

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ ІМЕНІ ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

Факультет менеджменту та маркетингу
Кафедра економіки і підприємництва

«На правах рукопису»
УДК658:005

«До захисту допущено»

В.о. завідувача кафедри
економіки і підприємництва

_____ Петро Круш
“ ____ ” _____ 20__ р.

Магістерська дисертація

зі спеціальності 051 «Економіка»
зі спеціалізації «Економіка бізнес-підприємства»
на тему: ««Управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна» з метою покращення ефективності його розвитку»,
Виконав: студент 2-го курсу, групи УЕ-391мп
Мурін Олексій Олексійович

(підпис)

Науковий Керівник: к.е.н., проф. Круш Петро Васильович

(підпис)

Консультант: з економіко – математичного
розділу к.е.н., доц. Кузьмінська Наталія Леонідівна

(підпис)

Рецензент: д.е.н., проф. Войтко Сергій Васильович

(підпис)

Засвідчую, що у цій магістерській
дисертації немає запозичень з
праць інших авторів
без відповідних посилань.

Студент _____
(підпис)

Київ – 2020

**Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»**

Факультет менеджменту та маркетингу

Кафедра економіки і підприємництва

Рівень вищої освіти – другий (магістерський) за освітньо-професійною програмою

Спеціальність 051 «Економіка»

Спеціалізація «Економіка бізнес-підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри

економіки і підприємництва

_____ Петро Круш

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на магістерську дисертацію студенту

Мурін Олексія Олексійовича

1.Тема дисертації: «Управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна» з метою покращення ефективності його розвитку», науковий керівник дисертації к.е.н., проф. Круш Петро Васильович затверджені наказом по університету від 02.11.2020 р. № 3180-с

2. Строк подання студентом роботи 11.12.2020 р.

3.Об’єкт дослідження: управління прибутковістю діяльності ТОВ "Прогрестех-Україна"з метою покращення ефективності його розвитку.

4. Вихідні дані фінансова звітність ТОВ "Прогрестех-Україна".

5. Перелік завдань, які потрібно розробити

I. Теоретико-методичні основи управління прибутковістю діяльності підприємства

1.1.Економічна сутність управління прибутковістю діяльності підприємства.

1.2.Система управління прибутковістю діяльності як основа забезпечення ефективного розвитку підприємства

1.3. Методичні підходи щодо оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності підприємства

II. Аналіз стану управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Прогрестех Україна»

2.3. Оцінювання ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

2.4. Аналіз впливу факторів на управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

III. Наукове обґрунтування напрямів вдосконалення управління прибутковістю діяльності для забезпечення ефективного розвитку ТОВ «Прогрестех Україна»

3.1. Проблеми управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» в сучасних умовах та шляхи їх вирішення

3.2. Обґрунтування економічної ефективності пропозиції запровадження нових напрямків з метою удосконалення управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

3.3. Прогнозування тенденцій зміни економічної ефективності діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» при реалізації запланованих заходів

6. Перелік графічного (ілюстрованого) матеріалу: містить 12 рисунків, 35 таблиць та 6 додатків.

7. Орієнтовний перелік публікацій: 2 наукові статті та 2 тези.

8. Консультанти розділів дисертації

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Консультант з економіко-математичного розділу	Кузьмінська Н.Л., к.е.н., доц.		
Нормоконтроль	Кривда О.В., к.е.н., доц.		

9. Дата видачі завдання – 30.09.2019 р.

№ з/п	Назва етапів виконання магістерської дисертації	Строк виконання етапів магістерської дисертації	Примітка
1.	Затвердження теми науковим керівником	30.09.2019	
2.	1-й розділ написання магістерської дисертації	10.03.2020р	
3.	2-й розділ написання магістерської дисертації	02.09.2020р	
4.	3-й розділ написання магістерської дисертації	10.11.2020р	
5.	Попередній захист магістерської дисертації	01.12.2020р	
6.	Строк подання магістерської дисертації на кафедру ЕіП	11.12.2020р	
7.	Захист магістерської дисертації	21.12.2020р	

Студент

_____ Олексій Мурін
(підпис)

Науковий керівник дисертації

_____ Петро Круш
(підпис)

РЕФЕРАТ

Магістерська дисертація Муріна Олексія Олексійовича на тему «Управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна» з метою покращення ефективності його розвитку», напрям підготовки 051, «Економіка», НТТУ КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020, Київ.

Магістерська дипломна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, додатків.

Робота виконана в обсязі 90 сторінок, містить 12 рисунків, 35 таблиці та 6 додатків.

Мета роботи полягає у обґрунтуванні напрямів вдосконалення управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна» "

Для аналітичного дослідження та розробки пропозицій в роботі використані методи наукової абстракції, порівняння, групування, систематизації, графічного, статистичного, таксономічного та кореляційно-регресійного аналізу, прогнозування, SWOT-аналіз, калькуляційний метод розрахунку собівартості, логічного аналізу, методи сучасних комп'ютерних технологій обробки економічної інформації.

Об'єктом дослідження виступає управління прибутковістю діяльності підприємства з метою підвищення його розвитку.

Предметом дослідження є управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна» з метою підвищення ефективності його розвитку

В роботі запропоновано економічне обґрунтування пропозицій щодо напрямів підвищення ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна», які базуються на впровадженні нового проекту по розробці програмного забезпечення для авіакомпаній. Також для підвищення ефективності управління прибутковістю діяльності підприємства запропоновано проведення рекламної кампанії для просування нового програмного продукту, а також підвищення іміджу ТОВ «Прогрестех-Україна», як компанії лідера з надання інжинірингових послуг в області літакобудування.

ABSTRACT

Thesis of Murin Oleksii on the topic "Profitability Management of Progrestech - Ukraine LLC in order to improve the efficiency of its development", direction of training 051, "Economics", NTTU KPI. Igor Sikorsky, 2020, Kyiv.

Master's thesis consists of an introduction, 3 sections, conclusions, appendices.

The work is made in the amount of 90 pages, contains 12 figures, 35 tables and 6 appendices.

The purpose of the work is to substantiate the areas of improvement of profitability management of LLC "PROGRESTECH-UKRAINE"

Methods of scientific abstraction, comparison, grouping, systematization, graphical, statistical, taxonomic and correlation-regression analysis, forecasting, SWOT-analysis, calculation method of cost calculation, logical analysis, methods of modern computer technologies are used for analytical research and development of proposals. processing of economic information.

Thesis of the study is the management of profitability of the enterprise.

The subject of the study is the management of profitability of LLC "PROGRESTECH-UKRAINE" in order to increase the efficiency of its development

The paper offers an economic justification of proposals for improving the efficiency of profitability management of LLC "Progrestech-Ukraine", which are based on the implementation of a new project to develop software for airlines. Also, to increase the efficiency of profitability management of the enterprise, it is proposed to conduct an advertising campaign to promote a new software product, as well as to increase the image of Progrestech-Ukraine LLC as a leader in engineering services in the field of aircraft construction.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ	
ПРИБУТКОВІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	13
1.1. Економічна сутність управління прибутковістю діяльності підприємства.	13
1.2. Система управління прибутковістю діяльності як основа забезпечення ефективного розвитку підприємства.....	2020
1.3. Методичні підходи щодо оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності підприємства.....	277
Висновки до розділу І	33
РОЗДІЛ ІІ. АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКІВІСТЮ	
ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА".....	36
2.1.Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»	36
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Прогрестех Україна».....	45
2.3. Оцінювання ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»"	48
2.4. Аналіз впливу факторів на управління прибутковістю діяльності ТОВ "ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА".....	52
Висновки до розділу ІІ.....	56
РОЗДІЛ ІІІ. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ	
ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ	
ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТОВ	
"ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА».....	57
3.1. Проблеми управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» в сучасних умовах та шляхи їх вирішення.....	57
3.2. Обґрунтування економічної ефективності пропозиції запровадження нових напрямків з метою удосконалення управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»	64
3.3. Прогнозування тенденцій зміни економічної ефективності діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» при реалізації запланованих заходів	68
Висновки до розділу ІІІ	76
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	79
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	84... 85
ДОДАТКИ.....	92

ВСТУП

Актуальність дослідження. Дослідження теоретичного підґрунтя організації діяльності підприємств свідчить про те, що однією з основних і головних цілей створення підприємства незалежно від його форми господарювання є отримання прибутку. Саме прибутковість являє собою відображення ефективності, доцільності та результативності виробничо-господарської діяльності, а також яскраве свідчення стану продуктивності праці. Відповідно, механізм управління прибутковістю діяльності підприємства слід вважати важливим напрямом організаційно-планової роботи на господарюючому суб'єкті, що реалізується з метою забезпечення інтересів його власників, акціонерів, інвесторів, кредиторів, персоналу, споживачів та держави в особі виконавчих органів влади.

Формування і розподіл прибутку на підприємстві є складним процесом, який залежить від того, наскільки ефективним є використання трудових, матеріальних, грошових, енергетичних та інших ресурсів, а також від дії зовнішніх факторів (податкової систем, механізму ціноутворення, поведінки споживачів і конкурентів тощо). Саме завдяки ефективній, налагодженій та сучасній системі управління прибутковістю можливо досягнути взаємоузгодженості наведених факторів впливу. Шляхом використання сучасних теоретичних та методичних підходів оцінки ефективності й результативності управління прибутками можна дослідити ступінь раціональності політики формування і розподілу прибутків, визначити актуальність управлінських дій керівництва відповідно до вимог ринкового середовища, а також проаналізувати ефективність розподілу отриманих прибутків, виділення коштів на власний розвиток, на соціальні потреби, у фонд матеріального заохочування тощо. Тому у сьогоденних умовах прибуток стає не тільки важливим показником, а й метою роботи кожного підприємства, об'єднання та інших ринкових структур. У цьому контексті аналіз управління прибутковістю господарської діяльності та методів підвищення рентабельності підприємств, а також удосконалення методичних підходів оцінки результативності

управлінської діяльності є актуальними, особливо в сучасних умовах розвитку економіки України.

Ступінь розробки наукової проблеми. Дослідженням сутності процесу управління прибутковістю діяльності господарюючих суб'єктів займалися такі науковці, як М. О. Багорка, І. А. Білоткач, О. Г. Біла, І. А. Бланк, О. Г. Богданович, Т. Ю. Власенко, Т. А. Говорушко, О. М. Дзюбенко, І. Ю. Єпіфанова, Г. П. Звір'юк, Н. В. Кудренко, О. А. Підлісна, О. О. Яцук та інші. Вивчення напрацювань згаданих науковців дало можливість узагальнити теоретико-методологічні характеристики окресленої економічної категорії, проте важливим залишається поглиблення знань в контексті вивчення системи управління прибутковістю та основних методичних підходів щодо оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності підприємств.

Метою дипломної роботи є обґрунтування напрямів вдосконалення управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна»

Відповідно до окресленої мети було сформульовано та розв'язано наступні **завдання**:

- визначено економічну сутність управління прибутковістю діяльності підприємства;
- надано характеристику системі управління прибутковістю діяльності як основу забезпечення ефективного розвитку підприємства;
- проаналізовано методичні підходи щодо оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності підприємства.
- висвітлено загальну характеристику виробничо-господарської діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна»
- проведений аналіз фінансово-економічного стану ТОВ «Прогрестех – Україна»
- надано оцінку ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна»
- проведено аналіз впливу факторів на управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна»

- проведено аналіз проблем управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» в сучасних умовах та шляхи їх вирішення

- обґрунтовано економічну ефективність пропозиції запровадження нових напрямків з метою удосконалення управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

- Спрогнозовано зміни економічної ефективності діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна» при реалізації запланованих заходів

Об’єктом дослідження виступає управління прибутковістю діяльності підприємства.

Предметом дослідження є управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех – Україна» з метою підвищення ефективності його розвитку

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження стали як загальнонаукові, так і спеціальні економічні методи. Варто виділити наступні: *метод систематизації, метод аналізу та синтезу, метод узагальнення* – для аналізу показників фінансово-економічного стану підприємства; *статистичний метод, системно-структурний, графічний аналіз* – застосовувались під час оцінки чинників формування ефективної системи управління; *метод економічного моделювання* – для оцінки потенціалу прибутковості підприємства за допомогою розроблених моделей; *метод прогнозування, калькуляційний метод* – для розробки напрямків удосконалення діяльності підприємства та оцінки впливу запропонованих заходів на економічну ефективність.

Наукова новизна отриманих результатів. Основними результатами наукового дослідження, що характеризують його наукову новизну полягають у наступному:

Набуло подальшого розвитку:

- понятійно-категоріальний апарат теорії управління прибутковістю у частині уточнення поняття «управління прибутком», яке визначається як набір управлінських рішень з планування діяльності підприємства спрямованого на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його

діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання;

- науково-методичний підхід до оцінювання ефективності управління прибутковістю підприємства. Даний підхід передбачає використання системи показників діагностування управління прибутковістю;

- науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення ефективності управління прибутковістю, що базуються на результатах економіко-математичного моделювання факторного впливу.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що було розроблено та економічно обґрунтовано пропозиції щодо напрямів підвищення ефективності управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна». Запропоновано запуск нового проекту по розробці програмного забезпечення авіакомпаній та проведення рекламної кампанії для просування нового продукту, а також підвищення іміджу ТОВ «Прогрестех-Україна», як компанії лідера з надання інжинірингових послуг в області літакобудування. Спрогнозовано зміни економічної ефективності діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» при реалізації запланованих заходів. Таким чином, підприємство отримає чистий прибуток у першому році 101064 тис,грн та 422890 тис,грн у другому. Рентабельність продажів підвищиться на 12,8% у перший рік та 23,33% у другий. Рентабельність продукції також підвищиться на 19,45% та 67,72% в перший та другий роки відповідно після застосування заходів. Впровадження вказаних заходів підвищить ефективність управління прибутковістю діяльності підприємства.

Основні результати дослідження отримали позитивний відгук у провідних фахівців ТОВ «Прогрестех-Україна», окремі з них прийняті до використання у його практичній діяльності (акт впровадження від 28.10.2020 року).

Публікації.

1. Мурін О.О., Круш П.В. Напрями та резерви підвищення прибутковості діяльності вітчизняних підприємств в умовах невизначеності /

Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємства». – Київ : ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2019.

2. Мурін О.О., Круш П.В. Управління прибутковістю, як основа сталого розвитку підприємства в сучасних умовах./ «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки»: збірник тез доповідей XVIII Міжнародної науково-практичної конференції.

3. Мурін О.О., Круш П.В. Механізм управління прибутковістю діяльності підприємств в сучасних умовах / Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємства». – Київ : ІВЦ Видавництво «Політехніка»

4. Мурін О.О. Проблеми розвитку малого підприємництва / «Розвиток підприємництва як фактор росту національної економіки»: збірник тез доповідей XIX Міжнародної науково-практичної конференції.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність управління прибутковістю діяльності підприємства

Господарська діяльність підприємства в умовах сучасного ринкового середовища здійснюється під впливом багатьох факторів. Такі фактори складають цілу систему взаємопов'язаних та взаємоузгоджених чинників і формують зовнішнє середовище сфери підприємництва, головними з них є:

- вимоги споживачів до якості продукції, що випускається, а також зміни в споживчих цінностях;
- перехід від індустріальної епохи до інформаційної;
- глобалізація, посилення конкуренції та інтеграція національного виробництва у світове господарство;
- динамічний технічний та технологічний розвиток;
- комунікаційне перевантаження ринкового середовища;
- фінансова нестабільність економічної та політичної сфери тощо.

Наведені тенденції є характерними для вітчизняного бізнес-середовища та відображаються на діяльності підприємства. Саме тому господарюючий суб'єкт повинен швидко і ефективно реагувати на зміну ринкової ситуації та приймати необхідні, оптимальні рішення в галузі планування та управлінням власним прибутком.

Для всебічного дослідження прибутку та управління прибутковістю діяльності підприємств необхідно розпочати аналіз з окреслення його економічної сутності. Перші визначення поняття прибутковості діяльності збігалися зі значенням процесу отримання валового доходу, який індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу; доходи від землі; доходи від праці.

При цьому вважалося, що кожен з наведених видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги в національному господарстві.

Проте динамічний розвиток ринкових відносин в сучасній економіці України обумовив необхідність нових підходів до управління прибутковістю діяльності господарюючими суб'єктами. Еволюційно-історичний шлях формування наукових поглядів дослідників стосовно трактування досліджуваної економічної категорії наведено на рис. 1.1:



Рис. 1.1– Економічна сутність прибутку

Джерело: складено автором за даними [18, с. 238].

Прибуток – найпростіша і одночасно найбільш складна категорія ринкової економіки. Він є основною і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотивом діяльності підприємств в цій економіці [8, с. 189–190].

Прибутковість діяльності підприємства є найважливішою економічною характеристикою, а процеси управління прибутком та його максимізація в майбутніх періодах є ключовими завданнями господарюючого суб'єкта. При цьому генерувати прибуток підприємство здатне лише в тому випадку, коли не лише реалізовує свої товари, продукцію та послуги, але й задовольняє потреби покупців. Відповідно до цього можна стверджувати, що прибуток показує

результативність господарської діяльності, тому що успіх будь-якого суб'єкта підприємництва залежить від того, наскільки ефективно здійснюється управління прибутковістю.

Прибуток як вартісний показник вимірюється в грошовій формі. Така практика узагальненого вартісного обліку основних показників господарської діяльності підприємства – вкладеного капіталу, отриманого доходу, понесених затрат тощо регулюється діючим порядком податкових актів [12, с. 27–30].

Водночас, прибуток варто розглядати і як об'єкт оподаткування, джерело сплати податків, а відтак – джерело розв'язання соціально-економічних цілей держави [5, с. 257].

Як багатокomпонентна економічна категорія прибуток відображає чистий дохід, створений у процесі підприємницької діяльності, а тому управління ним має здійснюватись відповідно до покладених на прибуток функцій, серед яких варто окреслити наступні (рис. 1.2):

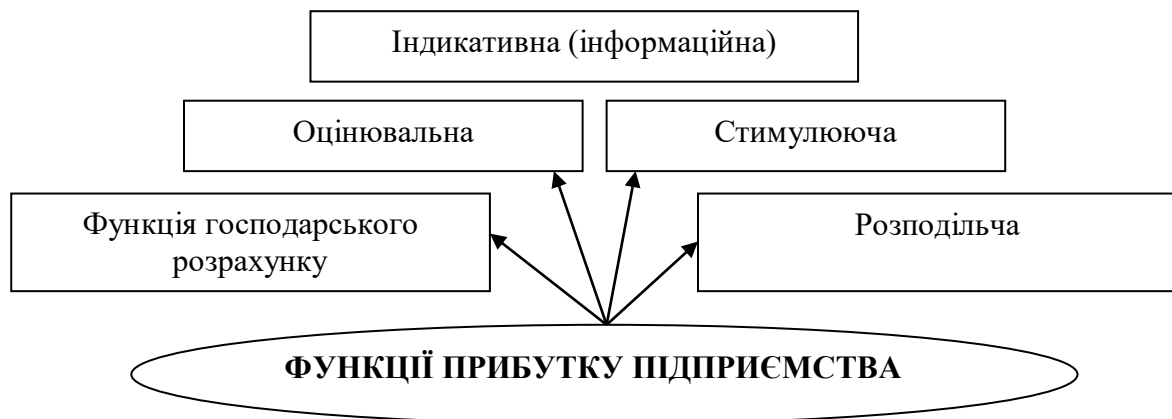


Рис. 1.2 – Функції прибутку підприємства

Джерело: складено автором за даними [2, с. 157; 14, с. 44].

Отже, сутність функцій прибутку підприємства полягає в наступному:

- оцінювальна функція відображається через ефект використання основних ресурсів підприємства;
- стимулююча функція прибутку спрямована на зниження витрат виробництва запровадженням інновацій, що збільшує можливості розширення виробництва і зростання масштабів бізнесу;

- функція господарського розрахунку відображає те, що доходи підприємства мають не тільки покривати витрати, але й формувати резерв;
- розподільча функція прибутку забезпечує вибір підприємницької діяльності серед альтернативних варіантів;
- індикативна (інформаційна) забезпечує підприємство інформацією, з одного боку, про оцінку його діяльності, а з другого – про наповненість ринку товаром, даючи тим самим економічний сигнал про необхідність збільшувати чи зменшувати обсяги виробництва [2, с. 157].

Таким чином, відповідно до окреслених визначень сутності прибутку підприємства можна зазначити, що управління прибутком варто розглядати як процес прийняття відповідних управлінських рішень. А тому до процесу управління прибутковістю діяльності необхідно підходити як до системи (рис. 1.3).

Отже, управління прибутковістю з точки зору системного підходу вивчення економічної категорії є складною багаторівневою системою взаємозалежних та взаємоузгоджених процесів. Вона містить у собі такі підсистеми:

- планування прибутковості діяльності господарюючого суб'єкту;
- аналіз прибутковості діяльності;
- прогнозування прибутку на майбутні періоди;
- процес тактичного та оперативного корегування прибутковості;
- контроль за фактичними даними прибутковості діяльності.

Кожна з цих підсистем має свої конкретні цілі та завдання. Також кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, сформованого на першому етапі, визначають напрями його розподілу.

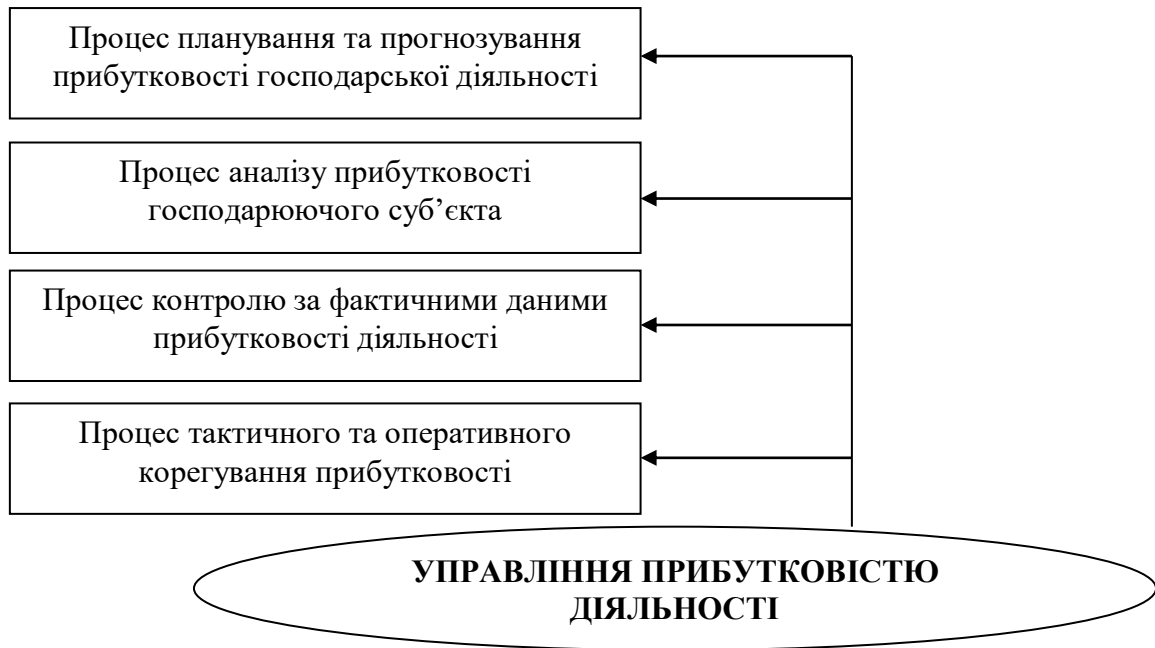


Рис. 1.3 – Елементи процесу управління прибутковістю діяльності підприємства

Джерело: складено автором за даними [5, с. 257].

Процес управління прибутковістю діяльності покликаний забезпечувати максимізацію добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. А тому базою управлінських дій має стати поєднання інтересів власників з інтересами держави та персоналу підприємства.

Відповідно, головною метою управління прибутковістю діяльності господарюючих суб'єктів є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, спрямованих на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Відповідно до окресленої мети управлінської діяльності сучасні суб'єкти підприємництва повинні формувати основні положення політики управління прибутковістю. Так, політика управління формуванням прибутку підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу тактичних заходів щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [14, с. 46].

Виходячи з ключових положень політики управління прибутковістю діяльності підприємств та головної мети цього процесу, варто окреслити основні завдання системи управління прибутковістю діяльності підприємств (рис. 1.4).



Рис. 1.4 – Основні завдання системи управління прибутковістю діяльності підприємства

Джерело: складено автором за даними [5, с. 257].

Варто зауважити, що прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства по-різному: одні – позитивно, інші – негативно. Виробничо-господарські процеси в сучасних умовах ринкового середовища характеризуються взаємодоповнюваністю та залежністю, а їх раціональна організація є гарантією забезпечення прибутковості діяльності суб'єкта підприємництва. Серед зовнішніх чинників, які є вхідними потоками в системі управління прибутковістю діяльності підприємства, можна виділити такі:

- 1) економічні умови господарювання;

- 2) місткість ринку;
- 3) платоспроможний попит споживачів. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку;
- 4) державне регулювання діяльності підприємств та інше.

Схематично це можна відобразити наступним чином, рис. 1.5:



Рис. 1.5 – Роль підприємства в ринкових умовах як відкритої системи управління прибутковістю діяльності

Джерело: складено автором за даними [1].

Згідно з окресленою схемою, вихідними потоками в процесі управління прибутковістю діяльності підприємства є:

- 1) конкурентоспроможні товари / послуги, обсяги реалізації яких є стабільно високими та мають висхідну динаміку за умови зниження витрат виробничо-господарської діяльності, зокрема собівартості;
- 2) висококваліфікований персонал, добробут та рівень доходів якого збільшується завдяки застосуванню ефективних підходів управління прибутковістю діяльності підприємства;
- 3) успішний, прибутковий, конкурентоздатний бренд, позитивний імідж та бездоганна репутація на ринку в умовах загостреної конкурентної боротьби;

4) інноваційність та високотехнічність виробництва шляхом збільшення видатків на інноваційні розробки та нові технології виробництва шляхом раціональної політики розподілу прибутку господарюючого суб'єкта та інше.

Розробка альтернативних варіантів розв'язання тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів у концепції інтегрованості управління прибутковістю діяльності підприємства із загальною системою управління підприємством є однією з основних передумов ефективності управління прибутком та його максимізації [11, с. 30]. Саме тому дуже важливо під час стратегічного планування прибутку врахувати всі чинники й аспекти подальшого розвитку виробничо-господарської діяльності підприємства для повного та обґрунтованого визначення величини прибутку і забезпечення певного рівня прибутку.

Таким чином, стратегічна орієнтація процесу управління прибутком визначається в розрізі перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки та прогнозування стану ринкового середовища, визначення рівня одержуваного прибутку і можливостей управління ним з метою його оптимізації.

1.2 Система управління прибутковістю діяльності як основа забезпечення ефективного розвитку підприємства

Система управління прибутковістю діяльності підприємства визначається загальною структурою управління підприємства, наявними структурними підрозділами, службами і відділами, та взаємозв'язками між ними.

Система забезпечення управління прибутковістю діяльності – це взаємозалежна сукупність внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень по окремих аспектах формування, розподілу й використання прибутку, які несуть відповідальність за результати цих рішень [3, с. 63]. Традиційний підхід побудови системи управління прибутками суб'єктів господарювання передбачає її структуризацію на вискоефективні відокремлені організаційні

одиниці – центри відповідальності. Детальне опрацювання зазначеного підходу щодо організації системи управління прибутковістю діяльності було здійснено І. О. Бланком у своїх працях. У структурі механізму управління прибутковістю дослідник виділяє такі елементи [3, с. 143]:

- ринковий механізм регулювання формування й використання прибутку;
- державне нормативно-правове регулювання питань формування й розподілу прибутку підприємства;
- внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу й використання прибутку підприємства;
- система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Практика управління прибутковістю діяльності підприємства свідчить про те, що найбільш ефективна та раціональна система управління прибутком має базуватись на теоретичних принципах, серед яких вітчизняні дослідники наводять наступні (табл. 1.1):

Таблиця 1.1–Базові принципи побудови системи управління прибутковістю діяльності господарюючого суб'єкта

Принцип	Характеристика
Інтегрованість із загальною системою управління підприємством	Враховуючи те, що прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, то будь-які управлінські рішення, в остаточному підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутковістю діяльності повинне бути безпосередньо пов'язане з усією системою управління суб'єктом господарювання.
Комплексний характер прийняття управлінських рішень	Принцип комплексності є необхідною передумовою ефективної роботи системи управління прибутковістю діяльності як основи забезпечення ефективного розвитку підприємства, оскільки він передбачає наявність тісних взаємозв'язків та узгодженості між управлінськими рішеннями окремих ланок системи управління прибутком. Наявність взаємоузгодженості в управлінській діяльності є гарантією раціональності політики управління.

Продовження таблиці 1.1

Високий динамізм управління	Трансформація вітчизняної та світової системи господарювання, а також перманентність змін умов зовнішнього й внутрішнього бізнес-середовища вимагають від системи управління прибутковістю діяльності здібності швидко пристосовуватися до
-----------------------------	--

	цих змін.
Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень	Найбільш вірне управлінське рішення щодо корегування прибутковості діяльності підприємства можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства.
Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства	Формування цілей управління прибутковістю діяльності повинне здійснюватися з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку господарської діяльності суб'єкта підприємництва.

Джерело: складено автором за даними [3, с. 48-50; 22, с. 272].

Базовим аспектом формування внутрішнього механізму регулювання окремих аспектів управління прибутком на основі виділення центрів відповідальності є розподіл та персоніфікація відповідальності за прийняті рішення. Для кожного з центрів відповідальності визначаються цілі, складаються плани, ведеться облік результатів, оцінюється діяльність керівників і співробітників.

Таким чином, центр відповідальності можна охарактеризувати як структурний підрозділ, або група підрозділів, які виконують такі функції (рис. 1.6):



Рис. 1.6 – Основні аспекти організації роботи центрів відповідальності у структурі управління прибутковістю діяльності підприємства

Джерело: складено автором за даними [22, с. 273].

При цьому ключовий принцип організації системи управління прибутковістю діяльності господарюючого суб'єкта за центрами відповідальності – центр відповідальності відповідає тільки за ті витрати або прибуток, а в більш деталізованому розумінні, за ті показники, на які можуть впливати його керівники протягом визначеного періоду.

Таким чином, система управління прибутковістю схематично матиме наступний вигляд (рис. 2.2):

- центр витрат – це підрозділ, керівник якого контролює витрати центра, але не контролює доходи та інвестиції;
- центр прибутку – це підрозділ, керівник якого контролює витрати та доходи центра, але не контролює інвестиції у власні активи.
- центр інвестицій – це господарська одиниця, керівник якої одночасно контролює витрати, доходи й інвестиції.

В економічній літературі також виділяють додаткові центри відповідальності. Наприклад, Н. Г. Данілочкіна виділяє додатково центр виторгу [цит. за 22, с. 274]. Центр виторгу (доходів) – центр відповідальності, менеджер якого контролює доходи центра та несе за них відповідальність.



Рис. 1.7 – Структура системи управління прибутковістю діяльності

господарюючих суб'єктів відповідно до традиційного підходу

Джерело: складено автором за даними [22, с. 273-274; 23].

Таким чином, політика управління прибутковістю діяльності підприємства повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання [14, с. 46].

Для підвищення ефективності функціонування системи управління прибутковістю робота основних центрів відповідальності, розглянутих на рис. 1.7 має бути структурована та включати наступні етапи управлінської роботи [3, с. 68]:

I етап – дослідження особливостей функціонування окремих структурних підрозділів з позиції їх впливу на окремі аспекти формування та використання прибутку;

II етап – визначення основних типів центрів відповідальності з метою розподілу повноважень між ними в структурі загальної системи управління підприємством;

III етап – формування системи прав, обов'язків та меж відповідальності керівників центрів відповідальності;

IV етап – розробка та доведення центрам відповідальності планових (нормативних) завдань в формі поточних або капітальних бюджетів;

V етап – забезпечення контролю за процесами управління прибутковістю діяльності підприємства шляхом отримання відповідної інформації, її аналізу та визначення причин відхилень.

Аналіз сучасних поглядів щодо організації системи управління прибутковістю діяльності відображає, що наведена на рис. 1.7 система буде більш ефективною, якщо в основі її побудови буде використаний комплексний підхід. Це означає, що управлінська діяльність має базуватись на забезпеченні безперервності визначення факторів та усунення їх негативного впливу [17].

Відповідно до запропонованої системи та для досягнення поставленої мети управління прибутковістю діяльності сучасними науковцями було

розроблено факторну управлінську модель – шість логічних та послідовних напрямів роботи, повноваження щодо реалізації яких розподілені між окремими центрами відповідальності (рис. 1.8).



Рис. 1.8 – Факторна модель управління прибутковістю діяльності господарюючих суб'єктів

Джерело: складено автором за даними [17; 19, с. 269].

Таким чином, у межах розглянутої системи управління прибутковістю діяльності підприємств для підвищення рівня ефективності та результативності господарської діяльності застосовують:

- організаційні важелі впливу (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);

- технічні важелі впливу (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється);
- економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Система управління прибутковістю діяльності господарюючого суб'єкта може функціонувати тільки за умови наявності відповідних інформаційних даних, на підставі яких можна:

- по-перше, налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку;
- по-друге оцінювати рівень операційного та загального прибутку;
- по-третє аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку [22, с. 274].

При цьому інформаційним забезпечення системи управління прибутковістю діяльності як основи забезпечення ефективного розвитку підприємства є:

- система показників, які кількісно відображають процес формування прибутку;
- система інформаційних потоків щодо чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на обсяг прибутку підприємства;
- розрахункові нормативні показники, які характеризують процеси формування та розподілу прибутку;
- дані бухгалтерського, оперативного, статистичного та управлінського обліку; інші інформаційні потоки, які кількісно та якісно характеризують процес управління прибутковістю діяльності підприємства.

Отже, система управління прибутковістю діяльності підприємства має бути органічно інтегрована із загальною системою управління господарюючим суб'єктом, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, своєю чергою, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

1.3 Методичні підходи щодо оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності підприємства

При визначенні сутності та змісту категорії «результативність» серед науковців відсутній єдиний підхід. Але більшість авторів, таких як Д. Рікардо, Г. Емерсон, В. Петті, Ф. Кене, С. Мочерний, Т. Говорушко [6] визначають поняття «результативність / ефективність» як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, які були витрачені на отримання цього ефекту. Результативність управління прибутковістю діяльності підприємства як економічна категорія відображає відповідність фактичного результату бажаному, іншими словами, це оцінка рівня досягнення цілей організації та її здатність до життєдіяльності в конкурентному середовищі.

Аналіз результативності управління прибутковістю діяльності підприємства займає важливе місце в загальній системі управління господарюючим суб'єктом, оскільки результати можуть бути використані для формулювання як стратегічних, так і тактичних цілей діяльності.

Сучасний етап розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання характеризується існуванням потреби щодо використання нових методів оцінювання результатів управління прибутковістю їх діяльності. Такі тенденції спричинені активними трансформаційними процесами у сфері господарювання, а тому ті методи, які використовувалися раніше, не завжди забезпечують повне відображення всіх економічних показників. Це питання досліджене досить великою кількістю науковців, оскільки показники результативності управлінської діяльності є вагомим важелем керівництва господарюючого суб'єкта при розробці стратегічних цілей.

Теорія оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності господарюючих суб'єктів виділяє три методичні підходи, використовуючи які, можна провести аналіз результатів та визначити ступінь досягнення поставлених цілей управлінської діяльності підприємства [4]:

– ринковий – використовують для того, щоб здійснити порівняння системи управління прибутковістю досліджуваного підприємства з аналогічним;

– дохідний – ґрунтується на доходах, створених на перспективній вартості майна, і показує в основному позицію покупця;

– витратний – ґрунтується, на тому, що ефективність системи управління прибутковістю діяльності підприємства відображають його витрати.

Підходи, розроблені О. Г. Богдановичем [4] ґрунтуються на таких методах:

- модель Дюпона;
- ROI (рентабельність інвестицій);
- EPS (чистий прибуток на одну акцію);
- ROE (дохідність акціонерного капіталу);
- ROA (дохідність чистих активів);
- CF (грошовий потік);
- EVA (економічна додана вартість);
- EBITFA (операційний прибуток),
- MVA (ринкова додана вартість);
- BSC (збалансована система показників);
- CVA (грошова додана вартість);
- TSR (показник сукупної акціонерної дохідності);
- CFROI (грошовий потік віддачі на інвестований капітал).

Загальна характеристика наведених підходів представлена в табл. 3.1.

Вищезазначені методи використовувалися досить активно в багатьох країнах для визначення результативності управління прибутковістю діяльності підприємств, оскільки особливих труднощів для здійснення розрахунків, згідно з цими методами, не виникало. Практика їх застосування відображає, що ті підприємства, які почали використовувати сучасні підходи до оцінки результативності управління прибутковістю своєї діяльності, піднялися на значно вищі рівні та оптимізували потоки доходів та витрат. Така тенденція

найбільш яскраво виражена у досвіді іноземних держав, а саме: США, Німеччина, Франція, Велика Британія.

Таблиця 1.2 – Характеристика методів оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності господарюючого суб'єкта
(за підходом О. Г. Богдановича)

Підхід	Характеристика	Недоліки
Ринковий	Наведений метод використовують для оцінки вартості акцій акціонерних підприємств	Не враховує повною мірою швидкоплинність змін ринкового середовища, базується на минулому, потрібний цілий ряд виправлень, поправок, збір ринкової інформації є недостатньо доступним
Дохідний	Зазначений підхід враховує ринковий аспект (дисконт ринковий) та враховує економічне старіння. Використовують в тому випадку, коли можна визначити майбутні грошові доходи підприємства.	Досить трудомісткий прогноз, носить не повністю достовірний характер, а частковий.
Витратний	Даний метод базується на оцінці використання реально існуючих активів. Витратний метод переважно застосовують для тих підприємств, які працюють стабільно на ринку та мають значні обсяги активів.	Зазначений метод переважно не враховує вартість нематеріальних активів та гудвілу, що відображається на балансі господарюючого суб'єкта.

Джерело: складено автором за даними: [4; 20, с. 188].

Окремої уваги заслуговує методичний підхід, запропонований А. Д. Шереметом та Р. С. Сайфуліним [цит. за 15], які пропонують оцінювати результативність управління прибутковістю діяльності підприємства на основі визначення ефективності авансованих ресурсів і спожитих ресурсів, а також оборотності і рентабельності коштів або їх джерел залучення [15, с. 96].

Натомість Н. В. Кудренко [16] стверджує, що оцінка результативності управлінських заходів щодо прибутковості діяльності має здійснюватись шляхом аналізу таких чотирьох груп показників:

- 1) показники процесів (process measures);
- 2) показники результатів (output measures);

- 3) показники кінцевих ефектів та ефективності (outcome measures);
- 4) показники впливу (impact measures) [16, с. 63–64].

Таким чином, головна причина застосування даних підходів у діяльності підприємств різних країн світу обумовлена їхньою результативністю.

З розвитком підприємницької діяльності система підходів оцінки результативності управління прибутковістю діяльності господарюючих суб'єктів постійно оновлюється, з'являються більш новіші, ефективні, модернізовані та пристосовані до зовнішніх і внутрішніх умов господарювання методи. Станом на сьогодні узагальнюючим показником ефективності управління прибутками господарюючих суб'єктів визнається рентабельність. Аналіз рентабельності підприємства проводиться за допомогою (рис. 1.9).

Таким чином, до груп показників відносять наступні коефіцієнти:

I. Показники рентабельності, з використанням витратного підходу:

- рентабельність продукції;
- рентабельність операційної діяльності;

II. Показники, що характеризують прибутковість продажу:

- рентабельність продажу;

III. Показники ефективності використання ресурсів, або ресурсний підхід:

- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність активів.

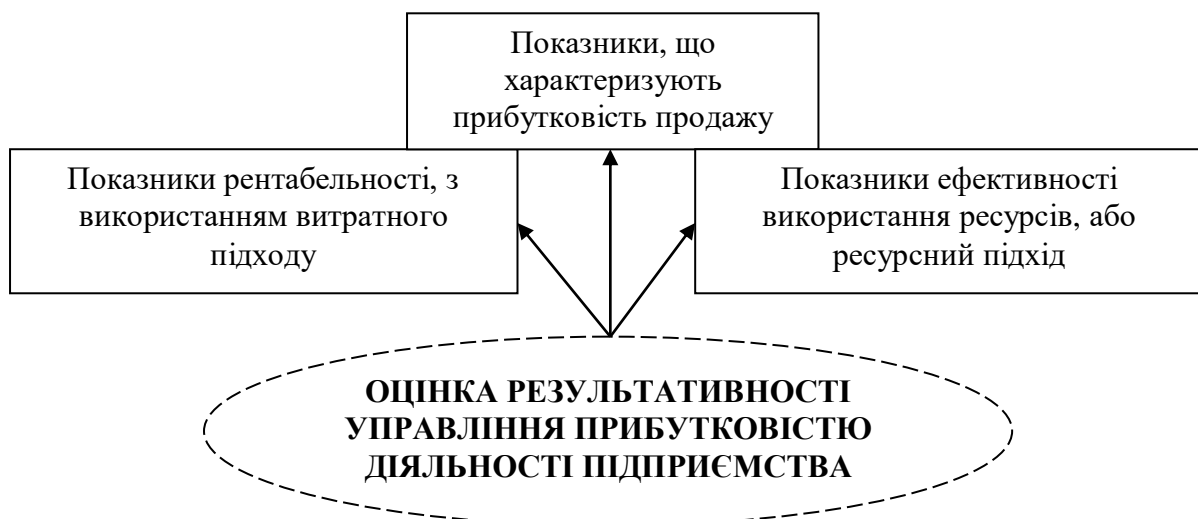


Рис. 1.9 – Показники для оцінки результативності управління прибутковістю діяльності підприємства

Джерело: складено автором за даними [21, с. 245].

Рентабельність суб'єкта господарювання пов'язана зі здатністю генерувати прибутки в умовах обмеженості ресурсів та під впливом раціональності управлінських дій керівництва; прибутковість показує загальну ефективність та доцільність процесу управління прибутковістю діяльності підприємства. При оцінці результативності процесу управління прибутками використовують наведені у табл. 3.2 показники рентабельності.

Проте оцінка результативності управління прибутковістю діяльності шляхом визначення коефіцієнтів рентабельності належить до фінансового підходу. Багатовекторне дослідження ефективності управління прибутками підприємства повинне здійснюватися як за фінансовими, так і за нефінансовими показниками, враховувати всі аспекти господарської діяльності підприємства.

Таблиця 1.3 – Розрахункові коефіцієнти рентабельності

Найменування показників	Методика розрахунку	Зміст показника
1	2	3
Рентабельність продукції	Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до обсягу продажів	Показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку, який генерує кожна гривня продажів, значення дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню.
Рентабельність операційної діяльності	Визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до величини операційних витрат	Цей показник характеризує окупність витрат в операційній діяльності, відображає ефективність здійснення операційної діяльності підприємства.
Рентабельність продажу	Відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації	Показник, який показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції.
Рентабельність активів	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів	Показує ефективність використання активів підприємства. Чим вищий показник, тим більш ефективним є весь процес управління прибутковістю діяльності, адже показник рентабельності активів формується під впливом всієї діяльності компанії.
Рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу	Показує ефективність використання власного капіталу. Тенденція стабільного зростання коефіцієнта означає підвищення здатності компанії генерувати прибуток власниками, а тому є важливим відображенням ефективності і результативності політики управління прибутковістю.

Джерело: складено автором за даними [24, с. 179; 7, с. 10-11].

Створення комплексних систем вимірювання результатів управління прибутковістю господарюючих суб'єктів за напрямками їх діяльності має реалізовуватись на основі поєднання різних методичних підходів. А тому з метою збалансованості результатів дослідження оцінка має здійснюватися на основі системи збалансованих показників, панелі управління, карти збалансованих показників визначення успіху (призма ефективності), а також із застосуванням ринкового, витратного та доходного підходів тощо.

Окрім того, для досягнення збалансованості підходів управління прибутками, необхідно значну увагу приділяти вивченню методів організації системи управління, що використовуються конкурентами. Для мінімізації

економічних ризиків доцільно використовувати методи сучасної діагностики фінансово-економічного стану господарської діяльності. До таких сучасних та оновлених методів належать:

- due diligence (дью-ділідженс),
- метод економічних нормалей,
- нечітко-множинний метод
- benchmarking (діагностичний бенчмаркінг).

Метод бенчмаркінг використовує передові досягнення кращих компаній для підвищення ефективності виробництва, удосконалювання бізнес-процесів та підвищення результативності процесу управління прибутковістю діяльності [9; 10; 13].

Таким чином, оцінка результативності управління прибутковістю діяльності підприємства повинна мати як вартісну характеристику, так і результати виміру досягнень за напрямками діяльності. Загальну оцінку результатів управлінських рішень керівництва підприємства слід здійснювати з використанням традиційних і сучасних, модернізованих показників оцінки.

Висновки до розділу I

У результаті проведеного дослідження економічної сутності процесу управління прибутковістю діяльності підприємства, окреслення базових аспектів організації системи управління прибутком як основи забезпечення ефективного розвитку підприємства, а також дослідження основних методичних підходів щодо оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності підприємства можна зробити такі висновки:

1. Управління прибутковістю діяльності підприємства варто розглядати як процес прийняття відповідних управлінських рішень, а тому до окресленого процесу необхідно підходити як до системи, яка містить у собі такі підсистеми: планування прибутковості діяльності господарюючого суб'єкту; аналіз прибутковості діяльності; прогнозування прибутку на майбутні періоди; процес тактичного та оперативного корегування прибутковості; контроль за

фактичними даними прибутковості діяльності. Відповідно, головною метою управління прибутковістю діяльності господарюючих суб'єктів є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, спрямованих на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

2. Основними функціональними групами управління прибутковістю діяльності підприємства є такі центри відповідальності, як центр управління витратами, центр управління прибутком, центр управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта. Гарантією ефективної роботи наведених ланок системи управління прибутковістю діяльності є дотримання теоретичних принципів, а саме: інтегрованість із загальною системою управління підприємством, комплексний характер прийняття управлінських рішень, високий динамізм управління, варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень, орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. В контексті дослідження оновлених відповідно до умов ринку підходів організації системи управління прибутковістю діяльності було досліджено погляди сучасних науковців, якими було доповнено розглянуту систему управління факторною моделлю. Основними елементами факторної моделі управління прибутковістю діяльності є: пошук фактора, який має найбільший вплив на рівень прибутковості діяльності підприємства; визначення причин вагомості фактора впливу на прибутковість; розробка шляхів зниження негативного впливу з боку окресленого фактора на рівень прибутковості суб'єкта господарювання; прогнозування поведінки визначеного чинника на рівень прибутковості діяльності підприємства в перспективі; підсилення контролю за зміною впливу фактора на рівень прибутковості діяльності; зменшення впливу фактора та аналіз ефективності заходів щодо підвищення прибутковості.

3. Створення комплексних систем вимірювання результатів управління прибутковістю господарюючих суб'єктів за напрямками їх діяльності має реалізовуватись на основі поєднання різних методичних підходів. Станом на сьогодні узагальнювальним показником ефективності управління прибутками

господарюючих суб'єктів визнається рентабельність. До основних груп показників рівня рентабельності діяльності підприємства належать наступні коефіцієнти: показники рентабельності, з використанням витратного підходу (рентабельність продукції; рентабельність операційної діяльності); показники, що характеризують прибутковість продажу (рентабельність продажу); показники ефективності використання ресурсів, або ресурсний підхід (рентабельність власного капіталу; рентабельність активів). Проте сучасна практика включає велику кількість ефективних методичних підходів оцінки результативності управління прибутковістю діяльності підприємства, раціональне поєднання яких забезпечить досягнення поставленої мети та допоможе раціоналізувати управлінську діяльність керівництва господарюючого суб'єкта.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ "ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА"

2.1. Характеристика виробничо-господарської діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна»

Правовий статус підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю. Форма власності підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» – приватна.

ТОВ «Прогрестех-Україна» засновано 2007 року, підприємство входить до складу міжнародної Групи компаній «Прогрестех». В Україні є такі підрозділи компанії – два інженерних центри в Києві, по одному – в Харкові і Львові. Передумови появи підприємства в регіоні насамперед визначаються потребами в послугах підприємства.

Види діяльності компанії ТОВ «Прогрестех-Україна» за КВЕД:

Основна – діяльність у сфері інженерних вишукувань і надання технічних консультацій в цій області.

Інші види діяльності: діяльність інших організацій по роботі з персоналом; послуги з розміщення та переробці даних і інші послуги; діяльність у сфері архітектури; технічні випробування та аналізи; інші дослідження та розробки в галузі природничих наук та інженерії.

Стратегічними партнерами й замовниками «Прогрестех-Україна» є: компанія Boeing, Асоціація «Аеропорти України» цивільної авіації, Spirit AeroSystems, Inc., Міжнародний аеропорт Бориспіль, Міжнародний аеропорт Манас, Міжнародний аеропорт Київ (Жуляни) та інші [39].

Організаційна структура ТОВ «Прогрестех-Україна» наведена на рис.2.1

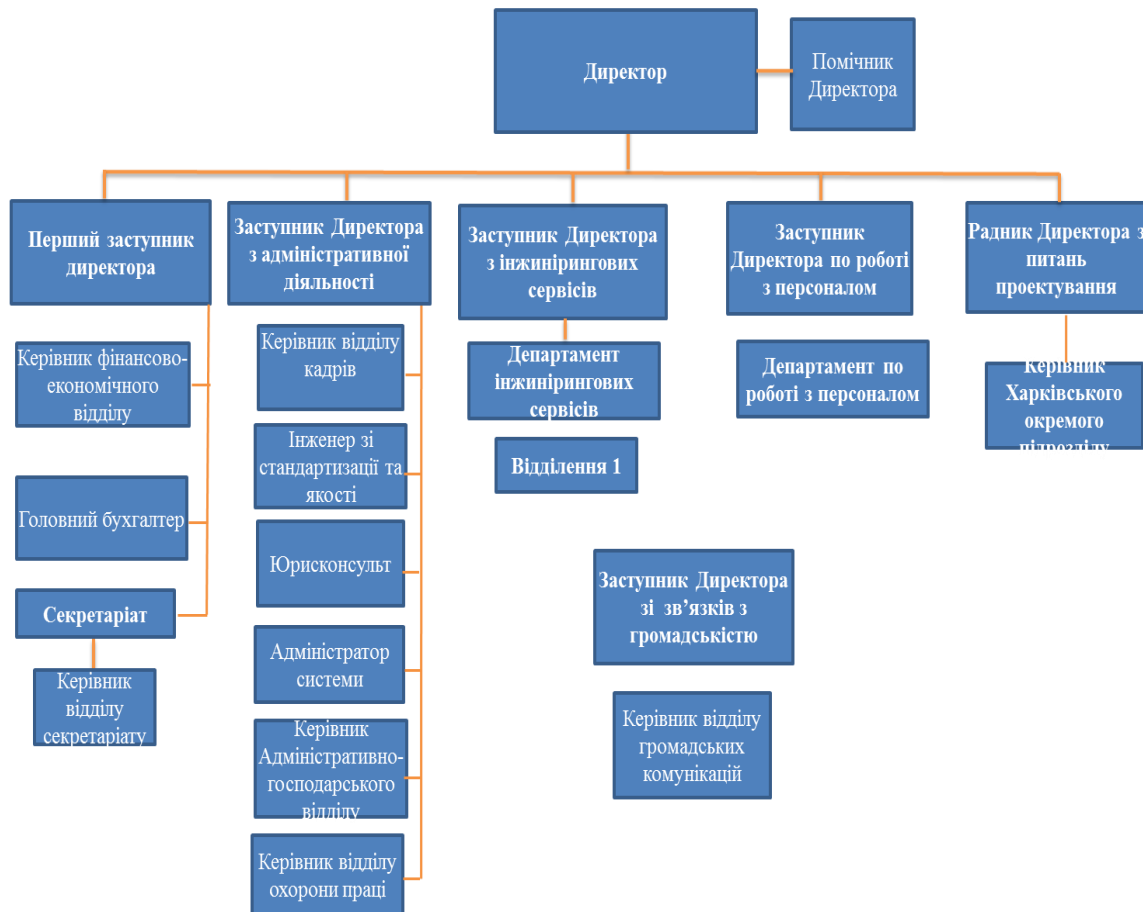


Рис. 2.1 – Організаційна структура ТОВ «Прогрестех-Україна»

Як бачимо, на підприємстві діє лінійно-функціональна організаційна структура, за якої всі працівники підпорядковуються директору підприємства. Слід наголосити, що організаційна структура управління підприємства повністю відповідає вимогами підприємства та специфіці надаваних послуг. Для кожного напрямку діяльності створено окремий підрозділ, який несе відповідальність за вчасність та якість послуг.

Опишемо схему процесу надання послуг підприємством. ТОВ «Прогрестех-Україна» надає інтелектуальні послуги провідним світовим виробникам авіатехніки, підприємствам транспортної та промислової інфраструктури. Підприємство входить до трійки інженерно-конструкторських центрів України. Основним партнером і замовником «Прогрестех-Україна» є компанія Boeing. Спільно з українськими технічними університетами ТОВ «Прогрестех-Україна» втілює комплекс соціально-освітніх проектів і навчальних програм з метою розвитку української інженерної школи та підтримки талановитої молоді.

У сфері авіабудування підприємство ТОВ «Прогрестех-Україна» надає такі послуги: аналіз міцності конструкцій; аналіз вихідних навантажень; статичні розрахунки; надання рекомендацій для конструкторського проектування; створення скінчено-елементних моделей; розрахунок детальної міцності елементів конструкції літака, у тому числі з композиційних матеріалів; розрахунки на живучість; підготовка випробувань на міцність; проектування зразків для статичних випробувань елементів конструкції планера та розробка програм випробувань; проектування зразків для ресурсних випробувань елементів конструкції планера та розробка програм випробувань; вагова оптимізація конструкції на всіх етапах проектування, а також після проведення статичних, ресурсних і льотних випробувань; сертифікаційні розрахунки; аналіз міцності за запитами експлуатантів авіатехніки.

Також ТОВ «Прогрестех-Україна» здійснює проектування елементів конструкцій, включаючи: каркас літака: фюзеляж, крило, оперення, пілони двигунів; системи літака: управління літаком, кондиціонування, автоматичного регулювання тиску, киснева, електрична, гідравлічна, паливна, система дренажу й наддування паливних баків.

Інтер'єри: елементи тепло-звукоізоляції, облицювальні панелі, багажні полиці, установка всіх елементів інтер'єру салону, включно з обладнанням та системами сервісних зон, кухонних і туалетних модулів.

ТОВ «Прогрестех-Україна» проводить технологічну підтримку виробництва, зокрема: розробку технологічних процесів виготовлення та складання вузлів і агрегатів; розробку технологічних процесів остаточного складання літака, супровід складальних робіт на підприємствах замовника; проектування оснастки та інструмента; оптимізацію технологічних процесів.

Окрім цього, ТОВ «Прогрестех-Україна» проводить підготовку експлуатаційної документації, у тому числі: керівництва з технічної експлуатації (АММ); керівництва з усунення недоліків (FIM); керівництва з ремонту конструкції планера (SRM) та керівництва з технічної експлуатації комплектуючих виробів (СММ) [39].

На основі аналізу техніко –економічних показників господарської діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» охарактеризовано стан фінансових результатів, основних фондів та оборотних активів. Надано характеристику ефективності господарської діяльності та діяльності персоналу підприємства.

Аналіз основних фондів та оборотних активів підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна»

Проведемо аналіз основних фондів та оборотних активів підприємства.

Як бачимо з табл. 2.1, активи протягом 2017-2019 рр. зросли на 25 380 тис. грн, або на 40%, переважно за рахунок зростання дебіторської заборгованості.

Таблиця 2.1– Аналіз структури активів ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр.

Стаття балансу АКТИВ	Сума, тис. грн.			Структура активів щодо підсумку балансу, %			Відхилення					
							2018/2017		2019/2018		2019/2017	
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	+/-	%	+/-	%	+/-	%
I. Необоротні активи												
Нематеріальні активи	441	513	1 154	0,7	0,8	1,3	72	116,3	641	225,0	713	261,7
Незавершені капітальні інвестиції	0	262	1 001	0,0	0,4	1,1	262	-	739	382,1	1 001	-
Основні засоби	2 458	2 355	3 708	3,9	3,7	4,2	- 103	95,8	1 353	157,5	1 250	150,9
Інвестиційна нерухомість	429	1 065	0	0,7	1,7	0,0	636	248,3	-1 065	0,0	-429	0,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	689	639	503	1,1	1,0	0,6	-50	92,7	- 136	78,7	-186	73,0
Усього за розділом I	3 588	3 769	6 366	5,7	5,9	7,2	181	105,0	2 597	168,9	2 778	177,4
II. Оборотні активи												
Запаси	2 703	10 836	5 970	4,3	16,8	6,7	81 33	400,9	-4 866	55,1	3 267	220,9

Продовження таблиці 2.1

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	460 00	46 630	64 357	72,5	72,4	72,5	63 0	101 ,4	17 727	138, 0	18 357	139, 9
Інша поточна дебіторська заборгованість	90	1 687	777	0,1	2,6	0,9	15 97	187 4,4	-910	46,1	687	863, 3
Гроші та їх еквіваленти	9 536	479	9 646	15,0	0,7	10,9	- 90 57	5,0	9 167	201 3,8	110	101, 2
Усього за розділом II	598 58	6063 0	82 460	94,3	94,1	92,8	77 2	101 ,3	21 830	136, 0	2260 2	137 ,8
Баланс	634 46	6439 9	88 826	100	100	100	95 3	101 ,5	24 427	137, 9	2538 0	140 ,0

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності №1

У структурі активів протягом аналізованого періоду суттєвих змін не відбулося. Основну частину активів займає дебіторська заборгованість – 73%, загалом оборотні активи формують 92,8% валюти балансу, решта 7,2% припадає на необоротні активи. Необоротні активи формуються з нематеріальних активів, незавершених капітальних інвестицій та основних засобів.

Основні засоби підприємства – це інженерно-конструкторське обладнання. Нематеріальні активи – це програмне забезпечення для проведення інженерно-конструкторських робіт.

Оскільки підприємство спеціалізується на наданні послуг, то методи планування потужності підприємства та потреби в основних і оборотних активів не використовуються.

Таблиця 2.2 – Аналіз показників стану та ефективності використання активів ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр.

№	Показник	2017	2018	2019	Темп приросту, 2019/2017 %
1	Коефіцієнт відновлення, основних фондів	0,93	0,87	0,94	8%
2	Коефіцієнт вибуття основних фондів	0,07	0,13	0,06	-54%
3	Коефіцієнт зносу основних фондів	0,14	0,31	0,36	16%
4	Коефіцієнт змінності роботи обладнання	0,85	0,87	0,92	6%
5	Коефіцієнт завантаження обладнання	0,92	0,93	0,95	2%
6	Фондовіддача	159,66	104,52	131,84	26%
7	Фондомісткість	0,006	0,010	0,008	-21%
8	Фондоозброєність	1,52	2,74	3,03	11%
9	Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	5,46	4,17	5,85	40%
10	Коефіцієнт оборотності матеріальних активів	60,27	37,15	47,55	28%
11	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,58	5,29	7,04	33%
12	Тривалість одного обороту оборотних засобів	66,8	87,5	62,4	-29%
13	Тривалість одного обороту матеріальних активів	6,1	9,8	7,7	-22%
14	Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	48,2	69,0	51,8	-25%

Джерело: розраховано автором

Аналіз показників стану та ефективності використання активів ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр. дозволив зробити такі висновки: підприємство оновлює основні засоби, але варто наголосити, що коефіцієнт зносу виріс і склав у 2019 році 36%, тому слід і далі оновлювати основні засоби, зокрема конструкторське обладнання; основні засоби використовують ефективно, про що свідчать показники фондовіддачі та фондоозброєності; показники ділової активності свідчать про ефективне управління оборотними активами, тривалість обороту за всіма групами оборотних активів скорочується. Проведемо аналіз ефективності використання трудових ресурсів та заробітної плати.

Таблиця 2.3 – Аналіз ефективності використання трудових ресурсів та заробітної плати ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр.

№	Показник	2017	2018	2019	Темп приросту, 2019/2017 %
1	Середньоспискова чисельність персоналу	863	877	1000	14%
2	Інженери	777	798	920	15%
3	Інші категорії співробітників	86	79	80	1%

4	Продуктивність праці, тис.грн / ос.	244	287	400	39%
	Коефіцієнт обороту по прийому	0,03	0,03	0,14	362%
6	Коефіцієнти обороту по вибуттю	0,02	0,01	0,01	2%
7	Плинність кадрів	0,008	0,007	0,006	-14%
8	Фонд оплати праці, тис.грн	120026	139948	185928	33%
9	Середня заробітна плата, тис.грн	9,5	10,9	12,7	17%

Джерело: розраховано автором

Таким чином, середньоспискова чисельність персоналу зросла на кінець 2019 року на 14% та склала 1 000 осіб. Показник продуктивності праці демонструє позитивну динаміку росту. Продуктивність праці зростає швидшими темпами, ніж середня заробітна плата, це свідчить про високу ефективність управління трудовими ресурсами.

Плинність кадрів на підприємстві дуже низька.

Схема складання плану витрат на оплату праці персоналу така:

- адміністративний персонал – ставка + річна премія (5-10% від окладу);
- інженери – ставка + % по завершенню проекту (5-10%) + квартальні премії (5-10% від окладу).

Таблиця 2.4 – Аналіз обсягів та структури фонду оплати праці підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр.

№	Показник	2017	2018	2019	Темп приросту, 2019/2017 %
1	Фонд оплати праці, тис.грн	120026	139948	185928	33%
2	основна заробітна плата, тис.грн	102262	120775	160084	33%
3	додаткова заробітна плата, тис.грн	15243	16514	22497	36%
4	заохочувальні витрати, тис.грн	2521	2659	3347	26%
5	Середня заробітна плата, тис.грн	9,5	10,9	12,7	17%
6	інженери	10,9	12,9	14,8	15%
7	інші категорії співробітників	8,1	8,9	10,6	19%

Джерело: розраховано автором

Основну частку в структурі фонду оплати праці становить основна заробітна плата – за даними 2019 року становила 86% фонду оплати праці (рис. 2.2).

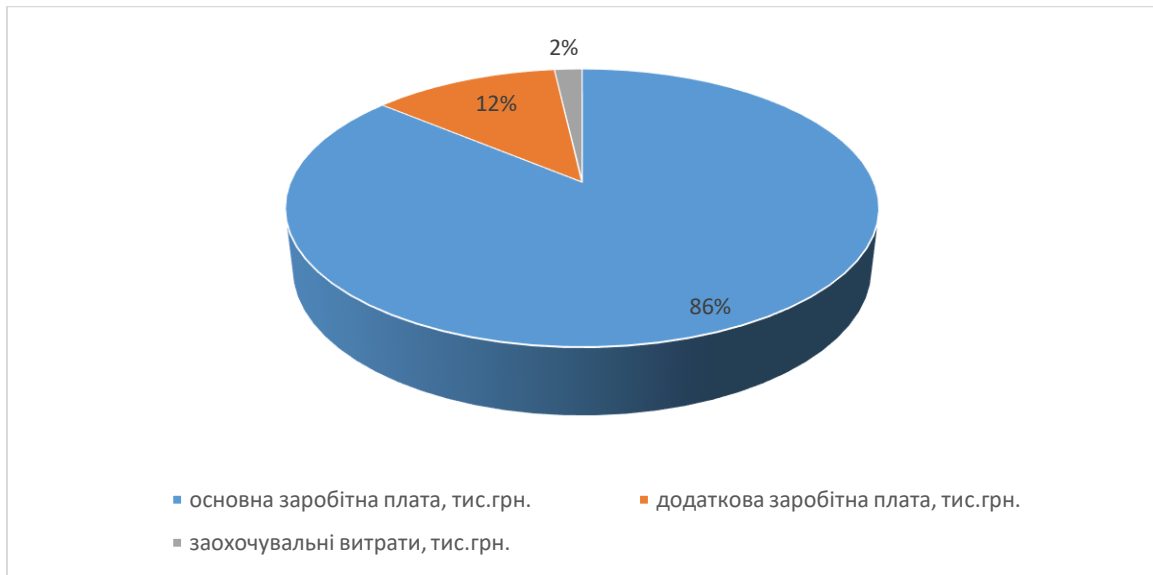


Рис. 2.2 – Структура фонду оплати праці підприємства в 2019 році, %

В табл. 2.5 наведено план з праці та заробітної плати на 2021 рік.

Таблиця 2.5 – План з праці та заробітної плати ТОВ «Прогрестех-Україна» на 2021 рік

№	Показник	2019	2021	Темп приросту, 2021/2019 %
1	Фонд оплати праці, тис.грн	185928	206975	11%
2	основна заробітна плата, тис.грн	160084	179033	12%
3	додаткова заробітна плата, тис.грн	22497	24423	9%
4	заохочувальні витрати, тис.грн	3347	3519	5%
5	Середня заробітна плата, тис.грн	12,7	14,0	10%
6	інженери	14,8	16,3	10%
7	інші категорії співробітників	10,6	11,7	10%
8	Середньоспискова чисельність персоналу	1000	1012	1%
9	Інженери	920	930	1%
10	Інші категорії співробітників	80	82	2%

Джерело: розраховано автором

На 2021 рік заплановано зростання фонду оплати праці, що обумовлено підвищення середньої заробітної плати та збільшенням чисельності персоналу. Структура фонду оплати праці залишається незмінно. Підприємство і надалі планує мотивувати співробітників підвищення заробітної плати та заохочувальними виплатами.

Аналіз стану виробництва та реалізації продукції підприємства

ТОВ «Прогрестех-Україна» надає такі види послуг:

Основна – діяльність у сфері інженерних вишукувань і надання технічних консультацій в цій області.

Інші види діяльності: діяльність інших організацій по роботі з персоналом; послуги з розміщення та переробці даних і інші послуги; діяльність у сфері архітектури; технічні випробування та аналізи; інші дослідження та розробки в галузі природничих наук та інженерії.

В табл. 1.6 наведемо аналіз структури виручки підприємства за видами діяльності.

Таблиця 2.6 – Аналіз структури виручки підприємства «Прогрестех-Україна» за видами діяльності за 2017-2019 рр.

№ з/п	Показники	2017	2018	2019	Відхилення 2019/2018	
					Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	210 437	251 492	399634	148 142	159%
2	інженерні вишукування, тис. грн	137205	168751	269353	100 602	160%
3	надання технічних консультацій, тис. грн	38931	49292	78728	29 435	160%
4	діяльність у сфері архітектури, тис. грн	12416	15844	25976	10 132	164%
5	технічні випробування та аналізи, тис. грн	15151	15341	24378	9 037	159%
6	інші види діяльності, тис.грн	6734	2263	1199	-1 065	53%
7	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, %	100	100	100	0,0	100%
8	інженерні вишукування, %	65,2	67,1	67,4	0,3	100%
9	надання технічних консультацій, %	18,5	19,6	19,7	0,1	101%
10	діяльність у сфері архітектури, %	5,9	6,3	6,5	0,2	103%
11	технічні випробування та аналізи, %	7,2	6,1	6,1	0,0	100%
12	інші види діяльності, %	3,2	0,9	0,3	-0,6	33%

Джерело: розраховано автором

Максимальну питому вагу в структурі виручки складають інженерні вишукування – 65,2-67,4%.

Виходячи з результатів проведеного аналізу виробничо-господарчої діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» можна зробити висновок, що підприємство належним чином працює з надання інжинірингових послуг у сфері авіабудування.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану ТОВ "ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА"

Проведемо аналіз фінансових результатів ТОВ «Прогрестех-Україна» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Рівень і динаміка фінансових результатів операційної діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр.

№ з/п	Показники	2017	2018	2019	Відхилення 2019/2018	
					Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	210 437	251 492	399634	148 142	158,9
2	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	177 888	217 855	349136	131 281	160,3
3	Валовий прибуток, тис. грн	32 549	33 637	50498	16 861	150,1
4	Інші операційні доходи, тис. грн	4 947	6 122	11733	5 611	191,7
5	Адміністративні витрати, тис. грн	17 442	18 093	20662	2 569	114,2
6	Інші операційні витрати, тис. грн	3 272	6 840	16699	9 859	244,1
7	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	4 947	14 826	24870	10 044	167,7
8	Чистий прибуток, тис. грн	13 328	11384	19821	8 437	174,1

Джерело: розраховано автором

Як бачимо, діяльність ТОВ «Прогрестех-Україна» є прибутковою, причому обсяги доходів у 2019 році зросли.

Проаналізуємо абсолютні показники ліквідності ТОВ «Прогрестех-Україна» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Аналіз ліквідності балансу ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2019 р.

Групи майна (активів)	На початок 2019 року	На кінець 2019 року	Групи джерел утворення майна (пасивів)	На початок 2019 року	На кінець 2019 року	Платіжні засоби: надлишок (+) нестача (-)	
						На початок 2019 року	На кінець 2019 року
A1	479	9646	П1	57044	78 155	-56565	-68 509
A2	48 317	65 134	П2	0	0	48317	65 134
A3	10 836	5 970	П3	0	0	10836	5 970
A4	3 769	6 366	П4	7 355	10 671	-3586	-4 305
Баланс	64399	88826	Баланс	64399	88826	-	-

Джерело: розраховано автором

За даними табл. 2.9, що на кінець 2019 року порівняно з його початком спостерігається недостатня кількість платіжних засобів. Це відбулося за рахунок збільшення першої та четвертої групи джерел утворення майна.

Далі проаналізуємо коефіцієнти платоспроможності та ліквідності за 2017-2019 рр. (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Основні показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр.

Найменування показника	Оцінка показника		2017	2018	2019	Відхилення (+;-)		
	за нормативним значенням	за динамікою				2018/2017	2019/2018	2019/2017
Загальний коефіцієнт покриття	>1	збільшення	1,22	1,06	1,06	-0,15	-0,01	-0,16
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>0,5	збільшення	1,16	0,87	0,98	-0,29	0,11	-0,18
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	збільшення	0,19	0,01	0,12	-0,19	0,12	-0,07

Джерело: розраховано автором

Як бачимо, для ТОВ «Прогрестех-Україна» характерне високе значення загального коефіцієнта покриття, і низьке значення швидкої ліквідності. Така ситуація пояснюється відсутністю коштів на рахунках у банках та значною дебіторською заборгованістю.

Як бачимо з табл. 2.10, протягом аналізованого періоду спостерігається погіршення ліквідності підприємства за всіма показниками. Проте слід

зауважити, що показники загальної ліквідності та швидкої ліквідності ТОВ «Прогрестех-Україна» відповідають нормативним значенням. Гірша ситуація тільки з абсолютною ліквідністю, яка свідчить, що за допомогою найбільш ліквідних засобів підприємство зможе погасити тільки 12% зобов'язань, при нормативних 20%.

Далі проведемо аналіз показників фінансової стійкості ТОВ «Прогрестех-Україна» (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Основні показники оцінки фінансової стійкості ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр.

Найменування показника	Оцінка показника	2017	2018	2019	Відхилення (+;-)		
					2018/2017	2019/2018	2019/2017
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,22	0,11	0,12	-0,11	0,01	-0,10
Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	4,46	8,76	8,32	4,29	-0,43	3,86
Коефіцієнт фінансової стабільності	нормативне значення К ф.с > 1	0,29	0,13	0,14	-0,16	0,01	-0,15
Коефіцієнт фінансової стійкості	має бути Кфін.ст. = 0,85-0,90	0,22	0,11	0,12	-0,11	0,01	-0,10
Власні обігові кошти	збільшення	10622	3586	4 305	-7036,00	719,00	-6317,00

Джерело: розраховано автором

Аналіз показників фінансової стійкості показав, що майже всі з них знаходяться за межами норми. Аналіз показав невисокий рівень фінансової стійкості ТОВ «Прогрестех-Україна», оскільки фінансування діяльності ведеться за рахунок короткострокових зобов'язань. Так, станом на кінець 2019 року коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової стійкості склали лише 0,12. Динаміка коефіцієнту автономії показує, що необхідно працювати в напрямку збільшення ролі власного капіталу у фінансуванні активів. Коефіцієнт фінансової залежності зворотний показнику автономії. В 2017 році на кожну гривню власних коштів припадає 4.46 грн. пасивів. Значення у першому році свідчить про високий рівень фінансових ризиків. В 2018 році значення показника становить 8.76 гривень. В 2019 році на кожну гривню

власних коштів припадає 8.32 грн. пасивів, тобто значення показника вище нормативних меж.

Заключним етапом аналізу фінансово-економічного стану ТОВ «Прогрестех-Україна» буде розрахунок показників рентабельності (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Показники рентабельності ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр.

Найменування показника	Оцінка показника	2017	2018	2019	Відхилення (+;-)		
					2018/ 2017	2019/ 2018	2019/ 2017
Рентабельність реалізованої продукції за операційним прибутком	збільшення	2,35	5,90	6,22	3,54	0,33	3,87
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	збільшення	6,33	4,53	4,96	-1,81	0,43	-1,37
Рентабельність власного капіталу	збільшення	93,79	105,58	219,92	11,79	114,34	126,12
Рентабельність активів	збільшення	21,01	17,81	25,87	-3,20	8,06	4,86

Джерело: розраховано автором

Узагальнюючи результати проведеного аналізу ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості, можемо зробити висновок, що фінансовий стан ТОВ «Прогрестех-Україна» є задовільним.

Показники, що характеризують фінансовий стан і платоспроможність ТОВ «Прогрестех-Україна», свідчать про подальшу можливість його безперервного функціонування як суб'єкта господарювання.

2.3. Оцінювання ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

Прибутковість підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства та визначають мету підприємницької діяльності. Тому кожен керівник підприємства повинен мати обґрунтовану стратегію щодо забезпечення максимальної прибутковості свого підприємства.

Ефективне управління сучасним підприємством не можливо без використання сучасних методів економічно-математичного моделювання,

економічного та статистичного аналізу. На діяльність будь якого підприємства впливають різні фактори.

Для ефективного управління прибутком на підприємстві потрібно обрати певну модель для менеджменту під час обирання напрямку здійснення тих чи інших заходів у разі зміни обставин. Під час вибору моделі управління формуванням прибутковості менеджер повинен звернути увагу на фактори, які пов'язані з особливостями господарювання підприємства, його фінансовими можливостями та загальною стратегією розвитку.

Для оцінки ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» здійснимо таксономічний аналіз. Для побудови таксономічної моделі використано показники, що характеризують ефективність управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех Україна». При цьому дані показники поділяються на стимулятори та дестимулятори. Розглядаючи стимулятори, слід відмітити, що прийнятним значенням слід вважати найбільше значення даного показника, а у випадку дестимуляторів - найменше.

Основними показниками, що використовуються в даній моделі є;

- Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції;
- Собівартість реалізованої продукції, ;
- Валовий прибуток;
- Інші операційні доходи;
- Адміністративні витрати;
- Інші операційні витрати;
- Прибуток від операційної діяльності.

Відповідно, стимуляторами у даній моделі виступатимуть чистий дохід від реалізації продукції, валовий прибуток, інші операційні доходи, прибуток від операційної діяльності. Дестимуляторами у свою чергу будуть собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати та інші операційні витрати.

Побудуємо матрицю спостережень та стандартизації досліджуваних ознак.

Вона дозволяє перетворити вихідні дані у безрозмірні величини, що полегшує даний аналіз. По кожному показнику визначається середнє значення. Далі

кожний елемент матриці ділиться на середнє значення ознаки. Дані розрахунків наведені в табл. (2.12).

Таблиця 2.12 – Вихідні дані для проведення таксономічного аналізу ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

Рік	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Валовий прибуток, тис. грн	Інші операційні доходи, тис. грн	Адміністративні витрати, тис. грн	Інші операційні витрати, тис. грн	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн
2017	210 437	177 888	32 549	4 947	17 442	3 272	4 947
2018	251 492	217 855	33 637	6 122	18 093	6 840	14 826
2019	399634	349136	50498	11733	20662	16699	24870
середнє знач.	287 188	248 293	38 895	7 601	18 732	8 937	14 881
дисперсія	6603007778	5350882173	6751596289	8768193556	1932440,22	32246092,67	66155834
серед. квадр. відх.	81258,89353	73149,72435	8216,809776	2961,113567	1390,12238	5678,564314	8133,62367

Джерело: розраховано автором

Далі розрахуємо нормовану величин.

Розрахунок нормованої величини наведено у табл. (2.13).

Таблиця 2.13 – Розрахунок нормованої величини

ік	2017	2018	2019	Z0j
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	-0,9445	-0,4393	1,3838	1,3838
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	-1,3451	-0,8532	0,7624	-1,3451
Валовий прибуток, тис. грн	-3,1337	-3,1203	-2,9128	-2,9128
Інші операційні доходи, тис. грн	-3,4734	-3,4589	-3,3898	-3,3898
Адміністративні витрати, тис. грн	-3,3196	-3,3116	-3,28	-3,3196
Інші операційні витрати, тис. грн	-3,494	-3,4501	-3,3287	-3,494
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	-3,4734	-3,3518	-3,2282	-3,2282

Джерело: розраховано автором

Наступним етапом визначення таксономічного показника рівня розвитку системи є встановлення відстані між окремими спостереженнями (періодами) і

вектором-еталоном. Відстань між точкою – одиницею й точкою P0 розраховується за формулою:

$$C_{i0} \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{0j})^2} \quad (2.1)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника в період часу i;

Z_{0j} – стандартизоване значення j-го показника в еталоні.

На основі стандартизованої матриці та вектора еталона обчислимо коефіцієнт таксономії.

$$K_i = 1 - d_i \quad (2.2)$$

Де K_i – коефіцієнт таксономії;

$$d_i = C_{i0} / C_0 \quad (2.3)$$

Де C_{i0} – відстань між i-м показником та вектором-еталоном;

C_0 – проміжний коефіцієнт таксономії.

Таблиця 2.14 – Розрахунок коефіцієнта таксономії

C_{i0}	8,7447356	4,6832	0,09185	0,01174	0,00163444	0,02923	0,07539
d_i^*	0,7564977	0,40514	0,00795	0,00102	0,00014139	0,00253	0,00652
K_i	0,2435023	0,59486	0,99205	0,99898	0,99985861	0,99747	0,99348

Розрахований коефіцієнт таксономії дає можливість узагальнено охарактеризувати ефективність управління прибутковістю підприємства.

Таким чином, за результатами аналізу коефіцієнт таксономії змінюється в діапазоні від 0,24 до 0,999. З огляду на значення коефіцієнтів таксономії, управління формуванням прибутковості здійснюється ефективно. Дослідження показали, що найбільша ефективність управління прибутковістю діяльності спостерігається у 2019 році, а найнижча відповідно у 2017 році. У 2019 році спостерігаються значні зміни у діяльності підприємства, а саме: значне зростання обсягів чистого доходу, як ми бачимо за рахунок збільшення собівартості. Також значне зростання валового прибутку та прибутку від операційної діяльності. Адміністративні витрати протягом досліджуваного періоду показували стабільність, що вплинуло на зростання прибутку.

Вході дослідження доведено, що вирішальними факторами які впливають на ефективність управління прибутковістю діяльності є чистий дохід та собівартість. Оптимізація вказаних показників позитивно вплине на ефективність управління прибутковістю діяльності підприємства.

2.4. Аналіз впливу факторів на управління прибутковістю діяльності ТОВ "ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА" на основі кореляційно-регресивного аналізу

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії (рівняння кореляційного зв'язку), що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку.

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз системи управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна».

Зробимо припущення, що зв'язок між результативною і факторними ознаками описується лінійним рівнянням регресії:

$$Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3 + a_4 x_4 \quad (2.4)$$

Де y – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тис.грн),

x_1 - собівартість продукції (тис. грн),

x_2 - інші операційні витрати (тис. грн),

x_3 - адміністративні витрати (тис. грн),

x_4 - Інші операційні доходи (тис. грн),

a_0 - вільний член рівняння регресії,

a_i - коефіцієнт рівняння регресії, які характеризують кількісний вплив на результуючий показник зміни величини відповідного факторного показника на одиницю його виміру ($i = \overline{1,4}$).

Дані для проведення аналізу представлені у табл.(2,15)

Таблиця 2.15 – Показники діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» у 2016-2019 роках, тис. грн.

Показники (фактори)	2016 1 півріччя	2016 2 півріччя	2017 1 піврічч я.	2017 2 піврічч я	2018 1 піврічч я.	2018 2 піврічч я.	2019 1 піврічч я.	2019 2 півріччя .
Чистий дохід від реалізації продукції (послуг) (В)	30712	48712	102218	108219	123746	127746	198800	200843
Собівартість реалізованої продукції (послуг) (С)	29624,5	32224,5	85900	91988	106927	110928	173400	175736
Інші операційні витрати (ІОВ)	424	644	1200	2072	2920	3920	7250	9442
Адміністративні витрати(А В)	7100	9288	7900	9542	8640	9453	9520	11142
Інші операційні доходи (ІОД	1200	2211	2100	2847	2886	3236	5200	6533

Джерело: розраховано автором

Щоб виявити основні фактори, які впливають на чистий прибуток підприємства проведемо кореляційний аналіз окремих фінансових показників діяльності. Для проведення даного аналізу буде використано MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Кореляція»).

Результати представлено у табл.(2.16)

Таблиця 2.16 – Результати кореляційного аналізу системи управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна».

	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	Собівартість продукції, тис. грн.	Інші операційні витрати, тис. грн.	Адміністративні витрати, тис. грн.	Інші операційні доходи, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	1				
Собівартість продукції, тис. грн.	0,997759323	1			
Інші операційні витрати, тис. грн.	0,935965662	0,939107541	1		
Адміністративні витрати, тис. грн.	0,728621775	0,701465005	0,785750476	1	
Інші операційні доходи, тис. грн.	0,932273776	0,925713555	0,985935317	0,85852852	1

Джерело: розраховано автором

Проведемо оцінку тісноти зв'язку між досліджуваними ознаками за шкалою Чеддока. Характеристика представлена у табл. (2.17)

Таблиця 2.17 – Характеристика тісноти зв'язку чистого доходу із факторними ознаками ТОВ «Прогрестех-Україна».

Показник	Собівартість продукції, тис. грн.	Інші операційні витрати, тис. грн.	Адміністративні витрати, тис. грн.	Інші операційні доходи, тис. грн.
Чистий дохід	дуже тісний	дуже тісний	тісний	дуже тісний

Джерело: розраховано автором

За результатами проведеного аналізу видно, що між чистим доходом і собівартістю, іншими операційними витратами, іншими операційними доходами дуже тісний зв'язок, а між чистим доходом і адміністративними витратами тісний.

Результати кореляційного аналізу свідчать про те, що мультиколінеарність наявна. В зв'язку з наявністю мультиколінеарності пропонується прибрати з подальших розрахунків адміністративні витрати та інші операційні доходи.

Для встановлення форми зв'язку між досліджуваними ознаками проведемо регресійний аналіз використовуючи MS Excel (надбудова «Аналіз даних/Регресія»). Результати аналізу представлені у табл. (2.18)

Таблиця 2.18 – Регресійна статистика

Показник	Значення
Множинний R	0,997763893
R- квадрат	0,997332785
Нормований R- квадрат	0,9937459
Стандартна помилка	4845,743854

Джерело: розраховано автором

Коефіцієнт детермінації $R^2=0,9937$, бачимо, що зміна результативної ознаки на 99.37% спричинена зміною факторних ознак.

Таблиця 2.19 – Результати дисперсійного аналізу

Показник	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	26164333022	13082166511	557,1328488	1,3338E-06
Залишок	5	117406167,5	23481233,5		
Всього	7	26281739190			

Джерело: розраховано автором

Отримані результати дисперсійного аналізу вказують на надійність отриманої моделі: за критерієм Фішера $f=557,132 > f_{\text{таб}}=1,333 \cdot 10^{-5}$, тобто рівняння регресії (його коефіцієнти) значиме вплив випадкових факторів відсутній.

Таблиця 2.20 – Результати регресійного аналізу

Показник	Стандартна помилка	t- статистики	P- значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	5158,615351	-0,87240	0,961802	0,38032	-8299,072
Собівартість продукції, тис. грн.	0,097094212	17,17256	11,56518	8,47944E-05	0,87332
Інші операційні витрати, тис. грн.	1,630214592	-2,037979	-0,10102	0,923456	-4,35529

Джерело: розраховано автором

За результатами регресійного аналізу видно, що для показників у яких P-значення менше 0,5, то коефіцієнти можна вважати не нульовими. Факторні ознаки впливають на результативну складову.

В результаті дослідження визначено, що найбільший вплив на результативний показник – чистий дохід від реалізації мають інші операційні витрати.

Висновки до розділу II

Було проведено детальний аналіз ефективності діяльності підприємства ТОВ «Прогрестех Україна» - лідера з надання інтелектуальних послуг провідним світовим виробникам авіатехніки, підприємствам транспортної та промислової інфраструктури. Підприємство входить до трійки інженерно-конструкторських центрів України. Основним партнером і замовником «Прогрестех-Україна» є компанія Boeing. Спільно з українськими технічними університетами ТОВ «Прогрестех-Україна» втілює комплекс соціально-освітніх проєктів і навчальних програм з метою розвитку української інженерної школи та підтримки талановитої молоді.

Зокрема оцінено господарсько-правові засади функціонування підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна»; проаналізовано його основні фонди й оборотні активи; здійснено аналіз ефективності використання трудових ресурсів та заробітної плати, собівартості, прибутку, рентабельності та фінансового стану підприємства.

У структурі активів протягом аналізованого періоду суттєвих змін не відбулося. Основну частину активів займає дебіторська заборгованість – 73%, загалом оборотні активи формують 92,8% валюти балансу, решта 7,2% припадає на необоротні активи. Необоротні активи формуються з нематеріальних активів, незавершених капітальних інвестицій та основних засобів.

Аналіз показників стану та ефективності використання активів ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр. дозволив зробити такі висновки: підприємство оновлює основні засоби, але варто наголосити, що коефіцієнт зносу виріс і склав у 2019 році 36%, тому слід і далі оновлювати основні засоби, зокрема конструкторське обладнання; основні засоби використовують

ефективно, про що свідчать показники фондівдачі та фондоозброєності; показники ділової активності свідчать про ефективне управління оборотними активами, тривалість обороту за всіма групами оборотних активів скорочується.

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів та заробітної плати ТОВ «Прогрестех-Україна» показав, середньоспискова чисельність персоналу зросла на кінець 2019 року на 14% та склала 1 000 осіб. Показник продуктивності праці демонструє позитивну динаміку росту. Продуктивність праці зростає швидшими темпами, ніж середня заробітна плата, це свідчить про високу ефективність управління трудовими ресурсами.

Плинність кадрів на підприємстві дуже низька.

Щоб оцінити платоспроможність підприємства були проаналізовані показники ліквідності. Як бачимо, для ТОВ «Прогрестех-Україна» характерне високе значення загального коефіцієнта покриття, і низьке значення швидкої ліквідності. Така ситуація пояснюється відсутністю коштів на рахунках у банках та значною дебіторською заборгованістю.

Протягом аналізованого періоду спостерігається погіршення ліквідності підприємства за всіма показниками. Проте слід зауважити, що показники загальної ліквідності та швидкої ліквідності ТОВ «Прогрестех-Україна» відповідають нормативним значенням. Гірша ситуація тільки з абсолютною ліквідністю, яка свідчить, що за допомогою найбільш ліквідних засобів підприємство зможе погасити тільки 12% зобов'язань, при нормативних 20%.

Проведено аналіз показників фінансової стійкості підприємства. Аналіз показав невисокий рівень фінансової стійкості ТОВ «Прогрестех-Україна», оскільки фінансування діяльності ведеться за рахунок короткострокових зобов'язань. Так, станом на кінець 2019 року коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової стійкості складала лише 0,12.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу можемо зробити висновок, що фінансовий стан ТОВ «Прогрестех-Україна» був задовільним.

Показники, що характеризують фінансовий стан і платоспроможність ТОВ «Прогрестех-Україна», свідчать про подальшу можливість його безперервного функціонування як суб'єкта господарювання.

Для оцінки ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» було здійснено за допомогою таксономічного аналізу. Для побудови таксономічної моделі використано показники, що характеризують ефективність управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех Україна». При цьому дані показники поділяються на стимулятори та дестимулятори. Розглядаючи стимулятори, слід відмітити, що прийнятним значенням слід вважати найбільше значення даного показника, а у випадку дестимуляторів - найменше.

Розрахований коефіцієнт таксономії дає можливість узагальнено охарактеризувати ефективність управління прибутковістю підприємства.

Таким чином, за результатами аналізу коефіцієнт таксономії змінюється в діапазоні від 0,24 до 0,999. З огляду на значення коефіцієнтів таксономії, управління формуванням прибутковості здійснюється ефективно. Дослідження показали, що найбільша ефективність управління прибутковістю діяльності спостерігається у 2019 році, а найнижча відповідно – у 2017 році. У 2019 році спостерігаються значні зміни у діяльності підприємства, а саме: значне зростання обсягів чистого доходу, як ми бачимо за рахунок збільшення собівартості. Також значне зростання валового прибутку та прибутку від операційної діяльності. Адміністративні витрати протягом досліджуваного періоду показували стабільність, що вплинуло на зростання прибутку.

РОЗДІЛ III. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ТОВ "ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА"

3.1. Проблеми управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» в сучасних умовах та шляхи їх вирішення

Аналіз ефективності управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна» показав, що фінансовий стан ТОВ «Прогрестех-Україна» є задовільним. Показники фінансового стану і платоспроможність ТОВ «Прогрестех -Україна» свідчать про подальшу можливість його безперервного функціонування як суб'єкта господарювання.

Враховуючи той факт, що частка заробітної плати в собівартості складає 80%, то найбільш дієвий спосіб її зменшення є оптимізація витрат на фонд заробітної плати. Такий спосіб є не прийнятним в умовах не стабільної економіки країни та росту інфляції. Специфіка досліджуваного підприємства така, що фахівці є основним «засобом виробництва». Для підприємства збереження кваліфікованих кадрів та залучення нових висококваліфікованих кадрів є одним із основних питань.

Інших операційні доходи та витрати досліджуваного підприємства включають дохід від реалізації іноземної валюти та собівартість реалізованої іноземної валюти відповідно. Так як замовником є американська компанія то розрахунки за виконані роботи проводяться в доларах США. Відповідно вплинути на величину інших операційних доходів та витрат підприємство суттєво не може.

Дослідимо позитивні та негативні фактори впливу на ефективність управління ТОВ «Прогрестех-Україна». Обґрунтуємо значущість і рівень впливу на подальший розвиток окремих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, застосовуючи матрицю SWOT-аналізу. Для цього всі розглянуті фактори віднесемо до таких, що діють позитивно чи негативно, які дістали назву можливостей і загроз щодо зовнішнього середовища; сильних і слабких сторін діяльності підприємства стосовно внутрішнього середовища (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 - Первісний SWOT-аналіз ТОВ «Прогрестех-Україна»

Сила і можливості (SO)	Сила та загрози (ST)
<p>1. Використовуючи систематичний аналіз споживачів (замовників), сильні конкурентні позиції, високу кваліфікацію інженерного складу, високий ступінь впровадження інноваційних розробок та якості наданих послуг, ТОВ «Прогрестех-Україна» може розвивати нові напрямки співробітництва з Замовником.</p> <p>2. Імідж компанії, активна маркетингова політика, невдалі дії конкурентів, широкий спектр інжинірингових послуг дадуть змогу розширити свої позиції на ринку.</p> <p>3. Фінансування за рахунок внутрішнього інвестора, залучення до процесу конструювання вузлів та агрегатів літака висококваліфікованого персоналу, використання інноваційних розробок надасть можливість розвитку нових напрямків надання послуг.</p>	<p>1. Надання високоякісних інжинірингових послуг та постійний контроль її відповідності міжнародним стандартам, використання інноваційних розробок в області авіабудування дає можливість бути конкурентоспроможними на міжнародному ринку надання інжинірингових послуг.</p> <p>2. Імідж компанії, систематичний аналіз споживачів, висока якість наданих послуг, широкий, спектр інжинірингових дозволяє конкурувати з компаніями які надають аналогічні послуги.</p> <p>3. Наявність власного навчального центру по підготовці персоналу дозволить уникнути кадрового голоду в сфері інжинірингових ресурсів.</p>
Слабкість та можливість (WO)	Слабкість та загрози (WT)
<p>1. Розвиток нових напрямків співробітництва з Замовником у сфері розробки програмного забезпечення для авіакомпаній які використовують його літаки.</p> <p>2. Позиціонування та розширення послуг підприємства у різних цінових сегментах, невдалі дії конкурентів або їх банкрутство дозволить вести більш гнучку цінову політику та усунути вплив аналогічних з конкурентами видів послуг.</p> <p>3. Розробка програмного забезпечення для авіакомпаній, освоєння нових технологій в перспективі може підвищити рентабельність діяльності підприємства.</p>	<p>1. Збільшення числа конкурентів, високий рівень інфляції, податкове навантаження погіршать конкурентну позицію та рентабельність підприємства</p> <p>2. Спад економіки України, активізація недобросовісної конкуренції може привести до виходу з галузі ;</p> <p>3. Інфляція, несприятливі зміни в курсах валют може привести до збільшення собівартості послуг та банкрутства .</p>
Сила та вигоди	Слабкість та вигоди

Лідерство в галузі, стабільний попит з боку замовників, висока кваліфікація інженерного складу, якість робіт по наданню інжинірингових послуг в авіабудуванні та використання інноваційних розробок, постійний контроль її відповідності стандартам дозволяють посилити систему якості, отримати нові фінансові надходження.	Кадровий голод на підприємстві у сфері інжинірингових ресурсів, низька якість кадрів на ринку праці спонукали розглянути питання реконструкції та вдосконалення власної бази перепідготовки та розробки програм підготовки спеціалістів різних напрямів в області літакобудування. Також відкриття спеціалізованих курсів в провідних технічних навчальних закладах (КПІ, ХАІ)
Сила та втрати	Слабкість та втрати
Лідерство в галузі, залучення до процесу надання інжинірингових послуг висококваліфікованого персоналу, надання якісних послуг які відповідають міжнародним стандартам в області літакобудування, використання інновацій сприяє зведенню втрат до мінімуму від зниження кількості кадрів, настання репутаційних ризиків, зниження якості, повернення неякісно виконаних робіт.	Недостатній рівень реклами, зниження обсягів реалізації та рентабельності, підвищення собівартості та ціни потребує зміни політики для усунення в майбутньому втрат від репутаційних ризиків, вимушеного відчуження основних фондів, зниження якості наданих послуг.

Джерело: складено автором

Відтак, в межах дослідження пропонуємо стратегію розв'язання проблем управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна», умовами реалізації якої є:

- зміцнення провідних позицій в новому напрямку несировинного сектора української економіки та сфері інтелектуальних послуг в авіабудуванні;
- вдосконалення існуючих та розвиток нових спеціалізацій.
- постійне вдосконалення діяльності компанії на основі застосування процесного підходу в управлінні і ризик-орієнтованого мислення.
- створення та розвиток взаємовигідних і довготривалих відносин з постачальниками, споживачами (замовниками).
- вдосконалення організаційної структури, інфраструктури і середовища для роботи процесів.
- підвищення результативності бізнес-процесів і ефективності діяльності Прогрестех-Україна, забезпечення сталого розвитку компанії.

– вдосконалення основних якісних і технічних характеристик усіх видів продукції (робіт, послуг) на основі кращих досягнень науки і техніки, впровадження прогресивних технологій.

– підвищення особистої зацікавленості та відповідальності керівників і співробітників за якість усіх видів діяльності, підвищення професійного рівня персоналу.

– прийняття рішень на основі безперервного вивчення, визначення, вимірювання, аналізу та задоволення запитів, потреб і очікувань постійних і потенційних споживачів та інших зацікавлених сторін, зокрема власників, персоналу, постачальників і суспільства в цілому.

– постійна взаємодія з провідними вищими навчальними закладами України для популяризації інженерних спеціальностей, вдосконалення методики викладання, підвищення рівня підготовки випускників;

– залучення найбільш перспективних випускників до роботи в Прогрестех-Україна.

– прийняття керівництвом Прогрестех-Україна зобов'язань діяти відповідно до вимог системи менеджменту Прогрестех-Україна.

Таким чином, основними напрямками підвищення рівня управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» з метою підвищення його розвитку можуть бути :

1. Зменшення собівартості наданих послуг.
2. Зменшення операційних витрат.
3. Перегляд цінової політики.
4. Впровадження нових напрямків (проектів) та розширення участі в уже діючих проектах.
5. Збільшення кількості висококваліфікованих інженерів та підвищення продуктивності праці.
6. Розширення регіональних представництв.
7. Систематичне проведення досліджень ринку надання інжинірингових послуг, тенденцій попиту та пропозиції на ньому.

8. Підвищення якості наданих послуг до рівня не нижче 90% задоволення замовника.

9. Перегляд політики співпраці з замовником та партнерами.

Проаналізувавши напрямками підвищення рівня управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» з метою підвищення його розвитку доцільним є зменшення собівартості наданих послуг, та операційних витрат. Запровадження нових напрямків співпраці з замовником, що призведе до збільшення кількості висококваліфікованих інженерів. Підтримка якості наданих послуг на рівні 90% задоволення замовника. Застосування цих напрямів призведе до збільшення прибутку.

3.2. Обґрунтування економічної ефективності пропозиції запровадження нових напрямків з метою удосконалення управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна»

ТОВ «Прогрестех-Україна» має основного замовника своїх послуг – це компанія «Боїнг». Компанія «Боїнг» на сьогоднішній день являється одним із світових лідерів в області літакобудування.

Обидві компанії зацікавлені в розширенні співпраці в рамках діючих проектів, а також розвитку нових напрямків .

Одним з таких напрямків є співпраця з розробки програмного забезпечення по обслуговуванню літаків для авіакомпаній.

На сьогоднішній день це дуже перспективний напрям діяльності так як сучасні літаки оснащені величезною кількістю датчиків, які аналізують стан, положення судна, карту місцевості, погодні умови - взагалі все , що задумав розробник. Фактично у літаків є "електронний мозок", який відповідає за 80-85% функцій. Наприклад, розрахунок та контроль курсу, робота двигунів, вибір оптимального кута повороту крила та багато іншого, включаючи зліт і посадку.

Програмне забезпечення авіації використовується не тільки на повітряних суднах. Аеропорти, аеродроми, диспетчерські центри, авіаційна безпека – є цілий ряд напрямків у галузі, і кожному з них потрібен свій софт.

Пропонуємо до середини 2021 року запустити даний проект . Планується, що в проекті будуть задіяні 50 програмістів. Обсяг наданих інтелектуальних послуг при цьому буде складати 8400 тис. грн..

Даний проект буде реалізований за рахунок замовника. За умовами договору наші співробітники працюють в офісі замовника на його матеріально-технічній базі та програмному забезпеченні.

За даних умов підприємство заощадить власні кошти на капіталовкладеннях закупівлі основних фондів для реалізації даного проекту.

Таблиця 3.2 – Проектні інвестиції в рамках створення нового проекту.

Проектні затрати	Сума, грн.
Комп'ютери	1450000
Монітор	300000
Програмне забезпечення	1500000
Всього	3250000

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Не зважаючи на те, що даний проект буде втілюватись за кошти замовника та на його обладнанні ми змоделюємо ситуацію коли ТОВ «Прогрестех – Україна» мало б втілювати вказаний проект самостійно.

Скількиюємо виробничу собівартість запуску проекту по розробці та вдосконаленню програмного забезпечення в авіації.

Для початку розрахуємо енерговитрати та їх вартість для нового проекту .

Значення представимо в табл.(3.3).

Таблиця 3.3 – Розрахунок потреби в електроенергії

Обладнання	Кількість шт..	Потужність кВт/год	Кількість робочих годин на добу, год.	Кількість робочих днів в місяць, днів	Місячна потреба електроенергії, кВт/міс	Тариф, грн.. кВт	Річна потреба в електроенергії, кВт	Місячні витрати на електроенергію, грн .	Річні витрати на електроенергію, грн.
Комп'ютер	25	0,5	15	22	4125	2,12	49500	8745	104940
Монітор	50	0,07	15	22	1155	2,12	13860	2448,6	29383,2
Невраховане електрообладнання 20%		0,114	15	22	37,62	2,12	451,44	79,75	957,05
Всього	25	0,684	-	-	5317,62	-	63811,44	11273,35	135280,3

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Наступним етапом розрахуємо витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи (таб.3.4). Робота буде організована в дві зміни.

Таблиця 3.4 – Відрахування на оплату праці персоналу

Посада	Кількість працівників	Оклад, грн.	Місячний фонд ЗП, грн.	Річний фонд ЗП, грн.	Нарахування на фонд ЗПі, (ЄСВ22%, військовий збір 1,5%)
Інженер – програміст 1 категорії	7	32820	229740	2756880	647866,8
Інженер – програміст 2 категорії	18	29510	531180	6374160	1497927,6
Інженер – програміст 3 категорії	40	28900	1156000	13872000	3259920
Всього	65	91230	1916920	23003040	5405714,4

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Розрахуємо витрати на утримання та експлуатацію обладнання.

Нарахування амортизації основних фондів проводилось прямолінійним способом.

Таблиця 3.5 – Річні амортизаційні відрахування

Найменування ОЗ	Кількість шт.	Термін експлуатації, роки	Первісна вартість, грн	Річна амортизація, грн
Комп'ютер	25	2	58 000,00	725 000,00
Монітор	50	2	6 000,00	150 000,00
Програмне забезпечення	25	2	60 000,00	750 000,00
Всього				1 625 000,00

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Загальновиробничі витрати приймаються на рівні 100% від витрат на оплату праці основного виробничого персоналу. Адміністративні витрати становитимуть не більше 5% виробничої собівартості. Рентабельність становить 12%.

Розрахунок собівартості та для річного обсягу надання послуг, а також ціну реалізації послуги (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Розрахунок собівартості та річного обсягу надання послуг

Стаття витрат	Витрати на послугу, грн.	Витрати на річний обсяг надання послуг (9000 тис, грн.), грн.	Витрати на річний обсяг надання послуг (11700 тис, грн.), грн.
Електроенергія на технологічні цілі	0,02	135280,25	175864,33
Фонд оплати праці виробничого персоналу	2,56	23003040,00	23003040,00
Нарахування на ФОП виробничого персоналу	0,60	5405714,40	5405714,40
Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	0,18	1625000,00	1625000,00
Загальновиробничі витрати	2,56	23003040,00	23003040,00
Собівартість	5,91	53172074,65	53212658,73
Витрати на збут	8,58	14152486,11	15034472,22
Ціна без ПДВ	17,38	156440944,10	446708493,50
Ціна реалізації з ПДВ	20,86	187729132,92	244047872,79

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Бачимо, що собівартість наших послуг становитиме 5,91 грн., а ціна реалізації з ПДВ 20,86 грн (рентабельність 28%).

3.3 Обґрунтування витрат на проведення маркетингової компанії по просуванню нового проекту ТОВ «Прогрестех-Україна»

Далі проведемо розрахунки витрат на проведення маркетингової компанії по впровадженню нового проекту.

Надання інтелектуальних послуг має свою специфіку вона полягає в тому, що в ній висококваліфіковані фахівці є основним «засобом виробництва». Ми знаємо, що 80% витрат компаній з надання інтелектуальних послуг складають витрати на заробітну плату працівникам. Сьогодні велика проблема ринку інтелектуальних послуг – його незбалансованість. З одного боку, можна спостерігати зростаючий дефіцит професіоналів і стабільне зростання зарплат, з іншого – надлишок фахівців з недостатнім рівнем кваліфікації. Як наслідок – виникає зростаюча конкуренція за кваліфіковані людські ресурси. Так для розвитку нового проекту ТОВ «Прогрестех-Україна» потрібні висококваліфіковані кадри. Кваліфіковані співробітники – не просто необхідність, а вагоме джерело конкурентної переваги компанії.

Питання рівня кваліфікації та доступності фахівців – це критичне питання для будь-якої компанії, що має вирішальне значення для успішності бізнесу.

Основним завданням ресурсного менеджменту ТОВ «Прогрестех-Україна» повинно бути забезпечення безперебійного функціонування висококваліфікованих людських ресурсів компанії. Або іншими словами – відповідальність за те, щоб проекти компанії були своєчасно і з належною якістю виконані інженерами. В компанії потрібно приділяти значну увагу оцінюванню компетенції співробітника, його можливостей, досвіду і вмінь. Це дає можливість ефективно виконувати такі процеси:

- забезпечення ресурсами виробничих проектів згідно заданим параметрам;
- управління кваліфікацією кадрів (оцінка, облік, планування);
- управління ефективністю;

- управління розвитком персоналу в контексті стратегії організації;
- управління винагородами та компенсаціями;
- управління «кваліфікаційним резервом», тимчасово не зайнятим на проектах, його оптимізація і перекваліфікація;
- облік.

Такий підхід буде гарантувати оптимальне використання ресурсів компанії, їх наявність в будь-який момент з необхідною якістю і в заданій кількості.

Основне завдання ресурсного менеджменту компанії – забезпечення безперебійного функціонування висококваліфікованих людських ресурсів компанії.

Завантаження прийнято враховувати в людино -годинах. Будь-яка задача в проекті на стадії планування включає в себе тимчасову оцінку – кількість годин, яку буде необхідно на виконання поставленого завдання ресурсом певного типу.

На мінливому ринку дуже важко забезпечити гарантовану наявність людських ресурсів. Нових людей регулярно наймають в компанію, і з такою ж регулярністю з різних причин вони йдуть з неї. Виходить, що щорічно певна частина компанії оновлюється. При цьому якість роботи фахівців і рівень їх продуктивності знаходяться в дуже широкому діапазоні.

Отже, для просування нового проекту потрібно проводити заходи по залученню висококваліфікованих кадрів шляхом популяризації досліджуваного підприємства .

Для забезпечення високих темпів зростання кількості інженерів підприємство має створювати привабливі умови роботи - заохочення до переїзду інженерів із регіонів за рахунок матеріальної підтримки у перші місяці переїзду (оренда квартири, підйомні), поступовим зростанням заробітної плати, тощо . Збільшення виробничих витрат на вказані цілі оцінюємо на рівні 7-10% на рік (з пропорційним урахуванням збільшення кількості інженерів)

На підприємстві потрібно розробити цілий спектр не фінансової мотивації співробітників та підвищення привабливості його як роботодавця .

Для цього потрібно створити системи не фінансових стимулів таких, як організація інженерних фестивалів, спортивних змагань, волонтерських проєктів, залучення співробітників до вирішення суспільних проблем, організація спортивних програм. Додаткові кошти, які необхідно буде витратити на дані цілі складають приблизно 500 т.грн. в 2019р., і 1 млн.грн. у 2020р.

Отже, для успішного залучення нових потенційних замовників для запровадження нового проєкту по розробці програмного забезпечення потрібно провести ряд маркетингових заходів.

Провести ребрендинг корпоративного сайту ТОВ «Прогрестех-Україна» для підвищення іміджу та пізнаваності компанії на ринку інтелектуальних послуг.

Також потрібно робити акцент на живе спілкування з потенційними замовниками, створення і підтримку особистих комунікацій, і демонстрацію рішень.

Потрібно активно використовувати інструменти, пов'язані з соціальними мережами (SocialMediaMarketing, SMM). Соціальні мережі популярні серед людей. Ця популярність обумовлена тим, що людям властиво ділитися цікавою інформацією. Такі популярні мережі, як Facebook, LinkedIn, Twitter та інші соціальні мережі є платформами для спілкування. Через шалену популярність соціальних мереж більшість учасників ринку мають аккаунт мінімум в одній з них. Закриті соціальні мережі використовують як майданчик для зустрічі професіоналів, які приходять сюди, щоб знайти компетентних у різних питаннях спеціалістів. Обсяг інформації, якою обмінюються люди в соціальних мережах, величезний і надалі буде тільки зростати.

Соціальні мережі перш за все потрібно використовувати як PR-інструмент, що працює на формування іміджу компанії як експерта в певній галузі, що необхідно на ринку .

Використання соціальних мереж потрібно розглядають лише як один з інструментів для створення іміджу компанії. На сторінці Facebook публікується інформація, в першу чергу , про те, чим живуть співробітники, які проходять події, які ініціативи підтримує компанія. Це інформаційний ресурс, а не інструмент продажу.

Отже, для розміщення реклами було вибрано сайти авіакомпаній та сайт Асоціації аеропортів України. Основна мета рекламних кампаній – розкрутка бренду компанії ТОВ «Прогрестех-Україна » та популяризація компанії по впровадженню нового проекту .

Таблиця 3.7 – Витрати на розміщення реклами на сайтах

Назва сайту	Витрати на реклами на сайті за 1 місяць, грн.	Витрати на реклами на сайті за 3 місяць , грн.
1	6	7
Senior.ua	7 500	22 500
flyuia.com	7 500	22 500
wizzair.com.ua	5 000	15 000
flymotorsich.com	7 000	21 000
aauca.org.ua	5000	15000
Всього	32 000	96 000

Джерело: складено автором

Таким чином, загальні витрати від брендингу сайтів за три місяці становлять 96 000 грн .

Реклама в соціальних мережах буде продовжуватися протягом місяця, оплата здійснюється за покази, орієнтований обсяг показів 1 000 000.

Таблиця 3.8 – Загальні витрати на маркетингові заходи

Витрати	1 місяць	2 місяць	3 місяць	Всього за рік
Пряма реклама на ТВ	444016	444016		888032
Интернет :				
Розміщення реклами на сайтах	32 000	32 000	32 000	96 000
Senior.ua	7 500	7 500	7 500	22500
flyuia.com	7 500	7 500	7 500	22500

Продовження таблиці 3.8

wizzair.com.ua	5 000	5 000	5 000	15000
aauca.org.ua	7 000	7 000	7 000	21000
Spoon	5 000	5 000	5 000	15000
Соціальні мережі	54000	54000		108000
Фейсбук	27000	27000		54000
Instagram	27000	27000		54000
Виробництво	41000			41000
Рекламний ролик	40000			40000
Принт фону для брендування сайту	1000			1000
Всього	571016	476016	32 000	1079032

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Таким чином, загальні витрати на рекламу складуть 1079032 грн. В свою чергу маркетингова кампанія збільшить пізнаваність досліджуваного підприємства, що дасть змогу привернути увагу не тільки потенційних замовників, а також висококваліфікованих інженерів. Що в свою чергу дасть змогу підприємству забезпечити себе кваліфікованими кадрами. Також рекламна компанія нагадає про інші проекти, збільшивши при цьому обсяги реалізації та відповідно прибутковість ТОВ «Прогрестех-Україна».

3.4 Прогнозування тенденцій зміни економічної ефективності діяльності ТОВ "ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА" при реалізації запланованих заходів

В табл. 3.11 наведено порівняння основних соціально-економічних показників діяльності підприємства до та після рекомендацій щодо запуску нового проекту та його рекламування, орієнтовані на підвищення ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна». Передбачається, що новий проект по розробці програмного забезпечення для авіакомпаній буде реалізований на протязі року. Ефективність запропонованих заходів описана в одній таблиці, так як впровадження рекомендацій заплановано здійснювати в комплексі, відповідно в такому випадку оцінювати ефект окремо для кожного напрямку не є доцільним.

За допомогою реклами планується здобути нових замовників, а також просування уже діючих напрямків ТОВ «Прогрестех-Україна». Витрати на рекламу розподіляться таким чином: 90% на просування нового проекту, а

10% популяризацію іміджу ТОВ «Прогрестех-Україна». Маркетингова кампанія збільшить загальні обсяги реалізації в перший та другий роки на 2,5.

Отже, за рахунок впровадження даних заходів підприємство збільшить свій чистий дохід від реалізації на 156441 тис. грн вже у перший рік за рахунок впровадження нового проекту та на 9991 тис. грн після впровадження маркетингових заходів і буде становити 566066 тис. грн, у другий рік чистий дохід збільшиться на 446708 тис. грн та на 14152 тис. грн за рахунок підвищення обсягів виробництва та реалізації нового продукту і довгострокового ефекту реклами відповідно та дорівнюватиме 1026926 тис. грн. При цьому збільшиться собівартість реалізованої продукції: на 53152 тис. грн у перший рік та практично не зміниться 53213 тис. грн у другий. Валовий прибуток, що отримає підприємство складатиме 163758 тис. грн у перший рік та 571405 тис. грн другий роки. Так фінансовий результат до оподаткування збільшиться на 33 842 000 грн і складатиме 123249 тис. грн у перший рік та 515720 тис. грн у другий рік. Отже, зменшивши фінансовий результат до оподаткування на податок на прибуток підприємство отримає чистий прибуток у розмірі 101064 тис. грн в перший рік, що більше на 81179 тис. грн за минулий період та 422890 грн у другий рік, що на 321826 тис. грн більше за перший рік після впровадження заходів.

Таблиця 3.9 – Зведені показники порівняння діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» до та після запровадження рекомендованих заходів

Стаття	Значення в 2019 році, тис,грн	1 рік			2 рік		
		Зміна показника після впровадження нового продукту	Зміна показника після впровадження маркетингових заходів	Результати першого року після врахування пропозицій, тис, грн	Зміна показника після впровадження нового продукту	Зміна показника після впровадження маркетингових заходів	Результати другого року після врахування пропозицій, тис,грн
Чистий дохід від реалізації продукції	399 634	156 441	9 991	566 066	446 708	14 152	1 026 926

Продовження таблиці 3.9

Собівартість реалізованої	349 136	53 172	-	402 308	53 213	-	455 521
---------------------------	---------	--------	---	---------	--------	---	---------

продукції							
Валовий прибуток	50 498	103 269	9 991	163 758	393 496	14 152	571 405
Інші операційні доходи	11 733	-	-	11 733	-	-	11 733
Адміністративні витрати	20 662	-	-	21 695	-	-	22 780
Витрати на збут	0	14 152	108	14 260	15 034	143	29 437
Інші операційні витрати	16 699	-	-	16 699	-	-	16 699
Фінансовий результат від операційної діяльності	24 870	89 116	9 883	123 869	378 461	14 009	516 340
Інші фінансові доходи	190	-		190	-	-	-
Інші доходи	810	-		810	-	-	-
Фінансові витрати	-	-		-	-	-	-
Фінансовий результат до оподаткування	24 250	89 116	9 883	123 249	378 461	14 009	515 720
Витрати (дохід) з податку на прибуток	4 365	16 041	1 779	22 185	68 123	2 522	92 830
Чистий фінансовий результат	19 885	73 075	8 104	101 064	310 338	11 487	422 890

Джерело: складено автором на основі розрахунків

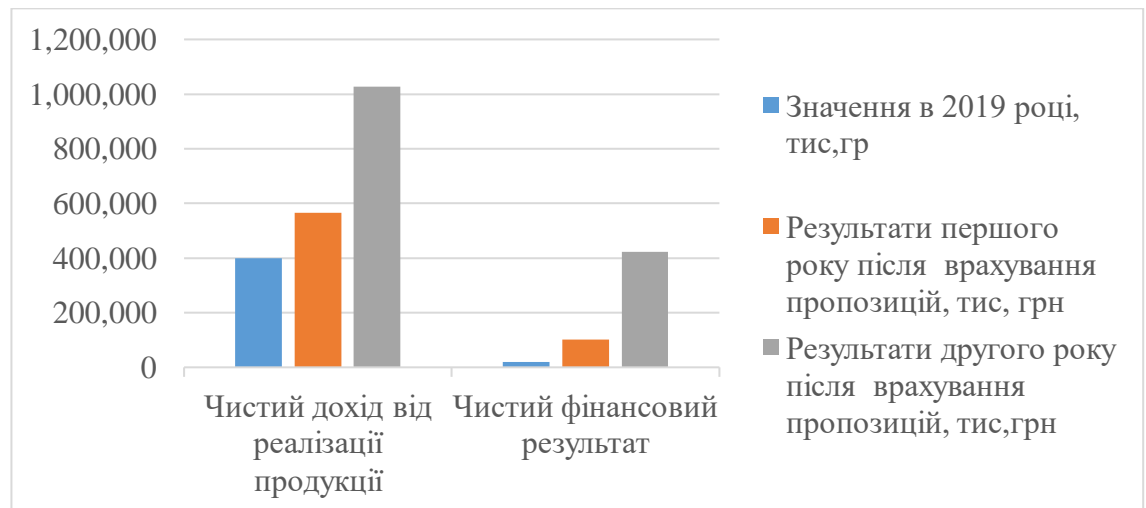


Рисунок 3.1 – Економічний ефект запроваджених заходів зростання прибутковості діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна»

Джерело створено автором

Наступним кроком буде оцінка зміни відносних показників рентабельності після впровадження вище зазначених заходів.

Таблиця 3.10 – Відносні показники порівняння діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» до та після запровадження рекомендованих заходів з метою підвищення його діяльності

Показник	2019 рік	Показники з урахуванням запропонованих заходів після реалізації проектів в перший рік	Показники з урахуванням запропонованих заходів після реалізації проектів в другий рік
Рентабельність продажів, %	4,98	17,85	41,18
Рентабельність продукції, %	5,70	25,12	92,84

Джерело: складено автором на основі розрахунків

З таблиці видно, що рентабельність продажів збільшиться на 12,88 % у перший рік та на 23,33 % у другий рік, рентабельність продукції на 19,3% та 67,72 % у перший та другий рік відповідно, що свідчить про суттєве покращення роботи підприємства, за рахунок збільшення чистого прибутку.



Рисунок 3.2 – Економічний ефект запроваджених заходів щодо зміни ефективності діяльності ТОВ «Прогрестех -Україна»

Джерело: створено автором

Проведемо оцінку ефективності даного проекту розрахуємо показники NPV, індекс доходності та термін окупності за допомогою вбудованих формул додатку MS Excel.

Проектні інвестиції – сума коштів, які було витрачено на придбання комп'ютерів, моніторів та програмного забезпечення. Ставка прибутковості інвестицій обирається на рівні ставки кредитування юридичних осіб 21%.

Таблиця 3.12– Показники ефективності впровадження проекту компанії ТОВ «Прогрестех-Україна»

Проектні інвестиції, тис ,грн	-3250
Амортизаційні відрахування, тис,грн	1625
Чистий прибуток, тис,грн:	
1 рік	81179
2 рік	321826
Ставка дисконту,%	21
NPV	53,73
Період окупності	0,04
Індекс доходності,%	1,65

Джерело: складено автором на основі розрахунків

З таблиці видно, що впровадження нового проекту є вигідним та економічно доцільним, оскільки NPV дорівнює 53,73, що більше 0. Даний факт вказує на перевищення прибутків над витратами на придбання основних засобів. Індекс доходності дорівнює 1,65%, що більше 1, тобто інвестиційний проект є прибутковим. Термін окупності інвестицій становить 0,04 року.

Отже, даний проект є інвестиційно привабливим та має швидкий період окупності, що підтверджує доцільність його проведення.

Окрім економічного ефекту, підприємство за рахунок впровадження нового напрямку збільшить кількість робочих місць.

Висновки до розділу III

Отже, основними напрямками вдосконалення управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна» було визначено: збільшення обсягів надання інтелектуальних послуг та їх реалізації, впроваджуючи новий проект по розробці програмного забезпечення для авіавиробників та авіакомпаній; стримування зростання собівартості продукції, за рахунок збільшення якості виконаних робіт та контрольованого зростання заробітної плати; впровадження інновацій, що дозволяють підвищити якість виконаних робіт та

скоротити час на їх виконання; стримування адміністративних витрат в межах мінімально необхідного для функціонування підприємства; підвищення привабливості компанії як роботодавця – створення системи не нефінансових стимулів-організація інженерних фестивалів, волонтерських проектів тощо; підвищення якості управлінських, маркетингових та інших внутрішніх процесів; підвищення кваліфікації працівників, що беруть участь у процесі виробництва та їх мотивування; пошук нових замовників та використання стратегії диверсифікації.

Серед виділених напрямків було обрано два резерви зростання прибутковості ТОВ «Прогрестех -Україна». Перший – запуск нового проекту по розробці програмного забезпечення авіакомпаній. Другий – проведення рекламної кампанії для просування нового програмного продукту, а також підвищення іміджу ТОВ «Прогрестех-Україна», як компанії лідера в області надання інжинірингових послуг в області літакобудування.

Розраховано прибутковість ТОВ «Прогрестех-Україна» за рахунок просування нового проекту та проведення маркетингової кампанії. Для запровадження нового проекту інвестиції становлять 3250 тис, грн. Собівартість надання одиниці послуги дорівнює 5,91 грн., ціна реалізації з ПДВ – 20,86 грн. У наступному році собівартість зменшиться та дорівнюватиме 4,55 грн, ціна також зменшиться за рахунок ефекту масштабу до 18,90 грн.. Для підвищення пізнаваності компанії та збільшення обсягів реалізації нового продукту ТОВ «Прогрестех-Україна», було обрано такі заходи як: брендування сайту, розміщення відео-роликів на телеканалах та розміщення реклами в соціальній мережах.

Спрогнозовано зміни економічної ефективності діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» при реалізації запланованих заходів. Таким чином, підприємство отримає чистий прибуток у першому році 101064 тис,грн та 422890 тис ,грн у другому. Рентабельність продажів підвищиться на 12,8% у перший рік та 23,33% у другий. Рентабельність продукції також підвищиться на 19,45% та 67,72% в перший та другий роки відповідно після застосування заходів.

Аналіз інвестиційної привабливості впровадження нового проекту та проведення рекламної кампанії на основі показників IRR, NPV, індексу рентабельності інвестицій та строку окупності є економічно вигідними та характеризуються швидким терміном окупності. Соціальний ефект від рекомендацій проявляється у створенні нових робочих місць на підприємстві, використання сучасних інновацій у процесі діяльності персоналу, подальшому задоволенні потреб замовників.

Отже, отримані результати свідчать про ефективність запропонованих резервів удосконалення напрямів управління прибутковістю діяльності підприємства.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Магістерська дисертація присвячена вивченню проблематики управління прибутковістю підприємства. В роботі аргументовано теоретико-методичні положення та практичні рекомендації щодо обґрунтування напрямів вдосконалення управління прибутковістю діяльності ТОВ "ПРОГРЕСТЕХ-УКРАЇНА"

У результаті проведеного дослідження економічної сутності процесу управління прибутковістю діяльності підприємства, окреслення базових аспектів організації системи управління прибутком як основи забезпечення ефективного розвитку підприємства, а також дослідження основних методичних підходів щодо оцінювання результативності управління прибутковістю діяльності підприємства можна зробити такі висновки:

1. Управління прибутковістю діяльності підприємства варто розглядати як процес прийняття відповідних управлінських рішень, а тому до окресленого процесу необхідно підходити як до системи, яка містить у собі такі підсистеми: планування прибутковості діяльності господарюючого суб'єкту; аналіз прибутковості діяльності; прогнозування прибутку на майбутні періоди; процес тактичного та оперативного корегування прибутковості; контроль за фактичними даними прибутковості діяльності. Відповідно, головною метою управління прибутковістю діяльності господарюючих суб'єктів є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, спрямованих на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості.

2. Основними функціональними групами управління прибутковістю діяльності підприємства є такі центри відповідальності, як центр управління витратами, центр управління прибутком, центр управління інвестиційною діяльністю господарюючого суб'єкта. Гарантією ефективної роботи наведених ланок системи управління прибутковістю діяльності є дотримання теоретичних принципів, а саме: інтегрованість із загальною системою управління підприємством, комплексний характер прийняття управлінських рішень,

високий динамізм управління, варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень, орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. В контексті дослідження оновлених відповідно до умов ринку підходів організації системи управління прибутковістю діяльності було досліджено погляди сучасних науковців, якими було доповнено розглянуту систему управління факторною моделлю. Основними елементами факторної моделі управління прибутковістю діяльності є: пошук фактора, який має найбільший вплив на рівень прибутковості діяльності підприємства; визначення причин вагомості фактора впливу на прибутковість; розробка шляхів зниження негативного впливу з боку окресленого фактора на рівень прибутковості суб'єкта господарювання; прогнозування поведінки визначеного чинника на рівень прибутковості діяльності підприємства в перспективі; підсилення контролю за зміною впливу фактора на рівень прибутковості діяльності; зменшення впливу фактора та аналіз ефективності заходів щодо підвищення прибутковості.

3. Створення комплексних систем вимірювання результатів управління прибутковістю господарюючих суб'єктів за напрямками їх діяльності має реалізовуватись на основі поєднання різних методичних підходів.

Для розкриття теми дослідження було проведено аналіз показників ефективності ТОВ «Прогрестех-Україна» - лідера з надання інтелектуальних послуг провідним світовим виробникам авіатехніки, підприємствам транспортної та промислової інфраструктури. Підприємство входить до трійки інженерно-конструкторських центрів України. Основним партнером і замовником «Прогрестех-Україна» є компанія Boeing. Спільно з українськими технічними університетами ТОВ «Прогрестех-Україна» втілює комплекс соціально-освітніх проектів і навчальних програм з метою розвитку української інженерної школи та підтримки талановитої молоді. [39].

Зокрема оцінено господарсько-правові засади функціонування підприємства ТОВ «Прогрестех-Україна»; проаналізовано його основні фонди й оборотні активи; здійснено аналіз ефективності використання трудових

ресурсів та заробітної плати, собівартості, прибутку, рентабельності та фінансового стану підприємства.

У структурі активів протягом аналізованого періоду суттєвих змін не відбулося. Основну частину активів займає дебіторська заборгованість – 73%, загалом оборотні активи формують 92,8% валюти балансу, решта 7,2% припадає на необоротні активи. Необоротні активи формуються з нематеріальних активів, незавершених капітальних інвестицій та основних засобів.

Аналіз показників стану та ефективності використання активів ТОВ «Прогрестех-Україна» за 2017-2019 рр. дозволив зробити такі висновки: підприємство оновлює основні засоби, але варто наголосити, що коефіцієнт зносу виріс і склав у 2019 році 36%, тому слід і далі оновлювати основні засоби, зокрема конструкторське обладнання; основні засоби використовують ефективно, про що свідчать показники фондівддачі та фондоозброєності; показники ділової активності свідчать про ефективне управління оборотними активами, тривалість обороту за всіма групами оборотних активів скорочується.

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів та заробітної плати ТОВ «Прогрестех-Україна» показав, середньоспискова чисельність персоналу зросла на кінець 2019 року на 14% та склала 1 000 осіб. Показник продуктивності праці демонструє позитивну динаміку росту. Продуктивність праці зростає швидшими темпами, ніж середня заробітна плата, це свідчить про високу ефективність управління трудовими ресурсами.

Плинність кадрів на підприємстві дуже низька.

Щоб оцінити платоспроможність підприємства були проаналізовані показники ліквідності. Як бачимо, для ТОВ «Прогрестех-Україна» характерне високе значення загального коефіцієнта покриття, і низьке значення швидкої ліквідності. Така ситуація пояснюється відсутністю коштів на рахунках у банках та значною дебіторською заборгованістю.

Протягом аналізованого періоду спостерігається погіршення ліквідності підприємства за всіма показниками. Проте слід зауважити, що показники загальної ліквідності та швидкої ліквідності ТОВ «Прогрестех-Україна»

відповідають нормативним значенням. Гірша ситуація тільки з абсолютною ліквідністю, яка свідчить, що за допомогою найбільш ліквідних засобів підприємство зможе погасити тільки 12% зобов'язань, при нормативних 20%.

Проведено аналіз показників фінансової стійкості підприємства. Аналіз показав невисокий рівень фінансової стійкості ТОВ «Прогрестех-Україна», оскільки фінансування діяльності ведеться за рахунок короткострокових зобов'язань. Так, станом на кінець 2019 року коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансової стійкості складала лише 0,12.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу можемо зробити висновок, що фінансовий стан ТОВ «Прогрестех-Україна» був задовільним.

Показники, що характеризують фінансовий стан і платоспроможність ТОВ «Прогрестех-Україна», свідчать про подальшу можливість його безперервного функціонування як суб'єкта господарювання.

Для оцінки ефективності управління прибутковістю діяльності ТОВ «Прогрестех Україна» було здійснено за допомогою таксономічного аналізу. Для побудови таксономічної моделі використано показники, що характеризують ефективність управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех Україна». При цьому дані показники поділяються на стимулятори та дестимулятори. Розглядаючи стимулятори, слід відмітити, що прийнятним значенням слід вважати найбільше значення даного показника, а у випадку дестимуляторів - найменше.

Розрахований коефіцієнт таксономії дає можливість узагальнено охарактеризувати ефективність управління прибутковістю підприємства.

Таким чином, за результатами аналізу коефіцієнт таксономії змінюється в діапазоні від 0,24 до 0,999. З огляду на значення коефіцієнтів таксономії, управління формуванням прибутковості здійснюється ефективно. Дослідження показали, що найбільша ефективність управління прибутковістю діяльності спостерігається у 2019 році, а найнижча відповідно – у 2017 році. У 2019 році спостерігаються значні зміни у діяльності підприємства, а саме: значне зростання обсягів чистого доходу, як ми бачимо за рахунок збільшення собівартості. Також значне зростання валового прибутку та прибутку від

операційної діяльності. Адміністративні витрати протягом досліджуваного періоду показували стабільність, що вплинуло на зростання прибутку.

Отже, основними напрямками вдосконалення управління прибутковістю ТОВ «Прогрестех-Україна» було визначено: збільшення обсягів надання інтелектуальних послуг та їх реалізації, впроваджуючи новий проект по розробці програмного забезпечення для авіавиробників та авіакомпаній; стримування зростання собівартості продукції, за рахунок збільшення якості виконаних робіт та контрольованого зростання заробітної плати; впровадження інновацій, що дозволяють підвищити якість виконаних робіт та скоротити час на їх виконання; стримування адміністративних витрат в межах мінімально необхідного для функціонування підприємства; підвищення привабливості компанії як роботодавця – створення системи не нефінансових стимулів-організація інженерних фестивалів, волонтерських проектів тощо; підвищення якості управлінських, маркетингових та інших внутрішніх процесів; підвищення кваліфікації працівників, що беруть участь у процесі виробництва та їх мотивування; пошук нових замовників та використання стратегії диверсифікації.

Серед виділених напрямків було обрано два резерви зростання прибутковості ТОВ «Прогрестех-Україна». Перший – запуск нового проекту по розробці програмного забезпечення авіакомпаній. Другий – проведення рекламної кампанії для просування нового програмного продукту, а також підвищення іміджу ТОВ «Прогрестех-Україна», як компанії лідера в області надання інжинірингових послуг в області літакобудування.

Розраховано прибутковість ТОВ «Прогрестех-Україна» за рахунок просування нового проекту та проведення маркетингової кампанії. Для запровадження нового проекту інвестиції становлять 3250 тис, грн. Собівартість надання одиниці послуги дорівнює 5,91 грн., ціна реалізації з ПДВ – 20,86 грн. У наступному році собівартість зменшиться та дорівнюватиме 4,55 грн, ціна також зменшиться за рахунок ефекту масштабу до 18,90 грн.. Для підвищення пізнаваності компанії та збільшення обсягів реалізації нового продукту ТОВ «Прогрестех-Україна», було обрано такі заходи як: брендування

сайту, розміщення відео-роликів на телеканалах та розміщення реклами в соціальній мережах.

Спрогнозовано зміни економічної ефективності діяльності ТОВ «Прогрестех-Україна» при реалізації запланованих заходів. Таким чином, підприємство отримає чистий прибуток у першому році 101064 тис,грн та 422890 тис,грн у другому. Рентабельність продажів підвищиться на 12,8% у перший рік та 23,33% у другий. Рентабельність продукції також підвищиться на 19,45% та 67,72% в перший та другий роки відповідно після застосування заходів.

Аналіз інвестиційної привабливості впровадження нового проекту та проведення рекламної кампанії на основі показників IRR, NPV, індексу рентабельності інвестицій та строку окупності є економічно вигідними та характеризуються швидким терміном окупності. Соціальний ефект від рекомендацій проявляється у створенні нових робочих місць на підприємстві, використання сучасних інновацій у процесі діяльності персоналу, подальшому задоволенні потреб замовників.

Отже, отримані результати свідчать про ефективність запропонованих резервів удосконалення напрямів управління прибутковістю діяльності підприємства.

Таким чином підприємство підвищить ефективність управління прибутковістю своєї діяльності. Відповідно досліджуване підприємство забезпечить ефективність свого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багорка М. О., Білоткач І. А. SWOT-аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємств. *Економіка АПК*. 2010. № 6. С. 17–23.
2. Біла О. Г. Фінанси підприємств : навч. посібн. Львів : Вид-во «Магнолія 2006», 2008. 383 с.
3. Бланк И. А. Управление прибылью. К. : Ника-Центр, Эльга, 2002. 752 с.
4. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 25.
5. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018. № 12 (64). С. 256–259.
6. Говорушко Т. А., Клімаш Н. І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : монографія. К. : Логос, 2013. 204 с.
7. Дзюбенко О. М. Підходи до економічного аналізу рентабельності лісогосподарських підприємств. *Вісник ЖДТУ. Серія : Економічні науки*. 2018. № 1 (83). С. 9–14.
8. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. Вип. 3. С. 189-192.
9. Єпіфанова І. Ю., Дзюбка М. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова*. 2017. Т. 22. Вип. 2 (55). С. 99–103.
10. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
11. Звір'яко Г. П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання. *Вісник*

Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2011. № 7. С. 28–36.

12. Зятюк Н. В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 154. С. 27–31.

13. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посібник. Київ : «Центр навчальної літератури», 2012. 531 с.

14. Коваленко Д. І., Бейгул В. І. Формування стратегії управління прибутковістю підприємства. *Международный научный журнал*. 2015. № 2. С. 43–48.

15. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика підприємства : теорія, методологія та практика застосування : монографія. Луцьк, 2014. 260 с.

16. Кудренко Н. В. Теоретико-методичні підходи щодо оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств. *Економіка і право*. 2015. № 18. С. 61–67.

17. Омельченко К. Ю. Фактори, що впливають на величину прибутку виробничих підприємств. *Наукові праці Нац. ун-ту харч. технологій*. 2007. № 20. С. 93–94.

18. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : КНЕУ, 2000. 528 с.

19. Підлісна О. А., Саліх Х. М. А. Управління прибутковістю підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Сер. Економічне управління підприємництвом*. 2018. Вип. 22. С. 266–272.

20. Погребняк А. Ю., Ліннік І. М. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Сер. Проблеми розвитку підприємництва в Україні*. 2017. Вип. 19. С. 187–192.

21. Перчук О. В. Сучасні підходи щодо оцінки результативності діяльності підприємства. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2013. Вип. 8. С. 244–246.

22. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2011. № 47. С. 270–276.

23. Тищенко Т. Ю. Особливості управління прибутком підприємства в сучасних умовах. 2012 URL:

http://www.rusnauka.com/29_DWS_2012/Economics/10_120784.doc.htm (дата звернення 28.05.2020).

24. Яцух О. О., Захарова Н. Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68). № 3. С. 173–180.

25. Бабаченко Л. В. Стратегічний маркетинг у системі управління промисловим підприємством / Л. В. Бабаченко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – №15. – С.11-15.

26. Балабаниць А. В. Формування стратегічного набору інтегрованого управління маркетинговою взаємодією підприємств [Електронний ресурс] / А. В. Балабаниць. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vdnuet/econ/2012_3/Balaban.pdf

27. Горєлов Д.О. Стратегія підприємства: навч.-метод. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Д.О. Горєлов, С.Ф. Большенко. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. – 133 с.

28. Дєєва Н. М. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / Н. М. Дєєва, О. І. Дедіков. – К. : ЦУЛ, 2010. – 328 с.

29. Кривов'язюк І. В. Методологія діагностування кризового стану підприємства / І. В. Кривов'язюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 22. – С. 32–40.

30. Новоселецький О. М. Еволюція підходів щодо оцінювання фінансового стану підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Новоселецький. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vb/2011_8/16.pdf.

31. Подольська В. О. Фінансовий аналіз / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

32. Полозова В. М. Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства / В. М. Полозов // Вісник національного Хмельницького університету. – 2010. – № 5, Т. 2. – С. 78–83.

33. Савицкая Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г. В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ Инфра-М, 2013. – 607 с.

34. Савчук Д. Фінансова діагностика як складова антикризового контролінгу на підприємстві / Д. Савчук // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 41-44.

35. Струк Н. Оцінка конкурентоспроможності в системі аналізу перспективності ділового партнерства підприємств / Н. Струк // Вісник Львівського нац. ун-ту. Серія Економічна. – Львів, 2008. – Вип. 37(1). – С. 89-93.

36. Ступак І. О. Стратегічні аспекти формування взаємовідносин із постачальниками [Електронний ресурс] / І. О. Ступак. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_690/78.pdf

37. Тарасенко І. О. Фінансова діагностика в контексті антикризового управління / І. О. Тарасенко, О. В. Батрак // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21(1). – С. 217-222.

38. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник / уклад. М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 304 с.

39. Офіційний сайт ТОВ «Прогрестех-Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://progresstech.ua/team>

40. Блажевич О. Г., Сафонов Н. С. Управление прибылью предприятия. Научны й вестник: Финансы, банки, инвестиции. 2017. № 4. С. 14–23.

41. Коваленко Д. І., Бейгул В. І. Формування стратегії управління прибутковістю підприємства. International scientific journal. 2015. № 2. С. 43–48.

42. Вінярська М. Р., Пилипенко Л. М. Економічна сутність результатів діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-

річчю Інститут у післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка». Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 457–458.

43. Звірько Г.П. Методичні підходи до аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2011. № 7. С. 28–36.

44. Бочаров В. В. Финансовое моделирование: Учеб. Пособие [Текст] / В.В. Бочаров – СПб.: Питер, 2000.– 208 с.

45. Блажевич О. Г., Сафонов Н. С. Управление прибылью предприятия. Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. 2017. № 4. С. 14–23.

46. Вінярська М. Р., Пилипенко Л. М. Економічна сутність результатів діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка». Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 457–458.

47. Коваленко Д. І., Бейгул В. І. Формування стратегії управління прибутковістю підприємства. International scientific journal. 2015. № 2. С. 43–48.

48. Звірько Г.П. Методичні підходи до аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2011. № 7. С. 28–36.

49. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123–126.

50. Мурашко О. В., Думенко В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. Науковий вісник УМО. Серія : Економіка та управління. 2016. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_4 (дата звернення: 27.05.2020).

51. Патарідзе–Вишинська М. В. Прибуток підприємств: види, роль та функції. Економіка. Управління. Інновації. 2010. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_19 (дата звернення: 27.05.2020).

52. Тодосійчук Л. Г. Облік формування та використання прибутку підприємства. Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : ма Блажевич О. Г., Сафонов а Н. С. Управление прибылью предприятия. Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. 2017. № 4. С. 14–23.

53. Вінярська М. Р., Пилипенко Л. М. Економічна сутність результатів діяльності підприємства. Сучасні проблеми економіки і менеджменту : тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10–12 листопада 2011 року, присвяченої 45-річчю Інституту економіки і менеджменту та 20-річчю Інституту післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка». Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. С. 457–458.

54. Коваленко Д. І., Бейгул В. І. Формування стратегії управління прибутковістю підприємства. International scientific journal. 2015. № 2. С. 43–48.

55. Звір'яко Г. П. Методичні підходи до аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2011. № 7. С. 28–36.

56. Мелень О. В., Холондач Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва». 2015. № 25(1134). С. 123–126.

57. Мурашко О. В., Думенко В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. Науковий вісник УМО. Серія : Економіка та управління. 2016. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_4 (дата звернення: 27.05.2020).

58. Патарідзе–Вишинська М. В. Прибуток підприємств: види, роль та функції. Економіка. Управління. Інновації. 2010. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_19 (дата звернення: 27.05.2020).

59. Тодосійчук Л. Г. Облік формування та використання прибутку підприємства. Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : матеріали VII всеукраїнської науково-практичної інтернет конференції 27 березня 2019 року. URL: http://www.vtei.com.ua/konfa/27_03/3/28.pdf (дата звернення: 27.05.2020).

60. Чуніхін А. Т. С., Давидюк Г. С. Теоретичні основи формування обліку фінансових результатів діяльності підприємства відповідно до стандартів бухгалтерського обліку. Економіка і суспільство. 2017. № 12. С. 715–721.

61. Штулер Г. Г., Дишко І. Ю. Роль прибутку в системі показників ефективності стратегічного управління. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2011. Вип. 2 (34). С. 136–140.

62. Матеріали VII всеукраїнської науково-практичної інтернет конференції 27 березня 2019 року. URL:http://www.vtei.com.ua/konfa/27_03/3/28.pdf.

63. Блонська, В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства [Текст] / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.1. – С. 122–128.

64. Кузнецов Э.А., Столбуненко Н.Н. Экономика: Учебное пособие. – Х.: Одиссей, 2003. – 408 с.

65. Экономическая энциклопедия / Науч.-ред. совет из-ва «Экономика»; Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Из-во «Экономика», 1999. – 1055 с

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Прогрестех-Україна» на
31 грудня 2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I.			
Необоротні активи	1000	338	441
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	343	517
накопичена амортизація	1002	5	76
Незавершені капітальні інвестиції	1005	439	-
Основні засоби	1010	179	2 458
первісна вартість	1011	191	2 887
знос	1012	12	429
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	7 173	689
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	8 129	3 588
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 283	2 700
Виробничі запаси	1101	-	-
Незавершене виробництво	1102	4 283	2 700
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 945	46 000
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	769	647
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	26	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8	91
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 811	9 536
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	3 811	9 536
Витрати майбутніх періодів	1170	255	883
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	17 097	59 857
Баланс	1300	25 226	63 445

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 300	2 300
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 727	14 210
Неоплачений капітал	1425	(2 300)	(2 300)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	2 727	14 210
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	-	-
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	51	962
розрахунками з бюджетом	1620	3 511	10 746
у тому числі з податку на прибуток	1621	803	1 107
розрахунками зі страхування	1625	306	-
розрахунками з оплати праці	1630	18 550	37 193
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	81	334
Усього за розділом III	1695	22 499	49 235

V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	25 226	63 445

Таблиця А.2. – Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	210 437	79 424
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	177 888	61 849
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	32 549	17 575
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Інші операційні доходи	2120	4 947	3 411
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Адміністративні витрати	2130	17 442	16 388
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	3 272	1 068
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	4 947	3 411
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	0	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	16 602	3 530
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3 274	803
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	13 328	2 727
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

Таблиця А.3 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Прогрестех-Україна» на
31 грудня 2018 р.

А К Т И В	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I.			
Необоротні активи	1000	441	513
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	517	697
накопичена амортизація	1002	76	184
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	262
Основні засоби	1010	2 458	2 355
первісна вартість	1011	2 887	3 420
знос	1012	429	1 065
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	689	639
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	3 588	3 769
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2 703	10 836
Виробничі запаси	1101	-	27
Незавершене виробництво	1102	2 703	10 809
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	46 000	46 630
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	647	-
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	-	7
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	90	1 687
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	9 536	479
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	9 536	479
Витрати майбутніх періодів	1170	882	991

Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	59 858	60 630
Баланс	1300	63 446	64 399
Пасив	Код	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	2 300	51
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 210	7 304
Неоплачений капітал	1425	(2 300)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	14 210	7 355
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	-	-
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	961	1 429
розрахунками з бюджетом	1620	10 715	3 408
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 107	-
розрахунками зі страхування	1625	-	184
розрахунками з оплати праці	1630	37 195	35 980
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	6 827
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	7 781
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-

Інші поточні зобов'язання	1690	365	1 435
Усього за розділом III	1695	49 236	57 044
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	63 446	64 399

Таблиця А.4. – Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2018 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	251 492	210 437
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	217 855	177 888
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	33 637	32 549
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	6 122	4 947
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	18 093	17 442
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	6 840	3 272
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	14 826	4 947
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)

Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	180	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	14139	16 602
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2755	3 274
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	11384	13 328
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

Таблиця А.5 – Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «Прогрестех-Україна» на
31 грудня 2019 р.

А К Т И В	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	513	1 154
первісна вартість	1001	697	1 518
накопичена амортизація	1002	184	364
Незавершені капітальні інвестиції	1005	262	1 001
Основні засоби	1010	2 355	3 708
первісна вартість	1011	3 420	5 865
знос	1012	1 065	2 157
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	639	503
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	3 769	6 366
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	10 836	5 970
Виробничі запаси	1101	27	81
Незавершене виробництво	1102	10 809	5 889
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	46 630	64 357
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	7	-

у тому числі з податку на прибуток	1136	7	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 687	777
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	479	9 646
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	479	-
Витрати майбутніх періодів	1170	991	1 692
Інші оборотні активи	1190	-	18
Усього за розділом II	1195	60 630	82 460
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	64 399	88 826
Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	51	51
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 304	10 620
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	7 355	10 671
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 429	2 663
розрахунками з бюджетом	1620	3 408	7 084

у тому числі з податку на прибуток	1621	-	72
розрахунками зі страхування	1625	184	1 666
розрахунками з оплати праці	1630	35 980	41 118
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	6 827	15 865
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	7 781	9 736
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 435	23
Усього за розділом III	1695	57 044	78 155
Баланс	1900	64 399	88 826

Таблиця А.6. – Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	399634	251 492
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	349136	217 855
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	50498	33 637
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	11733	6 122
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів,	2130	(0)	(0)

вивільнених від оподаткування			
Адміністративні витрати	2130	20662	18 093
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	16699	6 840
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	24870	14 826
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	810	687
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	24250	14139
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	4429	2755
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	19821	11384
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)