

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Факультет економіки та управління
Кафедра менеджменту організацій та інноваційного підприємництва

Скарлош Марта Юріївна
ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Спеціальність 8.03060101 —“Менеджмент організацій”

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем “магістр ”

Студента групи МОзм-51
М.Ю. Скарлош

(підпис)

Науковий керівник
к.е.н., доцент С.М. Скочиляс

(підпис)

Дипломну роботу допущено до
захисту

„_____” _____ 2012р.

Зав. кафедри,
д.е.н. Н.П. Тарнавська

Тернопіль – 2012

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	8
1.1.Сутність категорії прибутку та його значення в розвитку підприємства.....	8
1.2.Фінансові результати підприємства як об'єкт управління.....	20
1.3. Інструментарій управління прибутком підприємства.....	30
Висновки до розділу 1.....	38
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	40
2.1.Формування фінансових результатів діяльності підприємства.....	40
2.2. Аналіз механізму управління прибутком підприємства.....	57
2.3.Факторний аналіз валового прибутку від реалізації продукції.....	69
Висновки до розділу 2.....	76
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА АНАЛІТИЧНИХ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕДУР МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	78
3.1.Удосконалення механізму управління фінансовими результатами діяльності підприємства.....	78
3.2. Розвиток механізму розподілу прибутку підприємства.....	87
3.3.Науково-практичні рекомендації з удосконалення аналітичних процедур управління прибутком підприємства.....	95
Висновки до розділу 3.....	110
ВИСНОВКИ.....	112
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	119
ДОДАТКИ.....	127

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах сучасного економічного розвитку країни та формування реальної самостійності підприємств прибуток одержав новий зміст, оскільки в ринкових умовах він виступає не тільки основним джерелом розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, але й стимулом його діяльності. Прибуток забезпечує інтереси держави, власників, персоналу підприємства й є головною рушійною силою ринкової економіки.

Прибуток найбільш повно відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного виробництва, соціально-економічного розвитку підприємства, є джерелом матеріального заохочення працівників і базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства, джерелом формування доходів державного бюджету. В умовах сучасного економічного розвитку країни та формування реальної самостійності підприємств прибуток одержав новий зміст, оскільки в ринкових умовах він виступає не тільки основним джерелом розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, але й стимулом його діяльності. Прибуток забезпечує інтереси держави, власників, персоналу підприємства й є головною рушійною силою ринкової економіки.

Прибуток підприємства є об'єктом управління. У сучасних умовах відбуваються зміни, які впливають на підходи до управління підприємством. Ці зміни відображають нову роль прибутку для діяльності підприємства. Для ефективного управління підприємством у цілому й таким важливим показником як прибуток, зокрема, необхідне удосконалення існуючих інструментів управління, а також розробка нових, які відповідають сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств. Ступінь адекватності системи управління прибутком значною мірою залежить від того, наскільки дієвими є інструменти управління.

Необхідність теоретичного обґрунтування такого комплексного інструменту як механізм управління прибутком підприємства, розробка практичних рекомендацій з організації його функціонування визначили актуальність теми дипломної роботи, її мету і завдання.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є вдосконалення науково-методичних положень та розробка механізму управління прибутком підприємства, практичних рекомендацій щодо вдосконалення управління фінансовими результатами, пошуку резервів підвищення ефективності господарської діяльності організацій в сучасних умовах господарювання.

Для досягнення поставленої мети в роботі визначено такі наукові та практичні завдання:

- дослідити економічну природу прибутку, його роль та значення в діяльності підприємства;
- розглянути правомірність та доцільність розгляду прибутку як об'єкта управління, обґрунтувати інструментарій управління прибутком;
- дослідити передумови та розробити принципіві основи формування механізму управління прибутком підприємства;
- визначити основні фактори впливу на валовий прибуток від реалізації продукції;
- розробити науково-методичні рекомендації із застосування механізму управління прибутком підприємства;
- показати можливість практичного використання результатів дослідження.

Об'єктом дослідження є управління прибутком підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні питання, принципи, логіка, способи та практичні аспекти формування механізму управління прибутком підприємства.

Методи дослідження. Методологічною основою для проведення дослідження є сукупність способів наукового пізнання, методів і прийомів, що використовувалися в процесі дослідження та загальнонаукові принципи проведення досліджень. Теоретичною основою дослідження послуговували

фундаментальні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у галузі управління прибутком. Зокрема при написанні роботи були використані праці Бланка І.А., Гончарова І.Н., Коваленко Л. О., Крупки Я. Д., Литвина Б. М., Лахтіонової Л.А., Маніва З. О., Савицької Г.В., Поддєрьогіна А. М., Рогожина П. С., Сідун В. А., та інші. Інформаційною базою дослідження є офіційні статистичні матеріали, показники фінансово-господарської діяльності БМУ “Промбуд” за 2010-2011 роки, результати власних досліджень та спостережень. Правове поле дослідження склали чинні законодавчі та нормативні документи, які регулюють формування та розподіл прибутку підприємств в Україні.

У роботі використано методи логічного аналізу (при дослідженні функцій прибутку), прогнозування (при розробці аналітичних процедур механізму управління прибутком), пірамідального аналізу (при визначенні інвестиційних потреб підприємства), портфельного аналізу (при формуванні портфеля інвестиційних потреб підприємства), експертних оцінок (при формуванні і ранжируванні портфеля інвестиційних потреб підприємства), метод сценаріїв (при розробці альтернативних варіантів управлінських рішень щодо прибутку підприємства), економіко-математичні методи (при формуванні інтегрованого переліку потреб підприємства).

Наукова новизна отриманих результатів. Основний науковий результат роботи полягає в розробці механізму управління прибутком підприємства на основі портфельного аналізу та розроблених аналітичних процедур.

Наукова новизна роботи полягає у тому, що в ній:

- розкрито механізм управління прибутком підприємства, дію якого спрямовано на одержання прибутку заданої величини, що дозволить фінансово забезпечити реалізацію вибраної стратегії діяльності підприємства, його поточні потреби і завдяки цьому відновити основну функцію прибутку підприємства – стимулюючу;

- досліджено правомірність та доцільність розгляду прибутку як об'єкта управління і проаналізовано інструментарій управління прибутком;
- застосовано метод портфельного аналізу щодо структурування інвестиційних потреб підприємства, що дозволяє сформувати портфель інвестиційних потреб, який є головним елементом механізму управління прибутком підприємства;
- обгрунтовано аналітичні процедури щодо формування, рангування та структурування інвестиційних потреб підприємства, формування портфеля інвестиційних потреб, визначення його параметрів та порядку перегляду, виконання яких забезпечує дію механізму управління прибутком підприємства;
- уточнено поняття інвестиційних потреб підприємства, що розглядаються як вартість завдань, вирішення яких дозволяє реалізувати стратегію підприємства або вирішити поточні завдання його діяльності, що дозволило провести їх класифікацію.

Практичне значення отриманих результатів.

- досліджено передумови та розроблено принципові основи формування механізму управління прибутком підприємства;
- розкрито процеси формування фінансових результатів діяльності підприємства та обгрунтовано вплив факторів на прибуток від реалізації будівельної продукції;
- визначено аналітичні процедури з формування та перегляду портфеля інвестиційних потреб підприємства;
- обгрунтовано використання методу багатокритеріальної оптимізації в рангуванні інвестиційних потреб підприємства, результатом якого є створення інтегрованого переліку можливих інвестиційних потреб на основі результатів їх рангування за якісними та кількісними критеріями.

Публікації. За результатами студентської науково-практичної конференції “Актуальні проблеми економіки та управління на мезо- та мікрорівнях” (м.

Тернопіль 10-11 квітня 2012р.) опубліковано тези доповіді “Економічні засоби управління прибутком підприємства”, обсягом 0,1 друк. арк.

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел.

У вступі обґрунтовується актуальність вибраної теми дослідження, формулюється мета і завдання роботи, відображається наукова новизна, практичне значення, а також наводиться об’єкт, предмет, методи і структура роботи.

У першому розділі “Теоретичні основи управління фінансовими результатами діяльності підприємства” розкрито сутність категорії прибутку та його значення в розвитку підприємства, обґрунтовано правомірність та доцільність розгляду прибутку як об’єкта управління і проаналізовано інструментарій управління прибутком.

У другому розділі “Дослідження передумов формування механізму управління прибутком підприємства” розкрито процеси формування фінансових результатів діяльності підприємства, досліджено механізм управління прибутком підприємства та обґрунтовано вплив факторів на прибуток від реалізації будівельної продукції.

У третьому розділі “Розробка аналітичних та організаційних процедур механізму управління прибутком підприємства” досліджуються питання формування чистого прибутку, обґрунтовано використання методу багатокритеріальної оптимізації в рангуванні інвестиційних потреб підприємства, визначено аналітичні процедури з формування та перегляду портфеля інвестиційних потреб підприємства.

У висновках містяться найважливіші узагальнення, що впливають з проведеного дослідження та внесені пропозиції щодо вдосконалення управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність категорії прибутку та його значення в розвитку підприємства

У сучасних умовах економічного розвитку України й формування реальної самостійності суб'єктів господарювання прибуток набув нового змісту, оскільки в ринкових умовах прибуток виступає не тільки основним джерелом розвитку підприємства, але й є стимулюючим показником.

В економічній літературі з'явилося багато публікацій щодо прибутку, його економічної природи, ролі, значення в розвитку підприємства. Однак вони не охоплюють усього кола існуючих проблем. Прибуток дотепер залишається дискусійною категорією. Суперечки про його економічну природу ведуться уже більше трьох століть, але теорія прибутку все ще залишається незавершеною й суперечливою, що не може не відобразитися на управлінні економікою в цілому, й управлінні підприємством зокрема.

У середині XIX ст. К. Маркс починає розвивати свою економічну теорію, у центрі якої вчення про додаткову вартість. У якості її перетвореної форми при капіталізмі виступає прибуток, тобто надлишок виручки над витратами капіталу, який безкоштовно привласнюється власниками засобів виробництва. Перетворення додаткової вартості на прибуток пов'язане з тим, що капіталіст авансує свій капітал не лише на наймання робочої сили, але і на придбання засобів виробництва, без яких неможливі виробничий процес і створення додаткової вартості. Тому «додаткова вартість, представлена як породження всього авансованого капіталу, набуває перетворену форму прибутку» [56, с. 43]. Згідно К. Маркса, джерелом прибутку є не весь капітал, а лише та його частина, яка витрачається на робочу силу. Таким чином, джерело прибутку – додатковий

продукт, створений у сфері виробництва і реалізований у сфері обігу.

Впродовж останніх років марксистська теорія часто розглядається як продукт своєї епохи, середини XIX століття, нездатний запропонувати інструменти для аналізу походження прибутку в сучасній економіці. У результаті з'явилися нові концепції прибутку, у яких заперечується експлуатація праці капіталом, а сам капітал визнається в якості самостійної продуктивної сили. Немає необхідності зупинятися на аналізі всіх існуючих концепцій у даній роботі. Проаналізуємо ті з них, які одержали велике суспільне визнання і мають значення для даного дослідження.

Теоретичне обґрунтування прибутку в умовах монополістичної конкуренції в значній частині належить Е.Х. Чемберліну [103]. Він писав: «при визначенні економічної рівноваги в умовах монополії, конкуренції або в умовах будь-якого сполучення цих двох початків доцільно неодмінно виходити із припущення, що кожен індивідуум прагне – рішуче і тверезо прагне – досягти максимальної економічної вигоди». Монопольний прибуток може приймати форму ренти за урядову ліцензію, що видана одній фірмі й затримує інших потенційних конкурентів. Таким чином, прибуток може бути результатом прояву фірмою влади на ринку – на патенти, особливі привілеї чи інші види монополій. Однак, як свідчить досвід країн з ринковою економікою, монопольний прибуток більшою частиною є нестійким.

Погляди багатьох зарубіжних економістів на природу прибутку ґрунтуються на маржиналістській теорії, згідно з якою оцінка економічних процесів і явищ базується на основі використання крайніх величин – крайньої корисності, крайньої продуктивності, крайніх витрат та ін. [64,65,67]. Відповідно до цієї теорії кожен фактор виробництва – праця, капітал і земля - беруть участь у створенні вартості. Міра цієї участі визначається крайньою продуктивністю і корисністю, які оцінюються за законами ринку. Маржиналізм, досліджуючи суспільну потребу і корисність, разом з тим досліджує і працю як доцільну діяльність, що створює матеріальне багатство. Це перетворює маржиналізм у

струнку економічну теорію, що отримала широке визнання у світі.

У роботі французького економіста Анрі Бабо [5], розглянуті й систематизовані погляди на зміст цієї категорії. У роботі відзначається, що «всі автори сходяться на тому, що прибуток є різницею, відхиленням, залишком». Дослідники одностайно розглядають прибуток як «дещо», що міститься у виторгу від продажу. Розбіжності, причому досить істотні, виникають при спробі встановити, з яких саме компонентів складається це «дещо» [5, с.8]. Зауваження А. Бабо про «розбіжності» показує, що питання про джерела прибутку все ще залишається відкритим. На його думку, можливі три види прибутку: зароблений; той, що отримується; той, що допускається. На наш погляд, така класифікація є суперечливою. У більшості випадків у економічній реальності прибуток одночасно є отриманим, заробленим і таким, що допускається. Проте, таке трактування дозволяє глибше розглянути численні фактори формування прибутку і проаналізувати їх.

Сучасна економічна думка розглядає прибуток як дохід від використання всіх факторів виробництва, тобто праці, землі й капіталу. Але й в такому розумінні нема єдності й чіткості. В одних випадках прибуток розглядається як плата за послуги підприємницької діяльності, в інших - як плата за новаторство й талант в управлінні фірмою, в третіх – як плата за ризик та ін. Усі ці визначення розпливчасті й скоріше виражають винагороду підприємцю за його вміння по'єднувати фактори виробництва й ефективно їх використовувати. Однак дохід у виді відсотка і ренти одержують і ті люди, які передають право розпоряджатися своїм капіталом у тій чи іншій формі іншим особам і самі в економічній діяльності не беруть участі.

За останні десятиліття отримала розповсюдження концепція функціонального прибутку, у якій він розглядається як винагорода підприємцю за його функцію нововведень, що виражаються у нових комбінаціях виробничих факторів, що знижують витрати виробництва й забезпечують виникнення прибутку як різниці між доходами і витратами. Згідно цієї концепції прибуток

з'являється лише в динамічній економіці, що постійно змінюється, у зв'язку з технічним прогресом [72, с.237].

Прихильники інституціональної теорії прибутку основну увагу приділяють його розподілу. Визнаючи, що джерелом прибутку є створений на підприємствах національний дохід, його обсяг розглядається як продукт перерозподільних відносин і впливу соціальних інституцій – держави, профспілок, підприємців та ін. [65, с.301]. У інституціональній концепції прибутку роль окремих інститутів-власників, профспілок, держави й інших досліджується перш за все за частиною впливу їх на розподіл доходу господарчих суб'єктів. У сучасній економіці України інституціональний характер прибутку підприємств знаходить вираження у встановленій державою ставці податку з прибутку, у ставках акцизного збору, податку на додаткову вартість, а також у податках і відрахуваннях до цільових фондів, позабюджетних фондів, які відносяться на собівартість продукції, що випускається.

Огляд різних концепцій прибутку дозволяє зробити висновок, що однозначного концептуального підходу в цьому питанні не існує й сьогодні. Це зумовлено складним багатогранним характером прибутку, різноманіттям його джерел, багатфакторністю формування прибутку в умовах ринкової економіки.

Крім існуючого різноманіття концепцій економічної природи прибутку, навіть з приводу формулювання поняття «прибуток» думки економістів розходяться.

В.В. Буряковський вважає, що прибуток – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, що створюється підприємствами будь-якої форми власності [12, с.99].

Е.О. Кузнецов представляє прибуток як дохід підприємця: «Підприємницька діяльність, як фактор виробництва, приносить також дохід в особливій формі – у формі підприємницького доходу. Поняття підприємницького доходу тісно пов'язане з поняттям прибутку підприємства, тому що саме завдяки організаторським здібностям підприємця, його вмінню визначити напрямок

діяльності, ризикувати, управляти виробництвом, стає можливим одержання прибутку» [36, с. 144-145].

О.О. Стражев відзначає, що прибуток – це реалізована частина чистого доходу, створеного додатковою працею. Значення прибутку, на його думку, зумовлене тим, що з одного боку він залежить від якості роботи підприємства, підвищує економічну зацікавленість його працівників у найбільш ефективному використанні ресурсів, тому що прибуток – основне джерело виробничого й соціального розвитку підприємства, а з іншого - він служить найважливішим джерелом формування державного бюджету. Таким чином, у рості суми прибутку зацікавлені як підприємства, так і держави [3, с.85].

Г.Б. Поляк вказує, що прибуток – це «кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства; визначається як різниця між виторгом і витратами» [69, с.504].

На думку І.О. Бланка, Н.М. Селезньової прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, який представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [10, с.15; 78, с. 198-199]. Є.М. Воробйов визначає прибуток як різницю між валовим доходом і валовими витратами. Причому розрізняє економічний і бухгалтерський прибуток. [15].

Г. П. Журавльова вважає, що джерело прибутку – новаторська творча діяльність підприємця [101, с. 403-405]. О.С. Філімоненков розглядає прибуток як частину чистого доходу, одну з його форм [89, с. 44-45]. О.І. Волков досліджує поняття «прибуток» з точки зору основного джерела фінансових ресурсів підприємства, пов'язаного з одержанням валового доходу. Кінцевий фінансовий результат (прибуток чи збиток) складається із фінансового результату від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів та іншого майна підприємства і доходів від позареалізаційних операцій, зменшених на суму витрат на ці операції [100, с. 194].

Проведені дослідження показують наявність різних точок зору, як на концептуальні питання прибутку, так і на сутність цієї економічної категорії. Концепції прибутку зазнали змін, зумовлених розвитком економічної науки і практичної діяльності, спрямованої на здобуття прибутку. Це зумовлено складністю і багатогранністю категорії «прибуток», джерел його формування.

Узагальнюючи різні точки зору вітчизняних і зарубіжних дослідників [8, 10, 39, 90], можна зробити висновок, що роль і значення прибутку підприємства в умовах ринкової економіки виявляються в наступному:

- прибуток підприємства є основним спонукальним мотивом будь-якого виду бізнесу, головною кінцевою метою підприємницької діяльності;
- прибуток підприємства створює базу економічного розвитку держави в цілому. Можливість держави успішно виконувати покладені на неї функції і здійснювати намічені програми розвитку економіки дає механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему;
- прибуток підприємства виступає критерієм ефективності діяльності суб'єкта господарювання;
- прибуток є постійно відтворюваним джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку підприємства, тим менш його потреба у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування його розвитку. Останнє є важливим критерієм фінансової стійкості підприємства;
- прибуток виступає головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. Капіталізація частини отриманого підприємством прибутку (спрямування його на приріст активів) забезпечує здатність самозростання вартості капіталу підприємства. Високий рівень капіталізації забезпечує високий ступінь зростання вартості чистих активів підприємства і, відповідно, ринкової вартості підприємства;
- прибуток підприємства є найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Кошти, що перераховуються до бюджету в процесі

оподаткування прибутку, виступають джерелом реалізації різних загальнодержавних і місцевих соціальних програм; за рахунок прибутку задовольняється частина соціальних потреб персоналу підприємства; прибуток є джерелом зовнішньої благодійної діяльності підприємства;

- прибуток є основним захисним механізмом, який охороняє підприємство від загрози банкрутства. Підприємство більш успішно виходить із кризового стану при високому рівні генерування прибутку. За рахунок капіталізації прибутку підприємство може швидко збільшити частку високоліквідних активів - відновити платоспроможність, підвищити частку власного капіталу при відповідному зниженні обсягу використовуваних позикових коштів - підвищити фінансову стійкість, сформувати відповідні резервні фонди.

Характеризуючи роль прибутку в ринковій економіці, доцільно зазначити, що, на думку деяких економістів, ця роль не завжди позитивна, тому що окремі види прибутку виступають джерелом особистого збагачення окремих категорій громадян, не приносячи користі суспільству в цілому [10, с.35]. Це відноситься до таких його видів, як прибуток, отриманий від спекулятивних комерційних операцій, від невикористаних високих цін у зв'язку з монопольним станом на ринку, від "тіньової" діяльності підприємств та ін. Традиційне негативне ставлення до таких видів прибутку, однак, може розглядатися дещо по-іншому. Прибуток, отриманий від спекулятивних комерційних операцій (так званих "арбітражних угод", заснованих на різниці в цінах покупки і продажу), є результатом кращої інформованості підприємців про ціни на різних регіональних ринках, швидкості реакції на вигідні комерційні умови, більш високого рівня підприємницького ризику. У кінцевому результаті спекулятивний прибуток є формою відшкодування підвищеного підприємницького ризику і служить дійсним механізмом вирівнювання рівня цін на окремих регіональних ринках. У рамках організованого (біржового) ринку — товарного, фондового, валютного — спекулятивні угоди є основним механізмом страхування цінового ризику ("хеджування", "своп", "опціон" та ін.) для підприємців, що уникають цього

ризик.

Прибуток, отриманий підприємством у зв'язку з його монопольним станом на ринку за рахунок встановлення невиправдано високих цін на продукцію (так званий "надприбуток" від монопольної діяльності), створює активні стимули для переливу капіталу на такі ринки і росту обсягу пропозиції, що в кінцевому результаті призводить до природного формування конкурентного середовища на таких ринках і зниженню рівня цін на них.

Прибуток, отриманий підприємством від "тіньової" діяльності є для підприємства своєрідним захисним механізмом подолання недосконалості законодавчого поля підприємницької діяльності, наприклад, високий рівень оподаткування підприємств. У цих умовах підприємства не можуть не лише забезпечити умови самофінансування свого розвитку, але в окремих випадках і простого виживання в перехідній економіці. Збільшення обсягу "тіньового" прибутку є для держави своєрідним індикатором ефективності прийнятих рішень в області податкового регулювання комерційної діяльності з позицій дотримання паритету інтересів як держави, так і підприємців. Крім цього, і цей прибуток є джерелом відтворення капіталу.

Значення прибутку для підприємства зумовлює функції, які повинен виконувати прибуток в умовах ринкової економіки. Дослідження різних літературних джерел переконує, що склалися певні тенденції в поглядах на функції прибутку в сучасній економіці.

З точки зору фінансово-господарської діяльності підприємства прибуток є основним об'єктом реалізації розподільної функції фінансів підприємств [44, с.146]. За рахунок прибутку формується ціла сукупність фондів грошових коштів. Прибуток, на думку Л.М. Павлової [71, с.76], має наступне значення в діяльності підприємств:

- в узагальненій формі відображає результати підприємницької діяльності і є одним з показників його ефективності;
- використовується у якості стимулюючого фактору підприємницької

діяльності і продуктивності праці;

- виступає джерелом фінансування розширеного відтворення і є найважливішим фінансовим ресурсом підприємства.

Прагнення отримати економічний прибуток, обійти конкурентів, зміцнити свої позиції на ринку – постійно діючий мотив підприємницької діяльності, що штовхає економіку вперед до постійного розвитку. З одного боку очікування економічного прибутку стимулює найбільш ефективно використання ресурсів. Розраховуючи на отримання економічного прибутку, підприємець прагне так організувати виробництво і збут продукції, щоб досягти зниження витрат, підвищення віддачі від використовуваних факторів виробництва, і з цією метою він здійснює технічні нововведення, освоює нові виробництва.

Дослідження економічних робіт, присвячених прибутку показує, що автори [5, 7, 10, 11, 36, 55] мають спільну думку - в ринковій економіці прибуток підприємства повинен виконувати наступні функції: облікову; розподільну; стимулюючу.

Сутність облікової функції прибутку полягає в тому, що прибуток є найважливішим критерієм ефективності підприємницької діяльності фірми. Основні показники, що розкривають цю функцію – маса і норма прибутку.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що прибуток є стимулом розвитку виробництва, змушуючи підприємця шукати найбільш раціональні шляхи вирішення виробничих проблем, знижувати витрати, впроваджувати технічні нововведення. Саме прагнення до збільшення прибутку лежить в основі більшості нововведень.

Розподільна функція прибутку проявляється в тому, що прибуток виконує задачу розподілу обмежених ресурсів серед альтернативних видів виробництва.

На жаль, економічна ситуація, яка склалася на сьогодні, переконує, що функціональне призначення прибутку втрачено.

Останнім часом проблема ефективності розподілу прибутку є однією з найбільш дискусійних у сфері управління підприємством. Особливістю процесу

розподілу прибутку є те, що він має багаторівневий характер і залежить від багатьох факторів. Деякі питання розподілу прибутку підприємств регулюються законодавчо – податкові платежі, обов'язкові відрахування з прибутку неподаткового характеру і т.д.. Інші питання вирішуються підприємством самостійно з урахуванням умов економічної діяльності підприємства. Ці питання, в основному, стосуються розподілу прибутку на споживану і капіталізовану частини. Пропорції розподілу залежать від стратегічних цілей підприємства, стану його на ринку, форми власності та інших факторів.

На наш погляд, економічною наукою недостатньо досліджені розподільні функції прибутку, хоча їх повна реалізація має більший вплив на розвиток ринкових відносин і економіки в цілому. Недостатня увага держави до питань створення прогресивної законодавчої і нормативної бази, що визначає формування прибутку підприємств, істотно стримує розвиток ринкових відносин.

Прибуток як показник реального фінансового результату діяльності підприємства вже давно не використовується українськими підприємствами. Існування на підприємстві «чорної» і «білої» бухгалтерії приводить до того, що навіть керівник не завжди знає реальну суму прибутку, що зароблена підприємством. На багатьох українських підприємствах застосовується практика, коли менеджери вищої ланки встановлюють певний, прийнятний для контролюючих органів рівень прибутку, що відображується у фінансових і податкових документах. У цих умовах прибуток носить не облікову, а скоріше констатуючу, критеріальну функцію. Відбувається констатація того, працює підприємство з позитивним чи негативним фінансовим результатом, тобто знаходиться воно в зоні прибутку чи вже збиткове.

Незаперечно, що одна з основних функцій прибутку – стимулююча. Дійсно, «прибуток стимулює ріст виробництва, створює зацікавленість колективу підприємства в ефективному веденні господарства» [71, с. 47]. Ріст виробництва можливе тільки при умові екстенсивного й інтенсивного розвитку підприємства, що неможливо здійснити без інвестування.

В умовах ринкової економіки основним джерелом інвестицій мають бути внутрішні джерела суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим підприємствам необхідно знаходити внутрішні резерви джерел фінансування, що можливе тільки при високорентабельному виробництві. Це може бути досягнуто при раціональному використанні ресурсного потенціалу підприємства шляхом створення ефективних інструментів управління прибутком. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності представлений у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності

(млн.грн.)

	2008рік	2009рік	2010рік
Прибуток, збиток (-)	8954,2	-42414,7	54443,5
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6041,8	7996,6	17988,5
Промисловість	20243,2	-4788,1	25191,5
Будівництво	-6807,9	-3430,7	-3226,4
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	-28146,0	-7165,3	15607,6
Діяльність готелів та ресторанів	-1446,7	-710,4	-454,8
Діяльність транспорту та зв'язку	4518,9	10573,8	9132,2
Фінансова діяльність	25042,5	-33600,7	15177,2
Операції з нерухомим майном, оренда, іжніринг та надання послуг підприємцям	-8796,6	-7933,2	-22164,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-1768,2	-3335,9	-2796,2

*Джерело:[77]

Так, аналіз динаміки фінансових результатів і рентабельності підприємств показує, що склалася стійка негативна тенденція цих показників для економіки України в цілому. Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності підприємств України в 2009 році склала 3,3% проти 3,9% у 2008 році. Причиною різкого зниження рівня рентабельності виступає ріст частини збиткових підприємств, які у 2010 році склали 41% проти 39,9% у 2009 році і 37,2% у 2008р. Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності представлена в табл.1.2.

Структура інвестиційних вкладень незадовільна. У підприємств приватної, колективної і комунальної власності власні ресурси у складі загальних інвестиційних вкладень знаходяться на рівні 30-40% [78]. Інші інвестиції в основний капітал - позикові, що погіршують фінансовий стан підприємств.

Таблиця 1.2

Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності
(відсотків)

Роки	2008	2009	2010
Усього	3,9	3,3	4,1
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	12,4	14,7	22,9
Промисловість	5,0	1,7	3,5
Будівництво	-2,7	-0,9	
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	-0,2	4,5	9,5
Діяльність готелів та ресторанів	-6,2	-3,0	-0,4
Діяльність транспорту та зв'язку	6,9	8,6	7,1
Фінансова діяльність	5,2	1,5	4,6
Операції з нерухомим майном, оренда, іжніринг та надання послуг підприємцям	4,3	5,6	-4,2
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	-6,7	-13,7	-14,5

*Джерело:[77]

Зміни, що сталися у формі власності підприємств, вимагають розробки нових підходів до управління підприємствами. За останні роки стимулююча функція прибутку реалізується дуже слабо, якщо не зовсім атрофована для багатьох підприємств. Утрата прибутком його основної функції зумовлена рядом причин, одна з яких - зниження ефективності діяльності підприємств. Серед основних причин зниження ефективності діяльності підприємств можна виокремити наступні:

- низька конкурентоздатність продукції вітчизняних підприємств, що зумовлена використанням застарілого обладнання і низьким рівнем використання сучасних технологій;
- зниження сукупного попиту на продукцію вітчизняного виробництва через зниження платоспроможності населення та інших споживачів;
- фіскальний характер оподаткування підприємств із слабкими

стимулюючими і регулюючими функціями;

- повільна адаптація підприємств до ринкових умов;
- відсутність пільг для підприємств, які здійснюють інвестиційну, інноваційну діяльність;
- недостатнє наукове забезпечення процесів реформування економіки, особливо в частині трансформації організації економічних систем, формуванні економічних методів управління виробництвом.

Однак, окрім зниження ефективності діяльності підприємств, існує ряд інших причин, які ведуть до того, що багато функцій прибутку, особливо стимулююча, не реалізуються повною мірою або взагалі не реалізуються. До цих причин необхідно віднести:

- застаріле економічне мислення керівників підприємств і осіб, які приймають управлінські рішення;
- відсутність діючих механізмів та інструментів управління;
- відсутність навичок застосування вже розроблених інструментів управління.

Виходячи з розглянутих аспектів, можна стверджувати, що стимулююча роль прибутку не виконується. Виникає необхідність у відродженні основних функцій прибутку, для цього необхідне створення дійсних інструментів управління. Використання таких інструментів хоч і не вирішує проблему низької рентабельності господарської діяльності підприємств, але у певній мері буде сприяти виходу їх із кризи.

1.2.Фінансові результати підприємства як об'єкт управління

Дослідження ролі і значення прибутку в розвитку підприємства показує, що прибуток – один з головних аспектів діяльності підприємства. Це визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним. Управління

прибутком, на думку І.О. Бланка [10, с.25], представляє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві.

У загальному процес управління можна розглядати в декількох аспектах :

- керівництво, спрямування якої-небудь діяльності;
- система прийняття і реалізації рішень, спрямованих на досягнення оптимального, найкращого із можливих, варіанта використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів фірми [63, с.155].

Управління прибутком необхідно розглядати з позиції взаємозв'язку основних процесів управління, а також з позиції об'єкта управління. У зв'язку з цим виникає питання, чи можна розглядати прибуток підприємства як об'єкт управління? Якщо так, то на яких принципах базується система управління цим економічним об'єктом? Які цілі і задачі управління прибутком? Як сформулювати діючі й ефективні інструменти управління прибутком підприємства, що дозволили б отримати найкращий результат згідно поставленої мети за наявності визначених ресурсних факторів?

А.Дайле – визначний теоретик в області управління й організації пропонує таке визначення управління: «Управління – це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізовану юрбу в ефективну і продуктивну групу» [24, с.18], маючи на увазі, що в процесі управлінських дій трудові ресурси ефективно перетворюють інші ресурси у заданий результат. Інші джерела [3,28] трактують управління як свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів, органів на людей і економічні об'єкти, що здійснюється з метою направити їх дії й отримати бажаний результат.

Узагальнюючи наведені вище визначення управління, можна зробити висновок, що управління – це процес, спрямований на досягнення визначеного результату, заданої мети. В якості такої мети саме і мається на увазі досягнення підприємством прибутку, причому, як правило, мова йде про досягнення

максимального його розміру. Як вже зазначалося, прибуток підприємства в умовах ринкової економіки відіграє особливо важливу роль – є основним спонукальним мотивом будь-якого виду бізнесу, головною кінцевою метою підприємницької діяльності.

Аналіз літературних джерел дозволяє з'ясувати різні точки зору на те, чи можна вважати прибуток метою діяльності підприємства. Більшість економістів, в тому числі І. Ансофф, А.П. Градов, Г.З. Базаров розглядають прибуток як найважливішу мотиваційну ознаку підприємницької діяльності [4, с.305].

При високому рівні прибутку підприємство не лише виживає, але і розвивається, що призводить до позитивного розвитку економіки держави в цілому, а значить, саме прибуток доцільно розглядати як одну з основних цілей організації, що досягається в «процесі планування, організації, мотивації і контролю». Управління як процес має на увазі під собою вплив управляючої системи на ту, якою управляють [44]. Якщо розглядати прибуток як об'єкт чи систему, якими управляють, то він повинен піддаватися впливу управляючої системи. Сучасна економічна думка виділяє наступні функції управління: планування, аналіз, організація, мотивація, облік і контроль [15, с.41].

Планування представляє собою визначення цілей діяльності підприємства, головних напрямків і засобів їх досягнення. Якщо об'єктом планування виступає прибуток, то управлінські рішення стосуються питань прогнозування, формування і розподілу прибутку: його необхідного обсягу, норми прибутку за асортиментними групами, джерелам капіталу; видів прибуткогенеруючої діяльності; інструментів здобуття прибутку та інше. Питання планування прибутку розглядаються багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими і практиками, зокрема І.А. Бланком, В.П. Савчуком, А.Д. Шереметом, В.В Ковальовим, Л.А. Костирко, Р.Н. Холтом. В якості методичного інструментарію при плануванні прибутку використовуються методи бізнес-планування, бюджетування, моделювання, економіко-математичні методи та інші, що знайшли відображення в багатьох дослідженнях [80,39,99].

Однак аналіз публікацій показав, що, незважаючи на накопичений інструментарій планування прибутку, прикладний аспект планування на більшості підприємствах залишається відкритим. На кожному підприємстві в залежності від конкретних умов діяльності це питання потребує індивідуального підходу, що має враховуватися при розробці інструментів управління прибутком підприємства.

Наступна управлінська дія стосовно прибутку підприємства як об'єкту управління – аналіз прибутку. Аналізу прибутку присвячені роботи таких видатних учених як Л.К. Баканов, І.П. Л.А. Костирко, Л. О. Савицька, О.О. Шеремет, та інші [6,45,79,99]. Узагальнюючи їх точки зору, можна сказати, що аналіз прибутку являє собою процес дослідження факторів, умов і результатів формування і використання прибутку з метою представлення особі, що приймає управлінське рішення, інформації про резерви подальшого підвищення ефективності управління ним або про негативні процеси формування і розподілу прибутку.

Аналіз прибутку здійснюється в різних формах у залежності від різних класифікаційних ознак: часу проведення, суб'єктів аналізу, об'єктів аналізу, обсягу дослідження та інших. Як інструменти аналізу прибутку використовуються сукупність методів і прийомів аналізу: вертикальний, горизонтальний аналіз, аналіз коефіцієнтів, факторний, порівняльний, інтегральний, аналіз ризиків і інші .

Організація управління прибутком підприємства проявляється в різних формах. Останнім часом наукові дискусії присвячені контролінгу, як системі управління прибутком. Питання контролінгу розглядаються в роботах З.О. Манів, А. Дайле й ін [57,24]. Застосування контролінгу в якості інструменту управління прибутком підприємства розглянуто в параграфі 1.3. даної роботи при дослідженні інструментарію управління прибутком підприємства.

Аналіз літературних джерел показав також, що, незважаючи на велику кількість публікацій присвячених питанням управління прибутком, комплексної системи управління, яка охоплює всі аспекти, фактори, функції прибутку, не існує. Спираючись на твердження, що все-таки прибуток є основною метою і мотивом підприємницької діяльності, виникає необхідність в удосконаленні існуючих

інструментів управління прибутком чи розробці нових.

Основні правила, що повинні дотримуватися при прийнятті управлінських рішень різного роду і на відповідних рівнях, є принципами управління [27].

Реалізація принципів, цілей, пріоритетів і політики підприємства здійснюється за допомогою відповідних робочих методик, інструкцій, положень, нормативів, які на основі єдності принципів їх підготовки групуються у пов'язаний між собою реальний механізм управління. Досягається довгострокова злитість конкретних методів і форм управління [68, с.125]. Розрізняють наступні принципи організації управління: функціональний (професійно спрямований), кількісний, просторовий і часовий. На їх основі будуються як загальні, так і конкретні (характерні для окремих підприємств, притаманні певній сфері діяльності) принципи управління.

Прибуток є головним фінансовим результатом діяльності підприємства. Тому при управлінні ним необхідно враховувати ряд принципів реалізації фінансів [37, с.38-40], до яких відносяться:

- плановість: фінансове планування в даному випадку має внутрішню орієнтацію з впливом державного зовнішнього регулювання, включаючи податки;
- системність: підприємець одночасно стежить за поведінкою споживачів і конкурентів. Вважати, що підприємець орієнтується лише на споживача, невірно. Для нього важливо мати споживача, завоювати його, але це неможливо без знання конкурентів, їх стратегічних настанов, стану відповідного ринку товарів і послуг. При всіх обставинах підприємець має додержуватися принципу системності у виробленні стратегії і тактики фінансування, у реалізації запланованих заходів;
- цільова спрямованість: підприємець завжди орієнтується на цілі, які ставить перед собою, перед підприємством, на досягнення яких спрямована його діяльність. До традиційних цілей комерційної організації належать: рентабельність виробництва, продуктивність праці, стійке положення на

ринку, достатність матеріальних і фінансових ресурсів;

- диверсифікація: більший вплив на прибуток підприємств має принцип диверсифікації джерел фінансування і вкладень капіталу. Диверсифікація забезпечує загальний ріст рентабельності, хоча за окремими напрямками вкладення коштів вона може істотно коливатися. Диверсифікація знижує ризик банкрутства і підвищує конкурентоздатність підприємства. У той самий час вона пов'язана із значним відлученням фінансових ресурсів;
- багатоваріантність розрахунків: набирає велике значення в умовах диверсифікації, ризикового підприємництва, високої конкуренції. Якщо підприємство враховує можливі наслідки ризикової діяльності й вірогідність негативного результату і може покрити збитки, то і результат, тобто прибуток, може виявитися відчутним. Але без відповідних розробок, вибору оптимального варіанту вкладення фінансових ресурсів, зіставлення вироблених витрат з їх окупністю на основі дисконтування грошових потоків дієве управління прибутком неможливе;
- стратегічна орієнтованість: значення його для підприємства полягає в необхідності обґрунтованого вироблення поточних управлінських рішень у руслі стратегічних цілей діяльності підприємства.

З огляду на перераховані принципи організації фінансових відносин, Л.Н. Павлова робить висновок [71, с.40-41], що прибуток орієнтований на наступні принципи управління:

- контроль за виконанням прийнятих рішень;
- врахування минулого досвіду і його екстраполяція на майбутнє;
- врахування тенденцій розвитку і можливих напрямків змін у зовнішньому середовищі господарювання;
- врахування стратегічних цілей і перспектив;
- екстрений характер прийнятих рішень і вироблених перетворень;
- визнання непередбачуваності впливу зовнішніх факторів.

Багато авторів, у тому числі О.М. Крутік і Н.Л. Хайкин при управлінні

прибутком пропонують дотримуватись наступних принципів: [46, с.174]:

- відповідності термінів – використання й отримання коштів має відбуватися у відповідний термін, тобто капіталовкладення з тривалими строками окупності мають фінансуватися за рахунок довгострокових коштів;
- платоспроможності – планування має забезпечувати платоспроможність у будь-який час (тобто необхідно оптимальне співвідношення прибутковості і ліквідності);
- рентабельності капіталовкладень – для всіх капіталовкладень необхідно вибирати найдешевші способи фінансування; позиковий капітал можна залучати лише в тому випадку, якщо це підвищує рентабельність власних коштів (принцип підвищення прибутковості).

Одним із важливих принципів управління прибутком є фінансове самозабезпечення підприємства [38, с.399]. Фінансове самозабезпечення підприємства – це сукупність умов, створених підприємством, і мір (методів, прийомів), використовуваних ним для забезпечення фінансової стійкості і конкурентноздатності. Необхідність використання даного принципу в управлінні прибутком підприємства в ринковій економіці зумовлюється повним відокремленням значної частини підприємств від держави і низьким ступенем доступу кредитних ресурсів для більшості підприємств.

Принципи ціноутворення також мають велике значення в управлінні прибутком. Ціни мають встановлюватися виходячи з покриття витрат, насамперед маржинальних; максимізації норми прибутку; ринкової ціни попиту; повноти і симетричності інформації на ринку продукції; різниці між мінімально припустимою ціною продажу і максимально припустимою ціною покупки. Якщо покриті маржинальні витрати з виробництва додаткової одиниці продукції, то при достатньому обсязі продажів будуть покриватися і повні витрати. При цьому максимізація норми прибутку призводить до оптимальної асортиментної політики; перевищення ринкової ціни попиту призведе до падіння обсягу продажів аж до

нульового.

Принципи гнучкості цінової політики нерозривно пов'язані з політикою управління доходами і прибутком і безпосередньо впливають на кінцевий фінансовий результат. Необхідно зазначити, що принципи управління прибутком залежать від багатьох факторів, головними із яких є особливості галузевої приналежності, спеціалізація підприємства, його організаційна форма і форма власності, цілі стратегічного розвитку й етапи реалізації стратегії і т.д. Це зумовлює поряд з використанням загальноприйнятих принципів управління прибутком необхідність розробки особливих принципів для кожного конкретного підприємства індивідуально, ґрунтуючись на системному підході і комплексному аналізі його діяльності. Дослідження принципів управління дозволяє застосовувати обмірковані, аргументовані дії і рішення при розробці інструментів управління прибутком.

Для того, щоб розроблювальні інструменти управління прибутком базувалися на доказових, науковообґрунтованих прийомах, на наш погляд, крім аналізу принципів управління прибутком необхідно досліджувати існуючі наукові підходи до управління і виявити можливість їх застосування з метою ефективного формування і розподілу прибутку.

Аналіз теорії і практики економічного управління різними економічними об'єктами дозволив встановити необхідність застосування до управління прибутком наступних наукових підходів: системного, комплексного, інтеграційного, маркетингового, функціонального, динамічного, відтворювального, процесного, нормативного, кількісного (математичного), адміністративного, поведінкового, ситуаційного (рис. 1.2). Кожний з перерахованих підходів відображує чи характеризує один з аспектів управління прибутком підприємства чи їх сукупність.

При системному підході прибуток підприємства розглядається як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (мету), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок.

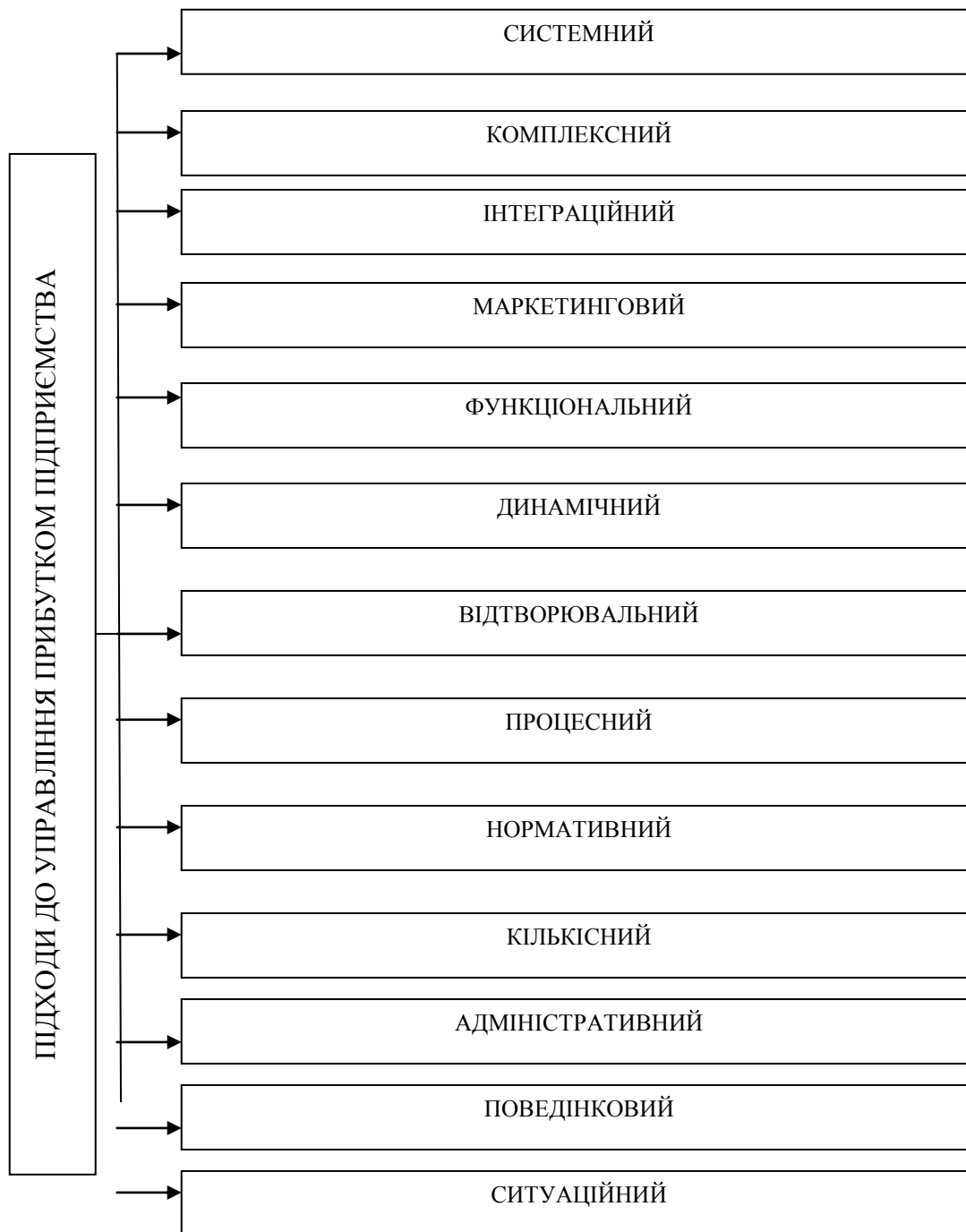


Рис. 1.2. Підходи до управління прибутком підприємства [38]

При застосуванні комплексного підходу повинні враховуватися економічні, організаційні, соціальні, психологічні, а при необхідності й інші аспекти управління прибутком підприємства та їх взаємозв'язки. Інтеграційний підхід націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків: а) між елементами прибутку; б) між стадіями формування і розподілу прибутку; в) між рівнями

управління прибутком по вертикалі; г) між суб'єктами управління прибутком підприємства по горизонталі.

Маркетинговий підхід передбачає орієнтацію інструмента управління прибутком підприємства на споживача. Пріоритети вибору критеріїв маркетингу: 1) підвищення якості об'єкта у відповідності до потреб споживачів; 2) економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості; 3) економія ресурсів у виробництві за рахунок фактора масштабу виробництва, науково-технічного прогресу.

Сутність функціонального підходу в управлінні прибутком підприємства полягає в тому, що процес управління прибутком розглядається як сукупність функцій, які необхідні. Після встановлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і обирається той з них, що вимагає мінімум сукупних витрат за один цикл формування і розподілу прибутку.

При альтернативному підході удосконалюється існуючий об'єкт, у нашому дослідженні – прибуток, що дозволяє докорінно поліпшити структуру об'єкта, напрямки формування і розподілу.

При застосуванні динамічного підходу прибуток розглядається в діалектичному розвитку, розглядаються причинно-наслідкові зв'язки його формування, проводиться ретроспективний аналіз за 5-10 і більше минулих років і перспективний аналіз (прогноз).

Відтворювальний підхід до управління прибутком — підхід, орієнтований на постійне поновлення власного капіталу підприємства, причому, переважно розширене відтворення цього ресурсу .

Процесний підхід розглядає функції управління як взаємозалежні. Процес управління є загальною сумою усіх функцій, серією безперервних взаємозалежних дій, спрямованих на управління прибутком підприємства.

Сутність кількісного підходу полягає в переході від якісних оцінок прибутку до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, розрахунків, експертних оцінок, системи балів та ін.

Сутність адміністративного підходу полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів у нормативних актах (накази, розпорядження, вказівки, стандарти, інструкції, положення і т.п.) у процесі управління прибутком.

Новим підходом до прийняття управлінських рішень в області управління прибутком є ситуаційний підхід, який концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається різною ситуацією.

На наш погляд, прибуток настільки складний, інтегральний, багатоаспектний економічний об'єкт, що залежить від впливу великої кількості факторів, що система формування і розподілу прибутку має враховувати всі перераховані вище підходи, однак особливу увагу слід приділити комплексному, системному і ситуаційному підходам. Це зумовлено складністю входження в ринкові відносини і необхідністю врахування крім основних факторів виробництва, ризикових ситуацій і зовнішніх загроз.

Таким чином, на підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що прибуток підприємства повною мірою піддається управлінським діям, оснований на певних принципах і наукових підходах. Це ще раз підкреслює, що для управління прибутком підприємства як економічним об'єктом, який має велике значення для підприємства і покликаний виконувати стимулюючу функцію в його діяльності, необхідно застосувати дієві інструменти управління.

1.3. Інструментарій управління прибутком підприємства

Дослідження ролі і значення прибутку підприємства в його фінансово-господарській діяльності й обґрунтування представлення прибутку підприємства як об'єкта, на який доцільно направити управлінський вплив, переконує в актуальності дослідження теоретичних і прикладних аспектів управління прибутком і необхідності системного управління прибутком. Управління

прибутком як комплексною синтетичною категорією повинно ґрунтуватися на використанні такого ж комплексного інструменту. На сьогоднішній день серед накопиченого інструментарію управління прибутком найбільшого розвитку і застосування одержали методи управління прибутком.

Насамперед, управління прибутком підприємства, як і будь-який управлінський процес, базується на певних методах, характерних для його функцій: методи аналізу, планування, прогнозування, контролю [46, с.58; 96, с.120]. Серед методів аналізу прибутку розрізняють горизонтальний і вертикальний аналізи, порівняльний аналіз і аналіз ризиків, аналіз коефіцієнтів та інтегральний аналіз. Серед методів горизонтального аналізу найбільшого поширення отримав метод порівняння показників прибутку звітного періоду з показниками попереднього періоду, аналогічного періоду попереднього року, декількох періодів. Порівняльний аналіз порівнює показники прибутку підприємства із середньогалузевими, із середньостатистичними, з показниками конкурентів, звітні з плановими. Аналіз ризиків припускає розгляд вірогідності виникнення ризиків і розмір можливих втрат. Аналіз коефіцієнтів передбачає розрахунок коефіцієнтів рентабельності, ефективності прибутку. Методи інтегрального аналізу прибутку включають дюпонівську систему, об'єктно-орієнтований інтегральний аналіз, портфельний аналіз.

У процесі управління прибутком немаловажне значення мають методи планування [40, с.60; 89, с.234]: нормативний, розрахунково-аналітичний, експертний, балансовий, метод оптимізації, моделювання.

Різноманіття фінансових методів управління прибутком включає: самофінансування (забезпечення діяльності підприємства за рахунок власних коштів), планування, прогнозування, інвестування, кредитування і самокредитування, оподаткування, розрахунки, матеріальне стимулювання, страхування, оренду, лізинг, факторинг, фондоутворення [60, с.95; 44, с.39].

Одна з найбільш повних класифікацій існуючих і використовуваних у сучасній економіці України фінансових методах управління, наведена у роботі

О.М. Ковалюк [40, с.125-128]. О.М. Ковалюк запропонувала класифікацію за наступними ознаками: системи розрахунків, матеріальне стимулювання і відповідальність. Кожній з цих ознак притаманні певні методи (рис. 1.3).

Так системи розрахунків притаманні операціям із заставою, трансфертним та трастовим операціям, оренді, лізингу, факторингу, створенню фондів і взаємовідносинам з органами державного управління, з власниками організацій. Для матеріального стимулювання і відповідальності характерні ті самі методи, а саме: планування, прогнозування, інвестування, кредитування, самокредитування, самофінансування, оподаткування і страхування.

Автор зазначає, що ці ж методи були притаманні як для адміністративно-командної системи управління, так і для ринкових умов господарювання. Хоча деякі з них – лізинг, факторинг, трансферні й трастові операції з'явилися тільки в нинішньому перехідному періоді до ринкових відносин, але невміле застосування деяких з цих методів, наприклад застосування недосконалої системи оподаткування, встигло вже підірвати довіру до них суб'єктів господарювання й породило тіньову економіку. Тому питання сьогодні стоїть не стільки про розширення переліку використовуваних методів, скільки про поглиблення і розширення механізму їх практичного застосування на основі обґрунтованого правового поля й постійного процесу їх удосконалення.

У процесі управління прибутком звертають увагу на наступні напрямки: управління доходами, витратами, пасивами та ін. Зокрема, І.Т. Балабанов [7, с.265] у залежності від напрямків дії розрізняє прийоми:

- пов'язані з довгостроковим вкладенням капіталу з метою отримання доходу на цей капітал у формі його приросту;
- пов'язані із здійсненням короткострокових угод щодо одержання прибутку у виді різниці в цінах (курсах) покупки чи продажу, різниці у відсотках узятих у борг чи відданих у кредит коштів і т.п.;

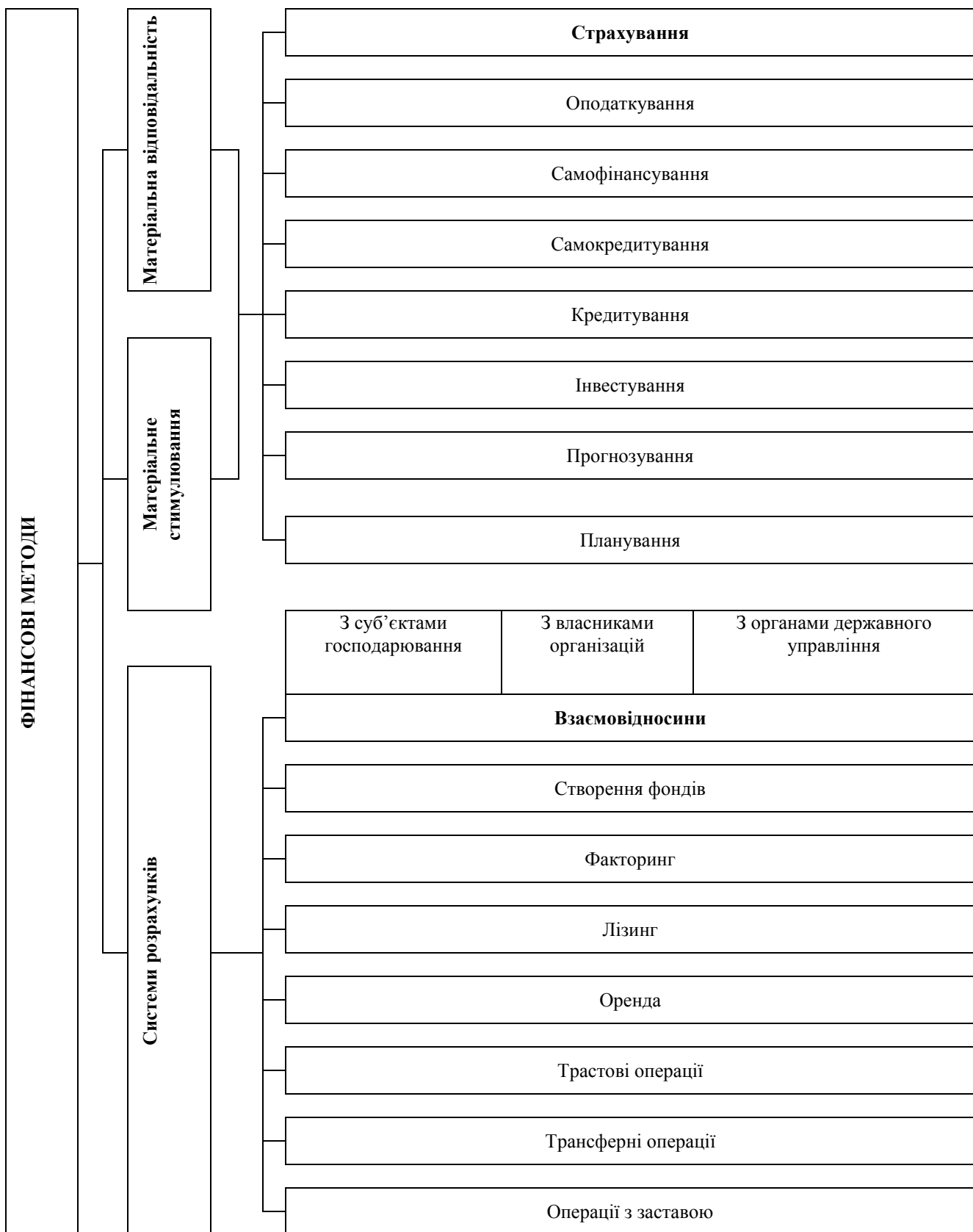


Рис. 1.3. Фінансові методи управління прибутком [40]

- спрямовані на управління рухом капіталу в умовах росту і невизначеності.

Якщо на підприємстві головна мета управління прибутком – його максимізація, то, як правило, застосовуються два основних методи [55, с.100]:

- зіставлення крайнього виторгу з крайніми витратами (найбільш ефективно при вирішенні задачі максимізації маси прибутку);
- зіставлення виторгу від реалізації з сумарними, а також з перемінними й постійними витратами (застосовується не тільки для розрахунку максимальної маси прибутку, але і для визначення найвищих темпів його приросту).

Б. Коласс [42, с.284] до методів управління прибутком відносить також методи аналізу ліквідності й платоспроможності (тому що вони доповнюють показники прибутковості), поточної діяльності (основними показниками є показники ефективності використання ресурсів), аналіз рентабельності (прибутковості), аналіз кон'юнктури ринку капіталу (характеризує фінансовий й інвестиційний прибуток).

Застосування різних методів управління прибутком у значній мірі залежить від цілей підприємства і стратегії управління прибутком підприємства. У фінансовому менеджменті існує поняття «прибуток як дзеркало ринкової стратегії» (PIMS) – це метод аналізу впливу ринкової стратегії компанії на рівень прибутку, заснований на дослідженнях американської компанії General Electric. Результати цих досліджень показують, що висока частка ринку компанії позитивно корелюється з рівнем прибутку, хоча коефіцієнт кореляції різний для різних галузей [63, с. 99].

Існують різні класифікації методів управління фінансовими ресурсами, і в тому числі прибутком. Одна з таких класифікацій запропонована А.Л.Колпаковим [43, с.50] і припускає градацію методів на формалізовані й неформалізовані. Перші засновані на описі аналітичних процедур на логічному рівні, а не за допомогою чітких аналітичних залежностей. До них відносяться методи: експертних оцінок,

сценаріїв, психологічні, морфологічні, порівняння, побудови систем показників, побудування систем аналітичних таблиць і т.п. Застосування цих методів характеризується визначеним суб'єктивізмом, оскільки велике значення має інтуїція, досвід і знання аналітика та особи, що приймає управлінське рішення.

До другої групи відносяться методи, в основі яких лежать досить чіткі формалізовані аналітичні залежності. Відомі десятки цих методів. У свою чергу їх можна умовно поділити на групи в рамках другого рівня класифікації [11, с.99].

Перерахуємо деякі з них:

- елементарні методи факторного аналізу цінних підстановок, аналітичних різниць, балансовий, виділення ізольованого впливу факторів, відсоткових чисел, диференціальний, логарифмічний, інтегральний, простих і складних відсотків. У рамках управління ці методи використовуються для оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства, а також виділення основних факторів його поліпшення. Класичний приклад застосування методів цієї групи – модель факторного аналізу фірми Дюпон, що передбачає розкладення коефіцієнта рентабельності активу на ряд взаємозалежних коефіцієнтів. За допомогою цього методу можна виявити основні резерви підвищення рентабельності і прибутку;
- традиційні методи економічної статистики: середніх і відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарний методи обробки рядів динаміки. Ці методи широко використовуються у фінансовому менеджменті; можна згадати про врахування індексів цін при аналізі і плануванні діяльності підприємства, побудови рядів динаміки для оцінки прибутковості фінансових активів, групування фінансових активів за ступенем ризику та ін.;
- математико-статистичні методи вивчення зв'язків: кореляційний аналіз, регресійний аналіз, дисперсійний аналіз, сучасний факторний аналіз, дискримінантний аналіз, методи головних компонентів, коваріаційний аналіз, метод об'єкто-періодів, кластерний аналіз та ін. Саме ці методи

застосовуються при розрахунку різних індикаторів фондового ринку, прогнозуванні можливого банкрутства й ін.;

- методи економічної кібернетики й оптимального програмування: методи системного аналізу, машинної імітації, лінійне програмування, нелінійне програмування, динамічне програмування, випукле програмування й ін.

Методи програмування, які особливо активно розроблялися у 60-і рр., використовувалися, зокрема, для аналізу й відбору інвестиційних проектів. У наш час роль цих методів відносно невисока, разом з тим все більшого поширення отримують методи машинної імітації, зокрема, для розробки й вибору різних варіантів дій у рамках оптимізації інвестиційної політики:

- економетричні методи: матричні методи, гармонійний аналіз, спектральний аналіз, методи теорії виробничих функцій, методи теорії міжгалузевого балансу;
- методи дослідження операцій і теорія прийняття рішень: методи теорії графів, метод дерев, методи байєсовського аналізу, теорія ігор, теорія масового обслуговування, методи сіткового планування й управління. Поряд з економетричними ці методи не отримали широкого розповсюдження в управлінні фінансами.

Багато із перерахованих вище методів застосовуються для управління прибутком підприємства в сукупності з різними моделями [27, с.104-108]. Можна виділити три основних типи моделей: дескриптивні, предикативні і нормативні.

Дескриптивні моделі – моделі описового характеру. До них належать побудова системи звітних балансів, представлення фінансової звітності в різних аналітичних розрізах, вертикальний і горизонтальний аналіз звітності, система аналітичних коефіцієнтів (аналіз ліквідності, поточної діяльності, фінансовій стійкості, рентабельності, діяльності на ринку капіталу), аналітичні записки до звітності. Усі ці моделі засновані на використанні інформації бухгалтерської звітності.

Предикативні моделі – це моделі передбачувального, прогнозного характеру використовуються для прогнозування доходів, прибутку підприємства і його майбутнього фінансового стану. Найбільш розповсюдженими з них є розрахунок точки практичного обсягу продажів, побудова прогностичних фінансових звітів, моделі динамічного аналізу (чітко детерміновані факторні моделі й регресійні моделі), моделі ситуаційного аналізу.

Моделі нормативного типу дозволяють порівняти фактичні результати діяльності підприємств з очікуваними, розрахованими за бюджетом.

Важливе місце серед методів управління прибутком, на думку А.Д. Шеремета і Р.С. Сайфуліна [99, с.114-115], займають методи регулювання прибутку, які самостійно визначаються підприємством на підставі діючих загальних правил бухгалтерського обліку при виборі облікової політики. Основні з них такі:

- вибір порядку нарахування зносу за основними коштами;
- вибір порядку нарахування зносу за нематеріальними активами;
- вибір методу оцінки спожитих виробничих запасів (сировини, матеріалів та ін.);
- вибір методу оцінки матеріальних витрат, що мають найбільш істотний вплив на собівартість продукції і прибуток;
- вибір методу визначення обсягу реалізації продукції.

А.Я. Кізима і І.П. Кушнірик [47, с.112] звертають увагу ще на два методи, які застосовуються для управління прибутком. Це прямий і непрямий методи. На думку цих авторів, саме ці методи знаходять найбільше своє застосування у світовій практиці. Прямий метод заснований на розрахунку (прогнозі) надходжень, а саме – обсягу від реалізації продукції, товарів, послуг, авансів і т.п. і вибуття – грошових коштів, сплаті рахунків постачальників, поверненні кредитів, позичок і т.п.. Непрямий метод базується на ідентифікації й врахуванні операцій, пов'язаних з рухом коштів і послідовному коректуванні чистого прибутку чи збитків. У

першому випадку вихідним елементом є виторг, а в другому –прибуток чи збиток. Різниця між цими двома методами полягає в різній послідовності визначення розміру потоку коштів у результаті господарської діяльності.

Завершуючи аналіз методів управління прибутком підприємства потрібно відзначити, що в економічній літературі існують інші точки зору на підходи до застосування тих чи інших методів управління прибутком підприємства [12, с.116; 10, с. 29-30]. Питання з приводу вибору методу управління прибутком залишається дискусійним донині. На наш погляд, вибір методів управління прибутком підприємства залежить від цілей, задач, орієнтирів і пріоритетів підприємства в області управління прибутком. У цілому можна знаходити позитивні й негативні моменти того чи іншого методу, слабкі й сильні сторони, їх правомірність і прерогативність. Однак, доцільним буде застосування тих методів, які дозволять досягти поставленої мети при найменших ресурсних витратах.

Розробка механізму управління прибутком передбачає дослідження передумов його формування. Основними передумовами формування механізму є вибір виду прибутку, на який спрямована дія механізму, аналіз умов, що забезпечують його функціонування й принципові основи формування механізму.

Висновки до першого розділу

1. Дотепер економічною думкою не вироблений однозначний погляд на економічну природу й джерела формування прибутку. Розробка механізмів і інструментів управління прибутком має базуватися на накопиченому досвіді дослідження концепцій прибутку, його джерел і факторів формування.

2. У результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що основними функціями прибутку в ринковій економіці прийнято вважати облікову, розподільну і стимулюючу. Виходячи із розглянутих аспектів діяльності українських підприємств і аналізу основних результативних

показників підприємств видно, що стимулююча роль прибутку не виконується. Це підтверджується рядом ознак сучасної економіки: недостатнім обсягом реінвестування, слабким станом фондового ринку, низьким рівнем кредитування підприємств, збільшенням обсягів тіньової економіки.

3. Безліч трактувань поняття «прибуток» свідчить про різноманіття складності цієї економічної категорії. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження прибутку підприємства як об'єкта управління.

4. На підставі управлінських дій, які відбуваються стосовно прибутку (планування, аналіз, облік, контроль), можна зробити висновок, що прибуток є системою, якою управляють, тобто об'єктом управління. Управління виявляється у впливі управляючої системи на об'єкт управління (прибуток підприємства).

5. Щоб процес управління був максимально ефективним, виникає необхідність у створенні дієвої управляючої системи. У якості такої системи необхідно розробити інструмент управління прибутком. Розробка такої системи будується на певних принципах, базується на визначених наукових підходах, що необхідно враховувати при формуванні інструменту управління прибутком. Із-за високого динамізму регулювання результативності діяльності підприємств навіть найбільш ефективні управлінські рішення, розроблені й реалізовані в попередньому періоді, не завжди можна знову використовувати на наступних етапах його діяльності, оскільки дуже висока динаміка факторів зовнішнього середовища на стадії переходу до ринкової економіки, дуже швидко змінюється ринкова кон'юнктура, змінюються у часі внутрішні умови діяльності підприємства. Тому найбільш виправданим є застосування ситуаційного, комплексного й динамічного підходів в управлінні прибутком.

6. Дослідження інструментарію управління прибутком показує, що, незважаючи на велику кількість методів управління прибутком, комплексного інструмента управління прибутком, що відповідав викладеним підходам і вимогам до управління прибутком, повною мірою дозволив би реалізовувати основну функцію прибутку – стимулюючу, був би досить компактним, не

потребуючим значних структурних перетворень підприємства і, у той же час, забезпечував ефективну фінансову підтримку стратегічних напрямків підприємства і його поточної діяльності, не існує.

7. Необхідність розробки комплексного інструменту управління прибутком підприємства зумовлює формування механізму управління прибутком.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Формування фінансових результатів діяльності підприємства

Відповідно до П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” прибуток – це сума, на яку доходи перевищують, пов’язані з ними витрати, а збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [34, с.157].

Значна увага приділяється прибутку як джерелу інвестування підприємства в роботах І.О. Бланка, Я.Д. Крупки та ін. На думку Я.Д. Крупки, прибуток – основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємств; чим вищий рівень прибутковості діяльності, тим менше потреба виникає в залученні зовнішніх джерел інвестування [35, с.242-243].

Прибуток найбільш повно відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного виробництва, соціально-економічного розвитку підприємства, є джерелом матеріального заохочення працівників і базою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства. Прибуток є джерелом формування доходів державного бюджету і в цій своїй якості узгоджує інтереси держави і підприємницьких структур.

З метою забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють такі види прибутку підприємства, класифікацію яких представлено на рис. 2.1.

Основну частину прибутку підприємство отримує від операційної (основної) діяльності.

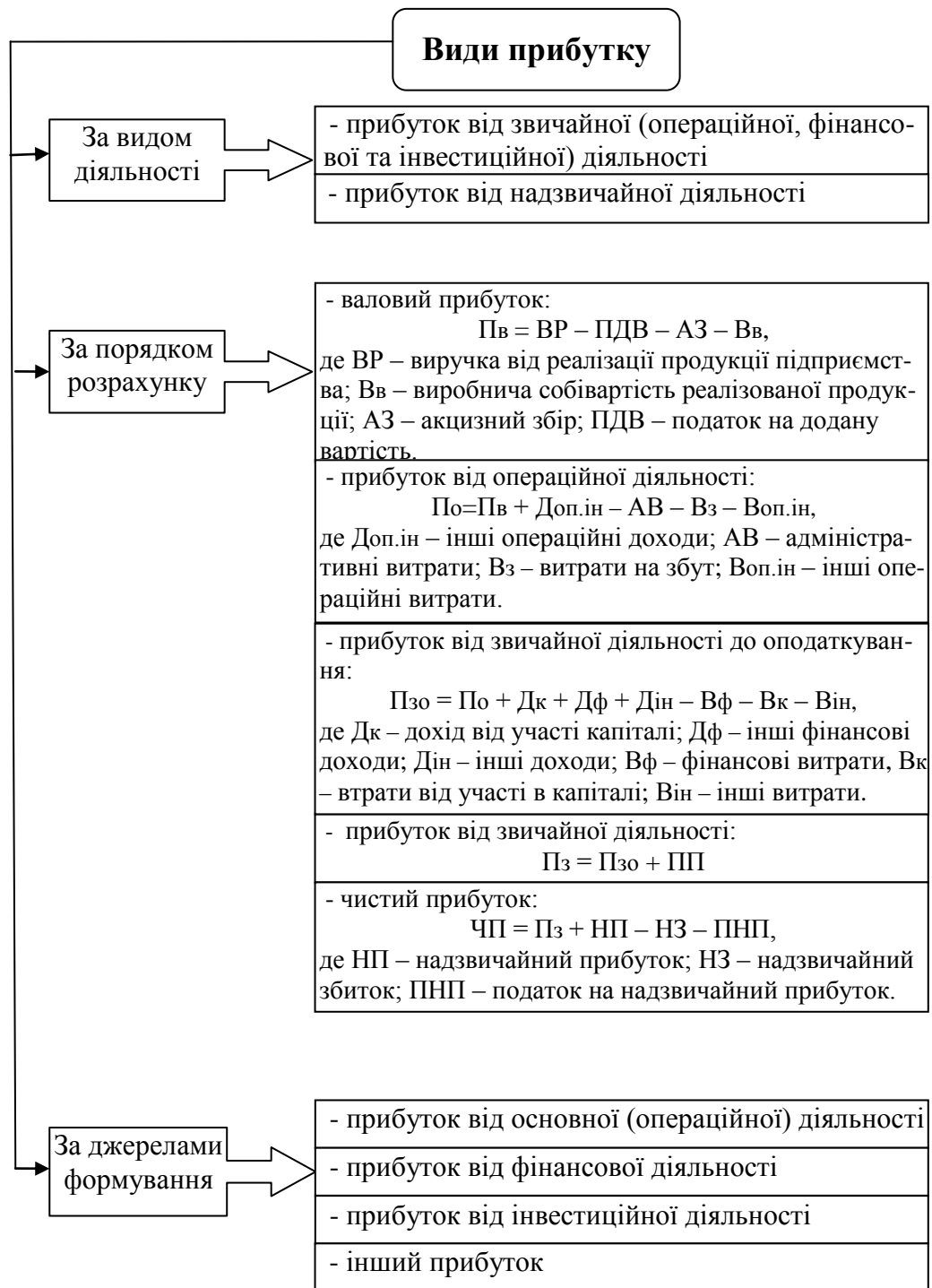


Рис. 2.1. Класифікація видів прибутку [86, с.310]

Далеко не кожне підприємство займається фінансовими та інвестиційними операціями. Але якщо вони наявні в діяльності підприємства, розширюється коло джерел утворення прибутку. За порядком розрахунку розрізняють прибуток від

звичайної діяльності, маржинальний (валовий) прибуток, операційний прибуток, прибуток від надзвичайних подій, чистий прибуток.

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

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

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

Чистий прибуток є сумою, яка залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків, надзвичайних збитків і підлягає перерозподілу за напрямками використання.

Таким чином, управління прибутком — складна багаторівнева система трансакцій, яка включає як мінімум три підсистеми: формування, розподіл, використання. Для кожної з цих підсистем притаманні свої конкретні цілі, завдання, інструментарій їх досягнення [33, с.131].

Разом із тим, кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, сформованого на першому етапі, визначають напрями його розподілу. Чим більший прибуток підприємства, тим більше завдань економічного, технічного, соціального плану воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання. Водночас ефективність використання впливає на майбутні можливості зі збільшення прибутку на етапі його формування.

Системний підхід до управління прибутком передбачає дослідження способів організації підсистем в єдине ціле і вплив процесів функціонування системи в цілому на окремі її ланки. Спрощена схема системного підходу до управління прибутком представлена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Складові системи управління прибутком [33, с.133]

Необхідно зазначити, що система управління прибутком буде оптимальною тільки в тому випадку, коли цілі кожної підсистеми будуть визначатись глобальними цілями розвитку підприємства в цілому.

В загальному вигляді прибуток визначається як різниця між сумою доходів та витратами на виробництво і реалізацію продукції з урахуванням збитків від різних господарських операцій. Таким чином, прибуток формується в результаті взаємодії багатьох компонентів.

Основними завданнями управління фінансовими результатами є:

1. Виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій.

2. Виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтування облікової політики підприємства, цінової політики, податкової політики.

3. Оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності.

4. Визначення підприємницького ризику.

5. Зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку [33, с.132].

Прибуток — це частина чистого доходу, який безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції як винагороду за вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності. Кількісно він становить різницю між сукупними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного податку та інших відрахувань з виручки в бюджетні і небюджетні фонди) і сукупними витратами звітного періоду. Обсяг прибутку, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, збутової, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники характеризують усі сторони господарювання.

Як зазначає Г.В. Савицька, основними завданнями оцінки фінансових результатів діяльності є:

- вивчення можливостей одержання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку;
- систематичний контроль за процесом формування прибутку і зміною його динаміки;
- визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати й оцінювання якості прибутку;
- виявлення резервів збільшення суми прибутку і підвищення рівня прибутковості бізнесу;
- оцінювання роботи підприємства з використання можливостей збільшення прибутку і рентабельності;

• вироблення рекомендацій з підвищення ефективності системи керування прибутком [82, с.274].

На думку О.О. Гетьмана і В.М. Шаповала [21], прибуток виконує ряд функцій, характеристика яких представлена на рис. 2.3.

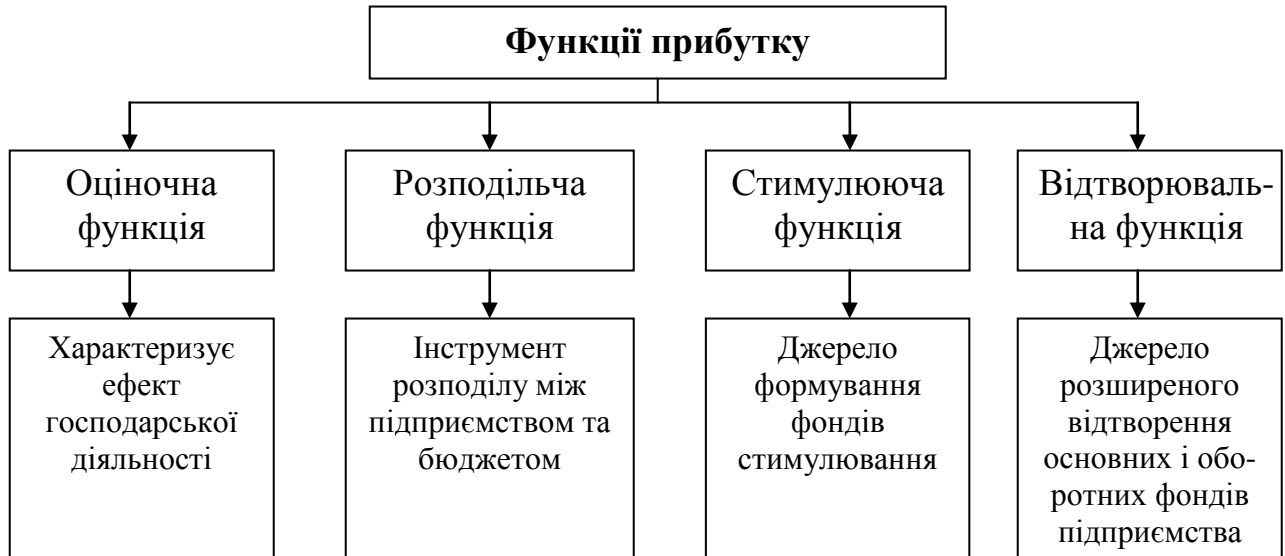


Рис. 2.3. Функції прибутку підприємства [21, с.458]

Оціночна функція передбачає використання прибутку підприємства як оцінного показника, що характеризує ефект його господарської діяльності. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця.

Зміст розподільчої функції полягає в тому, що підприємство розподіляє прибуток, отриманий в результаті фінансово-господарської діяльності на дві частини:

- частина, яка акумулюється в бюджетах у вигляді податку на прибуток;
- частина, яка залишається в розпорядженні підприємства.

Розподільча функція передбачає, що прибуток є джерелом ресурсів державного і місцевого бюджетів для розвитку невиробничої сфери і покриття

управлінських витрат, забезпечує державні, інвестиційні, виробничі, науково-технічні і соціальні програми.

Стимулююча функція розглядає прибуток як джерело формування різних фондів стимулювання:

- фонду заохочення;
- фонду виробничого розвитку;
- фонду соціального розвитку;
- фонду виплати дивідендів;
- пайового фонду;
- благодійного фонду тощо [21, с.458].

Відтворювальна функція передбачає, що прибуток служить джерелом розширеного відтворення основних і оборотних фондів підприємства [21, с.459].

Прибуток, як економічний показник, представляє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства.

Прибуток - це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство отримує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуває грошової форми. Отже, об'єктивна основа отримання прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. При цьому під додатковим продуктом розуміють вартість, створену безпосередніми виробниками понад вартість визначеного продукту [21, с.457]

На величину прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які необхідно враховувати в процесі управління. Ці фактори можна розділити на дві великі групи: зовнішні, які не залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати. Класифікація цих факторів наведена на рис. 2.4.

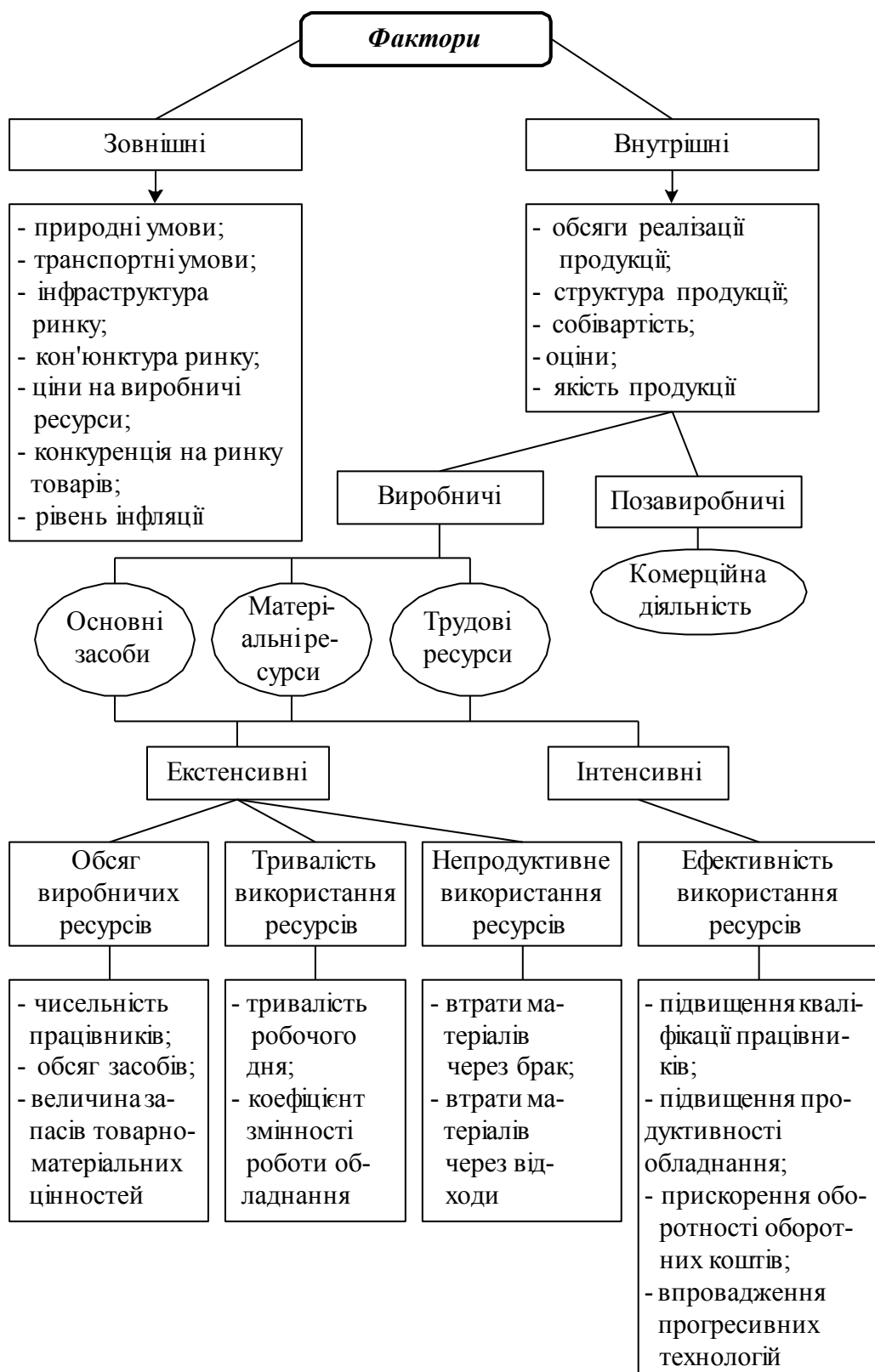


Рис. 2.4. Фактори впливу на прибуток [33, с.134]

До зовнішніх факторів належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, банківських відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій тощо. Ці фактори не залежать від діяльності підприємств, але можуть значно впливати на розмір прибутку.

Внутрішні фактори поділяються на виробничі і позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і якісні показники використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, у свою чергу, можуть підрозділятися на екстенсивні й інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи машин і механізмів, чисельності персоналу, фонду робочого часу й інше [58, с. 212].

Інтенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через якісні зміни: використання прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності обігових коштів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості і матеріаломісткості продукції, підвищення експлуатаційної продуктивності, удосконалення організації праці і більш ефективного використання фінансових ресурсів тощо.

До позавиробничих факторів належать, наприклад, постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці і побуту тощо.

При здійсненні фінансово-господарської діяльності підприємства всі ці фактори перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності [58, с.213].

Як основна грошова форма додаткового продукту прибуток перебуває в прямій залежності від багатьох кількісних і якісних показників роботи підприємств. Він може збільшуватися не лише за рахунок зростання обсягів будівельної продукції, а й у результаті зниження затрат живої і уречевленої праці на одиницю випущеної продукції, ліквідації непродуктивних витрат. Слід враховувати значний вплив на прибуток зовнішніх факторів, незалежних від зусиль виробничих колективів (ціноутворення на будівельну продукцію, попит і пропозиція на неї, правила фінансування і кредитування будівництва тощо). Ці

фактори суттєво змінюють величину прибутку, а через нього і рівень рентабельності.

Основну частку прибутку (80-85%) підрядні організації одержують від реалізації замовникам будівельно-монтажних робіт. Ця частка прибутку складається із планових нагромаджень, передбачених у складі договірної ціни, а також з економії від зниження собівартості робіт, виконаних власними силами організації [50, с.42].

В сучасних умовах господарювання підприємств будівельного комплексу змінюється як порядок формування прибутку від реалізації продукції, так і сама структура загального прибутку. Розрахунки за виконані роботи сьогодні, як правило, здійснюються щомісячно і прибуток формується від обсягу робіт зданих замовникам за місяць. Він визначається як різниця між вартістю будівельно-монтажних робіт, зданих замовникам за договірними цінами (за мінусом податку на додану вартість), і витратами, пов'язаними з їх виконанням.

У сучасних умовах господарювання принципове значення має вмiле управління факторами, які впливають на величину прибутку.

Одержання загальної суми прибутку пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства.

Перший напрям – це основна діяльність, результатом якої є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Зазвичай цей прибуток становить основну питому частку в складі загального прибутку.

Другий – це діяльність, що не є основною для певного підприємства, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, деяких послуг. Її результат можна визначити як прибуток від іншої реалізації. Ним може бути прибуток від реалізації основних засобів, нематеріальних активів, який визначається відніманням від виручки від реалізації податку на додану вартість, витрат на реалізацію і залишкової вартості їх. Скажімо, прибуток від реалізації цінних паперів обчислюється як різниця між ціною реалізації та ціною придбання їх, при цьому з ціни реалізації вираховуються витрати, пов'язані з реалізацією

(комісійний збір).

Третій – це діяльність, пов’язана зі здійсненням фінансових інвестицій. У результаті підприємства одержують прибуток у вигляді дивідендів на акції; від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків на державні цінні папери, облігації підприємств, депозитні рахунки. Обсяг цього прибутку і його питома частка у фінансовому результаті діяльності підприємства мають тенденцію до зростання. Це зумовлено розвитком ринкової економіки, фондового ринку.

Четвертий напрям – це діяльність, пов’язана з одержанням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат підприємств. До них належать:

- ✓ прибутки і збитки попередніх років, що виявлені у звітному періоді [60, с.44];
- ✓ невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій (стихійних лих, пожеж, аварій);
- ✓ надходження боргів, списаних раніше як безнадійні;
- ✓ штрафи, пені, неустойки, що надходять за порушення господарських договорів суб’єктами господарювання;
- ✓ штрафи, отримані за несвоєчасне погашення податкового кредиту з державного бюджету;
- ✓ кредиторська заборгованість між підприємствами недержавної форми власності, щодо якої минув термін позовної давності;
- ✓ дебіторська заборгованість, щодо якої минув термін позовної давності;
- ✓ прибуток від завищення цін і тарифів;
- ✓ курсова різниця від операцій в іноземній валюті;
- ✓ прибуток і збиток від ліквідації основних засобів;
- ✓ вартісна різниця відвантаженої та отриманої частини виконаного повністю бартерного контракту;
- ✓ прибуток (збиток) від спільної діяльності [60, с.45].

Різні напрями основної діяльності підрядних організацій відображаються в сукупності показників фінансових результатів. Вони містяться в розділі І “Фінансові результати” “Звіту про фінансові результати” (Форма № 2). Основним узагальнюючим показником звіту є чистий прибуток, який організація отримала за звітний період (або збитки, яких вона зазнала).

З метою визначення чистого прибутку або збитку у “Звіті про фінансові результати” (Форма № 2) наводяться доходи і витрати.

У статті “Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)” відображається загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо). У статті “Податок на додану вартість” відображається сума податку на додану вартість, яка включена до складу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [54, с.37].

У статті “Акцизний збір” підприємства-платники акцизного збору відображають суму, яка врахована у складі доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У статті “Інші вирахування з доходу” відображаються надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

У статті “Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)” показується виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) або собівартість реалізованих товарів. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) визначається згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 “Запаси”.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом

від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

У статті “Інші операційні доходи” відображаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємств, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

У статті “Адміністративні витрати” відображаються загальногосподарські витрати, пов’язані з управлінням та обслуговування підприємства.

У статті “Витрати на збут” показують витрати підприємства, пов’язані з реалізацією продукції (товарів) – витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо [54, с.38].

У статті “Інші операційні витрати” показують собівартість реалізованих виробничих запасів; сумнівні (безнадійні) борги та витрати від знецінених запасів; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

У статті “Доход від участі в капіталі” відображається дохід отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.

У статті “Інші фінансові доходи” показуються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

У статті “Інші доходи” показується дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від не операційних

курсних різниць та інші доходи, які виникають в процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

У статті “Витрати від участі в капіталі” відображається збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочерні або спільні підприємства, облік яких проводиться методом участі в капіталі [54, с.39].

У статті “Інші витрати” показується собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; витрат від не операційних курсних різниць; втрати від оцінки фінансових інвестицій то необоротних активів; інші витрати, які виникають в процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності; фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

У статті “Податки на прибуток” показується сума податків на прибуток від звичайної діяльності, визначена згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 “Податок на прибуток”.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток.

У статті “Надзвичайні доходи” і “Надзвичайні витрати” відображаються відповідно: невідшкодовані збитки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій, які визначені за вирахуванням суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; прибутки або збитки від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій, наведеному у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати”.

Збитки від надзвичайних подій відображаються за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від звичайної діяльності внаслідок цих збитків. Зміст і вартісна оцінка доходів або витрат від кожної надзвичайної події слід окремо розкривати в примітках до фінансових звітів.

У статті “Податки з надзвичайного прибутку” відображається сума податків, що підлягає сплаті з прибутку від надзвичайних подій [54, с.40].

Послідовність формування чистого прибутку (збитку) будівельної організації показано на рис. 2.5. У нижньому правому кутку прямокутників містяться посилання на коди рядків форми № 2 "Звіт про фінансові результати".

Чистий прибуток є основою економічного та соціального розвитку будівельної організації. Постійне збільшення чистого прибутку — це стале джерело фінансування розвитку виробництва (реінвестування прибутку), виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників будівельної організації, благодійної діяльності. Чистий прибуток — найважливіший показник для оцінювання виробничої та фінансової діяльності будівельної організації, оскільки відбиває ступінь її активності та фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту [15].

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку. Чистий прибуток залишається в розпорядженні підприємства.

Блок – схема послідовності формування чистого прибутку підприємства представлена на рис.2.5.

Як видно з блок-схеми 2.5 основними факторами впливу на формування чистого прибутку підприємства є зміна доходу (виручки) від реалізації продукції та її собівартості.

Дохід (виручка) від реалізації продукції		010
-		
ПДВ, акцизний збір, інші відрахування з доходу		015;020;025
=		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції		035
-		
Собівартість реалізованої продукції		040
=		
Валовий прибуток (збиток) від реалізації продукції		050;055
+		
Інші операційні доходи		060
-		
Адміністративні витрати	070	+
Витрати на збут	080	+
Інші операційні витрати	090	
=		
Прибуток (збиток) від операційної діяльності		100;105
+		
Доходи відучасті в капіталі та інші фінансові доходи, інші доходи	110;120;130	-
Фінансові витрати, витрати відучасті в капіталі, інші витрати	140;150;160	
=		
Прибуток(збиток) від звичайної діяльності до оподаткування		170;175
-		
Податок на прибуток від звичайної діяльності		180
=		
Фінансовий результат від звичайної діяльності: прибуток, збиток		190
+		
Надзвичайні		
Доходи	200	-
Витрати	205	-
Податок	210	
=		
Чистий прибуток (збиток)		220;225

Рис.2.5. Формування чистого прибутку (збитку) будівельної організації [31, с.68]

Величина виручки від реалізації залежить від обсягів і структури виробництва продукції (робіт, послуг) та встановлених (погоджених) між замовниками і підрядником договірних цін. При цьому принципове значення має забезпечення відповідного рівня збалансованості обсягів підрядних будівельно-монтажних робіт з виробничими потужностями організації. Важливість даного питання полягає в тому, що зниження коефіцієнта завантаження виробничої потужності до 0,4 – 0,5 негативно відбивається на собівартості продукції і рентабельності господарської діяльності.

Одним із факторів впливу на величину чистого прибутку є сукупні витрати на виробництво і збут продукції: собівартість реалізованої продукції, а також адміністративні витрати (загальновиробничі витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства) та витрати на збут. До основних показників поряд із зазначеними належить грошовий потік. Він визначається як сума чистого прибутку і амортизаційних відрахувань [50, с.47-48].

Формування фінансових результатів простежимо на прикладі БМУ “Промбуд” ТОВ “Тернопільбуд”(табл.2.1)

Таблиця 2.1

Оцінка фінансових результатів господарської діяльності

БМУ “Промбуд” ТОВ “Тернопільбуд” за 2010-2011роки***(тис.грн.)**

№ п/п	Показник	Період		Зміна за звітний період	
		звітний	попередній	абсолютна	відносна, величина, %
1	2	3	4	5	6
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	40419,5	28260,1	+12159,4	30,1
2.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	39066,8	26796,7	+5235,1	16,3
3.	Валовий прибуток (збиток) від реалізації (р.1-р.2)	1352,7	1463,4	-110,7	8,2

4.	Інші операційні доходи	3747,7	1187,9	+2559,8	68,3
5.	Адміністративні витрати	1089,4	869,7	+219,7	20,2
6.	Інші операційні витрати	307,9	339,5	-31,6	10,3
8.	Фінансові результати від операційної діяльності	3703,1	1442,1	+2261	61,1
11.	Інші фінансові доходи	0,7	-	-	-
12.	Інші доходи	2,2	0,7	+1,5	68,1
11.	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	3706,0	1442,8	=2263,2	61,1
12.	Податок на прибуток від звичайної діяльності	-	34,3	-	-
13.	Чистий прибуток (р.11–р.12)	3706,0	1408,5	+2297,5	62
14.	Грошовий потік	4417	2422,9	1994,1	45,1

**Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності Форма №2*

Отже, за даними табл. 2.1 видно, що у 2011 році БМУ “Промбуд” ТОВ “Тернопільбуд” працювало більш ефективно порівняно з попереднім періодом, хоча валовий прибуток від реалізації продукції зменшився на 8,2%, проте прибуток від операційної діяльності зріс на 61,1%, а чистий прибуток на 62%. Так, за рахунок зростання обсягу реалізації продукції на 12159,4 тис.грн., тобто на 30,1%, валовий прибуток зріс на 3489,7 тис.грн.

$\left[\frac{100 - \left(\frac{20141,5 : 28260,1}{100} \right) \cdot 12159,4}{100} \right]$, а в результаті зростання рівня виробничих

витрат зменшився на 3,4% валовий прибуток зменшився – на 3600,4 тис.грн.

$\left[\frac{\left(\frac{2031,8 : 40419,5}{100} \right) - \left(\frac{20141,5 : 28260,1}{100} \right)}{100} \right] \cdot 40419,5$.

Позитивним моментом у діяльності організації є зростання грошового потоку на 45,1%. Водночас у звітному періоді організацією допущено абсолютне і відносне зростання адміністративних витрат, інших операційних і інших витрат.

Структуру прибутку підприємства представимо у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

**Структура прибутку від звичайної діяльності БМУ “Промбуд” ТОВ
“Тернопільбуд” за 2010-2011роки***

№ п/п	Показник	Сума, тис.грн за період		Питома вага за період, %		Зміни у структурі, пунктів (гр.5-гр.6)
		звітний	попередній	звітний	попередній	
1.	Прибуток від операційної діяльності	3703,1	1442,1	99,92	99,95	-0,03
2.	Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-
3.	Інші фінансові доходи	0,7	-	0,02	-	-
4.	Інші доходи	2,2	0,7	0,06	0,05	+0,01
5.	Інші витрати	-	-	-	-	-
6.	Прибуток від звичайної діяльності	3706,0	1442,8	100	100	-

**Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності Форма №2*

Отже, питома вага прибутку від операційної діяльності у звітному році зменшилася на 0,08% а в попередньому році на 0,05% на рівні загальної величини прибутку від звичайної діяльності.

2.2. Аналіз механізму управління прибутком підприємства

Для організації ефективного управління прибутком підприємства необхідне удосконалення існуючих інструментів управління, а також розробка нових, що відповідають сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств. Таким інструментом виступає запропонований механізм управління прибутком підприємства. Механізм являє собою внутрішній пристрій, систему чого-небудь; сукупність станів і процесів, з яких складається будь-яке явище. Ґрунтуючись на економічній сутності формування прибутку й процесів управління ним, можна припустити, що механізм управління прибутком підприємства є сукупністю управлінських, економічних і організаційних процедур, інструментів і методів, спрямованих на формування прибутку визначеної величини.

Процес створення механізму управління прибутком варто починати з розробки принципів основ цього механізму. Принцип – це основне, вихідне положення будь-якої теорії; управлінська ідея, основне правило діяльності; основа пристрою, дії якого-небудь механізму. Таким чином, розгляд принципів основ варто розглядати як початковий етап науково-обґрунтованого впровадження запропонованих ідей удосконалення управління прибутком підприємства. У даному дослідженні це запропонований механізм управління прибутком підприємства, його призначення, мети, задачі, принципи створення, часовий інтервал дії, структура, задачі й результат діяльності кожного блоку механізму.

В економічній літературі будь-який механізм управління розглядається як складова частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності керованого об'єкта [41, 60, 74]. Механізм управління прибутку можна розглядати як частину загального механізму управління підприємством. У механізмі управління прибутку як керований об'єкт виступає прибуток. Однак, види прибутку різноманітні. Виникає питання – який прибуток варто розглядати як об'єкт управління в запропонованому механізмі? Для вибору з запропонованої класифікації того виду прибутку, на який буде спрямована дія механізму, необхідно показати принцип дії механізму. Дія механізму передбачає управління такої суми прибутку, що дозволить фінансово забезпечити реалізацію стратегічних напрямків діяльності підприємства та його поточні потреби. Запропонований механізм формування прибутку має «виштовхуючий» характер, тобто порядок управління прибутку – зворотний існуючому: розподіляється не той прибуток, що вдалося заробити, а заробляється прибуток, необхідний для забезпечення сформованих потреб. Крім того, завдяки дії запропонованого механізму управління прибутком на підприємстві можливе відродження, на жаль, на цей час втрачених функцій прибутку. Як відзначалося в параграфі 1.3, прибуток сьогодні не здатний виконувати стимулюючу роль на багатьох підприємствах України. Тому розробка механізму, дія якого буде

спрямована на формування розміру прибутку, що дозволяє забезпечити стратегічні і поточні потреби підприємства, дозволить створити необхідну систему стимулів у роботі підприємства. У цьому випадку, можна говорити про виконання прибутком стимулюючої функції хоча б у рамках одного підприємства, хоча в економіці України в цілому це ще не скоро реалізується.

Механізм управління прибутком підприємства є сукупністю управлінських, економічних і організаційних процедур, інструментів і методів, що впливають на фактори, від стану яких залежить формування рівня прибутку, що дозволить прибутку виконувати властиві йому функції відповідно до цілей і задач підприємства з урахуванням особливостей діяльності підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Особливості діяльності підприємства, що враховуються при розробці механізму управління прибутком, показані на рис. 2.6.

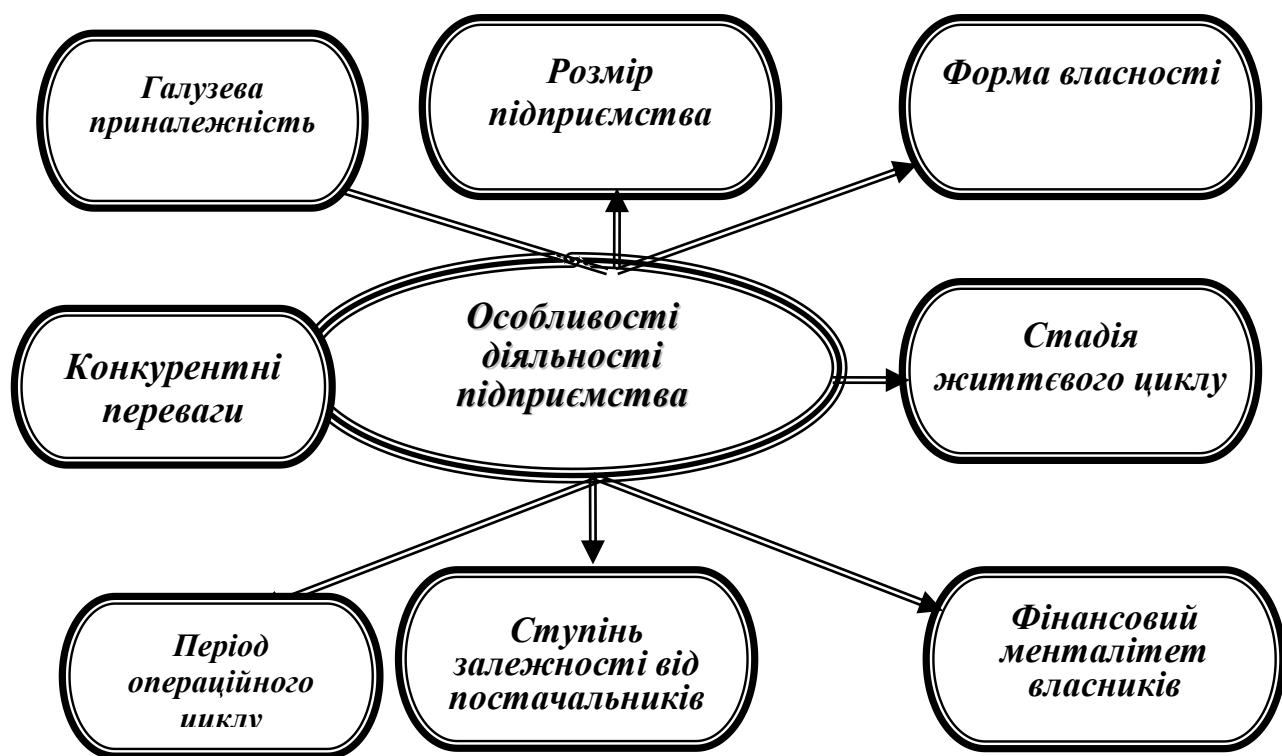


Рис. 2.6. Особливості діяльності підприємства, які враховуються при розробці механізму управління прибутком [19]

У залежності від перерахованих особливостей діяльності підприємства фактори, що впливають на формування прибутку будуть мати різне значення, що необхідно враховувати при розробці механізму.

При визначенні призначення механізму варто розглядати підприємство як цілеспрямовану систему, що має глобальні цілі й конкретні цілі для кожної функціональної підсистеми. Основне призначення механізму – управління такої суми прибутку, яка дозволить ресурсно забезпечити намічені напрямки розподілу прибутку у відповідності із стратегією підприємства й дозволить відродити основну функцію прибутку – стимулювати виробництво й діяльність підприємства.

Для різних підприємств напрямки розподілу прибутку відмінні й мають різну пріоритетність. Можливі напрямки розподілу прибутку наступні: інвестиції в основний капітал, обумовлені високим ступенем зношеності основних засобів чи розширенням виробничих потужностей; поповнення оборотних коштів з метою залучення більш широкого кола покупців; інвестиції в нові технології, інновації, нематеріальні активи; дивідендні виплати учасникам; навчання персоналу; мотивація персоналу, що сприяє стабілізації персоналу й росту продуктивності праці.

Необхідно відзначити, що прибуток може мати інвестиційний і не інвестиційний напрямок розподілу. Інвестиційний розподіл прибутку спрямований на розширене відтворення капіталу і на фінансове забезпечення задач стратегічного розвитку. Крім того, прибуток підприємства витрачається не тільки на покриття інвестиційних потреб, але й існує ряд інших напрямків використання прибутку, які заслуговують на увагу, зокрема плата за капітал (власний і позиковий) і гуманітарний капітал. З урахуванням можливих напрямків використання прибутку, його розподіл можна представити так (рис. 2.7):



Рис. 2.7. Розподіл прибутку підприємства [19]

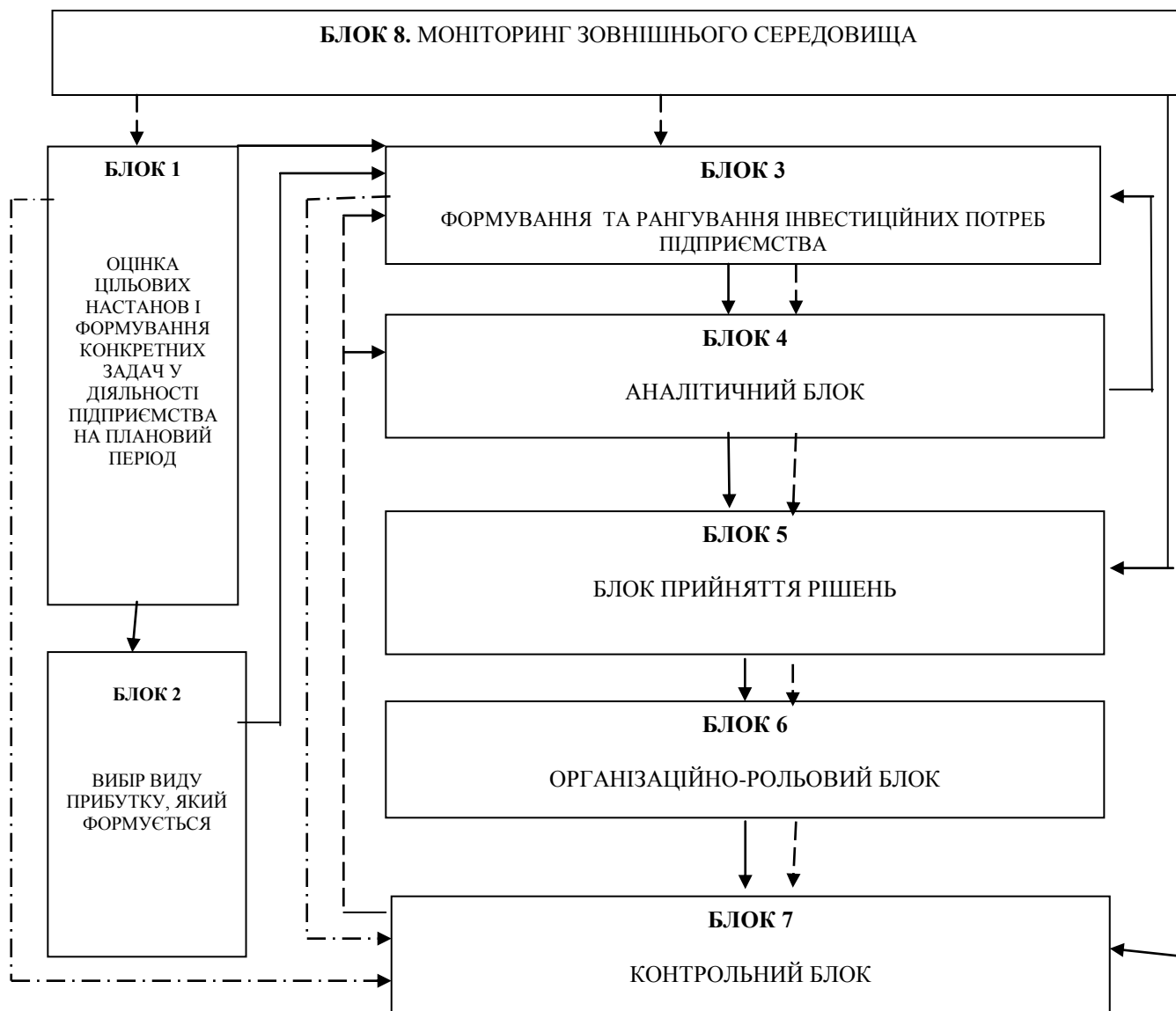
Оскільки інвестиційні потреби є основою розвитку підприємства, забезпечують реалізацію його цільових настанов, то саме на їх задоволення, у першу чергу, спрямована дія механізму управління прибутком.

Таким чином, призначення механізму управління прибутком підприємства полягає в забезпеченні формування розміру прибутку, що дозволяє забезпечити фінансову підтримку задач, спрямованих на досягнення стратегічних цілей підприємства. Дія пропонованого механізму поширюється на підприємства, у яких немає обмежень у формуванні й розподілі прибутку. При внесенні визначених змін у механізм, його можна буде використовувати на підприємствах, де існують такі обмеження.

Одним з немаловажних питань при розгляді механізму управління прибутком підприємства є часовий аспект. При розробці механізму повинні бути враховані й поточні, і стратегічні інтереси підприємства. Рішення, пов'язані з короткостроковою необхідністю підприємства, мають бути узгоджені із стратегічними задачами управління й враховувати можливі довгострокові наслідки їхнього прийняття. З цією метою можливе формування двох тимчасових контурів механізму управління прибутком: більш спрощений варіант механізму використовується для управління прибутком, що забезпечує поточні потреби, а більш структурований – у довгострокових цілях. Структура механізму управління прибутком представлена на рис 2.8.

Функціонування механізму управління прибутком підприємства має

будуватися на основі сучасних підходів до управління, а також загальних і приватних принципів.



Умовні позначення:

- - прямиий рух інформації
- - - - - зворотний рух інформації
- · - · - рух відкоректованої інформації

Рис. 2.8. Структура механізму управління фінансовими результатами підприємства [74]

Поняття «механізм» є досить розповсюдженим, однак кожен аспект діяльності підприємства вимагає наявності відповідного механізму. Розгляд різних підходів, вивчення принципів формування різних механізмів [41, 60, 74, 76] дозволили узагальнити принципи формування економічних механізмів.

Дієвість механізму управління прибутком підприємства виявляється в системному використанні інструментів управління, гармонізації їх один з одним з метою одержання несуперечливих результатів, повторного огляду того самого результату, отриманого різними методами.

Умовою дії механізму управління прибутком підприємства є його ресурсне забезпечення, його достатність і своєчасність надходження. Ресурсним забезпеченням у пропонованому механізмі виступає наявність кадрових, інформаційних і інтелектуальних ресурсів. Потреба в кадровому ресурсі обумовлена необхідністю залучення кваліфікованих фахівців, що будуть з цим механізмом працювати й підтримувати його дію. Інформаційні ресурси використовуються в кожному блоці роботи механізму, основні якісні вимоги до цього виду ресурсів – вірогідність, достатність, своєчасність, доцільність. Інтелектуальний ресурс у забезпеченні діяльності механізму управління прибутку підприємства виступає у виді нагромаджених знань (можливо кодифікованих), документообігу, документопотоку.

Механізм управління прибутком включає вісім блоків – цілепокладання (блок 1), вибору виду прибутку, що формується (блок 2), блок формування й рангування інвестиційних потреб підприємства (блок 3), аналітичний (блок 4), прийняття рішень (блок 5), організаційно-рольовий (блок 6), контрольний (блок 7), моніторингу зовнішнього середовища (блок 8). Методичне забезпечення роботи блоків запропонованого механізму управління прибутком можна представити у вигляді табл. 2.3.

Дія механізму управління прибутком підприємства забезпечується за допомогою прийняття управлінських рішень, формування інформаційних полів,

проведення аналітичних і прогнозних робіт, виконання ряду економічних розрахунків і оцінки їх результату.

Ряд цих процедур, як того вимагає дія механізму управління прибутком, багаторазово повторюються і впливають на багато аспектів життєдіяльності підприємства.

Таблиця 2.3

Методичне забезпечення механізму управління прибутком підприємства

Блок механізму 1	Використовуваний метод 2
1. Оцінка цільових настанов і формулювання задач у діяльності підприємства на плановий період	прецедентний; евристичні; метод аналогії; метод інверсії; метод «мозкового штурму»; метод колективного блокнота; метод експертних оцінок.
2. Вибір виду прибутку, який формується	методи регулювання прибутку; метод екстраполяції; маржинальний аналіз.
3. Формування й рангування інвестиційних потреб підприємства	методи прогнозування прибутку; інтегральний аналіз прибутку; трендовий аналіз прибутку; факторний аналіз; метод експертних оцінок; управління по задачах; бюджетування; PIMS-метод; маржинальний аналіз; методи математичного моделювання; портфельний аналіз.
4. Аналітичний блок	горизонтальний аналіз прибутку; вертикальний аналіз прибутку; порівняльний аналіз прибутку; структурний аналіз; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз; факторний аналіз.
5. Блок прийняття рішень	балансовий метод; аналіз ризиків; методи системного аналізу; імітаційне моделювання; експертні оцінки; методи оцінки платоспроможності клієнта; лінійне програмування;

	метод дерев; динамічне програмування.
6.Організаційно-рольовий блок	метод морфології; об'єктно-орієнтований аналіз.
7.Контрольний блок	управління по відхиленнях; факторний аналіз; методи економічної статистики.
8.Блок моніторингу зовнішнього середовища	евристичні методи; логічні методи; статистичні методи.

**Джерело:[74]*

Необхідно відзначити, що робота кожного блоку має різний характер діяльності. Блок 1 і блок 2 є підготовчими блоками, що випереджають роботу механізму. Процедури цих блоків здійснюються на початку роботи механізму й результати дії цих блоків при нормальній діяльності підприємства практично не підлягають коректуванню. Задачею першого блоку механізму управління прибутком підприємства є визначення системи цільових настанов підприємства та розробка переліку задач, що дозволяють їх реалізувати, а саме:

- ріст продуктивності праці;
- раціональне використання ресурсів;
- зниження витрат;
- поліпшення асортименту шляхом продажу більш вигідних виробів;
- підвищення виторгу від продажу одиниці виробу;
- збільшення рентабельності капіталу підприємства;
- освоєння нових видів продукції;
- створення нових каналів збуту продукції;
- упровадження нового асортименту виробів на перспективному ринку;
- застосування нових виробничих технологій;
- диверсифікованість виробництва.

Основне призначення блоку 2 механізму управління прибутком підприємства полягає у виборі виду прибутку, що власне й буде формуватися механізмом. На основі проведеної у параграфі 2.2 класифікації видів прибутку, можна зробити висновок, що виконання стимулюючої функції притаманне тільки

реальному прибутку підприємства, тобто тому, який насправді може виступати внутрішнім джерелом забезпечення потреб підприємства.

Ні бухгалтерський (обліковий) прибуток, ні прибуток, відображений у податковому обліку, не може бути джерелом фінансування потреб підприємства в силу ряду причин, серед яких – прагнення підприємства «сховати» (причому цілком законними, без застосування, так званих, «чорних» технологій методами, наприклад, оптимізацією оподаткування) прибуток з метою зниження податкового тиску. На наш погляд, об'єктом формування в пропонованому механізмі може виступати маржинальний прибуток, що має властивість реальності та повною мірою може підлягати розподілу відповідно до цільових настанов і потреб підприємства. Такий висновок зумовлений тим, що маржинальний прибуток є різницею між сумою чистого операційного доходу та сумою перемінних операційних витрат, тому таке рішення, наприклад, як освоєння нових видів продукції, можна фінансувати за рахунок частини доходу, що залишилася, одночасно оптимізуючи постійні витрати. Однак, на підприємствах, де законодавчо в розпорядженні підприємства залишається тільки чистий прибуток, а витрати жорстко регламентовані, прибуток виступає джерелом фінансування інвестиційних потреб в обмеженому обсязі, що ускладнює ефективну діяльність механізму.

Блок 3 починає роботу механізму, тобто є таким, що запускає. Третій блок механізму є одним із центральних блоків. Його робота передбачає:

- аналіз сукупності інвестиційних рішень, що підприємство збирається реалізувати в наступному році;
- аналіз поточних інвестиційних потреб;
- формування реєстру потреб на плановий період;
- ранжирування потреб.

Умовою початку здійснення процедур аналітичного блоку, блоку прийняття рішень, контрольного й організаційного виступає наявність переліку сформованих і обґрунтовано рангованих інвестиційних потреб підприємства.

Аналітичний блок, блок прийняття рішень і контрольний блок за характером їхньої дії можна визначити як циклічні. Ці блоки працюють постійно з урахуванням зміни стану зовнішнього середовища, внутрішнього середовища підприємства. Ритм роботи цих блоків залежить від результату взаємодії цих блоків між собою.

Після того, як у блоці 2 визначено розмір прибутку, необхідного для реалізації реєстру інвестиційних потреб, виникає питання: чи можливо одержання цього прибутку підприємством при сформованому ресурсному потенціалі й системі обмежень. Дуже важливою задачею аналітичного блоку, у зв'язку з цим, є формування бази порівняння з тим розміром прибутку, що передбачається отримати в результаті дії механізму. У механізмі в якості бази порівняння передбачається взяти кілька видів прибутку в залежності від варіантів прийняття рішень по формуванню прибутку, результатів ранжирування потреб, наявності резервів і т.п. Передбачається, що в якості базової можуть виступати наступні види прибутку: прибуток минулих періодів, прогнозний прибуток, проектний прибуток.

За результатами порівняння приймається відповідне управлінське рішення.

Основна задача блоку 5, блоку прийняття рішень – це приведення у відповідність інвестиційних потреб і прибутку, що формується. У цьому блоці на підставі сформованих інвестиційних потреб і представленої аналітичної інформації відбувається формування процедур, спрямованих на досягнення заданого рівня прибутку. У випадку досягнення відповідності прибутку й інвестиційних потреб, блок закінчує свою дію. Якщо відповідність не досягнута, то в блоці відбувається формування управлінських рішень і дій, спрямованих або на зменшення потреб (по кількості чи масштабу), або на збільшення зростання прибутку, або на сполучення і того й іншого у різних пропорціях.

Організаційно-рольовий блок 6 носить одноразовий характер, це зумовлено тим, що формування організаційної структури механізму, закріплення

повноважень і відповідальності між виконавцями має регламентований характер, низький ступінь гнучкості.

Організаційно-рольовий блок забезпечує розробку структури управління, адекватної цілям підприємства; організацію та координацію діяльності щодо формуванню прибутку; розподіл, закріплення функцій управління прибутком і контроль за їх виконанням; організацію робіт з ресурсного забезпечення заходів, пов'язаних з формуванням прибутку, організацію документообігу.

Призначення контрольного блоку полягає в тому, що в ньому перевіряється відповідність досягнутого результату з цілями й задачами, сформульованими в блоці 1, а також кількісна відповідність потребам (блок 3), виявляються причини невідповідності та винуватці. Крім того, контрольний блок не тільки констатує досягнення чи не досягнення заданого результату, а і надає інформацію для внесення коректувань. Дані контрольного блоку надходять в аналітичний блок як інформація для ретроспективного аналізу й у блок формування потреб для порівняння з потребами, що формуються і, при необхідності, їхнього коректування.

Особливе місце займає блок моніторингу зовнішнього середовища. Фактори й показники зовнішнього середовища настільки значимі для формування прибутку, що вимагають постійного аналізу й обліку при прийнятті управлінських рішень. Інформація блоку моніторингу зовнішнього середовища надходить у різні блоки механізму. При надходженні інформації в блок 1 можливе коректування цільових настанов підприємства у зв'язку зі зміною стану зовнішнього середовища. Інформація, що надходить у блок 1, буде переважно технологічного й інноваційного характеру. У блок 3 подаються дані, на основі яких оцінюються параметри інвестиційних потреб. В аналітичний блок інформація блоку моніторингу зовнішнього середовища надходить як інформаційний масив аналізу, у контрольний блок 7 як сигнальні крапки контролю. Таким чином, блок моніторингу зовнішнього середовища носить

безперервний характер і спрямований на формування дослідження інформаційного поля, у якому діє механізм управління прибутком підприємства.

Ефективна робота механізму управління прибутку підприємства неможлива без аналізу інформації, що стосується зовнішнього середовища функціонування підприємства. Надання такої інформації – основне призначення восьмого блоку, блоку моніторингу зовнішнього середовища. З урахуванням великого впливу зовнішніх факторів і обмежень на результат діяльності підприємства й процеси досягнення цього результату, задачами блоку є:

забезпечення динамічної інформації про стан і структуру інвестиційного, товарного, грошового, фондового ринків, факторів зовнішнього середовища, що значно впливають на формування прибутку підприємства;

заощадження, модифікування, знищення і багаторазове використання інформаційних даних відповідно до швидких змін ринкової інфраструктури;

побудова на основі інформаційних масивів моделей, які б забезпечували часткове чи повне структурування проблемних ситуацій і їхнє подальше рішення.

У блоці моніторингу зовнішнього середовища основними напрямками є: моніторинг політичного, економічного, правового середовища, моніторинг ресурсного потенціалу, моніторинг інфраструктурного комплексу.

Деякі структурні елементи механізму, зокрема блок формування та ранжирування інвестиційних потреб, формування й оцінка бази порівняння, організаційний супровід механізму вимагають подальшої ретельної розробки, тому що займають центральне місце в роботі механізму, значно впливають на діюче й ефективне його функціонування. Розробка основних аналітичних і організаційних процедур механізму управління прибутком проводиться в третій главі дослідження.

2.3. Факторний аналіз валового прибутку від реалізації продукції

На прибуток від реалізації будівельної продукції впливають в основному два фактори: зміна обсягу будівельно-монтажних робіт, що виконується власними силами організації та зміна виробничих витрат на одиницю робіт. Перший фактор залежить від чисельності робітників, зайнятих на будівельно-монтажних роботах та їх продуктивності праці. При цьому не в усіх випадках зростання валового прибутку від реалізації продукції можна вважати підвищенням ефективності будівельного виробництва.

У процесі аналізу доцільно визначити зміну прибутку під впливом екстенсивних та інтенсивних факторів. До інтенсивних факторів належать зміна робітника і зниження собівартості робіт за рахунок впровадження організаційно-технічних заходів. Розрахунок впливу факторів на прибуток від реалізації продукції можна проводити за такою методикою[51].

1. Вплив на прибуток зміни обсягу реалізації будівельно-монтажних робіт

$\Delta\Pi_{po}$

$$\Delta\Pi_{po} = \Delta O^p \cdot \left(100 - y_3^{\bar{\sigma}}\right); 100, \quad (3.1)$$

у тому числі за рахунок:

а) зміни чисельності робітників $\Delta\Pi_{poc}$

$$\Delta\Pi_{poc} = \Delta\mathcal{C} \cdot B_{\bar{\sigma}} \left(100 - y_3^{\bar{\sigma}}\right); 100; \quad (3.2)$$

б) зміни продуктивності праці $\left(\Delta\Pi_{pon}\right)$

$$\Delta\Pi_{pon} = \Delta B \cdot \mathcal{C}_{\bar{\phi}} \left(100 - y_3^{\bar{\sigma}}\right); 100; \quad (3.3)$$

у тому числі

за рахунок реалізації оргтехзаходів $\left(\Delta\Pi_{pon_1}\right)$

$$\Delta\Pi_{pon_1} = \left[\left(B_{\bar{\phi}} - \alpha \right) - B_{\bar{\sigma}} \right] \cdot \mathcal{C}_{\bar{\phi}} \cdot \left(100 - y_3^{\bar{\sigma}}\right); 100; \quad (3.4)$$

$$\alpha = \left(O_{\bar{\phi}}^p : \sum \mathcal{C}_{p_i}^{\bar{\sigma}} \cdot K_{\bar{\phi}_i} \right) - B_{\bar{\sigma}} \quad (3.5)$$

2. Вплив на прибуток зміни рівня виробничих витрат $\Delta\Pi_{pc}$

$$\Delta\Pi_{pc} = \left[\left(y_3^{\phi} - y_3^{\bar{\phi}} \right) \cdot O_{\phi}^p \right] : 100; \quad (3.6)$$

у тому числі

за рахунок реалізації оргтехзаходів $\left(\Delta\Pi_{pc_1} \right)$ [24, с.51]

$$\Delta\Pi_{pc_1} = \left\{ \left[\left(y_3^{\phi} \pm \beta \right) - y_3^{\bar{\phi}} \right] \cdot O_{\phi}^p \right\} : 100; \quad (3.7)$$

$$\beta = y_3^{\bar{\phi}} - \sum_{i=1}^n \left(y_3^{\bar{\phi}} \cdot O_{y_i}^{\phi} \right) : 100. \quad (3.8)$$

Умовні позначення:

Δ – приріст;

ΔO^p – приріст обсягів робіт, виконаних власними силами організації;

$y_3^{\bar{\phi}}, y_3^{\phi}$ – базовий і фактичний рівні виробничих витрат;

$B_{\bar{\phi}}, B_{\phi}$ – базова і фактична продуктивність праці (виробіток) 1 робітника,

зайнятого на будівельно-монтажних роботах;

$Ч_{\bar{\phi}}, Ч_{\phi}$ – базова і фактична чисельність робітників, зайнятих на будівельно-монтажних роботах;

α – зміна виробітку на одного робітника за рахунок структурних зрушень у будівельному виробництві;

$Ч_{p_i}^{\bar{\phi}}$ – чисельність робітників, зайнятих на i -му виді будівництва в базовому періоді;

K_{ϕ_i} – коефіцієнт зміни i -го виду будівництва в аналізованому періоді

по відношенню до базового;

β – зміна рівня виробничих витрат за рахунок структурних зрушень в обсязі виконаних робіт за аналізований період;

U_{zi}^b – рівень виробничих витрат на i -му виді будівництва в базовому періоді;

O_{yi}^{ϕ} – питома вага i -го виду будівництва в аналізованому періоді [54, с.52].

Використовуючи викладену методику і вихідні дані, наведені в табл. 2.4., розрахуємо вплив екстенсивних та інтенсивних факторів на зміну валового прибутку від реалізації продукції будівельної організації в аналізованому періоду в порівнянні з попереднім (базовим) періодом.

Таблиця 2.4

Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку від реалізації будівельно-монтажних робіт БМУ “Промбуд” ТОВ “Тернопільбуд” за 2010-2011 роки*

Показник	Умовні позначення	Періоди		Абсолютне відхилення
		Звітний	Базовий	
Виручка від реалізації робіт, тис. грн.	O_{ϕ}^p	40419,5	28620,1	+12159,4
Собівартість реалізованої будівельної продукції, тис. грн.	C_p	39066,8	26796,7	+12270,1
Валовий прибуток від реалізації робіт, тис. грн.	P_{pv}	1352,7	1463,4	-110,7
Рівень виробничих витрат в коп. на 1 грн. реалізації будівельної продукції	U_z	96,7	94,8	+1,9
Середньооблікова чисельність робітників, зайнятих на будівельному виробництві, осіб	$Ч_p$	262	298	-36
Виробіток на 1 робітника, зайнятого на будівельному виробництві, грн.	B_b	154273	94833	+59440

**Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності Форма №2*

1. Вплив на прибуток зміни обсягу реалізації будівельно-монтажних робіт

$$\Delta P_{po} = 12159,4 \left(\frac{100 - 94,8}{100} \right) = +632,3 \text{ тис.грн.}$$

у тому числі за рахунок:

а) зміни чисельності робітників

$$\Delta P_{poc} = -36 \cdot 154273 \left(\frac{100 - 94,8}{100} \right) = -177,5 \text{ тис. грн.}$$

б) зміни продуктивності праці

$$\Delta P_{pon} = 59440 \cdot 262 \left(\frac{100 - 94,8}{100} \right) = +809,8 \text{ тис. грн.}$$

2. Вплив на прибуток зміни рівня виробничих витрат

$$\Delta P_{pc} = [96,7 - 94,8] \cdot 40419,5 \cdot 100 = -743 \text{ тис. грн.}$$

Отже, у звітному році валовий прибуток від реалізації продукції зменшився на 110,7 тис.грн. або на 7,6% до попереднього року, у тому числі за рахунок: зростання обсягу реалізації продукції зріс на 632,3 тис. грн. (30,1%); зростання рівня виробничих витрат знизився на 743 тис. грн. (1,9%).

При дослідженні фінансових результатів діяльності будівельних організацій доцільно також застосовувати методику аналізу співвідношення між витратами, обсягом виробництва, прибутком. Дана методика розширює аналітичні висновки факторного техніко-економічного аналізу прибутку, дає можливість визначити той необхідний рівень використання виробничого потенціалу, при якому забезпечується прибутковість діяльності підприємства.

Для проведення аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва і прибутку, на нашу думку, повинні бути створені певні передумови.

Першою із них є необхідність класифікації виробничих витрат на змінні і постійні. В основу такої класифікації покладено критерій залежності тих чи інших витрат від обсягу виробництва продукції [50, с.56].

До змінних витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються пропорційно до зміни обсягу діяльності (витрати на придбання сировини, матеріалів комплектуючих виробів; електроенергію і паливо; технологічні; відрядна заробітна плата робочих та інші прямі витрати). Змінні витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, зарплати, обсягу діяльності), виходячи з фактичної потужності звітнього періоду.

Постійні витрати мають приблизно однакову величину за рівні звітні періоди незалежно від обсягу випуску продукції, виконаних робіт. До них належать витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними при зміні обсягу діяльності (амортизаційні відрахування, орендна плата, погодинна заробітна плата та інші постійні витрати) [30, с.194-195].

Другою умовою для проведення такого аналізу є попереднє визначення так званого релевантного (значущого) обсягу виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг). Це – діапазон ділової активності, який визначається, на основі виробничого потенціалу (потужності) підприємства і попиту на продукцію, що виробляється. Заданий цими двома основними факторами обсяг виробництва і реалізації продукції в свою чергу зумовлює величину ресурсів, що споживаються, систему організації виробництва, структуру управління та інші параметри підприємства, включаючи і постійні витрати.

Третьою передумовою аналізу є стабільність цін, тобто вихідна порівняльність цін на матеріальні і трудові ресурси, а також на готову продукцію (виконані обсяги робіт).

Четверта передумова – передбачувана незмінність в ефективності виробництва. Це означає, що розрахунки оптимального співвідношення між обсягом виробництва, витратами і прибутком будуються з врахуванням заданої потужності підприємства, яка впродовж аналізованого періоду не буде піддаватися суттєвим коливанням [50, с.57].

П'ята передумова передбачає тотожність виробництва і реалізації продукції в рамках досліджуваного періоду. Це значить, що вся випущена продукція (весь виконаний обсяг робіт) буде реалізована, і підприємство не планує створення великих запасів продукції.

Шоста передумова – необхідність організації обліку витрат за системою директ-костінг.

Дотримання названих вище положень є вихідною умовою об'єктивності тих розрахунків, які виконуються при проведенні аналізу співвідношення між обсягом виробництва, витратами і прибутком.

До важливих елементів методики названого аналізу відносяться: визначення точки беззбитковості, у тому числі графічним способом, визначення обсягу реалізації, необхідного для одержання планової суми прибутку, дослідження факторів впливу на точку беззбитковості.

Точка беззбитковості – це межа, яку необхідно перейти підприємству, щоб вижити [51]. Це той обсяг виробництва продукції, реалізація якого забезпечує підприємству повне відшкодування всіх витрат.

Точка беззбитковості може бути визначена трьома методами:

- ✓ методом рівняння;
- ✓ методом маржинального доходу;
- ✓ графічним способом.

При застосуванні першого методу для визначення точки беззбитковості (ТБ) використовується загальна формула розрахунку доходу від реалізації

$$O_p^{БП} = Z_{const} + Z_{зм} + П_p^{БП}; \quad (3.9)$$

або

$$Ц_{О.П.} = Z_{зму} + Z_{const} + П_p^{БП}; \quad (3.10)$$

де $O_p^{БП}$ - обсяг реалізації будівельної продукції;

$Z_{зм}, Z_{const}$ - відповідно загальні змінні та постійні витрати;

$П_p^{БП}$ - прибуток від реалізації будівельної продукції;

$Ц_{О.П.}$ - ціна одиниці будівельної продукції;

$Z_{зму}, Z_{const}$ - відповідно змінні та постійні витрати на одиницю будівельної продукції.

Звідси формула розрахунку точки беззбитковості матиме вигляд:

$$O_p^{БП} = Z_{зм} + Z_{const} + П_p^{БП} \quad (3.11)$$

$$ТБ = \frac{Z_{const}}{Ц_{О.П.} - Z_{з.м}} \quad (3.12)$$

Визначення точки беззбитковості методом маржинального доходу M_{∂}

$$M_{\partial} = Z_{const} + П_p^{БП} \quad (3.13)$$

У точці беззбитковості:

$$M_{\partial} = Z_{const} \quad (3.14)$$

Точка беззбитковості у натуральному виразі ($T_{\partial 1}$) випуску продукції визначається за формулою

$$T_{\partial 1} = \frac{Z_{const}}{M_{\partial.o.n}}, \quad (3.15)$$

де $M_{\partial.o.n}$ - маржинальний дохід на одиницю продукції.

Точка беззбитковості у грошовому виразі ($T_{\partial 2}$):

$$T_{\partial 2} = \frac{Z_{const}}{K_{м\partial}}, \quad (3.16)$$

$$K_{м\partial} = M_{\partial} : O_p^{БП}, \quad (3.17)$$

де $K_{м\partial}$ – коефіцієнт маржинального доходу [54, с.57].

У процесі аналізу взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва і прибутку принципове значення має визначення факторів впливу на точку окупності. Як випливає з формули 3.16 обсяг виробництва, який забезпечує повне відшкодування всіх витрат залежить від таких основних факторів:

- ✓ ціни одиниці продукції, що реалізується;
- ✓ змінних витрат на одиницю продукції;
- ✓ загальних постійних витрат [50, с.62].

Точка окупності найбільш чутливо реагує на зміну договірної ціни одиниці продукції (1 м² житла). Зменшення договірної ціни одиниці продукції вимагає збільшення обсягу реалізації. Тому даний фактор повинен бути в полі зору керівництва підприємства. Висока чутливість і фактора змінних витрат одиниці продукції. Зростання змінних витрат на одиницю продукції вимагає збільшення обсягу реалізації в точці беззбитковості. Аналогічно зростання суми постійних витрат потребує збільшення обсягу реалізації в точці критичного обсягу виробництва. Навіть незначне зростання цих витрат може негативно вплинути на результати роботи будівельного підприємства.

Між загальними постійними витратами і обсягом реалізації існує прямо пропорційна залежність. Ці види витрат можуть розглядатися як важливий фактор зростання ефективності виробництва [54, с.61].

Отже, аналіз співвідношення витрат, обсягу виробництва і прибутку розширює аналітичні висновки факторного аналізу прибутку, дає можливість визначити той необхідний рівень використання виробничого потенціалу, при якому забезпечується прибутковість діяльності підприємства.

Висновки до другого розділу

1. Управління прибутком — складна багаторівнева система трансакцій, яка включає як мінімум три підсистеми: формування, розподіл, використання. Для кожної з цих підсистем притаманні свої конкретні цілі, завдання, інструментарій їх досягнення.

2. Основну частину прибутку підприємство отримує від операційної (основної) діяльності. Далеко не кожне підприємство займається фінансовими та інвестиційними операціями. Але якщо вони наявні в діяльності підприємства, розширюється коло джерел утворення прибутку. За порядком розрахунку розрізняють прибуток від звичайної діяльності, маржинальний (валовий)

прибуток, операційний прибуток, прибуток від надзвичайних подій, чистий прибуток.

3. В сучасних умовах господарювання підприємств будівельного комплексу змінюється як порядок формування прибутку від реалізації продукції, так і сама структура загального прибутку. Розрахунки за виконані роботи сьогодні, як правило, здійснюються щомісячно і прибуток формується від обсягу робіт зданих замовникам за місяць. Він визначається як різниця між вартістю будівельно-монтажних робіт, зданих замовникам за договірними цінами (за мінусом податку на додану вартість), і витратами, пов'язаними з їх виконанням.

4. Запропонований механізм управління прибутком підприємства має реверсивний характер дії, що зумовлює спрямованість механізму на формування величини прибутку, яка фінансово забезпечує реалізацію стратегії підприємства. Такий принцип дії механізму управління прибутком підприємства впливає на вибір об'єкту механізму, сукупність його інструментів, методів, структуру, процедури та результат діяльності кожного з блоків.

5. Аналіз факторів, що впливають на прибуток підприємства доводить, що все розмаїття факторів впливу на прибуток використовувати в механізмі управління прибутком підприємства неможливо та недоцільно. З огляду на це, запропоновано алгоритм вибору та оцінки факторів, що впливають на прибуток, для використання в механізмі управління прибутком. На прибуток від реалізації будівельної продукції впливають в основному два фактори: зміна обсягу будівельно-монтажних робіт, що виконується власними силами організації та зміна виробничих витрат на одиницю робіт. Перший фактор залежить від чисельності робітників, зайнятих на будівельно-монтажних роботах та їх продуктивності праці. При цьому не в усіх випадках зростання валового прибутку від реалізації продукції можна вважати підвищенням ефективності будівельного виробництва.

6. Аналіз співвідношення витрат, обсягу виробництва і прибутку розширює аналітичні висновки факторного аналізу прибутку, дає можливість визначити той

необхідний рівень використання виробничого потенціалу, при якому забезпечується прибутковість діяльності підприємства.

7. Запропонований механізм управління прибутком підприємства має реверсивний характер дії, що зумовлює спрямованість механізму на формування величини прибутку, яка фінансово забезпечує реалізацію стратегії підприємства. Такий принцип дії механізму управління прибутком підприємства впливає на вибір об'єкту механізму, сукупність його інструментів, методів, структуру, процедури та результат діяльності кожного з блоків.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА АНАЛІТИЧНИХ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕДУР МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами діяльності підприємства

Блок прийняття рішень у механізмі управління прибутком підприємства (рис.3.1.) припускає прийняття визначених управлінських рішень. Дія блоку ґрунтується на результатах аналітичних процедур і припускає прийняття відповідних управлінських рішень за результатами порівнянь даних, підготовлених у блоках формування й рангування прибутку, аналітичному блоці механізму управління прибутком підприємства. Оскільки управлінські рішення приймають фахівці підприємства, то доцільно розглянути розподіл функцій, виконання різних робіт у рамках дії механізму саме в процедурах формування[78].

Основним призначенням блоку прийняття рішень механізму управління прибутком є порівняння портфеля інвестиційних потреб підприємства з величиною прибутку, що забезпечує реалізацію задач у рамках тієї чи іншої стратегії підприємства. Потім на основі зіставлення базової величини прибутку й рангованих інвестиційних потреб відбувається формування процедур, спрямованих на досягнення заданого рівня прибутку. Процедури блоку прийняття рішень представлені на рис. 3.1.

У наведеному алгоритмі прийняті наступні умовні позначення:

ППП – портфель інвестиційних потреб підприємства;

Пк – плата за капітал;

ГК – гуманітарний капітал;

Пприб – передбачуваний прибуток.

Величина передбачуваного прибутку є базою порівняння з інвестиційними потребами підприємства.

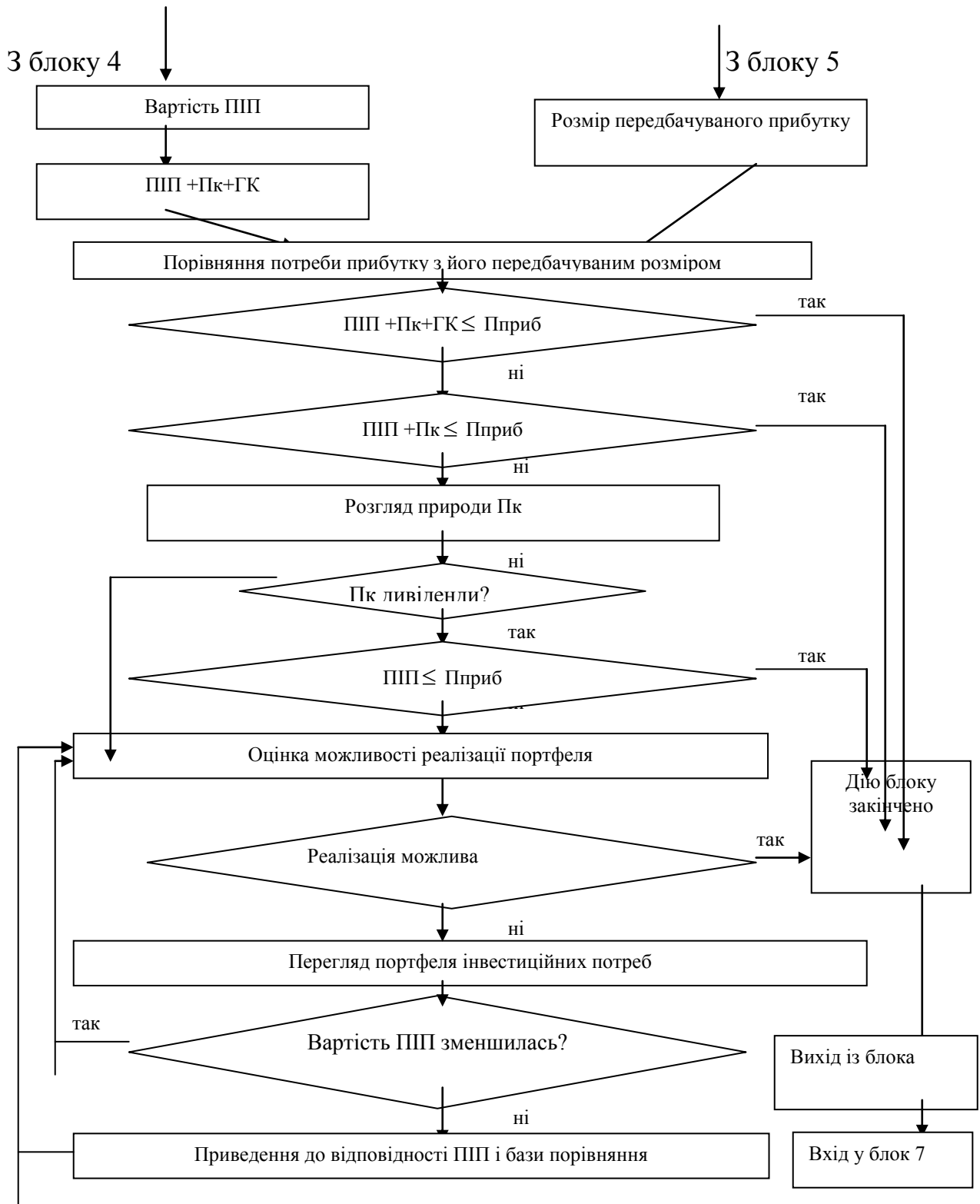


Рис. 3.1. Алгоритм блоку прийняття рішень [78]

Наведений розрахунок прибутку, який може прийматися за базу, здійснений в аналітичному блоці, складає масив управлінської інформації й полегшує прийняття рішень в області управління прибутком підприємства.

Одночасно з вибором бази порівняння відбувається аналіз вартості портфеля інвестиційних потреб підприємства. Прибуток підприємства може мати наступні напрямки розподілу: інвестиції; плата за капітал (у виді дивідендів, якщо капітал власний, і у виді відсотків, якщо капітал – позиковий); гуманітарний капітал, який є коштами, що витрачаються на матеріальне заохочення персоналу підприємства, навчання й підвищення кваліфікації персоналу, на проведення соціальних заходів для персоналу (наприклад, оплата за рахунок коштів підприємства обідів для персоналу, витрат на транспортні засоби, житло і т.п.) [78, с. 350]

Для забезпечення коректності рішень в області управління прибутком у блоці прийняття рішень передбачена процедура порівняння величини прибутку, обраної в якості базової, із сукупною потребою в прибутку відповідно до основних напрямків його розподілу.

Якщо розмір передбачуваного прибутку перевищує сумарну потребу в прибутку, що включає портфель інвестиційних потреб підприємства, плату за капітал і гуманітарний капітал, тобто $ППП+Пк+ГК \leq Пприб$, тоді виникає і вимагає рішення питання з приводу розміщення вільних коштів підприємства. Це розміщення може бути реалізоване шляхом відкриття депозиту, придбання цінних паперів, внесків у капітал інших підприємств і т.д. У цьому випадку дія блоку прийняття рішень на цьому закінчується. Однак, як правило, на підприємствах України така ситуація буває дуже рідко.

Якщо розмір прибутку, обраного за базу порівняння, менше, ніж загальна потреба, тобто $ППП+Пк+ГК \geq Пприб$, то тоді варто розглянути структуру потреби в прибутку.

Наступним кроком алгоритму блоку прийняття рішень є порівняння

величини передбачуваного прибутку із сукупною вартістю портфеля інвестиційних потреб і плати за капітал. У випадку перевищення сукупної вартості портфеля інвестиційних потреб і плати за капітал величини передбачуваного прибутку ($ППП+Пк \geq Пприб$) необхідно розглянути природу вартості плати за капітал. Якщо плата за капітал виступає у формі відсотків за довгостроковий кредит, залучений підприємством, то не виплатити його неможливо. Тоді варто перейти до розгляду можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб з урахуванням суми відсотків за довгостроковий кредит. Якщо плата за капітал виступає у формі дивідендів, то для забезпечення реалізації стратегії підприємства одним з варіантів управлінського рішення в області управління прибутком може бути рішення про невиплату дивідендів у поточному періоді.

Далі варто перейти до оцінки можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб, що дозволить з'ясувати, чи забезпечить розмір прибутку, який прийнятий за базу порівняння, реалізацію всіх інвестиційних потреб підприємства, що складають портфель. У випадку відповідності прибутку й інвестиційних потреб підприємства блок закінчує свою діяльність. Однак, як показує практика діяльності українських підприємств, така відповідність – усього лише окремий випадок, ідеальний варіант дії механізму управління прибутком підприємства. Тому більш вірогідним є випадок, коли вартість портфеля інвестиційних потреб підприємства перевищує величину передбачуваного прибутку. У цьому випадку необхідно перейти до процедури оцінки можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб.

Оцінка можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб носить періодичний чи примусовий характер. Періодичний характер оцінки можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб передбачає, що така оцінка виробляється через визначені проміжки часу, установлені на підприємстві, наприклад, один раз на місяць. Переваги періодичного характеру перегляду портфеля інвестиційних потреб полягають у наступному:

здійснюється безперервний моніторинг і аналіз портфеля інвестиційних потреб;

здійснюється контроль показників прибутку, що обрані за базу порівняння і, при необхідності, розрахунок бази порівняння коректується;

вчасно відслідковуються й виявляються обов'язкові інвестиційні потреби, що забезпечують поточну діяльність підприємства.

Вартість портфеля інвестиційних потреб – параметр не постійний, а динамічний. У різний момент діяльності підприємства вартість портфеля інвестиційних потреб може мати різний розмір в зв'язку із зміною структури портфеля, зміною вартості складових його інвестиційних потреб. Динаміка портфеля інвестиційних потреб графічно в загальному виді може бути представлена в такий спосіб (рис.3.2):

З рисунка видно, що впродовж двох з половиною місяців (січень, лютий і половина березня) вартість портфеля інвестиційних потреб залишалася незмінною. Потім, унаслідок виникнення внутрішніх обов'язкових інвестиційних потреб, зміни факторів зовнішнього середовища, зміни вартості рішення окремих підзадач, вартість портфеля збільшилася.

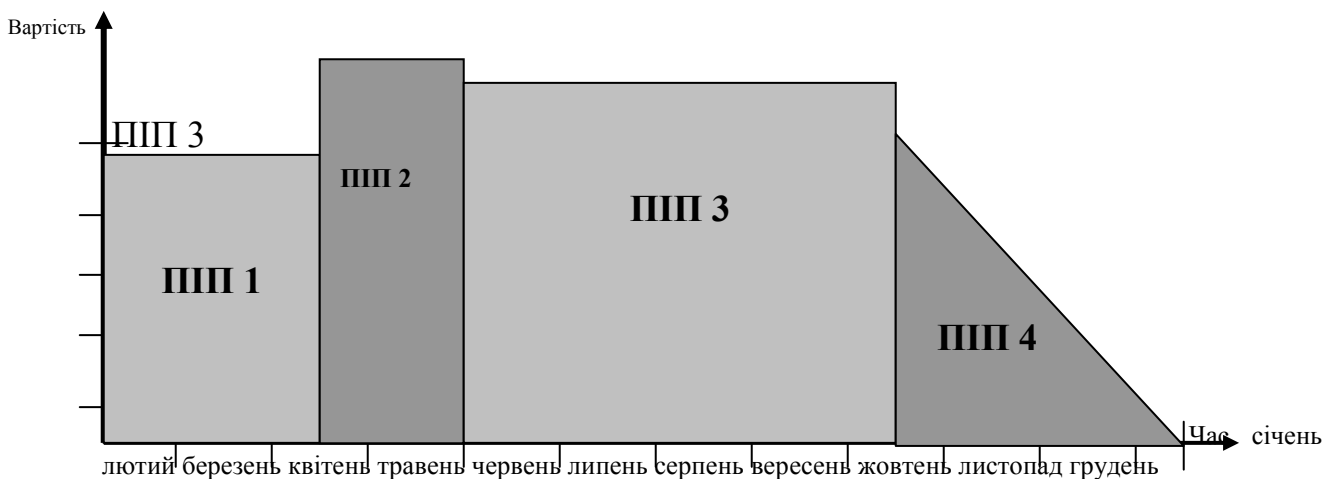


Рис. 3.2. Динаміка вартості портфеля інвестиційних потреб підприємства [45]

Далі півтора місяці вона залишалася незмінною. Потім, унаслідок зменшення інвестиційних потреб за кількістю або за вартістю, вартість портфеля

інвестиційних потреб зменшилася й залишалася незмінною впродовж чотирьох з половиною місяців (травень, червень, липень, серпень, половина вересня).

Наступна зміна вартості портфеля інвестиційних потреб (зменшення) відбулося в другій половині вересня. Як відзначалося вище, дія механізму управління прибутком підприємства розглядається в періоді, який дорівнює року. Тому, до кінця розглянутого періоду, вартість портфеля інвестиційних потреб повинна була дорівнювати 0.

Примусова оцінка можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб носить характер управління за відхиленнями. Недоліком такого підходу до оцінки можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб є те, що у випадках відсутності, чи неповноти перекручування інформації про значні зміни в зовнішньому й внутрішньому середовищі підприємства, вартість і структура портфеля інвестиційних потреб підприємства, встановлені в ході перегляду, можуть бути недостовірні.

Така недостовірність може бути викликана ще і тим, що переглядати портфель прийдеться в дуже короткий термін, тому що від моменту надходження інформації до необхідності прийняття визначеного управлінського рішення бракуватиме часу на всебічний аналіз інформації, на вироблення альтернативних варіантів рішення й на вибір того рішення, що у найбільше відповідає в даний момент потребам підприємства.

Якщо перегляд портфеля інвестиційних потреб, незалежно від того, який характер він носить – примусовий чи періодичний, показує, що реалізація неможлива, то варто перейти до процедури перегляду портфеля інвестиційних потреб.

Якщо в результаті перегляду вартість портфеля інвестиційних потреб зменшилася, то тоді вартість переглянутого портфеля можна позначити як ППП 2. У цьому випадку необхідно в черговий раз оцінити можливості реалізації ППП 2. Такий перегляд і оцінка виконується доти, поки вартість портфеля інвестиційних потреб і прибуток, обраний за базу порівняння, не будуть приведені у

відповідність.

Якщо вартість портфеля інвестиційних потреб не зменшилася, то в блоці прийняття рішень необхідно перейти до формування управлінських рішень і дій, спрямованих або на зменшення потреб (за кількістю чи вартістю), або на зростання прибутку. Зростання прибутку може бути забезпечене за рахунок: зниження витрат; зростання обсягу виробництва; зростання ціни.

У кожному із шляхів зростання прибутку потрібно враховувати істотне обмеження: способи або зменшення витрат, або збільшення обсягів виробництва мають носити не інвестиційний характер, бути не капіталомісткими, тобто не передбачати появу нових інвестиційних потреб. Наприклад, якщо зниження витрат забезпечується за рахунок застосування нових технологій, то застосування нових технологій передбачає застосування нової техніки. Витрати на нову техніку – це капіталомісткий шлях зниження витрат, що зумовлює появу нових інвестиційних потреб. Виходить, необхідний пошук шляхів зниження витрат, що не веде за собою появу нових інвестиційних потреб. Не інвестиційне зниження витрат можливе, наприклад, за рахунок більш раціональної організації збереження сировини, запасів, продукції; за рахунок застосування матеріалів-замінників і т.д.

Ріст обсягу продажів, що не веде за собою появу нових інвестиційних потреб, можливий як за рахунок організаційних заходів, наприклад, внаслідок вдалої роботи служби маркетингу, так і за рахунок екстенсивного росту парку обладнання. Тому, в першу чергу необхідно розглядати можливості служби маркетингу, в другу чергу – проведення організаційних заходів, наприклад, використання обладнання в кілька змін, розміщення частини замовлень щодо кооперації і т.д.

Якщо приймається рішення щодо зростання прибутку за рахунок росту ціни, виникає необхідність в аналізі цінових стратегій підприємства [49]. Для того щоб установити можливість збільшення ціни, необхідно проаналізувати цінову стратегію, якої дотримується підприємство, і розглянути можливість

переходу на іншу цінову стратегію.

Як випливає з приведених процедур блоку прийняття рішень, практично усі вони ґрунтуються на прийнятті тих чи інших управлінських рішень, тобто припускають роботу фахівців підприємства. Тому для використання в практиці діяльності підприємства механізму управління прибутком підприємства необхідні зміни структури управління підприємством. З метою виконання робіт, спрямованих на реалізацію процедур механізму управління прибутком підприємства, пропонується створити відділ стратегічного управління підприємством і наділити його наступними функціями:

- формування напрямків стратегічного розвитку й різного роду стратегій підприємства;
- декомпозиція стратегії на конкретні задачі й підзадачі;
- визначення інвестиційних потреб, що забезпечують рішення підзадач стратегії;
- формування портфеля інвестиційних потреб підприємства;
- формування рангованого переліку інвестиційних потреб;

Дія механізму управління прибутком настільки багатогранна, багатопланова й динамічна, що один відділ на підприємстві - відділ стратегічного управління, не може охопити всього того різноманіття управлінських рішень, які необхідно приймати в рамках дії механізму. Є рішення, що вимагають залучення дуже різних фахівців підприємства. Особливо це важливо при експертному оцінюванні й рангуванні інвестиційних потреб підприємства, а також при прийнятті рішень в області управління прибутком на підставі інформації про альтернативні варіанти рішення задач, підзадач стратегічного розвитку підприємства. Але, оскільки створення додаткових до відділу стратегічного управління структурних підрозділів недоцільно, то пропонується створення на підприємстві консультативного органу, функціями якого будуть[48]:

- прийняття рішень про оцінку ступеня необхідності інвестицій;
- експертна оцінка інвестиційних потреб і розподіл за категоріями

«обов'язкові» й «можливі»;

- рангування можливих інвестиційних потреб підприємства за ступенем першочерговості;
- прийняття рішень про перегляд портфеля інвестиційних потреб підприємства;
- обговорення альтернатив рішення питань, пов'язаних з управлінням прибутком;
- прийняття рішень про способи формування необхідного рівня прибутку шляхом вибору з альтернативних варіантів забезпечення збалансованості портфеля інвестиційних потреб і передбачуваного прибутку, підготовлених відділом стратегічного управління підприємством;
- розподіл робіт і закріплення функцій у зв'язку з прийнятим рішенням.

Такий консультативний орган може мати форму постійно діючої наради по стратегічному управлінню. Така нарада може діяти при одному з керівників підприємства, у компетенцію якого входять питання стратегічного управління підприємством. Таким може бути, наприклад, заступник директора з економічних питань, чи сам керівник підприємства. На великих підприємствах може бути введена посада заступника директора зі стратегічного управління. Саме такому керівнику й повинен бути підлеглим відділ стратегічного управління й постійно діюча нарада зі стратегічного управління підприємством.

Однією з основних функцій постійно діючої наради зі стратегічного управління є надання своєчасної й достовірної інформації щодо виникнення інвестиційних потреб підприємства, без задоволення яких неможлива як діяльність підприємства, так і реалізація стратегії.

Інформація відділу стратегічного управління (ВСУ) формується на підставі даних, представлених різними структурними підрозділами підприємства. Матриця інформаційного забезпечення функцій ВСУ представлена в табл. 3.1.

Інформаційне забезпечення функцій відділу стратегічного управління

Функції ВСУПП	Фінансова служба	Відділ маркетингу	Блок моніторингу зовнішнього	Плановий відділ	Виробничі підрозділи	Постійно діюча нарада
1	2	3	4	5	6	7
Формування напрямків стратегічного розвитку й різного роду стратегій підприємства	→	→	→	→	→	→
Декомпозиція стратегії на конкретні задачі й підзадачі	-	-	-	-	-	-
Визначення інвестиційних потреб, що забезпечують рішення підзадач стратегії	↓	→	-	↓	→	→
Формування портфеля інвестиційних потреб підприємства	-	-	-	-	-	
Формування рангованого переліку інвестиційних потреб	↓	-	-	↓	-	↓
Оцінка можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб	↓	-	-	↓	-	→↓
Перегляд портфеля інвестиційних потреб	-	-	-	-	-	↓
Підготовка альтернативних варіантів забезпечення збалансованості портфеля інвестиційних потреб і передбачуваного прибутку	↓	-	-	↓	-	↓
Контроль за виконанням прийнятих рішень	↓	↓		↓	↓	→↓

Джерело: [48]

→ - рух інформації із структурного підрозділу в ВСУПП;

↓ - рух інформації із ВСУПП у структурні підрозділи.

Формою представлення інформації постійно діючої наради відділом стратегічного управління підприємством виступають аналітичні записки, проекти альтернативних рішень, розрахунки і т.д.

Виробничі підрозділи містять у собі крім виробничих цехів службу головного механіка, головного електрика і т.д.

Таким чином, вищевикладене дозволяє зробити висновок, що в результаті проведених процедур, виконуваних у блоках 5 і 6 механізму управління прибутком підприємства, фахівцями відділу стратегічного управління й постійно діючої наради по стратегічному управлінню підприємством можлива реалізація

основної мети механізму управління прибутком підприємства – фінансове забезпечення інвестиційних потреб підприємства.

3.2. Розвиток механізму розподілу прибутку підприємства

В сучасних умовах господарювання актуального значення набувають не тільки пошуки шляхів зростання величини прибутку, але й правильний його розподіл. Під час аналізу важливо встановити, наскільки ефективним є механізм розподілу прибутку як інструмента інтенсифікації виробництва, скорочення термінів спорудження об'єктів. У зв'язку з цим визначається взаємозалежність загального зростання прибутку і його частки, що залишається в розпорядженні організації (підприємства) як джерело формування фінансових ресурсів.

Більшість витрат, що раніше відображалися в порядку використання прибутку, тепер відносяться до складу витрат підприємства і відображаються на відповідних витратних рахунках. Це пов'язано насамперед зі зміною значення терміна "витрати". Так, згідно з п. 3 П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" і п. 4 П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" під витратами розуміється зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Іншими словами, операції, пов'язані з відрахуванням податків та інших обов'язкових платежів до бюджету, зі сплатою фінансових санкцій, нарахованих за результатами перевірок податкових органів, а також деякі інші витрати сьогодні включаються до складу витрат підприємства, оскільки вони повністю відповідають критеріям визнання витрат [50, с.70].

Об'єктом розподілу є прибуток підприємства. Під його розподілом розуміють направлення прибутку в бюджет і використання на підприємстві та за його межами. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових

платежів. Визначення напрямків витрачання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходиться в компетенції підприємства [1, с.87].

У розподілі прибутку можна виділити два етапи. Перший етап — це розподіл загального прибутку. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й підприємство. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку прибутку.

Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в кількості податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставок оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап — це розподіл і використання чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі можуть створюватися за рахунок прибутку цільові фонди для фінансування відповідних витрат [92, с.104].

Важливе місце у фінансовій політиці підприємства посідає розподіл та використання прибутку як основного джерела фінансування його інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників. Основними принципами розподілу прибутку є такі:

- прибуток, отриманий підприємством у результаті здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;
- прибуток для держави надходить у відповідні бюджети у вигляді податків, обов'язкових платежів, ставки яких не можуть бути довільно змінені. Склад і ставки податків, порядок їх нарахування і внесення до бюджетів встановлюються законодавчо;

- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, насамперед направляється на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку, і тільки в іншій частині — на потреби споживання.

На підприємстві розподілу підлягає чистий прибуток, тобто прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів [1, с.87].

Господарюючий суб'єкт самостійно визначає напрямок використання тієї частини прибутку, яка залишилася в його розпорядженні. При цьому порядок розподілення і використання прибутку на підприємстві фіксується в його статуті та визначається положенням, розробленим відповідними економічними службами підприємства і затвердженим його керівництвом.

Згідно зі статутом підприємства можуть використовувати прибуток, який залишився в їх розпорядженні, на поповнення статутного капіталу, на утворення та поповнення резервного капіталу, а також направляти на виплату дивідендів і на інші цілі [90, с.72]. Разом з тим, прибуток є джерелом сплати підприємством штрафних санкцій, здійснення відрахувань на благодійні цілі, а також використовується для погашення кредитів, отриманих на інвестиційні цілі.

Прибуток, що залишається у підприємстві після сплати податків та інших обов'язкових платежів, може бути використаний також і на інші цілі його власниками або трудовими колективами. Підприємства мають право вкласти свої фінансові ресурси у створення спільних підприємств, в тому числі за участю іноземних інвесторів, придбати акції, облігації, інші цінні папери юридичних осіб. З прибутку підприємства можуть перераховувати кошти на спеціально відкриті рахунки благодійних фондів, робити внески установам культури і спорту, громадським організаціям інвалідів тощо. Певна сума прибутку, спрямована на добровільні внески і благодійні цілі (в межах 4 % загальної суми оподаткованого прибутку), звільняється від оподаткування.

Нерозподілений прибуток, у широкому розумінні як прибуток, що використовується в діяльності підприємства свідчить про його фінансову стійкість, про наявність джерела для подальшого розвитку [92, с.103].

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства використовується ним відповідно до напрямів, визначених засновницькими документами, з урахуванням обмежень, установлених чинним законодавством. Важливе місце при аналізі розподілу прибутку відводиться перевірці правильності визначення суми прибутку, яка оподатковується.

Діючими стандартами бухгалтерського обліку передбачено обов'язковість формування підприємствами тільки двох фондів (резервів): резерву сумнівних боргів і резервного капіталу. Крім обов'язкового резервування сум, підприємства на свій розсуд можуть створювати забезпечення (резерви) для відшкодування майбутніх витрат [20, с.70].

Відповідно до П(С)БО 11 “Зобов'язання” під забезпеченнями розуміються зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу. Цей резерв використовуються тільки для забезпечення тих витрат, для покриття яких він створений. На кожен дату балансу залишок забезпечення переглядається і у разі необхідності коригується. П(С) БО передбачають створення таких видів забезпечень (резервів):

- на виплату відпусток працівникам;
- на виконання гарантійних зобов'язань;
- на додаткове пенсійне забезпечення;
- на реструктуризацію;
- на виконання зобов'язань за обтяжливими контактами.

Отже, значна частина фондів і резервів, що створювалися раніше за рахунок прибутку у нинішній час може створюватися за рахунок відповідних витрат підприємства або просто відображатися у складі тих чи інших витрат (без попереднього резервування).

Використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, можливе за такими напрямками, як:

- ✓ збільшення розміру статутного капіталу;
- ✓ збільшення розміру пайового капіталу;
- ✓ формування резервного капіталу підприємства;
- ✓ виплата премій за облігаціями;
- ✓ виплата дивідендів учасникам.

Можливість збільшення розміру статутного фонду (капіталу) підприємства передбачена Законом України “Про господарські товариства” від 19.09.1991р. № 1576 – XII., змінами внесеними від 07.07.2011р. № 3610-6. Згідно зі статтею цього Закону товариство має право змінювати (збільшувати або зменшувати) розмір статутного фонду. Зміна розміру статутного фонду товариства має супроводжуватися внесенням відповідних змін до засновницьких документів. При цьому збільшення статутного фонду може бути здійснене тільки після внесення всіма учасниками своїх вкладів повністю (оплати акцій), крім випадків, передбачених Законом про господарські товариства [50, с.71].

Відповідно до статті 38 Закону “Про господарські товариства” збільшення статутного фонду акціонерного товариства проводиться в порядку, встановленому Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку, шляхом випуску нових акцій, обміну облігацій на акції або збільшення номінальної вартості акцій.

До операцій, що об’єднуються поняттям використання прибутку, з вищезазначених способів збільшення статутного капіталу акціонерного товариства можна віднести тільки збільшення статутного капіталу за рахунок збільшення номінальної вартості акцій.

У межах цього питання необхідно зазначити, що можливе збільшення за рахунок прибутку звітного періоду статутного капіталу приватного підприємства. Чинне законодавство України не вимагає обов’язкового формування статутного капіталу приватного підприємства. Власник сам має право приймати рішення про

його створення, а також про його розмір. Законодавством відповідно не встановлено і джерел збільшення розміру статутного капіталу таких підприємств.

Збільшення за рахунок прибутку розміру пайового капіталу. Пайовий капітал – це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його фінансово-господарської діяльності [50, с.72]. Пайовий капітал може створюватися в споживчих товариствах, колективних сільськогосподарських підприємствах, житлово-будівельних колективах, кредитних спілках та деяких інших підприємствах, засновницькими документами яких передбачене створення пайового капіталу.

Необхідність формування підприємствами резервного фонду передбачена Законом про господарські товариства. Так, згідно зі статтею 14 цього Закону господарське товариство має створювати резервний (страховий) фонд у розмірі, встановленому засновницькими документами, але не менше 25% статутного фонду.

Розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового фонду) передбачається засновницькими документами, але не може бути меншим 5% суми чистого прибутку. Резервний капітал господарського товариства створюється з метою покриття можливих у майбутньому непередбачених збитків, втрат. Резервний капітал, зокрема, використовується для покриття балансових збитків підприємства за звітний період, на виплату дивідендів за привілейованими акціями у разі недостатності нерозподіленого прибутку, а також на інші цілі, передбачені законодавством. Одним із джерел формування резервного капіталу є нерозподілений прибуток підприємства.

Використання прибутку для виплати премій за облігаціями заслуговує особливої уваги [20, с.73]. Зазначимо, що облігація - це цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений у ньому термін з виплатою фіксованого відсотка всіх форм власності.

Підприємства випускають в основному відсоткові облигації, тобто облигації, за залученням коштів, пов'язаних з емісією яких, власнику виплачується емітентом дохід (премія).

Відповідно до п. 4 П(С)БО 15 “Дохід” відсотки – це плата за використання грошових коштів, їх еквівалентів або сум заборгованості підприємству. Згідно з П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” і П(С)БО 16 “Витрати” витрати на відсотки (витрати за користування кредитами отриманими, за облигаціями випущеними, з фінансової оренди тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу, відносяться до складу фінансових витрат підприємства. Отже, відповідно до вимог П(С)БО витрати на виплату премій за облигаціями відносяться до складу витрат підприємства [50, с.74].

Тут необхідно зауважити, що виплати премій за облигаціями можуть проводитися щороку або одноразово при погашенні позики (за номінальною вартістю емітованої облигації) шляхом нарахування відсотків до номінальної вартості. З цього випливає, що суму премії за облигаціями умовно можна розділити на дві складові:

- ✓ перша – премії, що виплачується у звітному періоді та відноситься до витрат цього періоду;
- ✓ друга – премії, що виплачується у звітному періоді та відноситься до витрат попередніх періодів.

Перша частина премії відноситься на поточні витрати, джерелом виплати другої частини є нерозподілений прибуток підприємства [54, с.70].

Використання прибутку для виплати дивідендів учасникам. У Законі про господарські товариства зазначено, що дивіденди – це частка прибутку, що розподіляється між учасниками. Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку під дивідендами розуміється частка чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у власному капіталі підприємства. Відповідно до вимог П(С)БО нарахування податку на прибуток підприємств проводиться не за рахунок нерозподіленого прибутку, а за рахунок

витрат звітного періоду, в якому здійснюється нарахування податку на прибуток [50, с.75].

Простежимо динаміку розподілу прибутку, що залишається після сплати податків, у БМУ “Промбуд” ТОВ “Тернопільбуд” (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Розподіл чистого прибутку БМУ “Промбуд” ТОВ “Тернопільбуд” за
2010-2011роки***

Напрями розподілу прибутку	2010р.		2011р.		Зміна розподілу прибутку в 2011р. проти 2010р.	
	сума, тис.грн	у відсотках до загального підсумку	сума, тис.грн.	у відсотках до загального підсумку	абсолютна сума, тис.грн.	відносна величина, у %
Збільшення статутного капіталу	-	-	-	-	-	-
Формування резервного капіталу	-	-	-	-	-	-
Виплата дивідендів учасникам	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток	1408,5	100	3706,0	100	+2297,5	+62
Разом	1408,5	100	3706,0	100	+2297,5	+62

**Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності Форма №2*

Отже, чистий прибуток в 2011 році зріс на 62% по відношенню до 2010 року. Незважаючи на це БМУ “Промбуд” ТОВ “Тернопільбуд” не використало даний прибуток на поповнення статутного капіталу, формування резервного капіталу, а також на виплату дивідендів учасникам.

3.3. Науково-практичні рекомендації з удосконалення аналітичних процедур управління прибутком підприємства

Розгляд принципів основ механізму управління прибутком підприємства дозволило визначити характер дії кожного із структурних елементів механізму,

названих блоками. Дія механізму спрямована на формування величини прибутку, що дозволяє реалізувати стратегічні й тактичні задачі підприємства відповідно його концептуальним установкам: виживання, стабільність, розвиток. Існуючі механізми управління прибутком підприємства спрямовані на розподіл сформованого прибутку в залежності від суми отриманого прибутку та цілей підприємства. Відмінною рисою розроблювального механізму управління прибутком підприємства є зворотний, реверсивний характер його дії. Спрямованість запропонованого механізму протилежна традиційній, тобто відправною крапкою дії механізму є формування потенційних, прогнозних напрямків використання прибутку підприємства. Механізм управління прибутком спрямований на забезпечення збалансованості обґрунтованих інвестиційних потреб і можливості одержання прибутку, що дозволяє реалізувати ці потреби. Основна задача запропонованого механізму управління прибутком підприємства – показати, як за допомогою усіх відомих способів, методів, інструментів управління прибутком, формуються управлінські альтернативи в області формування прибутку, той набір дій, що, завдяки цьому механізму, можна виконати на підприємстві.

Характер дії блоків запропонованого механізму свідчить, що значимість кожного з блоків різна. У зв'язку з цим дуже важливим представляється розгляд дії блоків механізму, що дозволяють повною мірою реалізувати призначення механізму й забезпечити його діючу роботу. Дії блоків механізму управління прибутком забезпечується за допомогою виконання визначених процедур. З усієї кількості блоків механізму дуже важлива роль належить дії блоку виявлення та рангування потреб підприємства (блок 3), аналітичному блоку (блок 4) й блоку прийняття рішень (блок 5), методичне забезпечення яких розглянуто в параграфі 2.2. Основою діяльності цих блоків є аналітичні процедури.

Процедура – це порядок розгляду, обговорення, ведення якої-небудь справи, що полягає у встановленні ряду послідовних дій [78, с.530]. Якщо розглядати аналіз як синонім наукового дослідження, то аналітичними

процедурами блоків механізму управління прибутком підприємства є науково-обґрунтоване встановлення послідовності дій, спрямованих на досягнення заданого результату блоку механізму.

Розглянемо аналітичні процедури дії блоку 3. Така послідовність розгляду дії блоків механізму зумовлена тим, що блок формування інвестиційних потреб, по суті, є відправною крапкою дії механізму, оскільки в кожного підприємства для забезпечення його діяльності виникає необхідність в інвестиціях різного масштабу й призначення. Дія блоку 3 починає роботу всього механізму, тобто блок формування та рангування інвестиційних потреб має характер пускового механізму. Саме в блоці 3 відбувається встановлення інвестиційних потреб і упорядкування їх певним чином. Аналітична процедура формування переліку рангованих інвестиційних потреб підприємства складається з робіт, представлених на рис. 3.1.

Під інвестиційною потребою в роботі розуміється попередньо визначена вартість рішення конкретних задач, поставлених у блоці 1, тобто сума коштів, що необхідна для забезпечення інвестиційної підтримки задач стратегічного розвитку й поточної діяльності підприємства. Перелік інвестиційних потреб підприємства представлений у параграфі 2.2.

Сукупність інвестиційних потреб підприємства, що відносяться до одного періоду часу, пропонується розглядати як портфель інвестиційних потреб підприємства. Портфель інвестиційних потреб – це сукупність вартісного вираження задач поточної діяльності та стратегічного розвитку підприємства, реалізованих у поточному періоді.

При формуванні й упорядкуванні портфеля інвестиційних потреб застосовуються метод портфельного аналізу. Спочатку цей метод використовувався в аналізі цінних паперів [84]. У сучасному значенні портфельний аналіз використовується для будь-якого об'єкта управління, що являє собою свого роду “портфель”, тобто сукупність окремих елементів у єдиному цілому. В економічній літературі вже описані випадки застосування

портфельного аналізу; він використовується як інструмент аналізу для інвестиційних портфельів підприємств - сукупності інвестиційних проектів, що

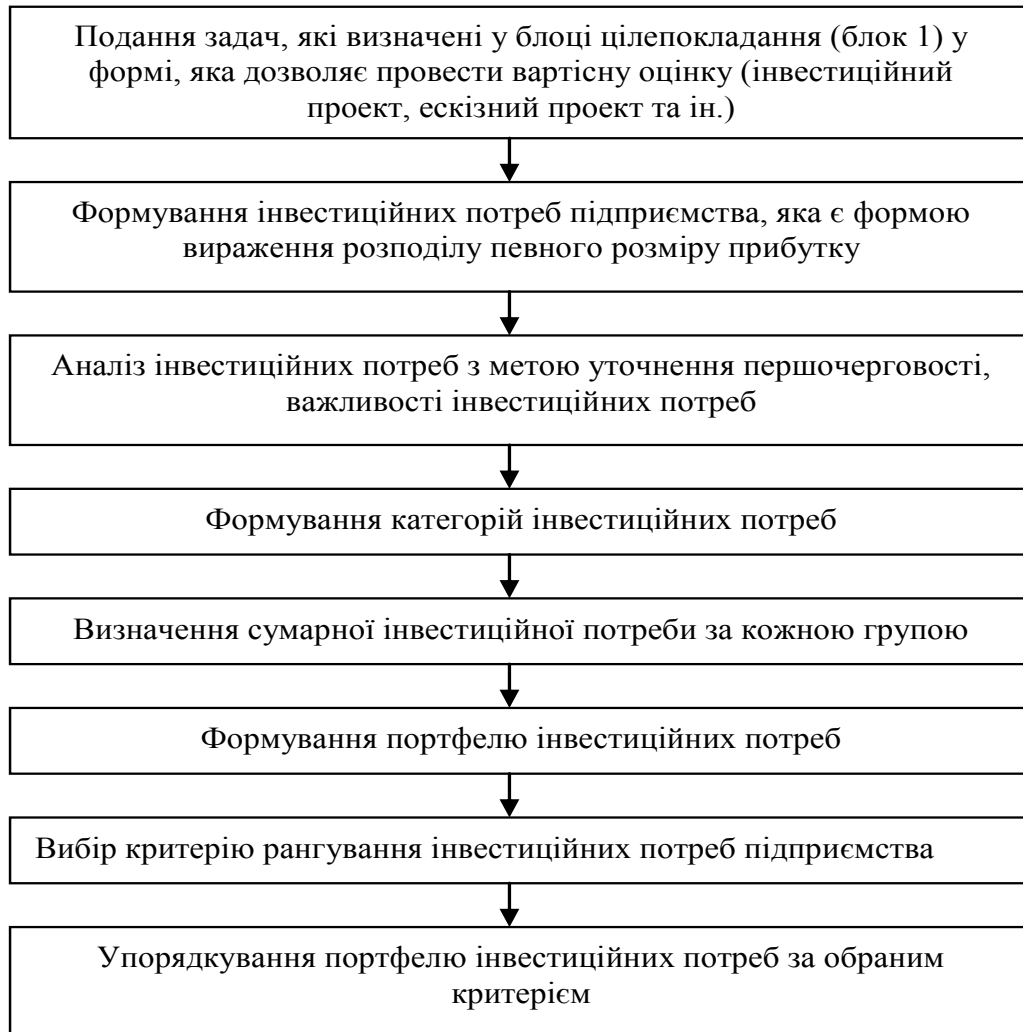


Рис. 3.3. Аналітичні процедури формування переліку рангованих інвестиційних потреб підприємства[84]

найчастіше носять альтернативний характер у управлінні об'єднаннями підприємств, наприклад, холдингами. Однак, між інвестиційним портфелем і портфелем інвестиційних потреб існують відмінності, які полягають в тому, що інвестиційний портфель складають закінчені в розробці інвестиційні проекти, а портфель інвестиційних потреб складається із сукупності вартості конкретних задач, передбачуваних до реалізації в поточному періоді. Інвестиційна потреба

нерідко за формою збігається з інвестиційним проектом. Це відбувається тоді, коли на підприємстві розроблявся проект, що охоплює задачі по формуванню прибутку, поставлені в першому блоці формування прибутку підприємства. Якщо такого проекту немає на підприємстві, то формою вираження інвестиційної потреби виступає або ескізний проект, що визначає приблизні параметри – вартість, результат, тривалість реалізації потреби, або інша форма подання, наприклад, кошторису інвестиційної потреби.

Будь-який портфель, розглянутий як сукупність елементів, має свої параметри. Найважливішими параметрами портфеля інвестиційних потреб є його вартість і структура. Вартість портфеля визначається сумою вартості формуючих його елементів – інвестиційних потреб. Структурувати портфель інвестиційних потреб можливо за різними ознаками:

- період часу: інвестиційні потреби 1-го кварталу, 2-го і т.д.;
- сфера додатку інвестиційних потреб: основне, допоміжне виробництво, розширене відтворення капіталу;
- тип інвестиційних потреб: інвестиційні потреби, необхідні для підтримки поточної діяльності підприємства, і задачі, що забезпечують стратегічний розвиток підприємства (екстенсивний та інтенсивний).

У результаті виконання аналітичної процедури формування переліку інвестиційних потреб у портфелі інвестиційних потреб утворяться дві категорії потреб:

- потреби, спрямовані на підтримку діяльності підприємства, тобто поточні інвестиційні потреби, що відносяться до категорії обов'язкових;
- потреби, спрямовані на стратегічний розвиток підприємства, тобто на фінансове забезпечення реалізації цільових настанов підприємства.

Таким чином, перша інтеграція структурування портфеля інвестиційних потреб має такий вигляд (рис 3.2).

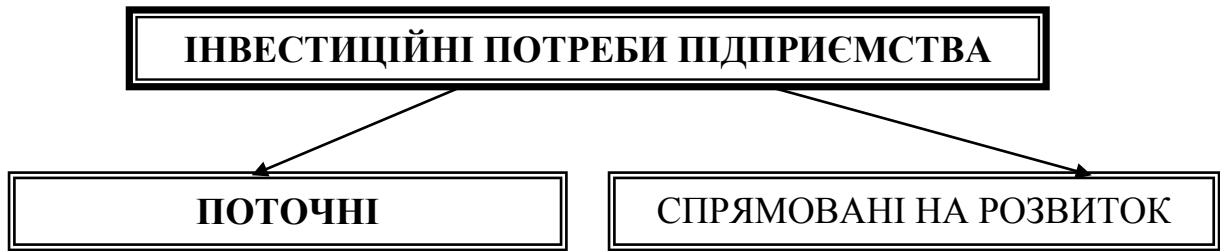


Рис. 3.4. Категорії інвестиційних потреб підприємства[84]

Для того, щоб виявити інвестиційні потреби, спрямовані на розвиток, необхідно проаналізувати стратегію підприємства. Як метод такого аналізу варто вибрати пірамідальний аналіз. Саме пірамідальний аналіз дозволяє здійснити декомпозицію стратегії підприємства. Ця декомпозиція дозволяє виділити конкретні задачі, конкретні види робіт, підзадачі, рішення яких, власне, дозволяє реалізувати стратегію і визначити інвестиційні потреби.

Метод пірамідального аналізу припускає послідовне представлення й аналіз структурних елементів портфеля інвестиційних потреб. Загальна схема пірамідального аналізу стратегії підприємства і виявлення інвестиційних потреб підприємства, спрямованих на розвиток, представлена в табл. 3.1. Для того, щоб визначити інвестиційні потреби, спрямовані на фінансове забезпечення стратегічних задач, необхідно уточнити структуру стратегії. Завдяки декомпозиції стратегії, що дозволяє виділити задачі, а згодом і підзадачі, можна виявити приватні інвестиційні потреби підприємства.

Як впливає із структури, наведеної у табл. 3.1, стратегія підприємства розкладається на задачі, які реалізують цю стратегію. Саме ця процедура й є результатом першого блоку роботи механізму управління прибутком підприємства. Кожна з задач розкладена на підзадачі, які є конкретними діями підприємства з реалізації поставлених задач і призводять до визначеного результату, який можна представити кількісно за допомогою визначених показників.

Таблиця 3.3

Деталізація інвестиційних потреб, які забезпечують розвиток підприємства

Тип стратегії	Задачі, що реалізують стратегію	Підзадачі як складники задачі	Приватна інвестиційна стратегія, тис.грн.
Стратегія 1	Задача 1	Підзадача 1/1 Підзадача 1/2 Підзадача 1/3	– – –
	Задача 2	Підзадача 2/1 Підзадача 2/2 Підзадача 2/n	– – –
.....
Стратегія m	Задача 1 Задача n	Підзадача 1/n	–

Джерело:[31]

Наступним етапом пірамідального аналізу є формування приватної інвестиційної потреби щодо кожної із підзадач, і її специфікація, тобто віднесення її до визначеної категорії. Варто виділити такі категорії: обов'язкові й можливі.

Віднесення інвестиційної потреби, спрямованої на розвиток, до однієї з двох категорій не означає, що вона буде впродовж тривалого часу належати до цієї категорії. Інвестиційна потреба з категорії можливих може перейти до категорії обов'язкових у наступних тимчасових періодах у зв'язку зі зміною впливу ряду факторів, і навпаки.

З урахуванням деталізації інвестиційних потреб, спрямованих на розвиток, структура портфеля інвестиційних потреб підприємства приймає вид:

$$\text{ПП} = \sum \text{ИП}_p^n + \sum \text{ИП}_p^{\text{жк}} + \sum \text{ИП}_m \quad (3.2)$$

де $\sum \text{ИП}_p^n$ - сума обов'язкових інвестиційних потреб, спрямованих на розвиток;

$\sum \text{ИП}_p^{\text{жк}}$ - сума можливих інвестиційних потреб підприємства, спрямованих на розвиток.

Як вже відзначалося, інвестиційні потреби, що постійно змінюються, завжди відносяться до категорії обов'язкових, тому що без їхнього задоволення неможлива подальша діяльність підприємства. Отже, структура портфеля інвестиційних потреб підприємства може бути представлена так:

$$\text{ПП} = \sum \text{ИП}_{p+m}^n + \sum \text{ИП}_p^{\text{жс}} \quad (3.3),$$

де $\sum \text{ИП}_{p+m}^n$ - сума обов'язкових поточних і спрямованих на розвиток інвестиційних потреб;

$\sum \text{ИП}_p^{\text{жс}}$ - сума можливих інвестиційних потреб, спрямованих на розвиток.

Представлення різноманітних видових структур портфеля інвестиційних потреб дозволяє упорядкувати портфель за ознакою обов'язковості інвестиційних потреб і приступити до подальшого рангування інвестиційних потреб.

Рангування інвестиційних потреб підприємства є способом їхнього упорядкування за визначеним критерієм. У запропонованому механізмі управління прибутком підприємства рангування інвестиційних потреб здійснюється із застосуванням якісного та кількісного критеріїв.

У нашому випадку якісний критерій – це ознака, за яким кожна з інвестиційних потреб, спрямована на вирішення задач і підзадач стратегічного розвитку, відноситься до першої, другої і т.д. черг. При цьому поняття черги означає першочерговість їхньої реалізації. Якісний критерій рангування інвестиційних потреб відображає першочерговість задоволення можливих інвестиційних потреб, і, власне, характеризує важливість інвестиційної потреби для забезпечення задачі, яка реалізує стратегічну установку. Першочерговість реалізації інвестиційних потреб, пропонується оцінювати за шкалою, наведеною на рис. 3.5.

Таким чином, друга інтеграція структурування портфеля інвестиційних потреб підприємства має такий вигляд (рис 3.6.).

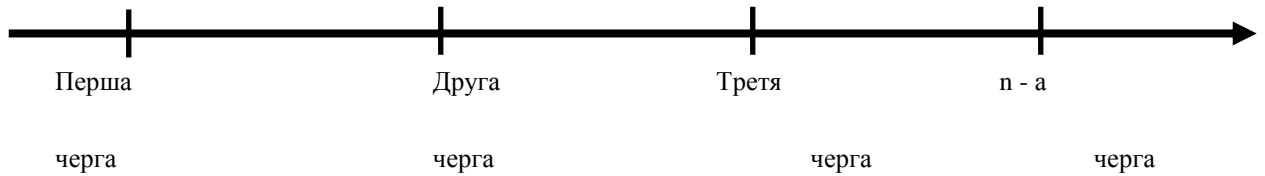


Рис. 3.5. Шкала рангування інвестиційних потреб підприємства, спрямованих на реалізацію стратегічних установок[48]

Рангування інвестиційних потреб за якісним критерієм здійснюється за допомогою методів експертних оцінок. На думку Б. Г. Литвака, експертні технології – невід’ємна складова підготовки й прийняття важливих управлінських рішень [48, с.11].

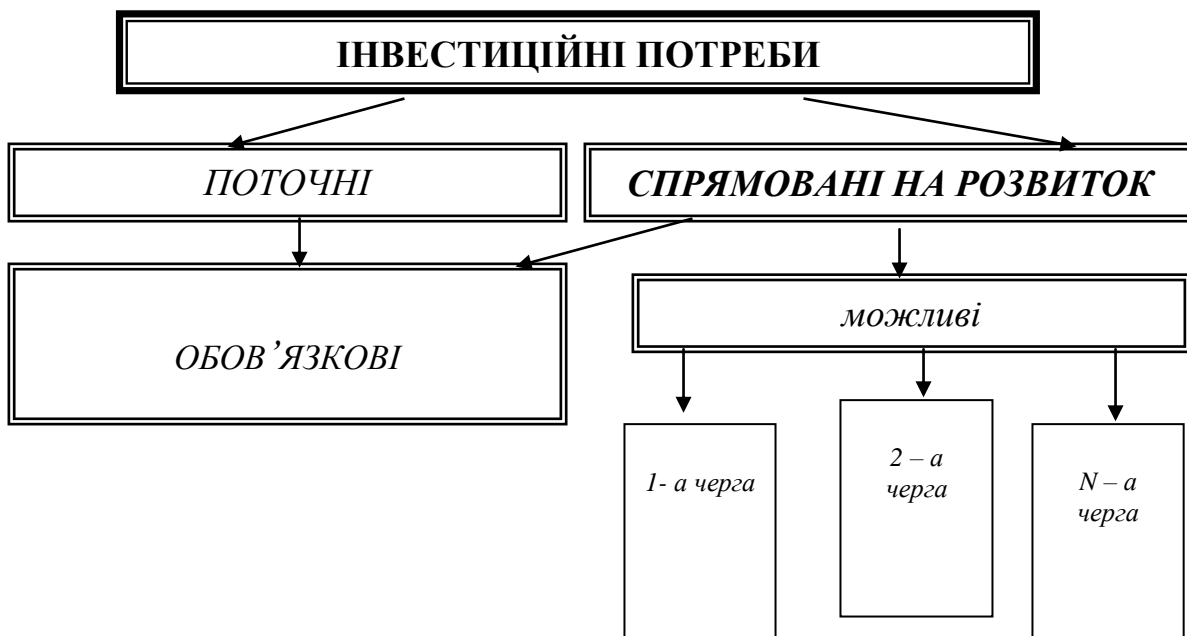


Рис.3.6. Систематизація інвестиційних потреб підприємства[48]

Оскільки, як правило, на підприємствах існують обмеження фінансових,

трудо­вих і тим­часо­вих ре­сурсів, то ран­гу­ван­ня ін­вес­ти­цій­них по­треб з по­зи­ції прі­оритетності й мож­ли­вості їх­нього здій­с­нен­ня, без­сум­ні­вно, впли­ває на при­й­ня­ття управ­лін­ських рі­шень з фор­му­ван­ня при­бут­ку під­приєм­ства. Для на­дан­ня до­сто­вір­ної ін­фор­ма­ції для при­й­ня­ття управ­лін­ських рі­шень ви­ни­кає не­об­хід­ність у за­сто­су­ван­ні ек­сперт­них ме­то­дів. Ек­сперт­на ін­фор­ма­ція мо­же бу­ти кіль­кі­сною та які­сною.

На під­ставі до­слід­жен­ня лі­те­ратур­них дже­рел [9, 33, 63], мо­жна зро­би­ти ви­с­но­вок, що ме­то­ди ек­сперт­них оці­нок, які за­сто­со­вую­ться при ран­гу­ван­ні ва­рі­ан­тів рі­шень, по­ді­ля­ю­ться на кіль­кі­сні і які­сні. Уза­гал­нен­ня цих ме­то­дів пред­став­ле­но в До­дат­ку А. На ос­но­ві на­ве­де­ної та­бли­ці До­дат­ку А мо­жна зро­би­ти ви­с­но­вок, що спе­ци­фі­ка ін­вес­ти­цій­них по­треб як об'єк­та ек­сперт­ного оці­ню­ван­ня, та­ка, що ек­спер­ти не за­в­жди мо­жуть да­ти кіль­кі­сну оці­нку значень оці­ню­ва­них по­ка­з­ни­ків, що не до­зво­ляє одер­жа­ти до­сить на­дій­ну ек­сперт­ну ін­фор­ма­цію. То­му до­ці­льно до­пов­ни­ти ви­ко­ри­стан­ня ме­то­дів які­сної оці­нки ін­вес­ти­цій­них по­треб ме­то­да­ми кіль­кі­сної оці­нки.

Ек­сперт­ному ран­гу­ван­ню ін­вес­ти­цій­них по­треб при­та­ман­ня низ­ка не­га­тив­них рис ек­сперт­ної оці­нки: суб'єк­тивізм вну­тріш­ніх ек­спертів; не­до­стат­ня ін­фор­мо­ван­ність про об'єк­т ек­спер­ти­зи зов­ніш­ніх ек­спертів; ін­ші, пов'язані з лю­дсь­ким фак­то­ром.

У ре­зу­ль­та­ті ран­гу­ван­ня мож­ли­вих ін­вес­ти­цій­них по­треб за які­сним кри­те­рі­єм – пер­шо­чер­го­вості ре­алі­за­ції, і кіль­кі­сному – вартості, фор­му­ю­ться два пе­ре­лі­ки ран­го­ва­них ін­вес­ти­цій­них по­треб під­приєм­ства. Не­об­хід­но вра­хо­ву­ва­ти, що ре­зу­ль­та­ти ран­гу­ван­ня ін­вес­ти­цій­них по­треб із за­сто­су­ван­ням які­сного й кіль­кі­сного кри­те­рі­ю мо­жуть не збі­га­ти­ся. Гі­по­тетич­ний зве­де­ний ре­зу­ль­та­т ран­гу­ван­ня порт­фе­ля ін­вес­ти­цій­них по­треб під­приєм­ства на­ве­де­но в та­бли­ці 3.3.

Якщо на під­приєм­стві не­має не­об­хід­ності в ус­клад­нен­ні дії ме­хані­зму фор­му­ван­ня при­бут­ку під­приєм­ства, то для ух­ва­лен­ня управ­лін­сько­го рі­шен­ня мо­жна скорис­та­ти­ся пред­став­ле­ни­ми в табл.3.4 ре­зу­ль­та­та­ми ран­гу­ван­ня, від­ти­наю­чи нижні ін­вес­ти­ційні по­тре­би.

Якщо підприємству необхідний інтегрований рангований перелік бажаних інвестиційних потреб, то для формування такого переліку пропонується застосувати метод багатокритеріальної оптимізації

Таблиця 3.4

Рангування можливих інвестиційних потреб підприємства за якісними і кількісними критеріями

Задача	Інвестиційна потреба	Рангування за критерієм першочерговості	Рангування за рахунок збільшення вартості
Задача 1	ІП1/1	ІП4/1	ІП3/1
	ІП2/1	ІП3/2	ІП4/1
	ІП3/1	ІП1/n	ІП1/2
	ІП4/1	ІП2/1	ІП3/2
Задача 2	ІП1/2	ІП2/n	ІП2/n
	ІП2/2	ІП1/1	ІП3/1
	ІП3/2	ІП3/n	ІП3/n
	ІП1/n	ІП3/1	ІП2/1
Задача n	ІП2/n	ІП2/2	ІП2/2
	ІП3/n	ІП1/2	ІП1/n

Джерело:[27]

Розглянемо застосування методу багатокритеріальної оптимізації на умовному прикладі. Нехай в обраній стратегії існує п'ять задач і 15 інвестиційних потреб, які забезпечують реалізацію цих задач (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Перелік задач і підзадач, які реалізують обрану стратегію підприємства

Задача	Інвестиційні потреби
Задача №1	ІП ₁ , ІП ₂ , ІП ₃
Задача №2	ІП ₄ , ІП ₅ , ІП ₆ , ІП ₇ ,
Задача №3	ІП ₈ , ІП ₉ , ІП ₁₀ , ІП ₁₁ , ІП ₁₂
Задача №4	ІП ₁₃ , ІП ₁₄
Задача №5	ІП ₁₅

Джерело:[27]

Експерти інвестиційні потреби розмістили в такий спосіб (табл. 3.6)

Таблиця 3.6

Ранговані інвестиційні потреби за ступенем черговості

Шкала	Підзадачі
1-а черга	ПЗ ₃ , ПЗ ₅ , ПЗ ₉ , ПЗ ₁₂
2-а черга	ПЗ ₁₃ , ПЗ ₁₅
3-а черга	ПЗ ₁₄ , ПЗ ₂ , ПЗ ₆ , ПЗ ₇
4-а черга	ПЗ ₁ , ПЗ ₄ , ПЗ ₈ , ПЗ ₁₀ , ПЗ ₁₁

Джерело:[27]

Після того як інвестиційні потреби проранговані за ступенем черговості, необхідно визначитися з реалізацією інвестиційних потреб за кожним рангом. Кожна інвестиційна потреба характеризується своєю ціною (собівартістю) реалізації і коефіцієнтом маржинального прибутку.

Хоча ефективне рішення звичайно далеко не єдине, але все-таки безліч ефективних рішень значно вужче, ніж вихідна безліч усіх рішень. Тому необхідно знайти якщо не єдине ефективне рішення, то хоча б безліч цих рішень.

Нехай A є безліч підзадач одного рангу, тоді елемент $a \in A$ називається оптимальним по Парето, якщо не існує $b \in A$, такого, що a однозначно гірше b . Всі елементи, оптимальні по Парето, утворять безліч оптимальності по Парето. Як приклад прорангуємо першочергові інвестиційні потреби (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Рангування першочергових інвестиційних потреб підприємства

Інвестиційні потреби першого рангу	Вартість z	Коефіцієнт KMP_i
ПЗ ₁	100	1.5
ПЗ ₄	300	3
ПЗ ₈	150	2.5
ПЗ ₁₀	250	1
ПЗ ₁₁	200	0.5

Джерело:[27]

Однозначного вибору серед підзадач немає. Немає підзадач, щоб вартість реалізації та коефіцієнт маржинального прибутку були однозначно кращими. У випадках наявності лише двох чи трьох критеріїв безліч ефективних оцінок можна зобразити графічно. Тому при аналізі двох-, а іноді й трьохкритеріальних задач нерідко зручніше за усе вибирати оптимальне рішення безпосередньо на основі розгляду графіка ефективних оцінок. Зазначений підхід лежить,

наприклад, в основі методу «вартість – ефективність» [27, с. 78].

Один з варіантів цього методу, широко застосовуваного для рішення задач вибору кращого з декількох конкуруючих зразків системи, загалом полягає в наступному:

а) кожен зразок x (надалі інвестиційна потреба $ПЗ_x$) оцінюється за двома критеріями: вартості реалізації C і ефективності виконання – у нашому випадку коефіцієнт маржинального прибутку. Значення цих критеріїв розраховуються за спеціально розробленими методиками.

б) будується графік оцінок, що відповідають усім розглянутим підзадачам, а з нього виділяються ті підзадачі, з яких і повинна бути обрана одна – оптимальна інвестиційна потреба.

Після вибору «кращої» інвестиційної потреби вона виключається з подальшого розгляду і повторюється вибір нової «кращої» з інвестиційних потреб, що залишилися. Процес повторюється доти, поки не залишиться одна остання інвестиційна потреба. У такий спосіб прорангуємо інвестиційні потреби рангу першочергових.

Перший етап рангування інвестиційних потреб полягає в побудові графіка ефективних оцінок (рис.3.7). Легко побачити, що крапка оптимальна по Парето, якщо побудований «куточок» перетинається з безліччю A тільки по крапці. Виходить, безліч оптимальності по Парето є ламана $ПЗ_1-ПЗ_8-ПЗ_4$. Таким чином, з п'яти представлених інвестиційних потреб лише три (перша, четверта і восьма) можуть претендувати на роль кращої. У нашому методі ці інвестиційні потреби будемо називати недомінуючими.

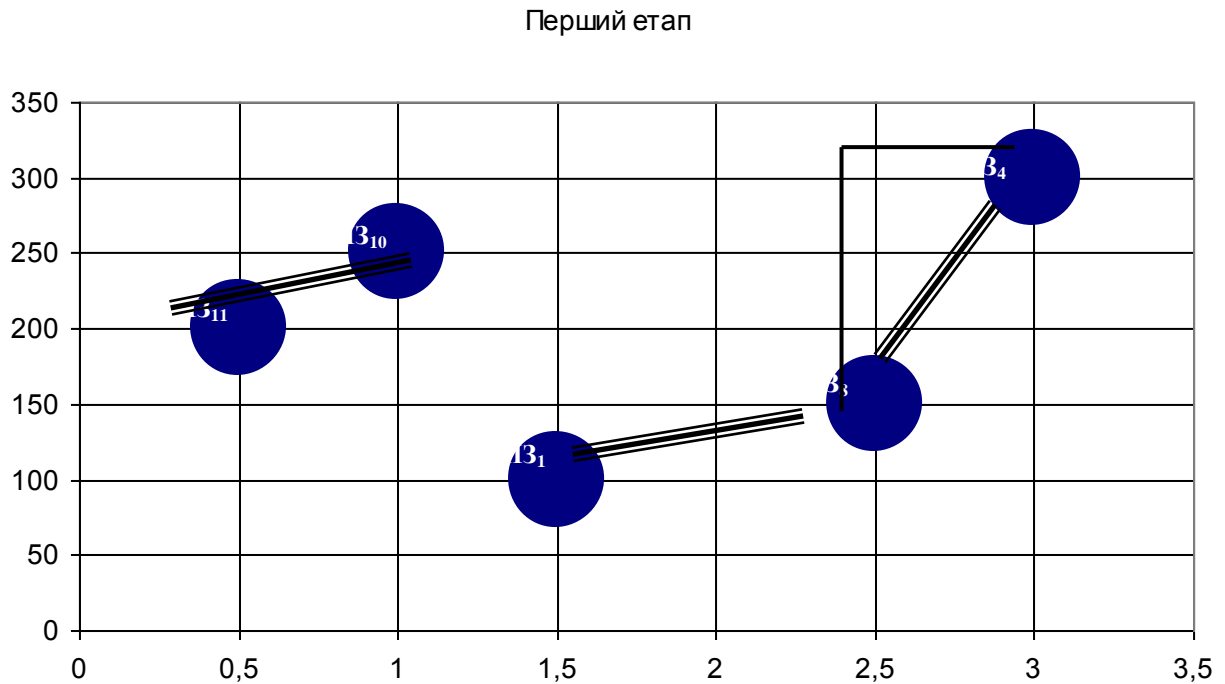


Рис. 3.7. Перший етап рангування першочергових інвестиційних потреб[27]

Остаточний вибір оптимальної інвестиційної потреби виробляється евристично (на підставі досвіду, інтуїції, розуміння, що є не формалізованими) особою, що приймає рішення (менеджером), у результаті аналізу побудованого графіка, що наочно показує, якою ціною (збільшенням вартості) досягається збільшення ефективності при переході від одного недомінуючого зразка до іншого.

На першому етапі вибираємо інвестиційну потребу 8, як середнє по вартості й ефективності між двома іншими. Хоча варто помітити, що менеджер може вибрати й інший варіант, виходячи з поточної ситуації. Переходимо до другого етапу (рис.3.8).

На четвертому (заключному етапі) обираємо між інвестиційними потребами десять і одинадцять. Вибираємо інвестиційну потребу 11 з найменшою вартістю реалізації.

Другий етап

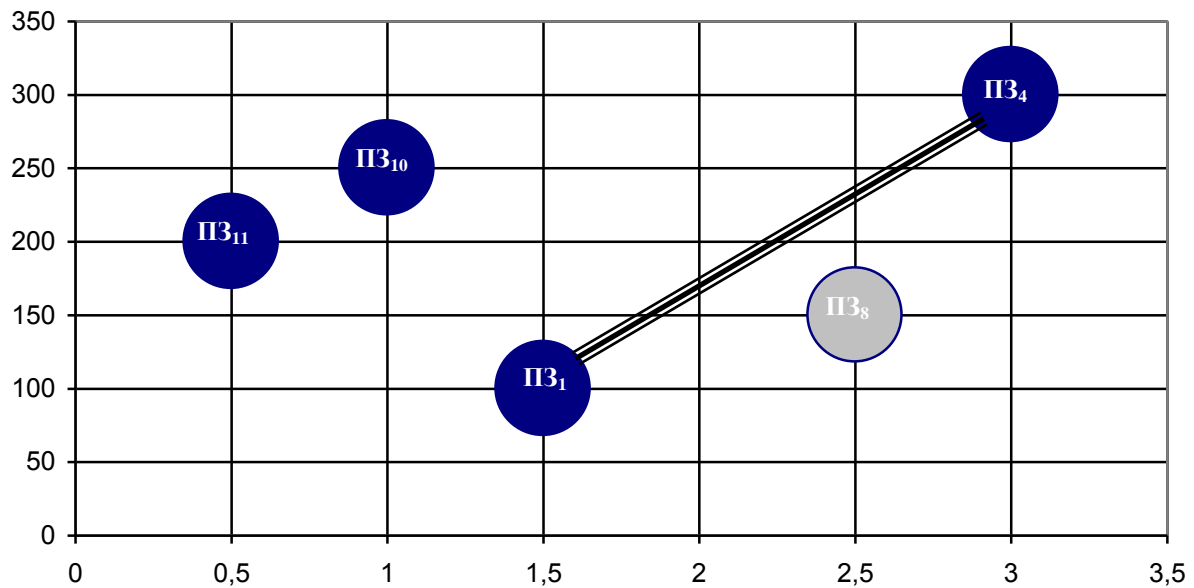


Рис. 3.8. Другий етап рангування інвестиційних потреб[27]

Після рангування підзадачі будуть розставлені в наступному порядку (табл. 3.8). Таким чином також рангуються інвестиційні потреби інших рангів.

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що рангування інвестиційних потреб за якісним і кількісним критерієм, порівняння й приведення у відповідність результатів рангування за допомогою математичних методів, забезпечить достатній рівень вірогідності сформованого переліку інвестиційних потреб підприємства, що дозволить забезпечити діючу роботу механізму формування прибутку підприємства.

Таким чином, результатом дії блоку 3 механізму управління прибутком підприємства є портфель інвестиційних потреб підприємства, за яким відомі значення двох його параметрів: вартість і видова структура. Саме завдяки наявності видової структури виявлені обов'язкові інвестиційні потреби, без яких неможлива діяльність підприємства й реалізація стратегії, а також можливі інвестиційні потреби, що мають альтернативний характер здійснення.

Таблиця 3.8

Результат рангування інвестиційних потреб за трьома критеріями

Інвестиційні потреби першого рангу	Вартість З	Коефіцієнт КМП _i
ПЗ ₈	150	2.5
ПЗ ₁	100	1.5
ПЗ ₄	300	3
ПЗ ₁₁	200	0.5
ПЗ ₁₀	250	1

Джерело: [27]

Формою представлення результату дії цього блоку є реєстр інвестиційних потреб з результатами експертного та кількісного рангування. Експертна анкета наведена в додатку Б.

Прорангований список інвестиційних потреб підприємства як елемент механізму необхідний для того, щоб на підставі його приймати управлінські рішення, спрямовані на формування прибутку підприємства.

Після закінчення дії блоку рангування інвестиційних потреб вступає в дію аналітичний блок (блок 4) механізму управління прибутком підприємства. Однією з основних задач механізму є зіставлення й приведення у відповідність інвестиційних потреб підприємства та прибутку, що дозволить ці потреби реалізувати. Для забезпечення порівняння необхідно сформувати базу порівняння, що й є однією з найважливіших процедур аналітичного блоку.

Тому що процес управління підприємством характеризується багатоваріантністю рішень, необхідністю підпорядковуватися умовам зовнішнього середовища, що змінюються, внутрішніх умов діяльності, то особи, які приймають управлінські рішення, повинні володіти таким масивом аналітичної інформації, яка дозволила б формувати максимально якісні рішення в області управління підприємством з урахуванням невизначеності. Наявність достатньої, достовірної, доречної й якісної інформації впливає й на інші

механізми управління підприємством, що забезпечують задані параметри його діяльності. Формування якісної інформаційної бази та її обґрунтованість є необхідними умовами результативної роботи механізму формування прибутку, тому що від того, наскільки правильно сформована, а потім обрана база порівняння інвестиційних потреб і прибутку, яка фінансово забезпечує ці потреби, залежать результати прийнятих рішень в області формування прибутку.

У параграфі 3.1 як база порівняння розглядався прибуток минулого періоду, прогнозний і проектний прибуток підприємства. Перш, ніж говорити про кожний докладніше, необхідно виділити загальні вимоги до формування бази порівняння, представлені на рис. 3.9.

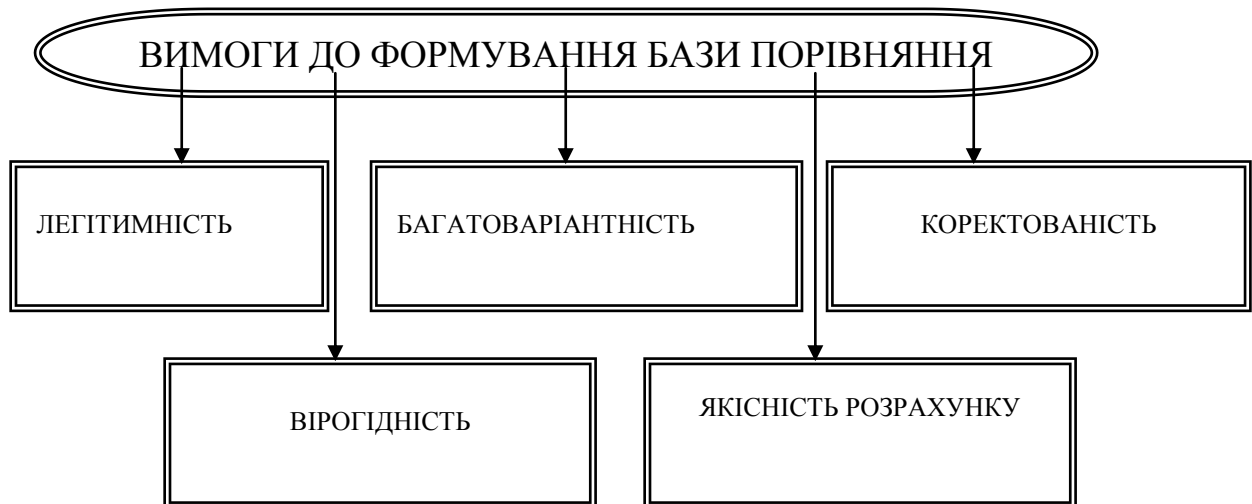


Рис. 3.9. Принципові вимоги до формування бази порівняння[19]

По-перше, розрахунок базового прибутку повинен бути легітимним. Розрахунок суми базового прибутку має бути підтверджений документально, не залежати від суб'єктивних оцінок осіб, які роблять розрахунки.

По-друге, необхідно передбачити можливість формування декількох баз порівняння й роботи з різними базами в паралельному режимі, тому що інвестиційні потреби мають різне значення для підприємства й реалізують різні цільові настанови.

По-третє, необхідно враховувати вплив коректуючих факторів при

формуванні бази порівняння, наприклад, вплив інфляції на прибуток минулого періоду чи погрішність в оцінці прогнозного прибутку.

Прогнозування прибутку передбачає розробку альтернативних фінансових показників і параметрів, використання яких при тенденціях зміни ситуації на ринку, що намітилися (але заздалегідь спрогнозованих), дозволяє визначити один з варіантів розвитку фінансового стану підприємства [16].

Основою прогнозування є узагальнення й аналіз наявної інформації з наступним моделюванням можливих варіантів розвитку ситуацій і фінансових показників. Методи й способи прогнозування прибутку мають бути досить динамічними для того, щоб вчасно врахувати ці зміни.

При виборі прогнозного прибутку у якості бази порівняння необхідно виконати ряд аналітичних процедур: проаналізувати прибуток минулих періодів; виявити фактори, що впливають на формування прибутку підприємства; оцінити вплив цих факторів; проаналізувати динаміку макроекономічних процесів; виявити тенденції розвитку ринку; дослідити стан зовнішнього середовища підприємства; скласти прогноз розрахунку прибутку підприємства на плановий період.

Висновки до розділу 3

1. За допомогою використання якісного та кількісного критерію й методу багатокритеріальної оптимізації в програмі рангування інвестиційних потреб підприємства, прийняття рішень щодо управління прибутком підприємства в рамках запропонованого механізму стають більш обґрунтованими та ефективними.

2. Апробовані аналітичні й організаційні процедури механізму управління прибутком підприємства дозволили дати науково-практичні рекомендації з впровадження механізму з метою удосконалення управління прибутком підприємства.

3. Апробація основних процедур механізму управління прибутком підприємства доводить, що запропонований механізм управління прибутком підприємства є комплексним інструментом управління прибутком, який досить легко інтегрується в існуючу систему управління на підприємстві та дозволяє досягнути більш ефективних результатів діяльності підприємства.

4. У фінансовій політиці підприємства важливе місце посідає розподіл та використання прибутку як основного джерела фінансування його інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників. Під час аналізу важливо встановити, наскільки ефективним є механізм розподілу прибутку як інструмента інтенсифікації виробництва, скорочення термінів спорудження об'єктів. У зв'язку з цим визначається взаємозалежність загального зростання прибутку і його частки, що залишається в розпорядженні організації (підприємства) як джерело формування фінансових ресурсів.

5. Використання пірамідального аналізу при формуванні портфеля інвестиційних потреб підприємства дозволяє зробити декомпозицію стратегії підприємства до рівня інвестиційних потреб підприємства, які є формою вираження величини прибутку, необхідного для реалізації стратегічних задач та підзадач підприємства, та здійснення його поточної діяльності.

6. Запропоновані аналітичні процедури механізму управління прибутком підприємства дозволяють сформувати і структурувати портфель інвестиційних потреб підприємства, сформувати масив аналітичної інформації, необхідної для прийняття рішень із забезпечення заданого розміру прибутку.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного нами дослідження можна зробити найважливіші висновки і запропонувати ряд заходів, спрямованих на управління прибутком підприємства, а саме:

1. Концепція прибутку як економічної категорії потерпала значних змін та розвитку, але до теперішнього часу в економічній літературі існують різні точки зору щодо прибутку як економічної категорії.

Прибуток є основним інвестиційним джерелом підприємства. Напрямами інвестиційних вкладень за рахунок прибутку є мотивація персоналу, захист підприємства від банкрутства, розширене відтворювання капіталу підприємства. Достатність прибутку для фінансової підтримки цих напрямів забезпечує стабільну діяльність підприємства та його стратегічний розвиток.

2. Враховуючи значення прибутку для діяльності підприємства, було досліджено функції прибутку: облікова, розподільча, стимулююча. Встановлено, що функції прибутку виконуються не в повній мірі, особливо стимулююча. Це веде до зниження інвестицій в капітал підприємств та, на разі, до регресивних тенденцій у його діяльності. Таким чином, відтворення стимулюючої функції прибутку підприємства, яку доцільно вважати найголовнішою, потребує зосередити управлінські зусилля саме на цьому аспекті управління прибутком.

3. На основі дослідження підкорення прибутку підприємства управлінським діям в класичному їх розумінні – аналізу, плануванню, обліку, мотивації та контролю – встановлено, що прибуток відповідає всім ознакам об'єкта, на який доцільно спрямовувати дію відповідних управлінських інструментів. Це зумовило необхідність аналізу інструментарію управління прибутком підприємства.

4. За результатами аналізу інструментарію управління прибутком зроблено висновок, що найбільшого розвитку та використання набули методи управління прибутком підприємства, дослідження яких виявило їх розмаїття та, крім того,

велику кількість думок науковців та практиків щодо методів управління та їх класифікації. Це переконує в тому, що для дієвого управління прибутком підприємства необхідне комплексне та системне використання сукупності методів, що дозволить спрямувати методичний апарат управління прибутком саме на ті аспекти управління, які є найбільш важливими для підприємства як в сьогоденні, так і у стратегічному плані. Використання методів управління прибутком підприємства в такому аспекті потребує розробки комплексного інструменту управління прибутком.

5. Класифікація прибутку підприємства дозволяє вибрати той його вид, на який буде спрямовано дію відповідного механізму управління. Найбільш доцільним використовувати як об'єкт, на який спрямовано дію механізму управління прибутком, економічний та маржинальний прибуток. Ці види прибутку найбільш відповідають концепції механізму управління прибутком підприємства, яка розглядає прибуток, перш за все, як інвестиційний ресурс підприємства, що використовується для фінансового забезпечення стратегії підприємства.

6. Для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства у роботі проаналізовані чинники впливу на прибуток підприємства. Проведений аналіз дозволив виявити найбільш важливі чинники, згрупувати та класифікувати їх для подальшого використання у прийнятті управлінських рішень, спрямованих на досягнення необхідної величини прибутку. Дослідження чинників впливу на прибуток підприємства показало, що всю сукупність чинників впливу на прибуток у дії механізму використовувати недоцільно. Тому в роботі запропоновано алгоритм врахування та оцінки чинників впливу на прибуток підприємства. Такий алгоритм дозволяє із всього розмаїття чинників впливу на прибуток підприємства відібрати ті, які мають найбільш значний вплив на величину прибутку конкретного підприємства, що має бути враховано у формуванні механізму управління прибутком. На прибуток від реалізації будівельної продукції впливають в основному такі фактори: зміна обсягу

будівельно-монтажних робіт, що виконується власними силами організації та зміна виробничих витрат на одиницю робіт.

Аналіз співвідношення витрат, обсягу виробництва і прибутку розширює аналітичні висновки факторного аналізу прибутку, дає можливість визначити той необхідний рівень використання виробничого потенціалу, при якому забезпечується прибутковість діяльності підприємства.

7. Дія механізму управління прибутком має забезпечити отримання прибутку, величина якого дозволить фінансово забезпечити реалізацію вибраної підприємством стратегії діяльності та його поточні потреби. Запропонований механізм має реверсивний характер, який проявляється у тому, що вихідною процедурою управління прибутком підприємства є його розподіл у відповідності із величиною коштів, необхідних для вирішення завдань стратегії підприємства. Саме реверсивний характер запропонованого механізму управління прибутком підприємства є підставою відновлення основної функції прибутку підприємства – стимулюючої. Механізм управління прибутком підприємства базується на принципах динамізму, послідовності, керованості, адаптивності, зворотного зв'язку, узгодженості та моделювання.

8. Сукупність інвестиційних потреб підприємства, що відносяться до одного періоду часу, пропонується розглядати як портфель інвестиційних потреб підприємства. Портфель інвестиційних потреб – це сукупність вартості задач стратегії підприємства та його поточної діяльності, що будуть реалізовані у планованому періоді. Формуванні й упорядкуванню портфеля інвестиційних потреб підприємства базується на принципах портфельного аналізу.

Формування портфеля інвестиційних потреб, як процедура, спирається на компетенцію, кваліфікацію й управлінський менталітет керівників та осіб, що приймають відповідні управлінські рішення. Головною особливістю процедури формування портфеля інвестиційних потреб підприємства є безперервний характер, тому що необхідно постійно повертатися до перегляду інвестиційних потреб внаслідок зміни зовнішнього середовища діяльності підприємства та його

внутрішніх умов. Періодичність аналізу портфеля інвестиційних потреб та визначення відповідності структури портфеля реальним умовам діяльності підприємства залежать від умов та специфіки діяльності конкретного підприємства.

9. Однією з важливих аналітичних процедур механізму формування прибутку підприємства є порівняння вартості портфеля інвестиційних потреб та величини прибутку, який має бути одержаний та дозволить реалізувати ці потреби. Для виконання такої аналітичної процедури необхідно сформувати базу порівняння – величину прибутку. Базою порівняння може бути прибуток минулого періоду, прогнозний та проектний прибуток підприємства. Результатом аналітичної процедури формування бази порівняння є обґрунтований розрахунок сум прибутку, що пропонуються як база порівняння з вартістю портфеля інвестиційних потреб підприємства.

За результатами порівняння базової величини прибутку та вартості портфеля, якій містить ранжирувані інвестиційні потреби, відбувається здійснення процедур, спрямованих на досягнення заданої величини прибутку.

10. Оскільки управлінські рішення приймають фахівці підприємства, то у роботі розглянуто розподіл функцій, виконання різноманітних робіт у рамках дії механізму, тобто його організаційні процедури. Для того, щоб виконання пропонованих аналітичних та організаційних процедур не перетворилося на додаткові види робіт, що може послужити причиною неякісного, несвочасного їх виконання і, отже, знизити ефективність та дієвість механізму управління прибутком, необхідно внести зміни до структури управління підприємством. Ці зміни дозволять зосередити виконання аналітичних і організаційних процедур в одному підрозділі, для якого ці процедури будуть не додатковим, а основним видом роботи. Тому пропонуються такі зміни у структурі управління підприємством:

- створити відділ стратегічного управління підприємством та наділити його такими функціями: формування стратегії підприємства та її декомпозиція на

конкретні задачі і підзадачі; визначення інвестиційних потреб, що забезпечують рішення підзадач стратегії; формування портфеля інвестиційних потреб підприємства; формування ранжируваного переліку інвестиційних потреб; оцінка можливості реалізації портфеля інвестиційних потреб; перегляд портфеля інвестиційних потреб; підготовка альтернативних варіантів забезпечення збалансованості вартості портфеля інвестиційних потреб і передбачуваного прибутку; контроль за виконанням прийнятих рішень;

- консультативний орган у формі постійно діючої наради із стратегічного управління, до компетенції якого увійдуть прийняття рішень з оцінки необхідності інвестиційних потреб на вирішення поточних завдань; розподіл інвестиційних потреб по категоріях «обов'язкові» та «можливі»; ранжирування можливих інвестиційних потреб підприємства за черговістю; з перегляду портфеля інвестиційних потреб підприємства; прийняття рішень про способи формування необхідного рівня прибутку тощо.

11. Отже, основні висновки та результати, отримані в ході дослідження, зводяться до наступного.

Зростання ролі прибутку в господарському механізмі підприємства, його значення для інвестиційної підтримки розвитку підприємства зумовило актуальність дослідження економічної природи прибутку; правомірності та доцільності розгляду прибутку як об'єкта управління; інструментарію управління прибутком. Інструментарій управління прибутком підприємства складають переважно методи управління. Дієве управління прибутком потребує системного об'єднання та використання цих методів в межах комплексного інструменту управління прибутком – відповідного механізму.

Механізм управління прибутком підприємства розглядається як сукупність взаємозв'язаних елементів, кожен з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих за певних умов забезпечує досягнення мети механізму – отримання підприємством прибутку заданої величини. Дослідження

принципових основ механізму управління прибутком підприємства дозволило сформулювати концепцію механізму, що розробляється, визначити його призначення, задачі, принципи формування, часовий інтервал дії, завдання та результат діяльності кожного із структурних елементів механізму – блоків.

12. З метою забезпечення дійовості механізму управління прибутком підприємства за результатами удосконалення класифікації видів прибутку вибрано той його вид, на який спрямовано дію механізму управління прибутком – економічний та маржинальний, а також проаналізовані чинники впливу на прибуток підприємства. Оскільки всю сукупність чинників впливу на прибуток у дії механізму використовувати недоцільно, в роботі запропоновано алгоритм врахування та оцінки чинників впливу на прибуток підприємства.

Функціонування механізму управління прибутком підприємства забезпечується шляхом виконання аналітичних та організаційних процедур, які розглядаються як науково-обґрунтована послідовність дій, спрямованих на досягнення заданого результату того чи іншого блоку механізму.

Головним поняттям аналітичних процедур є інвестиційні потреби підприємства, тому їм приділено значну увагу: розглянуто та розвинене поняття інвестиційних потреб та проведено їх класифікацію, що дозволило виділити їх типи та категорії. Аналітичні процедури передбачають формування інвестиційних потреб на основі декомпозиції стратегії підприємства, їх рангування за якісними та кількісними критеріями, створення інтегрованого переліку можливих інвестиційних потреб з використанням методу багатокритеріальної оптимізації, що забезпечить достатній рівень його вірогідності. Задача формування інтегрованого рангованого переліку можливих інвестиційних потреб є двохкритеріальною, тому оптимальне рішення пропонується вибирати на основі розгляду графіка оцінок.

Для упорядкування інвестиційних потреб підприємства застосовано метод портфельного аналізу, що дозволило структурувати інвестиційні потреби шляхом формування портфеля інвестиційних потреб. Аналітичні процедури

дозволяють визначити параметри портфеля інвестиційних потреб – вартість та структуру, порядок та періодичність перегляду, забезпечити збалансованість вартості портфеля інвестиційних потреб та величини прибутку, що має бути отриманий.

Оскільки управлінські рішення приймають фахівці підприємства, то у роботі розроблені організаційні процедури, що здійснюються у механізмі управління прибутком. Ці процедури передбачають зміни в структурі управління підприємством, метою яких якісне та своєчасне їх виконання пропонованих аналітичних та організаційних процедур – створення відділу стратегічного управління та консультативного органу у формі постійно діючої наради із стратегічного управління. Їх функції та компетенція докладно представлені у роботі.

Список використаних джерел

1. Азаренкова Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств: Навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: Знання-Прес, 2004. – 291 с.
2. Андриянов В.П., Щегрова Ф.В. Основы экономической теории: Учебное пособие для ср. проф. уч. заведений/Под ред. проф. Н.В. Сумцовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 335 с.
3. Анализ хозяйственной деятельности // Под ред. Стражева А.А. – М.: «ИНФРА-М», 1997. – 214с.
4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: ПИТЕР, 1999. – 416с.
5. Бабо А. Прибыль. Пер. с франц. – М.: Прогресс-Универс, 1993 – 150с.
6. Баканов Л.К., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 241с.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Учебн. пособ. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 480с.
8. Белозеров С. М. «Прибыль и психология». – М.: МЦФЭР 2003. – 368 с.
9. Бланк И.А.. Инвестиционный менеджмент. – К.: «ИТЕМ», 1995. – 420с.
10. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: НИКА-Центр, 1998. – 544с.
11. Бутук А.И. Экономическая теория: Учебное пособие. – К.: Віхар, 2000. – 644 с.
12. Буряковский В.В. Финансы предприятий. – Киев: «Основи», 1997. – 314 с.
13. Білик М. Д. Фінансові результати підприємств державного сектору економіки в умовах планування. // Фінанси України. – № 9. – 2007. – С. 128-142.
14. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. - К.: Видавництво А.С.К., 2004.
15. Воробйов Є.М. Економічна теорія в питаннях та відповідях. – Харків: ТОВ “Р.И.Ф”, 2002. – 640 с.

16. Виханский Л. Г. Стратегическое управление корпорацией. – М.: Дело, 1998. – 274 с.
17. Володькіна М. В. Економіка промислового підприємства. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 196 с.
18. Все про бухгалтерський облік. Всеукраїнська професійна бухгалтерська газета. № 99(1132) 25 жовтня 2005 р. (спецвипуск 153). – С. 48-57.
19. Гончаров А. Б. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 240 с.
20. Господарський кодекс України від 16.01.2003. № 436-IV зі змінами від 11.03.2007.
21. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
22. Головінов О. М. Загальнотеоретичні засади функціонування державного сектора. // Актуальні проблеми економіки. - № 1 (79). – 2008. – С. 5 – 16.
23. Головка В. І., Мінченко А. В., Шарманська В. М. Фінансово-економічна діяльність підприємства: контроль, аналіз та безпека. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 448 с.
24. Дайле А. Практика контроллинга. Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М. Я. Хунашевича, Е. Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
25. Економіка підприємства: Навч. посіб. / А. В. Шегда, Т. М. Литвиненко, М. П. Нахаба та ін. / За ред. А. В. Шегди. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання - Прес, 2002. – 335 с.
26. Економіка підприємства: Навч. посіб. / За ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2005. – 431 с.
27. Жданов С. А. Экономические модели и методы в управлении. – М.: Издательство «Дело и сервис», 1998. – 176 с.
28. Задорожний З. В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 336 с.

- 29.Зоріна В. Н., Сеніна Г. В. Формування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в галузях народного господарства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
- 30.Зятковський І. В. Фінанси підприємства: Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.
- 31.Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз у будівництві: Навчальний посібник – К.: Київ, 2007. – 236 с.
- 32.Канцуров О. О., Білоусова О. С. Удосконалення методології оцінки ефективності управління підприємствами державного сектору економіки. // Фінанси України. – № 9. – 2006. – С. 143-151.
- 33.Коваленко Л. О., Ремньова Л. М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
- 34.Крупка Я. Д., Задорожний З. В., Мельник Р. О. Бухгалтерський облік в будівництві. Навчальний посібник. – Тернопіль: ПП “Принтер-інформ”, 2004 – 514 с.
- 35.Крупка Я. Д. Облік інвестицій. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302с.
- 36.Кузнецов Э.А., Столбуненко Н.Н. Экономика: Учебное пособие. – Х.: Одиссей, 2003. – 408 с.
37. Кураков Л.П. Экономическая теория: Учебное пособие. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Вуз и школа, 2002. – 812 с.
- 38.Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 391с.
- 39.Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г., Финансы фирмы : Учебник.-М.: Инфра-М, 2001.– 416 с.
- 40.Ковалюк О.М. Використання фінансових методів в економіці // Фінанси України –1999.–№2.– с.125-128.
- 41.Козаченко Г.В., Воронкова А.Е., Медяник В.Ю., Назаров В.В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості. Монографія. – Київ: Лібра, 2003. – 328 с.

42. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие / Пер. с франц. Под ред. проф. Я.В. Соколова.- М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
43. Колпаков. Методы управления. – К.: Знание, 1993. – 96с.
44. Костина Н.И., Алексеев А.А., Василик О.Д. Финансовое прогнозирование: методы и модели: Учеб.пособник. – К.: Знание, 1997. – 145с.
45. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2004. – 240 с.
46. Крутик А.Н., Хайкин Н.Л. Основы финансовой деятельности предприятия: Учебное пособие. – Ростов на Дону: Феникс, 1999. – 448 с.
47. Кізіма А.Я., Кушнірик І.П. Аналіз руху коштів на підприємстві // Фінанси України, 1999. – № 7. – с. 111-114.
48. Литвак Б.Г. Экспертные технологии в управлении: учеб. Пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2004. – 400 с.
49. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія.- К.:КНЕУ, 2001.– 387 с.
50. Литвин Б. М., Гугул Г. І. Фінансовий аналіз в управлінні будівельним підприємством. Науково-практичний посібник для студентів економічних спеціальностей, фахівців і керівників підприємств. Тернопіль: Економічна думка, 2003. - 164 с.
51. Литвин Б. М. Економіко-аналітична діяльність організації: Підручник. - Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 496 с.
52. Литвин Б. М. Планування діяльності будівельного підприємства: Навчальний посібник. – К.: “Хай-Тек Прес”, 2007. – 320 с.
53. Литвин Б. М., Скочияс С. М. Планування діяльності організацій (підприємств) будівельного комплексу (методичні аспекти). - Тернопіль: "Економічна думка", 1999. - 69 с.
54. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: “Хай-Тек Прес”, 2008. – 336 с.

- 55.Марюта О.М., Єлисеєва О. К. Адаптивне управління прибутком підприємства // Фінанси України, №3, 2004, с.83-89.
- 56.Маркс К. Энгельс Ф. Сочинения. / В 90 т./Изд.2-е. т. 23 - М., Госполитиздат, 1960.– 907с.
- 57.Манів З. О., Луцький І. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 580 с.
- 58.Мельник Л. Г., Карінцева О. І. Економіка підприємства: конспект лекцій: Навч. посіб. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2004. – 412 с.
- 59.Методологічні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт (Затверджено наказом Держбуду від 16.02.2004р. № 30).
- 60.Мотриченко В. М. Сфери діяльності та функції державних підприємств. // Актуальні проблеми економіки. - № 5(71). – 2007. – С. 120-127.
- 61.Новий формат стратегії і тактики соціально – економічного розвитку України: людина, громада, держава. – К.: Видавничий дім “Корпорація”, 2005.
- 62.Отпущеннікова О.М. Формування механізму управління прибутком на основі самоорганізації // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Облік, аналіз і аудит у сучасному бізнесі". - Львів: Компакт-ЛВ, 2004. - С. 262-265.
- 63.Основы экономической теории: Учебник /Мочерный С.В, Симоненко В.К., Секретарюк В.В., Устенко А.А.: Под общ. ред. С.В. Мочерного. – К.: Об-во «Знання», 2000. – 607 с.
- 64.Основы економічної теорії: Підручник / О.О. Мамалуй, О.А. Грищенко, Л.В. Грищенко та інш.; За заг. ред. О.О. Мамалуя. – К.: Юрінком. – К.: Інтер, 2003. – 480 с.
- 65.Основы економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Г.Н. Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко та інш.; За ред. Г.Н. Климка, В.Г. Нестеренка. – 2-е вид., перераб. і допов. – К.: Вища шк.. – Знання, 1997. – 743 с.
- 66.Основы економічної теорії: Підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та інш.; За ред. А.А. Чухна. – К.: Вища шк., 2001. – 606 с.

- 67.Оскорбина С.Н., Лукина И.В. Основы экономических знаний. Введение в экономическую теорию и практику. – Ростов н/Д: Из-во «Феникс», 2000. – 352 с.
- 68.Осипов Василь Іванович. Економіка підприємства: [Підручник]. – Одеса: Маяк, 2005. – 724 с.
- 69.Поляк Б.Г. Финансовый менеджмент: Учебник – М. 1997. – 294с.
- 70.Павлова Л.Н.. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом. – М.: Финансы, «ИНТИ», 1997. – 472с.
- 71.Павлова Л.Н. Финансы предприятий. Учебник для вузов. – М.: Финансы, «ИНТИ», 1998. – 639с.
- 72.Петрович Й. М., Кіт А. Ф., Семенів О. М. та ін. Економіка підприємства: Підручник / За загальною редакцією Й. М. Петровича. - Львів: “Новий світ - 2000”, 2004. – 680 с.
- 73.Протопова В.О., Полонський А.Н. Економіка підприємства. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. - Київ: ЦУЛ, 2002. – 220 с.
- 74.Рогожин П. С., Гейко А. Ф. Економіка будівельних організацій. - К.: Видавничий дім "Скарби", 2001. – 448 с.
- 75.Рудь К. М. Вдосконалення організаційних структур - один з головних напрямів підвищення ефективності будівництва // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. Вип. 8. - К.: Київ, націонал, ун-т буд-ва і арх-ри. – 2000. – С. 208-211.
- 76.Рудь К. М. Основи методології формування ефективної структури управління витратами // Будівництво України.- К., 2001.- № 3. - С 16-17.
- 77.Статистичний щорічник України за 2010р.//К.:Статистика, 2010.
- 78.Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. финансовый анализ : Учебное пособие.- М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002.– 479с.
- 79.Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Учебн. пособ. – 4-е изд. – Минск: Новое знание, 1999. – 688 с.

80. Савчук В. П., Москаленко О. В. Вплив інфляції на оцінку показників прибутковості підприємства // Фінанси України, №1, 2002, с.50-60.
81. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
82. Савченко В. Е. Государственное предпринимательство в рыночной экономике. – М.: Экономика, 2000.
83. Семенов Г. А., Панкова М. О., Семенов А. Г. Економіка підприємства: Навч. посібник: вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
84. Семенов Г. А., Станчевский В. К., Панкова М. О., Семенов А. Г., Гребінець К. М. Організація і планування на підприємстві: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.
85. Сідун В. А., Пономарьова Ю. В. Економіка підприємства: Навчальний посібник: Вид 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с.
86. Стасюк Г. А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – Херсон: Олді – плюс, 2004. – 480 с.
87. Стельмах М. В., Бутов А. М. Фінансовий менеджмент: Курс лекцій. - Тернопіль: ТАНГ, 2006. - 124 с.
88. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства. Навч. посібник. – 2-ге вид. - К.: „Каравела“, 2005. - 312 с.
89. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Ельга, Ніка – Центр, 2002. – 360 с.
90. Філінков О. Розміри підприємства і собівартість продукції// Економіка України.- 2006.- №9.- С.42-45.
91. Фінанси підприємства: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін., кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.
92. Фінанси підприємств: Навч. посібник: Курс лекцій /За ред.

Г.Г. Кірейцева. - К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.

93.Фінансово-економічний аналіз: Підручник / Буряк П.Ю., Римар М.В., Бець М.Т. та ін. Під заг. ред. П.Ю. Буряка, М.В. Римара – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 528 с.

94.Фінансова діяльність підприємства: Підручник / Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.

95.Фінанси підприємств: Підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.

96.Череп А. Вплив обсягів виробництва на собівартість продукції// Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету імені В. Гнатюка. Серія: Економіка.- 2006.- №18.- С.268-270.

97.Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. – К.: Знання, 2006. – 439 с.

98.Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятия.: Учеб.пособ. – М.: «ИНФРА-М», 1998. – 343 с.

99.Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. – К., 2005. – 196с.

100. Экономика предприятий. /Под ред. Волкова К.Р. – К.: Экономика, 1998. – 345 с.

101. Экономическая теория. Микроэкономика – 1,2: Учебник. /Под общ. ред. Г.П. Журавлевой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. – 934 с.

102. Чемберлен Э.Х. Теория монополистической конкуренции. М, 1959. – 300 с.