрахувати оціночні показники.

Таким чином, важливою передумовою для ефективної роботи механізму управління прибутком підприємства є наявність підсистеми, яка включає основні напрями комплексного забезпечення для успішної реалізації інших підсистем управління прибутком підприємства в процесі їх функціонування (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3 - Структура підсистеми забезпечення механізму управління прибутком підприємства [18]

Елементи підсистеми забезпечення	Характеристика елементів підсистеми забезпечення
Ресурсне	Забезпечення функціонування механізму управління прибутком підприємства усіма необхідними видами ресурсів: матеріальними, трудовими, фінансовими, нематеріальними тощо
Нормативно-правове	Нормативне забезпечення: інструкції, норми та нормативи, методичні рекомендації тощо. Правове забезпечення: Конституція України, Закони України, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, накази, листи, розпорядження міністрів та відомств, статут, установчі документи підприємства тощо.
Програмно-технічне	Високоякісне програмне забезпечення, нова техніка, прогресивні технології обробки економічної інформації
Інформаційне	Фінансова та статистична звітність, результати аналітичних досліджень, моніторингу, перевірок, статистична інформація, інтернет ресурси тощо.
Науково-методичне	Інструментарії управління прибутком (процедури оцінки, матриці оцінки, формули), методи економічного аналізу, статистичні методи, концепції управління, результати досліджень (економічних, аналітичних, маркетингових, експертних тощо)

Для оптимального функціонування вищезгаданих підсистем в механізмі управління прибутком підприємства важливо впроваджувати постійний моніторинг (підсистема моніторингу та оптимізації управління прибутком). Цей моніторинг спрямований на ефективний нагляд за процесом функціонування зазначених підсистем, забезпечуючи їх взаємодію для оперативного виявлення будь-яких відхилень у механізмі управління прибутком підприємства.

Коли виявляються відхилення під час моніторингу, важливо терміново розробляти та впроваджувати обґрунтовані управлінські заходи оптимізаційного характеру. Наявність виявлених відхилень в процесі функціонування механізму управління прибутком вимагає негайної реакції, спрямованої на оперативне вирішення конкретних проблем і створення необхідних умов для ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємства.

Підсистема контролю є ключовим компонентом структури та необхідною умовою для забезпечення ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємств. Важливість процесу контролю обумовлена різнобічністю його ролі: як важливого методу оцінки ефективності функціонування як самого механізму управління прибутком, так і його підсистем. Контроль слугує постійним джерелом оптимізації процесу функціонування цього механізму.

Ефективне функціонування підсистеми контролю управління прибутком забезпечується внаслідок взаємодії її складових, таких як система внутрішнього аудиту, результати зовнішніх перевірок та аудиту, а також методів, інструментів і засобів контролю.

Для забезпечення ефективного функціонування механізму управління прибутком підприємства, суб'єкти управління прибутком повинні обов'язково враховувати основні зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на функціонування цього механізму (рисунок 1.2).

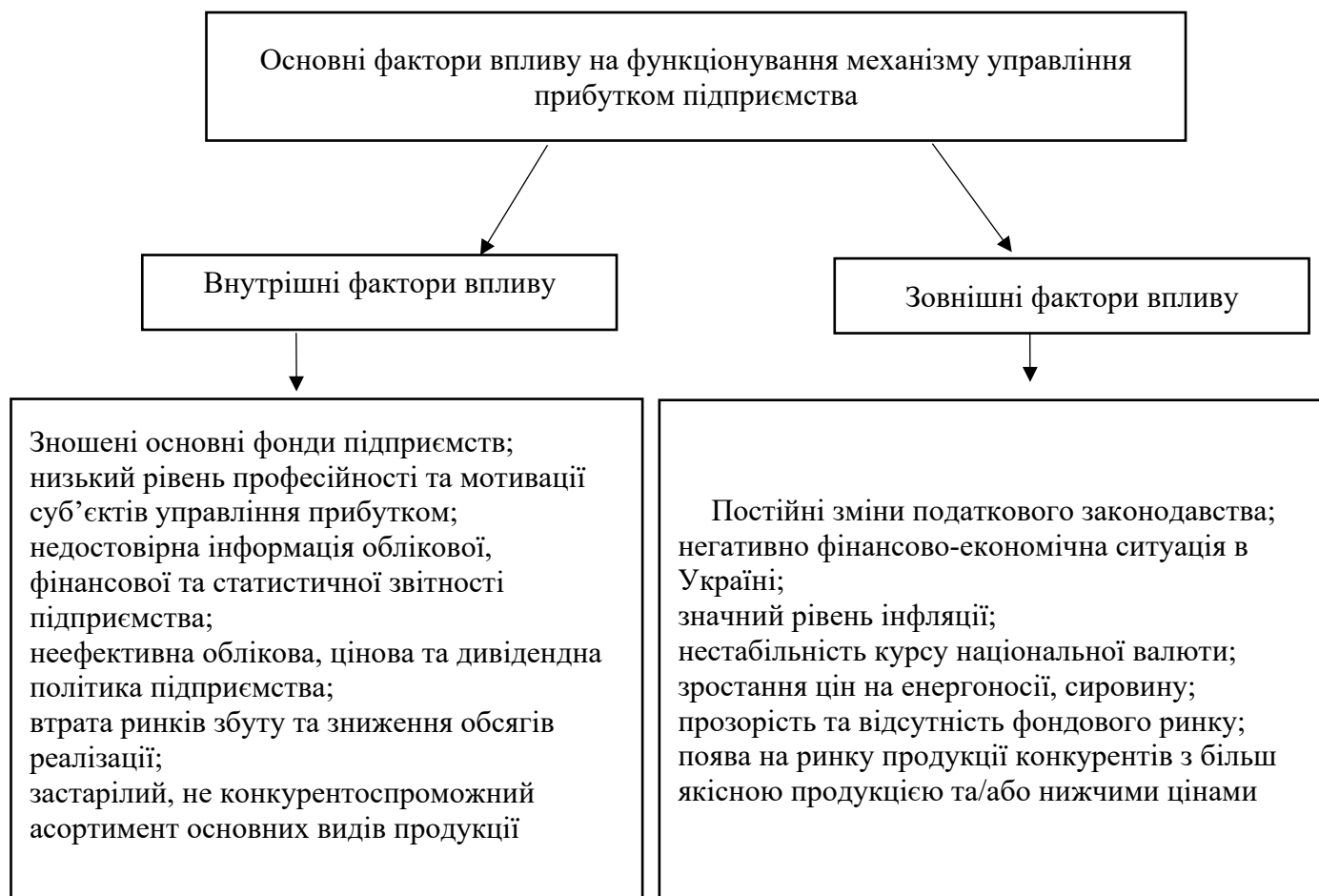


Рисунок 1.3 - Основні фактори впливу на функціонування механізму управління прибутком підприємства

Таким чином, стає зростання прибутку є результатом успішного управління фінансами господарюючого суб'єкта в цілому, зокрема, побудови ефективного механізму фінансового забезпечення прибутковості підприємства за допомогою різноманітних інструментів і важелів.

Механізм управління прибутком підприємства є ключовою частиною загальної системи менеджменту підприємства, і його функціонування має суттєвий вплив на ефективність цієї системи, успішне досягнення стратегічних цілей та забезпечення довгострокового економічного розвитку підприємства.

Впровадження механізму управління прибутком підприємства в практику менеджменту є важливим прогресивним кроком, спрямованим на забезпечення ефективного управління прибутком підприємства та досягнення стійкого зростання прибутковості, платоспроможності, фінансової рівноваги та розвитку суб'єктів господарювання у довгостроковому плані.

1.3. Методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства

Показники прибутковості можна вважати ключовими характеристиками ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, при оцінці прибутковості підприємства проводиться аналіз їхньої динаміки та визначається система факторів, які впливають на їх зміну.

В даний час існують різні методичні підходи до оцінки прибутковості підприємства (додаток Г.1).

Рентабельність є відносним показником ефективності підприємства, який дозволяє порівнювати отримані результати з витратами, і є основним критерієм для оцінки діяльності підприємств різних видів власності. В загальному розумінні, рентабельність вказує на прибутковість виробництва і продажу всіх видів продукції (товарів, робіт, послуг).

Отже, рентабельність є відносним показником інтенсивності виробництва, що вказує на величину окупності та прибутковості відповідних компонентів виробництва або загальних витрат підприємства. З іншого боку, рентабельність представляє собою якісний показник, що вказує на рівень віддачі витрат і ступінь використання існуючих ресурсів під час виробництва та реалізації товарів (робіт і послуг).

Основними завданнями аналізу рентабельності є:

- а) оцінка результатів діяльності підприємства на поточний момент;
- б) виявлення змін в рентабельності протягом певного періоду;
- в) визначення впливу чинників на зміну рентабельності;
- г) виявлення можливостей для підвищення рентабельності [26, с. 274].

Рентабельність визначається за допомогою набору показників, які оцінюють ефективність управління підприємством в цілому, прибутковість різних аспектів його діяльності (виробництва, продаж, інвестицій і т.д.), а також прибутковість виробництва конкретних видів продукції (робіт, послуг) [28].

Згідно з дослідженням, проведеним колективом авторів під керівництвом професора М. Г. Чумаченка, для оцінки рентабельності рекомендується використовувати такі показники:

а) рентабельності окремих товарів - визначається шляхом порівняння прибутку, отриманого від конкретного товару, із витратами на його виробництво;

б) рентабельності реалізованої продукції - це відношення прибутку, отриманого від продажу продукції (або чистого прибутку), до загальних доходів від реалізації продукції;

в) рентабельність виробництва - це відношення прибутку, отриманого від продажу продукції, до вартості основних засобів і оборотних матеріалів.

Для збагачення аналізу використовуються багатофакторні моделі і методи декомпозиційного аналізу, які передбачають послідовне розкриття і деталізацію впливу різних факторів на кінцевий результат [31, с. 84].

Система факторного аналізу рентабельності, яку розробив Дюпон, ґрунтується на жорсткій та визначеній залежності, яка має наступний вигляд:

$$R_K = R_{\Pi} \times K_{\text{ОБА}} \text{ або } R_{\text{ВК}} = R_{\Pi} \times K_{\text{ОБА}} \times K_{\text{ФЗЛ}}, \quad (1.1)$$

де R_K – рентабельність капіталу, %;

$R_{\text{ВК}}$ – рентабельність власного капіталу, %;

R_{Π} – рентабельність продажу, %;

$K_{\text{ОБА}}$ – оборотність активів, разів;

$K_{\text{ФЗЛ}}$ – коефіцієнт фінансової залежності.

Для більш детальної оцінки фінансових результатів та більш обґрунтованих рекомендацій щодо покращення функціонування підприємства також застосовують CVP-аналіз (Cost-Volume-Profit) та концепцію фінансового важеля [30].

Вибір методів та порядку аналізу рентабельності залежить від поставленої мети. Наприклад, для оцінки фінансових результатів підприємства може бути корисним показник рентабельності реалізованої продукції, тоді як для аналізу виробництва окремих видів продукції та їх придатності до випуску може бути важливим розгляд рентабельності окремих товарів та фактори, що впливають на її зміну [27, с. 47].

Отже, підприємства проводять аналіз прибутку та витрат, використовуючи як фактичні, так і планові показники. Порівняння поточних економічних критеріїв з плановими дозволяє підприємству виявляти тенденції в динаміці витрат і доходів, а також визначати шляхи максимізації прибутку. Розбіжність між фактичними та очікуваними витратами і результатами вказує на можливі зміни в умовах ринку або виробництва. Аналіз розбіжностей між результатами «ex post» і «ex ante» допомагає підприємству визначити причини виниклих зсувів і розробляти стратегії для підвищення прибутковості [17, с. 122].

У бухгалтерському обліку прибуток підприємства обчислюється двома основними методами - методом балансу та методом рахунків прибутків і збитків. Ці методи взаємодоповнюють один одного і ґрунтуються на принципах подвійного обліку (активи - пасиви, доходи - витрати).

Відповідно до методу балансу, прибуток визначається як різниця між вартістю чистих активів на початку і в кінці фінансового періоду. Чистий актив підприємства є різницею між вартістю його майна із зобов'язаннями, тобто активами і пасивами.

Метод рахунків прибутків і збитків визначає прибуток як різницю між доходами і витратами за звітний період. Таким чином, бухгалтерські документи відображають концепцію бухгалтерського прибутку.

У бухгалтерії розрізняють загальний і чистий прибуток підприємства, водночас як економісти виділяють нормальний (середній) і надлишковий (чистий) прибуток.

Чітка класифікація витрат і доходів є основою для обґрунтованого визначення чистого результату діяльності за конкретний період. З метою оподаткування прибутку необхідно чітко регламентувати валові доходи і валові витрати для визначення об'єкта оподаткування. Мета такого регламентування полягає в розмежуванні здійснених витрат між валовими витратами (собівартістю) та прибутком.

Висновок до розділу 1

Під час аналізу теоретичних основ ефективного управління прибутком підприємства, було розглянуто різні підходи до визначення суті прибутку і розкрито економічний зміст.

Ефективне управління прибутком на підприємстві визнається важливим для його розвитку, охоплює процес розробки та прийняття результативних управлінських рішень щодо усіх аспектів прибутку, його формування, розподілу та використання, з метою максимізації добробуту власників підприємства.

Головною метою управління прибутком є визначення оптимальних шляхів формування та розподілу прибутку, спрямованих на сприяння розвитку підприємства та збільшення його ринкової цінності. Завдання управління прибутком сприяють підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства.

Інформаційні показники у системі управління прибутком призначені для визначення факторів, які впливають на розмір прибутку, і використовуються для розроблення стратегій розвитку підприємства. Розмір прибутку, отриманого підприємством, залежить як від внутрішніх факторів, таких як ефективне використання наявних ресурсів, так і від зовнішніх факторів, зокрема стану економіки країни в цілому.

Було проведено дослідження механізму управління прибутком і визначено його як систему, яка впливає на стан підприємства через сукупність управлінських, економічних та організаційних процедур, інструментів і методів.

Встановлено, що ефективна система управління прибутком сприяє стійкому функціонуванню та розвитку підприємства завдяки наступним аспектам: підвищенню благополуччя власників підприємства; зростанню ринкової вартості; підвищенню привабливості для інвестицій; розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; впливу на працівників через їх участь у розподілі прибутку; зміцненню фінансової стійкості підприємства; зменшенню ризиків у діяльності; сприянню соціальному розвитку; поповненню фінансових ресурсів підприємства та ін.

2 ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТОВ “ЕКО-СФЕРА”

2.1 Загальна характеристика фінансово-господарської діяльності ТОВ “Еко-Сфера”

ТОВ “ЕКО-СФЕРА” є одним з найбільших підприємств в Україні, яке спеціалізується на виробництві натуральних соків та впроваджує повний виробничий цикл від обробки свіжих плодів до постачання готової продукції споживачам. Підприємство активно працює на ринку протягом двадцяти років. Засноване в 2003 році на базі заводу, який раніше спеціалізувався на виробництві мінеральної води і безалкогольних напоїв. Підприємство розташоване в місті Калинівка Вінницької області.

За характером своєї операційної діяльності підприємство відноситься до виробничих підприємств у сфері харчової промисловості, спеціалізуючись на виробництві соків, пюре та столової води (таблиця 2.1).

Товариство “ЕКО-СФЕРА” спеціалізується у таких основних напрямках діяльності:

- а) виробництво фруктових та овочевих соків та пюре для харчової промисловості;
- б) виробництво питних, мінеральних вод та інших безалкогольних напоїв;
- в) заготівля сільськогосподарської сировини;
- г) дистрибуція та роздрібна торгівля іншими продуктами.

ТОВ “ЕКО-СФЕРА” є сучасним підприємством, обладнаним виробничими потужностями для розливу соків, нектарів, мінеральної та питної води. Власний автопарк налічує 130 одиниць, включаючи 17 легкових та 113

вантажних автомобілів. Компанія володіє та користується орендованими земельними ділянками відповідно до законодавства.

Таблиця 2.1 – Основна інформація про ТОВ “Еко-Сфера” [31]

ІД:	1950940
Повна назва:	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ “ЕКО-СФЕРА”
Коротка назва:	ТОВ “Еко-Сфера”
Адреса:	Україна, 22400, Вінницька обл., Хмільницький рн, місто Калинівка, вул. Мазепи І., будинок 45
Форма власності	Недержавна власність
Основний код КВЕД	10.32 Виробництво фруктових та овочевих соків
Інші види діяльності	11.07 Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки 46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення

Основна продукція включає в себе концентрований сік, овочеve та фруктове пюре, соки та сокові продукти, які фасуються в пакування об'ємом 0,2 л, 1 л, 1,9 л, а також у скляну тару об'ємом 3 л.

Соки та сокові продукти випускаються під власними торговими марками: “Соки України”, “Квітень”, “Добрий ранок”, “Ранок”, “ВІННІ”, “Екосфера”.

Безалкогольні напої в асортименті, фасовані в ПЕТ-пляшки ємністю від 0,5 л., 1,5л, під торговими марками: “DonLimo”, “Orange Storm”, “Lemon Splash”, “Напій Dabl Cola”. Питна та мінеральна вода: сильно газована оброблена, негазована пом'якшена оброблена із розфасовкою в ПЕТ-пляшки від 0,5 л до 6л та полікарбонатні бутлі багаторазового використання ємністю 18,9 л., під ТМ “ЕКО” та ТМ “Поділля”.

Сік випускається не тільки під власними торговими марками, а також для торговельних мереж під їх власними торговими марками: ТОВ “Еко” – ТМ

“Перший ряд”, ТОВ “АТБ-Маркет” – ТМ “Своя лінія”, “Розумний вибір”, ТОВ “НОВУС Україна” – ТМ “Промо марка”, ТОВ “Сільпо-Фуд” – ТМ “Повна чаша”, ТОВ “Гіпермаркет “АШАН” – ТМ “АШАН”, ТОВ “УКРАЇНСЬКИЙ Рітейл” – ТМ “Просто”, “Білла-Україна” – ТМ “Clever”, ТОВ “Альянс Маркет” – ТМ “Для Вас вигідно”.

У 2021 році був розширений асортимент, а саме: ТМ “Patrik PLAY Sponge Bob” та ТМ “PLAY Raw Patrol” соки та нектари без додавання цукру в асортименті об’ємом 0,2л. Був розширений асортимент соку без цукру 0,2 л, що був започаткований у 2020 році під ТМ “Sponge Bob”.

Асортимент компанії в 2022 році було розширено лінійкою соків без доданого цукру під ТМ “Соки України” в форматі 1л і 0,2л. Також під цією торговою маркою було випущено новий формат пакування – 0,33л.

Організаційна структура управління є ключовим елементом системи управління підприємства. Вона визначає склад, підпорядкованість та взаємодію її частин, визначає необхідну кількість управлінського персоналу, розподіл за підрозділами, регламентує взаємовідносини між працівниками апарату управління та підрозділами, а також встановлює права, обов'язки та відповідальність менеджерів для досягнення цілей (рисунк Б.1 додатку Б).

У широкому розумінні завдання менеджерів ТОВ “ЕКО-СФЕРА” полягає в обранні структури, що найкраще відповідає цілям і завданням підприємства, враховуючи внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на неї. Організаційна структура дозволяє ефективно взаємодіяти з зовнішнім середовищем, розподіляти зусилля співробітників та задовольняти потреби клієнтів, досягнення поставлених цілей з високою ефективністю.

Збори учасників ТОВ «Еко-Сфера» - орган, де представники учасників приймають стратегічні рішення та встановлюють загальні напрямки розвитку підприємства.

Ревізійна комісія - орган, відповідальний за контроль за фінансовою та економічною діяльністю підприємства, перевірку бухгалтерської звітності та забезпечення дотримання фінансових стандартів.

Директор (представник правління) - вищий керівник підприємства, який представляє його інтереси перед зовнішніми стейкхолдерами, приймає стратегічні рішення та відповідає перед учасниками чи акціонерами.

Планово-економічний відділ - відповідає за розробку та контроль виконання планів, економічний аналіз та прогнозування.

Відділ маркетингу займається розробкою та впровадженням маркетингових стратегій, дослідженням ринку та рекламою продукції чи послуг.

Лабораторія якості та сертифікації забезпечує контроль за якістю продукції та відповідність її стандартам.

Розглянемо техніко-економічні показники ТОВ «Еко-Сфера» (таблиця 2.2). Валовий прибуток збільшився, але не в такому самому темпі, що може вказувати на зростання витрат або проблеми в управлінні виробництвом. Витрати на збут і адміністративні витрати також зросли протягом аналізованих трьох років. Звернемо увагу на те, чи зростають ці витрати в обумовленому темпі та чи вони призводять до збільшення обсягу реалізованої продукції та прибутку.

Фінансовий результат від діяльності до оподаткування показав зріст з 8435 тис грн до 31360 тис грн. Інші операційні доходи зросли, що може бути позитивним фактором, є певні зростання в інших фінансових та операційних витратах.

Чистий прибуток зріс з 7043 тис. грн у 2020 році до 24937 тис. грн у 2022 році. Рентабельність реалізованої продукції також зросла з 2.18% до 4.15%. Собівартість продукції виросла з 322496 тис. грн до 600297 тис грн пропорційно зростанню виручки підприємства.

Таблиця 2.2 – Показники фінансово-господарської діяльності ТОВ “Еко-Сфера” за 2020 – 2022 роки

Показники	Одиниц я вимірю- вання	Дані по роках			Темпи змін, %	
		2020	2021	2022	2021 на 2020	2022 на 2020
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис грн	418809	509037	778188	121,54	185,81
Собівартість реалізованої продукції	тис грн	322496	402317	600297	124,75	186,14
Валовий прибуток (збиток)	тис грн	96313	106720	177891	110,81	184,70
Інші операційні доходи	тис грн	10170	13502	15364	132,76	151,07
Адміністративні витрати	тис грн	9124	10981	12539	120,35	137,43
Витрати на збут	тис грн	74934	93109	129821	124,25	173,25
Інші операційні витрати	тис грн	8568	5646	20646	65,90	240,97
Фінансовий результат від операційної діяльності, прибуток (збиток)	тис грн	13857	10846	30249	78,27	218,29
Інші фінансові доходи	тис грн	0	1503	12551		
Інші доходи	тис грн	463	1544	983	333,48	212,31
Фінансові витрати	тис грн	5045	5187	9571	102,8	189,7
Інші витрати	тис грн	840	478	2852	56,9	339,52
Фінансовий результат від діяльності до оподаткування	тис грн	8435	7868	31360	93,28	371,78
Чистий прибуток	тис грн	7043	5803	24937	82,39	354,07
Фонд заробітної плати основних працівників	тис грн	28521	36467	37957	127,86	133,08
Середньооблікова чисельність штатних працівників	осіб	504	501	492	99,40	97,62
Середньомісячна заробітна платня одного основного працівника	грн	5658	5378,8	6429,03	95,07	113,63
Середньорічний виробіток одного працівника	грн	830,9	1016,04	1581,68	122,28	190,36
Рентабельність реалізованої продукції	%	2,18	1,44	4,15	66,05	190,21
Залишкова вартість основних фондів (середньорічна)	тис грн	85479	295995	272198,5	346,28	318,44
Середньорічна вартість оборотних засобів	тис грн	274389	253935	290464	92,55	105,86
Загальна рентабельність	%	1,957	1,055	4,432	53,92	226,45
Рентабельність обороту	%	1,68	1,13	3,204	67,26	190,74

Залишкова вартість основних фондів значуще зросла, але слід звернути увагу на структуру цього зростання та його вплив на загальний результат. Середньорічна вартість оборотних засобів також зросла.

Загальна рентабельність та рентабельність обороту зросли, що є позитивним сигналом. Однак, рентабельність обороту у третьому році значно вища, що може вказувати на використання різних стратегій чи зміни в бізнес-моделі.

Розглянемо елементи витрат на управління підприємства (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Елементи управлінських витрат ТОВ “Еко-Сфера” за 2020-2022 роки.

Показники	Одиниця вимірювання	Дані по роках			Темпи змін,%	
		2020	2021	2022	2021 на 2020	2022 на 2020
1	2	3	4	5	6	7
Чиста виручка від реалізації продукції	тис грн	418809	509037	778188	114,45	174,96
Чисельність працюючих, всього	осіб	504	501	492	99,40	97,61
у т.ч. управлінських працівників	осіб	47	49	50	104,25	106,38
Чистий прибуток	тис грн	7043	5803	24937	82,39	354,06
Загальні витрати (собівартість)	тис грн	352897	402317	600297	114,004	170,10
Витрати на управління	тис грн	9124	10981	12539	120,35	137,42
Обсяг виробництва на одного управлінського працівника	тис грн	9463,11	10388,51	15563,76	109,77	164,46
Прибуток на 1 грн витрат на управління	грн	0,77	0,52	1,98	67,53	257,14
Частка витрат на управління в загальних витратах	%	2,58	2,72	2,08	105,42	80,62
Частка управлінських працівників в загальній чисельності працюючих	%	9,32	9,78	10,16	104,93	109,01

Виручка значно зросла з 444766 тис. грн у 2020 році до 778188, що свідчить про успішний розвиток бізнесу та збільшення обсягів продажів.

Чисельність працюючих зменшувалася на протязі аналізованих трьох років, що може бути пов'язано з різними соціальними факторами, але при цьому зросла кількість управлінських працівників.

Чистий прибуток вражаюче збільшився з 7043 тис. грн у 2020 році до 24937 тис. грн у 2022 році., що свідчить про ефективне управління фінансами та ріст рентабельності.

Загальні витрати також вражаюче зросли з 352897 до 600297 тис. грн., за той же період, що пов'язано з розширенням виробництва та збільшенням витрат на матеріали.

Витрати на управління також зросли, але менше ніж загальні витрати, що вказує на ріст ефективності управління.

Обсяг виробництва на одного управлінського працівника збільшився з 9463.11 тис. грн у 2020 році до 15563.76 тис. грн у 2022 році, що свідчить про підвищення продуктивності. Прибуток на 1 грн витрат на управління суттєво зрос в 2022 році (на 257,14%), що свідчить про оптимізацію витрат та підвищення рентабельності.

Частка витрат на управління зменшилась на 80,62%, є ознакою оптимізації управлінських витрат.

Частка управлінських працівників зросла на 9,01%, що вказує на зростання керівницького персоналу порівняно з загальною чисельністю працюючих.

Аналіз показників свідчить про позитивні зміни у фінансовій та управлінській діяльності компанії. Зростання виручки та чистого прибутку, оптимізація витрат та ефективне управління можуть бути показниками успішного розвитку бізнесу. Однак слід враховувати, що зменшення чисельності працюючих може вимагати уваги до аспектів управління персоналом та його залученості.

2.2 Аналіз витрат та активів ТОВ “Еко-Сфера”

Стабільність темпів зростання прибутку, а також відносна частка прибутку, отриманого внаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, є ключовими факторами, які визначають якість формування фінансового результату в контексті звичайної діяльності підприємства. Розглянемо елементи операційних витрат підприємства (таблиця 2.4).

Таблиця 2.4 – Елементи операційних витрат ТОВ “Еко-Сфера” за 2020-2022 роки.

Показники	Дані по роках, тис грн			Темпи змін, %	
	2020	2021	2022	2021 на 2020	2022 на 2020
1	2	3	4	5	6
Матеріальні затрати	306203	391934	560314	128,00	182,99
Витрати на оплату праці на соціальні заходи	34246	43795	45368	127,88	132,48
Витрати на оплату праці	28521	36467	37957	127,86	133,08
Відрахування на соціальні заходи	5725	7328	7411	128,00	129,45
Амортизація	17639	24900	28403	141,16	161,02
Інші операційні витрати	57121	76408	104859	133,77	183,57
Всього	449455	580832	746355	129,23	166,06

Затрати на матеріали значно зросли з 2020 року до 2022 року, збільшившись на 82,99%. Витрати на оплату праці зросли на 33,08% з 2020 по 2022 рік. Витрати на соціальні заходи теж показали зростання на 29,45% за той же період. Витрати на амортизацію зросли на 61,02% за два роки. Інші операційні витрати вражаюче зросли на 83,57% за період 2020-2022 роки. Загальні витрати організації зросли на 66,06% за два роки.

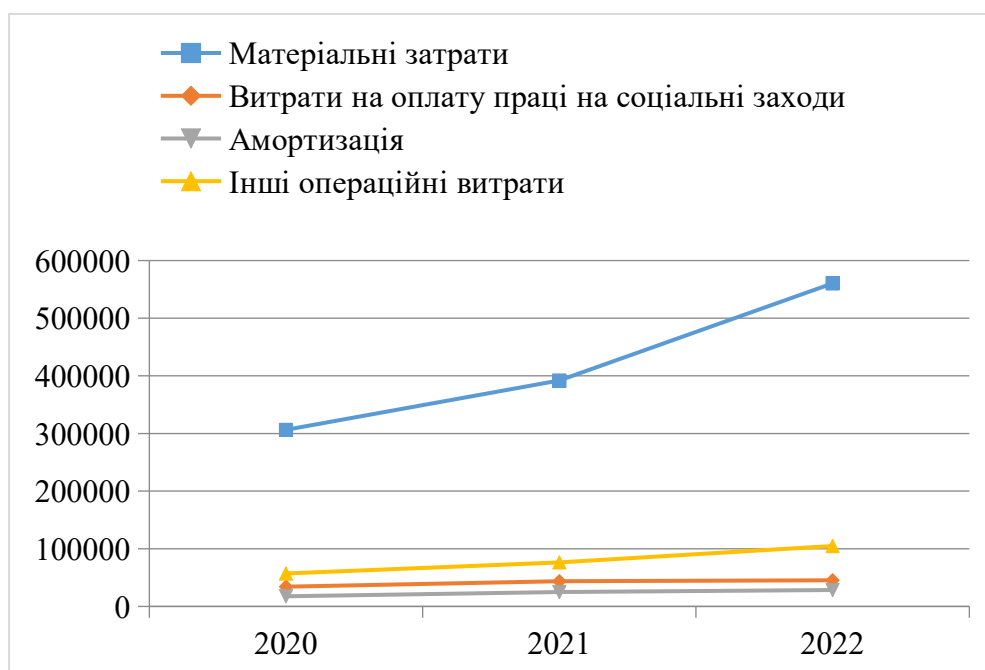


Рисунок 2.2 – Динаміка операційних витрат ТОВ “Еко-Сфера” за 2020 – 2022 роки

Різде збільшення матеріальних затрат пов'язане зі зростанням виробництва та збільшенням вартості вхідних матеріалів. Зростання витрат на оплату праці та соціальні заходи вказує на підвищення заробітної плати та соціальних виплат. Значне збільшення амортизаційних витрат пов'язане зі збільшенням активів компанії та значними інвестиціями в новий обладнання.

Загалом можна сказати, що організація витрачає значно більше коштів на матеріали, оплату праці, амортизацію та інші операційні витрати в 2022 році порівняно з 2020 роком. Це може бути пов'язано з розширенням бізнесу, інфляцією або іншими економічними факторами. Важливо також враховувати, як ці зміни впливають на прибутковість та фінансовий стан організації.

Розглянемо склад та динаміку активів і пасивів підприємства (таблиця 2.5).

Загальна вартість необоротних активів скоротилась із 302520 тис. грн у 2020 році до 254927 тис. грн у 2022 році. Відсоткове співвідношення

необоротних активів відносно балансу зменшилося, вказуючи на менший внесок цього виду активів у загальну структуру.

Таблиця 2.5 - Склад та динаміка активів і пасивів ТОВ “Еко-Сфера” у 2020-2022 роках.

Показники	2020	Частка в структурі, %	2021	Частка в структурі, %	2022	Частка в структурі, %	Темпи змін 2021 на 2020, %	Темпи змін 2022 на 2020, %
АКТИВИ								
Необоротні активи	302520	57,30	289470	50,61	254927	46,07	95,6	84,26
Оборотні активи	225420	42,70	282450	49,39	298478	53,93	125,29	132,4
БАЛАНС	527940	100,0	571920	100,0	553405	100,0	108,3	104,8
ПАСИВИ								
Власний капітал	303527	57,49	260970	45,63	242730	43,86	85,9	79,9
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	12612	2,39	47055	8,23	86900	15,70	373,09	689,02
Поточні зобов'язання	211801	40,12	263895	46,14	223766	40,43	124,59	105,6
Баланс	527940	100,0	571920	100,0	553405	100,0	108,33	104,8

Загальна сума оборотних активів зросла, з 225420 тис. грн у 2020 році до 298478 тис. грн у 2022 році. Відсоткова частка оборотних активів у балансі збільшилося, вказуючи на більший внесок цього виду активів.

Загальний власний капітал зменшився із 303527 тис. грн у 2020 році до 242730 тис. грн у 2022 році. Частка власного капіталу в структурі власних засобів підприємства скоротилось, вказуючи на менший внесок власних коштів у фінансові ресурси.

Довгострокові зобов'язання збільшилися із 12612 тис. грн у 2020 році до 86900 тис. грн у 2022 році. Їхня частка в структурі пасивів значно зросла, вказуючи на збільшення фінансових зобов'язань на довший термін.

Поточні зобов'язання збільшилися в 2021 році, але знову зменшилися в 2022 році, складаючи 223766 тис. грн. Їхня частка в структурі пасивів зазнала змін, що може вказувати на тимчасові коливання в обсягах короткострокових зобов'язань.

Загалом можна сказати, що підприємство демонструє динамічний характер в розподілі своїх активів та пасивів. Зменшення власного капіталу та зростання довгострокових зобов'язань може вказувати на зміни в стратегії фінансового управління. Збільшення оборотних активів може свідчити про збільшення оборотності та активізацію операційної діяльності підприємства. Зміна структури активів і пасивів вказує на необхідність подальшого аналізу для зрозуміння факторів, що впливають на фінансовий стан підприємства.

2.3 Аналіз фінансового стану та прибутку ТОВ “Еко-Сфера”

Перед аналізом фінансового стану підприємства, поведемо дослідження грошових потоків. Розглянемо рух грошових коштів в таблиці 2.6.

В 2021 році реалізація продукції зросла на 19,57% порівняно з 2020 роком. В 2022 році спостерігається подальший ріст на 83,6% порівняно з 2020 роком. Загальний темп зростання продажів великий, що є позитивним показником для компанії. Фінансування зменшилося у 2021 році на 54,4%, але водночас зросло у 2022 році на 54,44%. Це може свідчити про те, що компанія отримала більше фінансування у наступному році.

Значний ріст надходжень авансів у 2021 році (176,9%) і подальший спад у 2022 році (до 36,16%), вказує на тимчасове збільшення замовлень у 2021 році. Загальний темп змін у надходженнях від повернених авансів не значний (99,21%), але в 2022 році спостерігається значний ріст (483,9%). Можливо, пов'язано зі збільшенням обсягу угод або змінами в умовах повернення авансів.

Таблиця 2.6 – Рух грошових коштів ТОВ “Еко-Сфера” за 2020-2022 роки

Показники	Одиниця вимірювання	Дані по роках			Темпи змін, %	
		2020	2021	2022	2021 на 2020	2022 на 2020
1	2	3	4	5	6	7
1. Рух коштів у результаті операційної діяльності						
Реалізація продукції	Тис. грн	500411	598359	919196	119,57	183,6
Цільове фінансування	Тис. грн	619	284	337	45,8	54,44
Надходження авансів від покупців і замовників	Тис. грн	5636	9974	2038	176,9	36,16
Надходження від повернення авансів	Тис. грн	3038	3014	14702	99,21	483,9
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	Тис. грн	27	58	18	214,8	66,6
Надходження від боржників неустойки	Тис. грн	30	6	0	20	
Надходження від операційної оренди	Тис. грн	12000	13764	13892	114,7	115,7
Інші надходження	Тис. грн	14	80	106	571,42	757,14
Витрачання на оплату товарів	Тис. грн	438855	507986	729604	115,7	166,25
Витрачання на оплату праці	Тис. грн	23887	28778	30366	120,47	127,12
Відрахування на соціальні заходи	Тис. грн	6471	7991	8298	123,48	128,23
Податки та збори	Тис. грн	22195	20795	47751	93,6	215,14
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	Тис. грн	1993	1603	3486	80,43	174,9
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	Тис. грн	10980	8181	31902	74,5	290,5
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	Тис. грн	9222	11011	12362	119,39	134,04
Витрачання на оплату авансів	Тис. грн	13039	21416	60132	164,24	461,17

Витрачання на оплату повернення авансів	Тис. грн	349	100	441	28,6	126,36
Інші витрачання	Тис. грн	1321	1956	3565	148,06	269,8
Чистий рух коштів від операційної діяльності	Тис. грн	15658	36517	70132	233,2	447,8

Кінець таблиці 2.6

1	2	3	4	5	6	7
2. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності						
Надходження від реалізації необоротних активів	Тис. грн	79	134	247	169,6	312,6
Надходження від погашення позик	Тис. грн	30790	21635	13853	70,26	44,99
Витрачання на придбання необоротних активів	Тис. грн	24777	60714	37144	245,04	149,9
Витрачання на надання позик	Тис. грн	25610	20739	14865	80,98	58,04
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	Тис. грн	-19518	-59684	-38179	305,7	195,6
3. Рух коштів у результаті фінансової діяльності						
Надходження від отримання позик	Тис. грн	144010	396916	242282	275,6	168,2
Витрачання на погашення позик	Тис. грн	136681	369447	264780	270,29	193,7
Витрачання на сплату відсотків	Тис. грн	4454	3907	4937	87,7	110,8
Інші платежі	Тис. грн	591	1512	1079	255,8	182,57
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	Тис. грн	2284	22050	-28514	965,4	-
Чистий рух грошових коштів за звітний період	Тис. грн	-1576	-1117	3439	70,8	218,2
Залишок коштів на початок року	Тис. грн	3940	2358	1080	59,9	27,4
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	Тис. грн	-6	-161	-1012	-	-
Залишок коштів на кінець року	Тис. грн	2358	1080	3507	45,8	148,7

Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках показує суттєвий ріст у 2021 році (214,8%) та подальше зменшення у 2022 році (66,6%). Надходження від операційної оренди показує загальний ріст у 2021 році на 14,7% і подальший ріст у 2022 році на 15,7%.

Витрати на оплату товарів зросли на 15,7% в 2021 році та на 66,25% в 2022 році порівняно з 2020 роком.

Надходження від реалізації необоротних активів зросло на 169,6% у 2021 році та на 312,6% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Надходження від погашення позик зменшилося на 70,26% у 2021 році та на 44,99% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Витрачання на придбання необоротних активів значно зросли на 245,04% у 2021 році та на 149,9% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Витрачання на надання позик збільшилися на 80,98% у 2021 році та на 58,04% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності став від'ємним і суттєво зменшився, зниження на 305,7% у 2021 році та на 195,6% у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Надходження від отримання позик зросло на 275,6% у 2021 році та на 168,2% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Витрачання на погашення позик збільшилися на 270,29% у 2021 році та на 193,7% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Витрачання на сплату відсотків на відсотки збільшилися на 87,7% у 2021 році та на 110,8% у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Чистий рух коштів від фінансової діяльності став від'ємним, зниження на 965,4% у 2021 році та на 1248,4% у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Чистий рух грошових коштів за звітний період став позитивним, зростання на 70,8% у 2021 році та на 218,2% у 2022 році порівняно з 2020 роком. Залишок коштів на кінець року зріс на 45,8% у 2021 році та на 148,7% у 2022 році порівняно з 2020 роком.

Загалом, з цих даних можна зробити висновок, що компанія зазнає позитивних змін у фінансових показниках, збільшуючи реалізацію продукції та отримуючи більше фінансування. Однак слід також враховувати, що зростання витрат також є суттєвим, і важливо вивчити деталі, щоб зрозуміти природу цих змін.

Співвідношення між прибутком, отриманим від використання авансованої вартості або поточних витрат, є визначальним для рентабельності ТОВ "Еко-

Сфера“. Рентабельність, яка є відносним показником ефективності діяльності підприємства, дозволяє здійснювати порівняння між отриманим фінансовим результатом та затратами, що були здійснені [36].

У таблиці 2.7 розглянемо показники ліквідності підприємства.

Таблиця 2.7 – Показники ліквідності ТОВ “Еко-Сфера” у 2021-2022 роках

Показники	2021	2022	Відхилення за 2022	Оптимальне значення	Відхилення від оптимального значення
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,070	1,334	+0,264	>1,0-2,0	+0,334
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,325	0,440	+0,115	>1	-0,560
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,004	0,016	+0,012	>0,2	-0,184

Коефіцієнт загальної ліквідності покращився порівняно з минулим роком і перевищує оптимальне значення. Це може свідчити про покращення фінансового стану компанії у відношенні до її здатності виплатити поточні зобов'язання.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також покращився, але все ще залишається нижчим за оптимальне значення. Це може свідчити про те, що компанія може мати проблеми зі спроможністю швидко конвертувати активи у готівку в разі потреби.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності також покращився, але все ще залишається значно нижчим за оптимальне значення. Це може свідчити про те, що компанія може мати недостатньо готівки або еквівалентів готівки для виплати своїх зобов'язань.

Товариство є прибутковим, має достатньо оборотних коштів і може проводити розрахунки за поточними зобов'язаннями за рахунок власних оборотних засобів, його майновий потенціал забезпечено. Але терміново погасити більш ніж 20% поточних зобов'язань не має можливості.

Враховуючи вищевказане, компанія виявляє деяке покращення в сфері ліквідності, але деякі показники все ще залишаються нижчими за оптимальні

значення. Для покращення фінансового стану може бути корисно зосередитися на збільшенні готівкових резервів та оптимізації управління поточними активами і зобов'язаннями.

Наступною групою показників є коефіцієнти платоспроможності, наведені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Коефіцієнти платоспроможності ТОВ “Еко-Сфера”

Показники	Умовне позначення	Дані по роках, тис.грн			Темпи змін, %	
		2020	2021	2022	2021 на 2020	2022 на 2020
Власний капітал	ВК	303527	260970	242739	85,9	79,9
Баланс (Активи)	А	527940	571920	553405	108,33	104,8
Усього за розділом II Пасиву	ДЗ	12612	47055	86900	373,09	689,02
Усього за розділом III Пасиву	ПЗ	211801	263895	223766	124,5	105,6
Залучений капітал (I та II розділи Пасиву)	ЗК	224413	310950	310666	138,5	138,43
Оборотні активи	ОА	225420	282450	298478	125,29	132,40
Показники платоспроможності						
Показники	Методика розрахунку	Дані по роках, %			Зміна в абсолютних величинах порівняно з попереднім роком	
		2020	2021	2022		
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	(ОА-ПЗ)/ОА	0,06	0,07	0,33	0,01	0,26
Коефіцієнт фінансування	ЗК/ВК	0,74	1,19	1,28	0,45	0,09
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(ОА-ПЗ)/ВК	0,04	0,07	0,31	0,03	0,24
Коефіцієнт платоспроможності	ВК/А	0,57	0,46	0,44	-0,12	-0,02

Нормативним значенням показника автономії є перевищення рівня в 0,5.

З таблиці видно, що частка власних коштів у структурі активів незначно зменшилась протягом 2020-2022 років на 0,12 та 0,02 відповідно за роками.

Однак важливо відзначити, що сама величина цього коефіцієнту не є критичною.

Коефіцієнт фінансування показує, що у 2021-2022 роках сума довгострокових та поточних зобов'язань ТОВ “Еко-Сфера” перевищувала суму власного капіталу підприємства. Зменшення цього показника розглядається як позитивна тенденція, але на жаль, наше підприємство не демонструє цієї тенденції.

У 2022 році спостерігається збільшення оборотних активів фірми та зменшення поточних зобов'язань, що призводить до найбільшого коефіцієнту забезпеченості власними оборотними коштами. Це можна вважати позитивною тенденцією. Коефіцієнт маневреності власного капіталу ТОВ “Еко-Сфера” також показує тенденцію до зростання, що є позитивною рисою.

Покращення фінансового стану підприємства можливе за допомогою ефективного розміщення та оптимального використання його ресурсів. Це веде до розвитку виробництва або інших сфер діяльності через зростання прибутку та активів, при цьому забезпечуючи збереження платоспроможності та кредитоспроможності.

Для збільшення обсягів реалізації слід активно розвивати збутову діяльність підприємства. Стимулювання збуту можливе різними методами, такими як надання знижок на послуги з перевезень вантажів, помірні зменшення цін та використання масової реклами.

Висновок до розділу 2

Компанія ТОВ “Еко-сфера“ представляє широкий асортимент торгових марок, завод спеціалізується на виробництві соків із власної сировини.

Аналіз фінансово-економічного стану вказав на те, що підприємство функціонує на середньому рівні стабільності. Показники майнового стану вказують на потребу у модернізації основних засобів, а рівень ліквідності вказує на можливі ризики дестабілізації підприємства у кризових умовах. Рентабельність підприємства виявилася на високому рівні як для окремої продукції, так і для всього підприємства. Це свідчить про те, що доходи компанії достатні для забезпечення стабільної роботи.

Виявлено, що операційна діяльність компанії є прибутковою і зафіксовано підвищення її прибутковості на кінець періоду дослідження.

Однак, нами виявлені деякі можливості поліпшення механізму управління прибутком ТОВ «Еко-Сфера», що будуть охарактеризовані в 3 розділі роботи.

3 НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ “ЕКО-СФЕРА”

3.1 Шляхи удосконалення інформаційного забезпечення механізму управління прибутком ТОВ “Еко-Сфера”

У функціональній структурі управління промисловим підприємством, коли створюється інформаційна система управління (ІСУП), основний акцент робиться на автоматизації конкретних функцій. Це спрощує процес впровадження комп'ютерних систем, але не завжди призводить до очікуваних результатів під час подальшої експлуатації. У функціонально-орієнтованій організації управління кожен етап автоматизаційного проекту супроводжується поступовим розширенням системи за допомогою додаткових модулів, що розширюють її функціонал [43].

Зазвичай при такому підході відсутня комплексний погляд на систему як на цілісний об'єкт. В результаті цього підходу на підприємстві може виникнути нерівномірність між окремими складовими частинами системи управління. Створена як сукупність слабо взаємозалежних автоматизованих робочих місць, ІСУП дозволяє покращити якість виконання окремих завдань. Однак вона не призводить до значущого підвищення загальної ефективності управління і часто навіть призводить до негативних результатів. Це стається через те, що, окрім організаційних труднощів взаємодії, додаються і технологічні проблеми обміну даними між різними підрозділами системи.

Для того щоб успішно конкурувати в майбутньому, виробнича ефективність залишається важливою, але це вже не достатньо. Головною метою залишається привертати і утримувати клієнтів. Критерії вибору змінилися, і ціна з якістю більше не є єдиними визначальними факторами. Покупці шукають

продукти, які відповідають їх конкретним вимогам в певний момент часу. Успішні виробники повинні зосередитися не лише на тому, як виробляти, але й на тому, що виробляти і як це відповідає потребам ринку. Тобто, фокус виробничої системи переноситься з потреб виробництва на потреби ринку [43].

Модель управління, орієнтована на процеси, розглядає функціонування підприємства не як виконання окремих функцій, а як виконання цілісних процесів, спрямованих на досягнення конкретних цілей. Це означає, що управління базується на виконанні процедур функціонування. Наприклад, процес обробки замовлення від клієнта включає в себе послідовні кроки планування виробничого процесу, виділення виробничих ресурсів, закупівлю матеріалів і комплектуючих, виробництво замовленої продукції, відвантаження товарів і отримання оплати. У цьому процесі взаємодіють різні підрозділи, які повинні координувати свою роботу [44].

У контексті автоматизації, орієнтованої на функціональну структуру управління, автоматизовані робочі місця фахівців з різних підрозділів часто виявляються слабо інтегрованими, і інформаційні зв'язки між підрозділами не піддаються якісним змінам. Це призводить до того, що автоматизація управління часто не досягає очікуваних результатів. У сучасних умовах найбільший ефект від автоматизації можна досягти, перейшовши до процесно-орієнтованої моделі управління, в якій діяльність підприємства розглядається як система взаємопов'язаних бізнес-процесів.

Інформаційна система ТОВ “Еко-Сфера” повинна сприяти підвищенню ефективності окремих компонентів бізнес-процесів шляхом їх перегляду та оптимізації [47]. Підтримка бізнес-процесів базується на використанні інформаційних систем, які дозволяють поліпшувати якість продуктів і послуг, а також зменшувати витрати для споживача, що стає гарантією підвищення конкурентоспроможності підприємства [46]. Сучасна тенденція розвитку інформаційних систем полягає в об'єднанні різноманітних інформаційних систем на підприємстві, що дозволяє задовольняти потреби організації в зборі,

обробці, зберіганні та аналізі внутрішньої та зовнішньої інформації для забезпечення конкурентоспроможності.

Процесно-орієнтований підхід дозволяє об'єднати різні, іноді розділені зусилля різних підрозділів, які спрямовані на виконання окремих функцій, у єдиний ланцюг з'єднаних зусиль фірми, спрямованих на досягнення конкретних результатів.

Отже, при створенні системи управління, що ґрунтується на бізнес-процесах, основний акцент робиться на розробці механізмів взаємодії, тобто процедур функціонування, як всередині структурних одиниць компанії, так і взаємодії зовнішнього середовища, зокрема з клієнтами, постачальниками і партнерами (зовнішніх процедур) [46].

В умовах загостреної конкуренції успішне підприємство досягає свого визначального результату шляхом пристосування бізнес-процесів для максимальної вигоди від сучасних інформаційних технологій. Ключовими критеріями успіху для ТОВ «Еко-Сфера» є такі:

- а) функціональність;
- б) створення єдиного інформаційного простору;
- в) адаптивність та можливість розвитку інформаційної системи;
- г) можливість поетапного впровадження.

Головними об'єктами використання оптимізаційних методів для створення автоматизованих систем управління та раціоналізації процедур функціонування є різні бізнес-процеси. Серед них важливі такі:

- а) автоматизовані розрахунки і аналіз (CAE - Computer Aided Engineering);
- б) автоматизоване проектування (CAD - Computer Aided Design);
- в) автоматизована технологічна підготовка виробництва (CAM - Computer Aided Manufacturing);
- г) управління проектними даними (PDM - Product Data Management);

- г) автоматизоване управління виробництвом (MES - Manufacturing Execution System);
- д) управління технологічними процесами (SCADA - Supervisory Control and Data Acquisition);
- е) планування потреб в матеріальних ресурсах (MRP - Material Requirements Planning);
- є) планування потреб у виробничих потужностях (CRP - Capacity Requirements Planning);
- ж) планування виробничих ресурсів (MRP II - Manufacturing Resource Planning);
- з) планування ресурсів підприємства (ERP - Enterprise Resource Planning);
- и) управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM - Customer Relationship Management);
- і) узгодження потреб в ресурсах із запитами клієнтів (CSRP - Customer Synchronized Resource Planning);
- ї) управління ланцюжками поставок (логістичними ланцюжками) (SCM - Supply Chain Management).

Інформаційна система управління ТОВ «Еко-Сфера» повинна визначатися тим, що дані, які надходять або вводяться на будь-якому рівні системи, мають бути доступні всім її складовим (принцип введення даних один раз).

Основною складовою єдиної інформаційної системи управління підприємством є система управління бізнес-процесами підприємства, представлена системою класу ERP. В рамках цієї системи формується модель CSRP (рис. 3.1). Ключова ідея концепції CSRP полягає в інтеграції замовника (клієнта, покупця) в систему управління підприємством. Згідно з цією концепцією не лише відділ збуту, але й сам покупець розміщує замовлення на виробництво продукції, має можливість точно визначати специфікації виробів і контролювати виконання замовлення, включаючи терміни виробництва і

поставки. Концепція CSRP охоплює повний цикл роботи, починаючи від проектування майбутнього виробу з урахуванням вимог замовника і закінчуючи гарантійним та сервісним обслуговуванням після продажу [47].

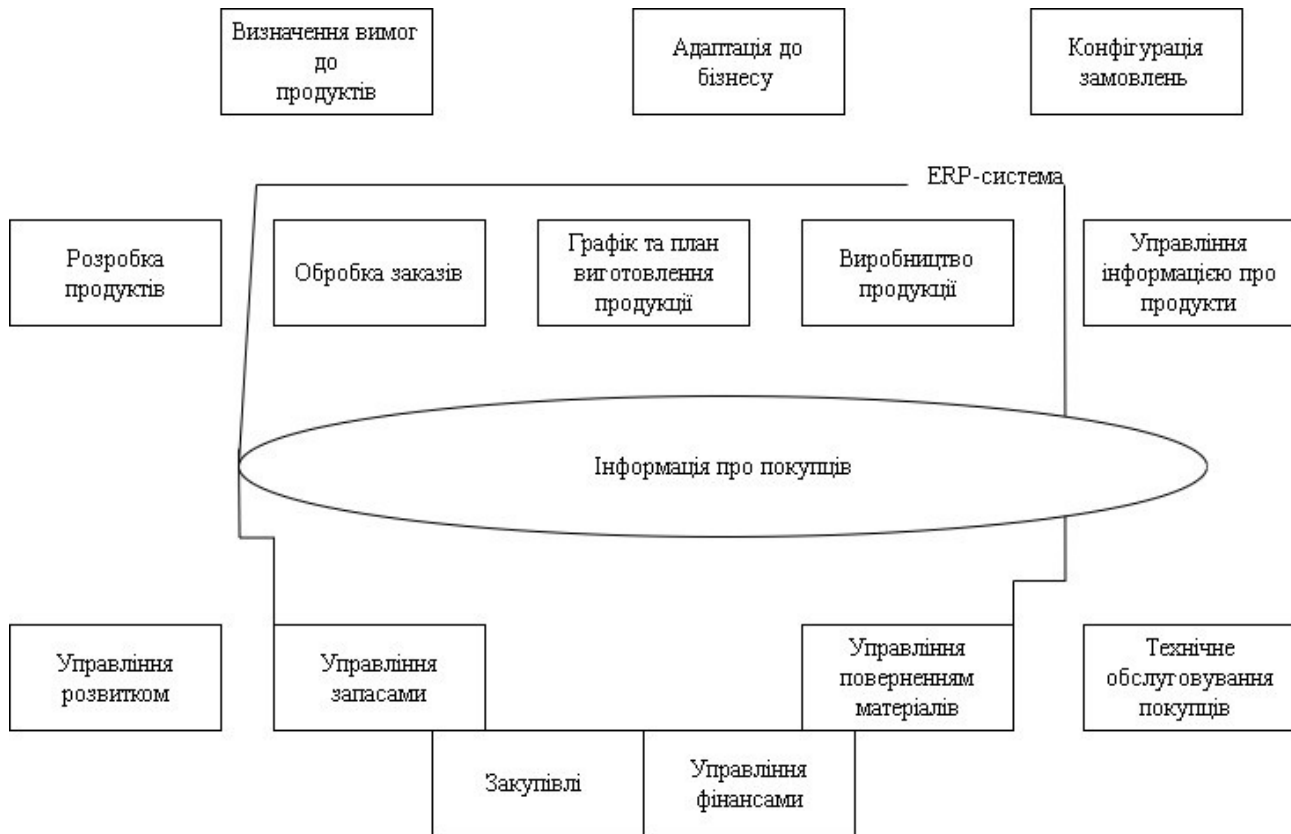


Рисунок 3.1 - Інтеграція та синхронізація інформації про покупців ТОВ «Еко-Сфера» з основними функціями підприємства (CSRP)

Ключовим складовим елементом є системи автоматизації проектно-конструкторської діяльності і технологічної підготовки виробництва (САПР / АСТПВ), що призначені для скорочення часу виробничого циклу та підвищення якості продукції. Третім елементом є системи управління технологічним процесом виробництва. Взаємодія всіх цих рішень забезпечується зв'язуючим програмним забезпеченням, що дозволяє їхню інтеграцію в рамках однієї інформаційно-аналітичної системи управління підприємством.

Сучасна автоматизована система управління повинна включати широкий спектр функцій для керування всіма аспектами бізнес-процесів підприємства:

від управління маркетингом і продажами, через управління постачанням та фінансами, до управління життєвим циклом виробу від конструкторських розробок до масового виробництва і обслуговування.

Система повинна впроваджувати стратегію виробництва, що фокусується на потребах споживача, незалежно від того, чи підприємство розробляє продукцію під конкретне замовлення, тримає на складі, виробляє унікальні, обмежені або масові партії. Система має керувати виробничим процесом та постійно контролювати його параметри, відслідковуючи будь-які відхилення від прийнятних значень, починаючи від етапу планування замовлення і закінчуючи відвантаженням готової продукції споживачеві.

Система має впроваджувати методикку управління витратами та центрами витрат, що передбачає планування собівартості виробів, затвердження планових нормативів і моніторинг відхилень фактичних витрат від нормативів для негайного вживання заходів. Облік витрат повинен проводитися на місцях їх виникнення, забезпечуючи управлінському персоналу можливість проводити аналіз. Важливо, щоб дані, введені в систему, були доступні негайно після реєстрації господарської операції всім зацікавленим сторонам: від обліковця в цеху до вищого керівництва підприємства. Наприклад, інтеграція фінансового і управлінського обліку дозволить реєструвати фінансово-господарські операції в системі безпосередньо після їх виконання, сприяючи контролю за виробництвом на рівні виробничих кошторисів.

Сучасному підприємству необхідно впевнитися, що воно здатне ефективно керувати всіма етапами виробничого циклу продукції. При цьому портфель замовлень може змінюватися досить швидко, і різні структурні підрозділи підприємства беруть участь у виконанні цих замовлень. Одним із найбільш ефективних напрямків скорочення часу виконання замовлень є впровадження інтегрованої системи автоматизації виробничої діяльності підприємства.

Потреба в успішному функціонуванні в умовах конкурентного середовища накладає свої вимоги щодо ефективності бізнес-процесів підприємства. Завдання підвищення ефективності нерозривно пов'язане із забезпеченням інформаційної підтримки процесів, тому неспроста висловлюється загальна думка про необхідність розробки інтегрованої інформаційної системи для підприємства ТОВ «Еко-Сфера». Більшість осіб, що приймають рішення в цій галузі, вважають, що питання стосовно побудови інформаційної системи слід вирішувати у контексті вдосконалення бізнес-процесів. Є чітке усвідомлення того, що система, яка найбільш ефективно забезпечує неперервний інформаційний супровід виробничого циклу — від розробки нового виробу до випуску готової продукції, буде оптимальною [48].

Цей підхід дозволяє:

- а) вирішувати завдання інтеграції інформації для всіх бізнес-процесів;
- б) здійснювати співпрацю як між відокремленими підрозділами підприємства, так і між підприємствами, включаючи ті, що розташовані в різних країнах;
- в) використовувати різноманітну інформацію з функціонуючої бази даних на всіх етапах життєвого циклу виробу.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства при використанні інтегрованої інформаційної системи для управління прийняттям рішень досягається за допомогою [52]:

- а) більш повного обліку доступної інформації при проектуванні та ухваленні управлінських рішень, оскільки особи, що приймають рішення, матимуть оперативний доступ до баз даних усіх автоматизованих систем, що дозволить їм оптимізувати плани робіт, зміст заявок, розподіл виконавців, виділення фінансів і т. д.;
- б) скорочення матеріальних і тимчасових витрат на проектування і виготовлення виробу, оскільки опис раніше виконаних успішних розробок буде зберігатися в базах даних;

в) скорочення витрат на експлуатацію завдяки реалізації функції інтегрованої інформаційної підтримки.

Інтегрована інформаційна система, крім надання можливості оперативного збору, зберігання та аналізу даних, вимагає високої дисципліни співпрацівників підприємства та забезпечує побудову ясної структури та послідовності процесів діяльності. При організації вертикальної та горизонтальної взаємодії підрозділів промислового підприємства у виробництві продукції інформаційна система стає ключовим аспектом підвищення конкурентоспроможності та прибутковості.

3.2 Управління знижками в контексті зростання прибутку ТОВ «Еко-Сфера»

Управління знижками є важливим елементом стратегії ціноутворення та маркетингу підприємства. Правильне використання знижок може сприяти зростанню прибутку, привертанню нових клієнтів, збільшенню обсягів продажів і підвищенню лояльності клієнтів. Однак невірне управління знижками може призвести до втрат прибутку та порушення стабільності фінансового стану підприємства.

Знижки - це спеціальні умови продажу товарів або послуг, за яких покупець отримує зниження ціни від базової або ринкової. Знижки можуть бути застосовані як для стимулювання попиту, так і для оптимізації витрат підприємства.

Методи управління знижками на підприємстві можуть бути розглянуті з двох точок зору: з точки зору підприємства, яке пропонує знижки, і з точки зору підприємства, яке користується знижками.

З точки зору підприємства, яке пропонує знижки, методи управління знижками можуть бути такими:

Аналіз еластичності попиту за ціною, щоб визначити оптимальний рівень знижки, при якому максимізується прибуток або обсяг продажів.

Сегментація ринку за критеріями, які впливають на готовність покупців платити повну ціну або знижену ціну, такими як час покупки, кількість покупок, тип покупця, географічне розташування тощо. На основі сегментації ринку можна встановлювати диференційовані знижки для різних груп покупців.

Використання різних форм знижок, таких як кількісні, сезонні, функціональні, торговельні, промоційні тощо, можливе залежно від цілей підприємства, характеристик товару або послуги, конкурентної ситуації на ринку тощо.

Моніторинг і контроль ефективності знижок є необхідним, що передбачає вимірювання впливу знижок на показники продажів, прибутку, рентабельності, лояльності покупців, репутації підприємства тощо. На основі моніторингу і контролю можна коригувати рівень і форму знижок відповідно до змін умов ринку.

Стратегії управління знижками включають різноманітні методи та підходи, спрямовані на стимулювання продажів, привертання нових клієнтів, утримання лояльних споживачів та зростання прибутку підприємства.

Аналіз впливу знижок на клієнтську базу важливий для розуміння ефективності стратегій управління знижками та їхнього впливу на різні аспекти відносин з клієнтами. Нижче наведено теоретичний матеріал, який може бути корисним для розгляду цього питання:

а) Моделювання поведінки споживачів:

1) Теорія раціонального споживання: За цією теорією споживачі раціонально оцінюють всі вигоди та витрати перед купівлею. Аналіз того, як знижки впливають на раціональне споживання та рішення клієнтів.

2) Психологія споживання: Вивчення впливу психологічних факторів, таких як сприйняття вигоди, емоції та створення унікального досвіду, на споживацькі рішення під час знижкових акцій.

б) Теорія цінової чутливості:

1) Еластичність попиту: Аналіз впливу знижок на еластичність попиту — як змінюється кількість покупок відповідно до зміни цін.

2) Крива попиту: Розгляд формування кривої попиту під час різних знижкових стратегій та визначення оптимального рівня цін.

в) Моделі лояльності та втрати клієнтів:

1) Теорія лояльності: Аналіз теорії лояльності клієнтів та визначення того, як знижки впливають на рішення клієнтів залишатися вірними бренду.

2) Моделі втрати клієнтів: Вивчення причин, чому клієнти можуть залишити бренд після закінчення знижкових акцій та як цьому можна запобігти.

г) Теорія бізнес-відносин:

1) Ключові принципи бізнес-відносин: Розгляд взаємовідносин між підприємством та клієнтом в контексті знижкових стратегій.

2) Створення довгострокових відносин: Як знижки можуть впливати на створення та утримання довгострокових відносин з клієнтами.

г) Технології та аналітика:

1) Використання аналітичних інструментів: Як використання даних та аналітичних інструментів допомагає в оцінці ефективності знижок та виборі оптимальних стратегій.

2) Технології в ефективному маркетингу: Вивчення сучасних технологій, таких як індивідуалізовані пропозиції та автоматизація маркетингових кампаній для підвищення ефективності знижкових стратегій.

Ці теоретичні аспекти можуть слугувати основою для подальшого дослідження та практичного впровадження стратегій управління знижками

ТОВ «Еко-Сфера» для покращення взаємодії з клієнтами та зростання прибутку підприємства.

Ефективне впровадження та моніторинг стратегій управління знижками включає в себе ряд теоретичних аспектів, які допомагають підприємствам оптимізувати свої зусилля та досягати максимальної прибутковості. Нижче наведено теоретичний матеріал з цього питання:

а) Технології та Автоматизація:

1) Системи управління знижками: Використання спеціалізованих систем для автоматизації управління знижками, що дозволяє ефективно впроваджувати та моніторити стратегії.

2) CRM-системи: Використання систем управління відносинами з клієнтами для ведення бази даних про клієнтів, що допомагає у персоналізації та кращому розумінні їхніх потреб.

3) Електронна комерція та мобільні додатки: Розробка зручних та привабливих електронних платформ для реалізації та здійснення знижок, а також взаємодії з клієнтами через мобільні додатки.

б) Використання аналітики для прийняття рішень:

1) Аналіз даних клієнтської поведінки: Використання аналітичних інструментів для збору та аналізу даних щодо покупок, взаємодії та реакцій клієнтів на знижкові стратегії.

2) ROI аналіз: Визначення показника прибутковості витрат для оцінки ефективності кожної конкретної знижкової ініціативи.

3) Сегментація клієнтів: Використання аналітичних засобів для виділення різних сегментів клієнтської бази та впровадження персоналізованих стратегій.

в) Моніторинг та корекція стратегій:

1) Системи звітності: Розробка систем звітності, які дозволяють в реальному часі моніторити ефективність знижкових стратегій та результати продажів.

2) Постійне оновлення стратегій: Засновано на аналізі результатів та відгуків, постійно коригувати та оновлювати стратегії управління знижками.

3) Тестування А/В: Впровадження тестування А/В для порівняння різних підходів та визначення оптимальних стратегій.

г) Управління сезонністю та акційною діяльністю:

1) Планування кампаній: Ретельне планування знижкових кампаній враховуючи сезонність, особливі події та конкурентний тиск.

2) Створення унікальних акцій: Розробка оригінальних та привабливих акцій, які виходять за межі стандартних знижок.

г) Забезпечення прозорості та довіри:

1) Чесна комунікація: Інформування клієнтів про умови знижок, та уникання ховання умов чи непорозумінь.

2) Відповідальна ціноутворення: Забезпечення того, щоб знижкові стратегії не впливали на загальну маржу та були стійкими з точки зору бізнесу.

Ефективне впровадження та моніторинг стратегій управління знижками вимагає поєднання технологічних, аналітичних та стратегічних підходів для досягнення максимальної прибутковості та задоволення потреб клієнтів.

Проведемо розрахунок збільшення прибутку ТОВ «Еко-Сфера» від запровадження знижок на продукцію.

Нехай, передбачається надходження від додаткового товарообороту в товариства на 50 000 тис грн (додаткова кількість продукції, помножена на маржинальний прибуток). Безнадійні борги, згідно попередньої практики, становлять 5% від додаткового товарообороту (сума додаткової виручки, помножена на відсоток безнадійних боргів: $92\ 000 * 0,05 = 4600$ тис грн). Надання знижок, як відомо, пов'язане із покриттям нестачі в оборотних коштах. Тоді, проведемо розрахунок вартості залучення кредитних ресурсів:

Якщо сума дебіторської заборгованості становитиме 40 000 тис грн, тоді, витрати на кредит будуть наступними:

$$40\ 000 * 0,8 * 0,18/12 = 480 \text{ тис грн.}$$

В даному розрахунку 0,8 — частка собівартості продукції у виручці, а 0,18 — відсоток вартості кредиту.

Тоді, компанія зможе заробити додатково:

$$50\,000 - 4\,600 - 480 = 44\,920 \text{ тис грн.}$$

Це валовий результат для підприємства, його не можна вважати прибутком, але він здатний впливати на рівень прибутковості товаритва.

Проведені нами розрахунки показують методику прогнозування надходжень від знижок, які можна здійснювати в розрізі асортименту за потреби.

3.3 Операційний важіль в управлінні прибутком ТОВ «Еко-Сфера»

Механізм впливу зміни співвідношення постійних і змінних витрат на операційний прибуток підприємства відомий як операційний леверидж або виробничий важіль. У переносному змісті леверидж позначає здатність невеликої сили (важеля) виконувати роботу з переміщення важких предметів. В економіці це визначає фактор, вплив якого, навіть при невеликих змінах, може призвести до значущих змін в показниках.

Основним результатом є чистий прибуток підприємства, який залежить від різних факторів, включаючи виручку та різні види витрат. Виробничі витрати обумовлені обсягом та структурою активів та їх ефективністю. Собівартість продукції включає змінні і постійні витрати, а співвідношення між ними визначається політикою підприємства. Зміни у структурі собівартості можуть значно впливати на операційний прибуток.

Інвестування в основні засоби зазвичай супроводжується збільшенням постійних і, теоретично, зменшенням змінних витрат, проте ця залежність має нелінійний характер [49].

Силу впливу операційного важеля (СВОВ) розраховують як відношення маржинального прибутку до операційного прибутку.

$$\text{СВОВ} = \frac{\text{МП}}{\text{П}} \quad (3.1)$$

Отже, рівень операційного левериджу визначає можливість підприємства впливати на свій операційний прибуток через зміну структури собівартості, а також шляхом регулювання обсягу виробництва та продажу продукції.

Проте, при висловленні ролі постійних витрат у формуванні сили впливу операційного важеля необхідно уникати абсолютизації цієї ролі, оскільки цей показник взаємодіє з іншими показниками, що діють у різних напрямках. Велика вага постійних витрат не завжди вказує на більше значення сили впливу операційного важеля (СВОВ) і, відповідно, вищий процент зростання прибутку. Також можна відзначити, що при низькому значенні постійних витрат абсолютне збільшення прибутку може бути значно вище, ніж при високому рівні постійних витрат. Давайте спробуємо підтвердити це за допомогою прикладу. Проте перед цим надамо формулу для розрахунку СВОВ, яка, на нашу думку, більш повно розкриває фактори впливу на його величину і характер дії.

$$\text{СВОВ} = 1 + \frac{\text{Пост. в}}{\text{П}}, \quad (3.2)$$

де Пост.в — постійні витрати підприємства.

Складова цієї суми – відношення постійних витрат до прибутку надає додаткову інформацію про характер впливу СВОВ на зростання прибутку.

Чим вищий рівень постійних витрат, тим сильніше операційний важіль впливає на прибуток, і при сприятливих ринкових умовах кожен відсоток збільшення виручки веде до більш значущого відсоткового зростання прибутку. Проте ключовим є те, що, вказуючи на темп зменшення прибутку з кожним відсотком зменшення виручки, операційний важіль вказує на рівень підприємницького ризику [49].

Проведемо розрахунок для ТОВ «Еко-Сфера». Нехай, підприємство має намір збільшити обсяг реалізації продукції на 10%. Треба розрахувати суму прибутку відповідно до нового обсягу виручки від реалізації продукції. Дані наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 - Вихідні дані для розрахунку прогнозованого прибутку

Показники	2022
Об'єм реалізації (тис.грн.)	919196
Постійні витрати (тис.грн.)	142360
Змінні витрати (тис.грн.)	738 944
Маржинальний прибуток (тис.грн.)	180252
Прибуток (МП-ПостВ) (тис.грн.)	37892
Сила впливу операційного важеля	4,76

Розрахуємо СВОВ: $СВОВ_1 = 180252 \div 37892 = 4,76$

Знаючи, що в першому періоді $СВОВ=1,44$, ми можемо прогнозувати наскільки збільшиться прибуток ($\Delta П\%$) при зростанні виручки ($\Delta В\%$) на 10%. Підрахунок ведемо за формулою:

$$\Delta П\% = \Delta В\% \times СВОВ. \quad (3.3)$$

Таким чином, в другому періоді приріст прибутку складатиме:

$$10 \times 4,76 = 47,6\%.$$

а прибуток тоді буде наступним:

$$37892 \times 1,476 = 55929 \text{ тис грн.}$$

Аналізуючи механізм операційного левериджу, важливо враховувати наступні особливості:

а) позитивний вплив операційного левериджу стає відчутним лише після того, як підприємство перейшло точку беззбитковості. З підвищенням суми постійних витрат, час для досягнення точки беззбитковості стає довшим (за рівних умов). Таким чином, високі постійні витрати ускладнюють досягнення точки беззбитковості.

б) максимально позитивний вплив операційного левериджу спостерігається в області, яка максимально наближена до точки беззбитковості. У цьому випадку навіть невелика зміна обсягу виробництва викликає значні відносні зміни в операційному прибутку.

в) Чим більший фактичний обсяг реалізації віддаляється від точки беззбитковості, тим менше значення коефіцієнта операційного левериджу, і за певного обсягу реалізації він зменшується до одиниці. Підприємства з великими постійними витратами та високими обсягами реалізації, які значно перевищують точку беззбитковості, мають низькі коефіцієнти операційного левериджу. З іншого боку, підприємства з низькими постійними витратами мають високий коефіцієнт операційного левериджу, якщо вони працюють недалеко від своєї точки беззбитковості.

г) механізм операційного левериджу виявляє зворотний ефект: при будь-якому зменшенні обсягу реалізації продукції сума валового операційного прибутку зменшується ще швидше. Таким чином, коефіцієнт операційного левериджу є показником рівня підприємницького ризику, і ці два показники прямо пропорційні.

Урахування механізму операційного левериджу дозволяє ефективно управляти співвідношенням постійних та змінних витрат. За оптимістичних прогнозів щодо динаміки виручки від реалізації, а також за наявності певного “запасу міцності”, необхідно ретельно враховувати, що збільшення частки постійних витрат призведе до більшого приросту прибутку.

Висока частка постійних витрат переважно характерна для підприємств з високим рівнем технічної оснащеності. Таким чином, підприємство, яке підвищує свій технічний рівень з метою зниження питомих змінних витрат, одночасно збільшує коефіцієнт операційного левериджу.

За песимістичних прогнозів щодо реалізації, а також на ранніх стадіях життєвого циклу, коли ще не досягнуто точки беззбитковості, не варто

“роздувати” постійні витрати, оскільки втрата прибутку від кожного відсотка втрати виручки може бути значною через сильний ефект операційного важеля.

Важливо відзначити, що раптово змінити показник операційного левериджу практично неможливо, оскільки це часто вимагає радикальних змін у структурі матеріально-технічної бази підприємства, орієнтованої на специфіку виробничої діяльності. Якщо маржинальний дохід низький, то підприємство має шукати можливості для його збільшення, а не скорочувати умовно-постійні витрати, наприклад, продавши частину необоротних активів (такі заходи доцільно вживати лише в крайніх випадках, коли необхідно змінити стратегію розвитку підприємства).

Проведемо узагальнення заходів у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Рекомендовані заходи щодо оптимізації механізму управління прибутком ТОВ «Еко-Сфера»

№ з/п	Назва заходу	Короткий зміст	Прогнозований результат
1	Шляхи удосконалення інформаційного забезпечення механізму управління прибутком ТОВ «Еко-Сфера»	Застосування процесного підходу до системи інформаційного забезпечення. Застосування моделі CSRP, інтеграція замовника (клієнта, покупця) в систему управління підприємством	Інтеграція та синхронізація показників, орієнтація на клієнтів та визначення їх прибутковості, підвищення загальних показників прибутковості
2	Управління знижками в контексті зростання прибутку ТОВ «Еко-Сфера»	Пропонування знижок клієнтам з чітким обґрунтуванням вигоди для підприємства	Отримання додаткового товарообороту та нарощення прибутковості товариства

Кінець таблиці 3.2

№ з/п	Назва заходу	Короткий зміст	Прогнозований результат
3	Операційний важіль в управлінні прибутком ТОВ «Еко-Сфера»	Планування показників зростання прибутковості при зростаннях виручки	Можливості маневрування обсягів діяльності та передбачення розміру прибутку

Комплекс рекомендацій, на наш погляд, здатні покращити процес планування прибутку, передбачення майбутніх результатів, тобто оптимізувати елементи механізму управління прибутком ТОВ «Еко-Сфера».

Висновки до розділу 3

У умовах економічної нестабільності ключовою задачею для будь-якого підприємства стає сформування основних принципів і ефективної системи стратегічного планування та управління прибутком. Проте стратегічне управління прибутком підприємства виступає як основна структурна складова корпоративного менеджменту, що суттєво визначає функціональність організації та впливає на її успішність.

Досліджено напрямки удосконалення інформаційного забезпечення механізму управління прибутком. Наведено вплив операційного важеля в управлінні прибутком підприємства.

ВИСНОВКИ

Дослідження процесів формування ефективного механізму управління прибутком на підприємстві в сучасних умовах господарювання надає наступні висновки:

1. Прибуток визнається основною метою функціонування підприємства і виступає джерелом фінансування його розвитку. Він служить засобом вдосконалення матеріально-технічної бази та виробничої сфери, а також є джерелом для всіх форм інвестування. Прибуток також є об'єктом оподаткування та важливим джерелом сплати податків. Це ключовий показник фінансових результатів, який визначається впливом процесів, що відбуваються в навколишньому середовищі, а також у сферах виробництва й розподілу суспільного продукту та національного доходу.

2. Управління прибутком визнається як процес розробки та ухвалення ефективних управлінських рішень в усіх ключових аспектах його формування, розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства як в поточному, так і в перспективному періодах. Доведено, що система управління прибутком повинна бути тісно інтегрована з загальною системою управління підприємством. Ефективна система управління прибутком дозволяє в повному обсязі досягати поставлені цілі й завдання, сприяє стійкому розвитку підприємства та забезпечує ефективну діяльність організації.

3. Існування різноманітних методичних підходів до аналізу прибутковості господарських суб'єктів ускладнює визначення ефективності їх діяльності. Для досягнення ефективного управління прибутком підприємства рекомендується використовувати групи методів, що охоплюють різноманітні фактори, які залежать від самого суб'єкта господарювання, а також від зовнішнього оточуючого середовища. Використання комбінації різних груп методів

управління прибутком сприятиме підвищенню ефективності функціонування підприємства в умовах сучасного господарювання.

4. На прикладі ТОВ “Еко-Сфера” було проведено дослідження щодо формування ефективного механізму управління прибутком підприємства в умовах сучасного господарювання. Аналізувалися фінансові показники діяльності підприємства за період з 2020 по 2022 роки. У результаті дослідження була визначена прибутковість підприємства, його щорічне зростання капіталу та розширення обсягів діяльності. Було проведено аналіз джерел формування та напрямків використання прибутку ТОВ “Еко-Сфера”, а також вивчено фактори, які впливають на цей прибуток. У ході аналізу показників рентабельності загального та власного капіталу був виконаний факторний аналіз для визначення змін рівня показників прибутковості та рентабельності.

5. Досягнення задовільного рівня прибутковості підприємства виникає внаслідок розробки та впровадження відповідної стратегії розвитку. Важливо також вчасно коригувати цю стратегію відповідно до потреб підприємства та змін на ринку. Запропоновано, перш за все, акцентувати увагу на темпах збільшення рентабельності та обороту (коригування показників оборотності коштів та рентабельності дозволить покращити фінансовий стан).

6. Для максимізації прибутку підприємства рекомендується виконати комплекс завдань. Серед них - визначення пріоритетного напрямку використання прибутку, зокрема, його капіталізації; аналіз динаміки та чинників прибутків у базовому періоді; виявлення резервів, спрямованих на максимізацію прибутків. Доводиться важливість використання маржинального підходу в аналітичній та плановій діяльності підприємства, що дозволить детальніше аналізувати прибутковість кожного виду продукції.

Для здійснення ефективного стратегічного управління ТОВ “Еко-Сфера”, спрямованого на стійке підвищення прибутковості, ринкової вартості та

досягнення довгострокового економічного розвитку, підприємству рекомендується належно враховувати та адекватно реалізовувати такі цілі:

а) Забезпечення ефективної господарської діяльності та підвищення прибутковості підприємства в довгостроковій перспективі.

б) Здійснення стійкого зростання ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку суб'єкта господарювання.

в) Ефективне використання капіталу (активів) для генерування економічного розвитку підприємства.

г) Оптимальна мобілізація та реалізація наявних можливостей та потужностей для формування надійного потенціалу економічного розвитку підприємства.

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ

1. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю Єпіфанова І.Ю, В.С. Гуменюк // Випуск №3. – 2016. – [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/33.pdf
2. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток / А.І. Орехова // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - №7, 2013. – с. 313-316.
3. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз: навч. посібник / За ред. А.Г. Загороднього., Білик М.С., Загородній А.Г. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2005. – 428 с.
4. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко - 2-ге вид., випр. і доп. - К.: Знання-Прес, 2006. - 287 с
5. Мочерний С.В. Основи економічної теорії [Текст] : навч. посібник / С. В. Мочерний, О. А. Устенко. - 3-тє вид., стер. - К. : Видавничий Центр "Академія", 2009. - 504 с. - (Альма-матер), с. 488-489.
6. Гальчинський А.С. Основи економічної теорії [Текст] : підручник для підготовки мол. спец. / А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю.І. Палкін. - К. : Вища школа, 1995. - 471 с.
7. Буряковський В.В. Національна економіка [Текст] : навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / В. В. Буряковський ; Дніпропетровський національний ун-т. - Д. : Наука і освіта, 2007. - 310 с. - Бібліогр.: с. 304-310.
8. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К. : Кондор, 2009. – 358 с.
9. Предборський В. А. Економічна теорія [Текст] : підруч. для студ. вищих навч. закл. / В. А. Предборський, Б. Б. Гарін, В. Д. Кухаренко. ; ред. В. А. Предборський. - К. : Кондор, 2003. - 492 с.

10. Гречко А.В. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку [Електронний ресурс] / А. В. Гречко, О. М. Мельнікова. // Ефективна економіка. - 2017. - № 11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_11_19

11. Гаватюк Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л. С. Гаватюк, Н. М. Перегіняк // Економіка та суспільство – 2017 -№ 9.- С. 363-367. Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/62.pdf

12. Воронкова Т. Є. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища / Т. Є. Воронкова, Н. Ю. Безпалько // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 19. - С. 42-44. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2016_19_10

13. Попович Д. В. Удосконалення системи управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємств / Д. В. Попович, О. Р. Славчаник // Молодий вчений. - 2018. - № 2(2). - С. 746-749. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_2%282%29__72

14. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домащенко, М. В. Ковальова // Економіка і регіон. - 2012. - № 1. - С. 195-198. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_1_34

15. Боднарюк В. А. Концептуальні підходи до управління прибутком торговельних підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. 2012. № 22.4. С. 169–175.

16. Денисенко Л. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві [Текст] / Л. О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. - 2014. - № 1 (75). - С. 145-153.

17. Савіна С. С. Управління прибутком в системі фінансового менеджменту підприємства / С. С. Савіна, Ю. В. Гиренко // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2018. – № 17. – С. 321-324.

18. Мірошніченко О. Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О. Ю. Мірошніченко, Ю. В. Корконос // Бізнес Інформ. - 2014. - № 5. - С. 280-285. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_5_50.
19. Бланк І.А. Управління прибутком / І.А. Бланк. - [2-ге вид.]. - К.: Ніка-центр, Ельга, 2002. 752 с.
- 20.Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства / Є. Ю. Ткаченко // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2011. - Вип. 47. - С. 270-276. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpqgvzdia_2011_47_30
21. Мельничук Г.С. Теоретичні засади розробки механізму управління формування прибутку підприємства / Г.С. Мельничук, А.А. Нестерук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 458-462
22. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. / Ю. С. Цал — Цалко. - Київ: ЦУЛ, 2014. 360 с\
23. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія / А. П. Наливайкуо. - К.: КНЕУ, 2011. - 227 с.
24. Міщенко К.В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / К. В. Міщенко // Міжнародний науковий журнал Інтернаука. - 2017. - Т. 2. № 2. - С. 105-107.
25. Костецький Я.І. Рентабельність як показник ефективності сільськогосподарського виробництва / Я. І. Костецький // Всеукраїнський науково-виробничий журнал: Інноваційна економіка. - 2018. № 2. - С. 98-100.
26. Довбня С. Б. Методичні особливості показників рентабельності та розробка їх класифікації / С. Б. Довбня // Молодий вчений. 2014. - № 5 (08). - С.94-97.
27. Дзюбенко Л. М. Оцінка прибутковості підприємства / Л. М. Дзюбенко // Проблеми формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий збірник. - К.: КНЕУ, 2014. - С. 110-115.

28. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : Положення, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73: станом на 18.03.2014 р. / Законодавство України : [веб-сайт Верховної Ради України]. – Текст. дані. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

29. Принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/23552>

30. Управлінський облік як фактор зростання прибутковості підприємства [Електронний ресурс] : Використання управлінського обліку для зростання прибутковості підприємства. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0015697-06/print>

31. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І. Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

32. Савицька А. Г. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посібник.– 2-ге вид. доповнене і перероблене / А. Г. Савицька. – Київ : Знання, 2007. – 668 с.

33. Бровкова О. Дослідження чинників та резервів підвищення прибутковості підприємств харчової промисловості / О. Бровкова, К. Бровкова, Тієн Донг Нго // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2016. – № 5. – С. 41 – 58

34. Лойко В. В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Лойко, Є. С. Несенюк // Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). – 2015. – № 7. – С. 56 – 59.

35. Джеджула В. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств / В. В. Джеджула, І. Ю. Єпіфанова, Т. В. Іванчик // Modern Economics. – 2019.– № 14 (2019). – С. 81 – 86.

36. Хом'як Р. Л. Структурні елементи формування податкової політики на підприємстві / Р. Л. Хом'як, О. С. Лемішовська // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2012. – № 5. – Т. 3. – С. 149-153
37. «Ю-Контрол». Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/>
38. Офіційний сайт ТОВ «ЕКО-СФЕРА». Режим доступу: <http://ecosphere.com.ua/uk/>. – Звіт про управління за 2022 та 2020 роки.
39. Єпіфанова І. Ю. Фактори зростання прибутку підприємства / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Молодий вчений. – 2016. – № 7. – С. 46 – 49.
40. Ларіонова К. Механізм управління прибутком підприємства / К. Ларіонова, Г. Капінос // Modeling the development of the economic systems. – 2022. – № 1. – Р. 120-128.
41. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення/ І. О. Павлюк // Вісник Хмельницького національного університету. - 2020. - № 1(278). - С. 84-89.
42. Мордань Є. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства / Є. Ю. Мордань, Д. О. Малиш, А. Ю. Рябуха // Інфраструктура ринку. - 2020. - Вип. 40. - С. 384-391. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_40_68
43. Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства / В.С. Гуменюк, І.Ю. Єпіфанова // Молодий вчений. 2016. № 7(34). С. 46–49.
44. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С.Є. Николишин // Молодий вчений. - 2017. - Вип. № 2. - С. 299–303.
45. Бершадська І. І. Методи управління прибутком підприємства / І. І. Бершадська, С. О. Тульчинська // Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємництва», Вип №20, 2017 року. – [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/113947/118761>
46. Бершадська І. І. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві / І. І. Бершадська, І. В. Макалюк // Збірник наукових праць

«Сучасні проблеми економіки і підприємництва», випуск №19, 2017 року. -
Режим доступу : <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/96822/98400>

47. Решетняк О.І. Планування та контроль на підприємстві: навчальний посібник для студентів / Решетняк О.І.— Харків: видавництво “НУА“, 2022. - 215 с.

48. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту: навчальний посібник / Є. Г. Рясних. - К.: Академвидав, 2010. - 336 с.: рис., табл. - (Серія “Альма-матер“). - Бібліогр.: с. 334

Додатки

Додаток А



Рисунок А.1 - Різновиди прибутку підприємства їх визначення

Таблиця А.2 - Тлумачення поняття "управління прибутком" в роботах вітчизняних науковців

Автор та джерело	Визначення
Воронкова Т.Є. [12]	Управління прибутком являє собою процес пошуку та прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві
Попович Д. В. [13]	Управлінням прибутком підприємства –це система управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких відіграє певну роль, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку
Гладка Л.І. [14]	Управління прибутком це процес розроблення і прийняття рішень з питань формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах
Боднарюк В. А [15]	Управління прибутком підприємства є цілісною комплексною системою у складі загальної системи менеджменту суб'єкта господарювання, яка характеризується наявністю відповідних об'єктів та суб'єктів управління прибутком

Таблиця А.3 - Основні принципи управління прибутком підприємства[14;15]

Принцип	Характеристика
Принцип комплексності	він забезпечує високу результативність формування та використання прибутку підприємством при умові комплексного характеру прийняття управлінських рішень
Принцип безперервності	що пояснюється необхідністю постійного функціонування системи управління прибутком, оскільки діяльність підприємств має безперервний характер
Принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства	формування цілей управління прибутковістю діяльності повинне здійснюватися з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку суб'єкта підприємництва загалом
Принцип інтегрованості з загальною системою управління підприємством	оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, то будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутком є складовою системою управління підприємством
Принцип системності	тому що метою розроблення управлінських рішень з питань управління прибутком підприємства є досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях
Принцип динамічності управління	постійні зміни умов зовнішнього й внутрішнього середовища, вимагають від системи управління прибутком швидкого пристосування до цих змін

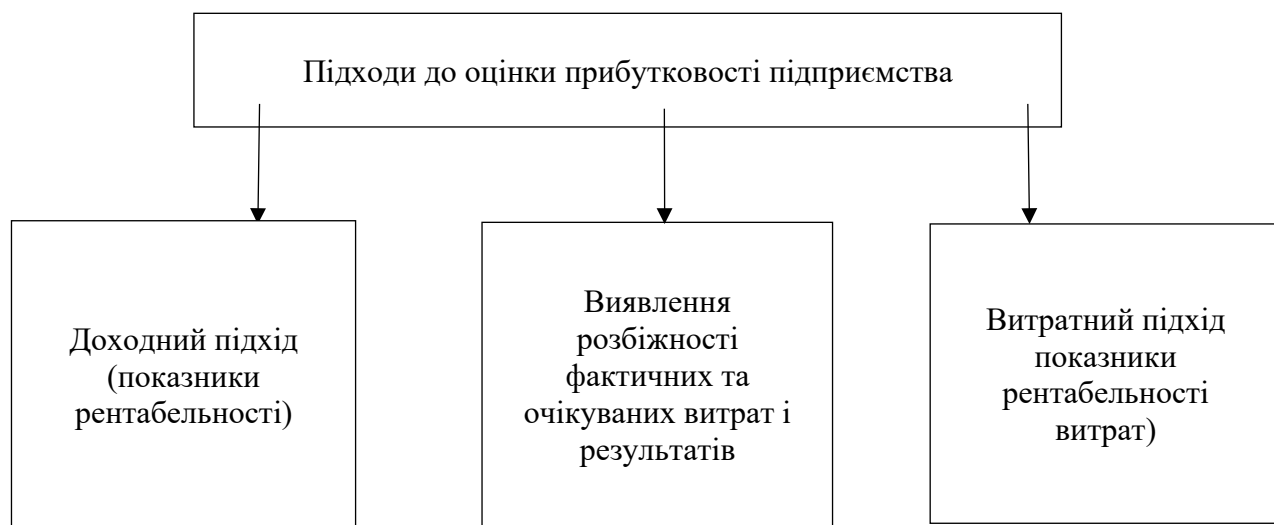


Рисунок А.4. - Підходи до оцінки прибутковості підприємства

Додаток Б

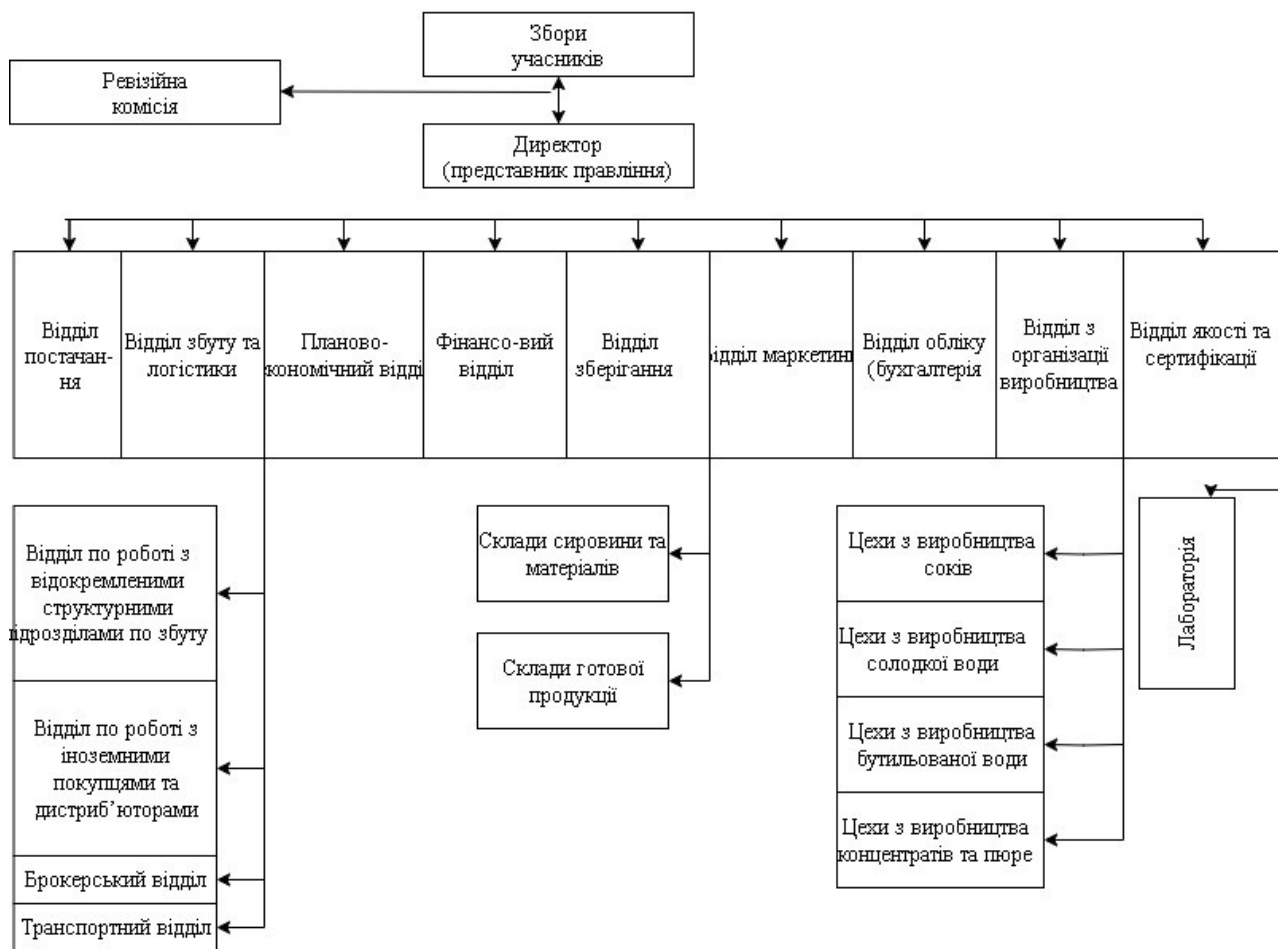


Рисунок Б.1 — Організаційна структура ТОВ «Еко-Сфера»